

GIÁP KIỀU HƯNG
(Biên soạn)

ĐỂ THÀNH CÔNG

KHI LÀM

KINH TẾ

TRANG TRẠI

NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

**ĐỂ THÀNH CÔNG KHI
LÀM KINH TẾ TRANG TRẠI**

LÊ HUY HẢO
(Biên soạn)

Để thành công
KHI LÀM KINH TẾ TRẠNG TRẠI

NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

CHƯƠNG I:

RÈN LUYỆN ĐỂ LÀ NGƯỜI THÀNH CÔNG TRONG CUỘC SỐNG

Trong cuộc đời, không ai muốn mình là một con người vô dụng. Nhưng làm thế nào để có được thành công trong cuộc đời thì chỉ có một số ít người biết được và họ đã trở thành những vĩ nhân. Tuy nhiên, năng lực của mỗi con người khác nhau nên thành công của mỗi người cũng khác nhau. Điều quan trọng là chúng ta cần phải có mục tiêu và ý chí. Trao đổi với các bạn về mục tiêu trở thành ông chủ và rèn luyện ý chí để trở thành ông chủ sẽ là nội dung chính của chương này.

Người phương Tây có một câu ngạn ngữ là: "Bạn hãy tự giúp bạn đi rồi Trời sẽ giúp bạn". Trong thực tế, có nhiều người đang trong cơn bế tắc, một hôm suy nghĩ phẫn khởi lên, lòng đầy tự tin tâm hồn thay đổi hẳn, đột nhiên quả quyết vui vẻ hoạt bát hơn, được lòng nhiều người hơn, thông minh hơn, và đi từ thành công này tới thành công khác.

Có thể, họ cũng thất bại một vài lần đầu, nhưng nếu họ kiên nhẫn thì trước sau gì họ cũng đạt được mục đích, vì vận may không phải chỉ tới một lần trong đời mà tới

nhiều lần. Nếu chúng ta đã chuẩn bị sẵn sàng thì chắc chắn chúng ta sẽ bắt được vận may, khỏi phải than thở rằng vận may không tới với mình. Có nghĩa là chúng ta phải tự tạo lấy vận may.

Có một tác giả người Anh tên là Gordon Byron - người đã thành công rực rỡ trong nhiều ngành hoạt động, đặc biệt là ông viết được 12 cuốn sách rất có ích, mà cuốn nổi tiếng nhất là cuốn "Give yourself a chance" (tạm dịch: "Tự tạo cho mình một cơ hội") xuất bản lần đầu năm 1946. Trong cuốn sách này, tác giả đã trình bày 7 bậc thang để đến với thành công của đời người.

Bảy bậc thang đó là:

1. Luyện lòng tự tin và rèn nghị lực.
2. Luyện nhân cách.
3. Đắc nhân tâm.
4. Luyện tập và giữ gìn thân thể.
5. Khéo dùng tiếng mẹ đẻ.
6. Luyện trí.
7. Kiếm việc làm và dự bị để được thăng cấp.

Mới nghe, có thể bạn sẽ nói: "Bảy "bậc" này khó leo quá!". Tất nhiên là chẳng việc gì muốn làm cho thật tốt lại dễ dàng cả. Nếu dễ thì chúng ta cũng hãy thử ngẫm những điều mà tác giả trong sách nói, ngẫm mình, ngẫm người, ít ra chúng ta cũng có thể rút ra một phương châm tối để xây dựng cuộc đời. Sau đây, chúng tôi xin trình bày 4 "bậc thang" quan trọng nhất trong số 7 bậc thang này.

I. LUYỆN LÒNG TỰ TIN VÀ RÈN NGHỊ LỰC NHƯ THẾ NÀO?

1. Lòng tự tin.

Tự tin có nghĩa là tin ở năng lực của ta, tin tưởng chính bản thân ta. Vì sao ở đời có nhiều người thiếu lòng tự tin? Theo Alfred Adler, môn đệ của nhà phân tâm học nổi tiếng Freud, thì khi lọt lòng mẹ ra, con người trần như nhộng, yếu đuối không làm được việc gì hết. Tình trạng ấy ảnh hưởng đến tâm hồn ta, làm cho ta có tự ti mặc cảm. Kể cả những người rất tự tin đi chăng nữa cũng chẳng thể tránh được mặc cảm đó và trở nên sợ sệt. Cựu Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln kể lại là khi ông tranh kiện với một người tên là Douglas, hai đầu gối ông run lên vì ông thiếu lòng tự tin. Vì ai trong mỗi chúng ta cũng có mặc cảm tự ti nên chúng ta lại càng phải luyện tập để tăng lòng tự tin của bản thân. Những bước cụ thể như sau:

Phải tự xét mình.

Để làm được bất cứ một việc gì thì chúng ta cũng cần phải biết:

- Bắt đầu từ đâu?
- Mục đích là gì?
- Làm thế nào để đạt được mục đích đó?

Luyện lòng tự tin cho bản thân thì chúng ta cũng phải theo ba giai đoạn.

Trước tiên, phải tự biết mình đã. Bạn có biết rõ về bản thân mình không? Chắc chắn là có. Dầu ai nói sao thì bạn

vẫn biết về bạn nhiều hơn là người khác biết về bạn. Tuy nhiên, sự hiểu biết của bạn về chính bản thân mình có được tổ chức không? Tức là có thiếu sót lầm lẫn không? Sự hiểu biết đó phải được luyện tập, tổ chức, có hệ thống, có quy củ mới được.

Để tự biết mình là người như thế nào, phương pháp thực tế nhất là tự hỏi nhiều câu rồi lại tự đáp lấy và so sánh những câu trả lời của mình với những câu trả lời của người khác để xem mình hơn hay kém người. Phải thường xuyên tự xét mình như vậy xem mình tiến hay thoái. Điều quan trọng nhất là phải hoàn toàn thành thật với mình, tức là mình như thế nào thì chép lại như vậy, đừng ghi những tài đức mà mình mới mong có chứ chưa có. Chỉ như vậy mới tự sửa mình được thôi. Trong trường hợp bạn không hoàn toàn tin ở lòng thành thật của bạn - có phải bất cứ ai cũng làm được điều này đâu - thì hãy nhờ một bạn thân công tâm xét bạn.

Có hai loại tự tin.

Nếu bạn muốn là một người hoạt động, có cá tính dõng dạc, bộc lộ, như một nhà doanh nghiệp, một giám đốc, một người bán hàng, thường xuyên giao thiệp với nhiều người thì bạn phải luyện lòng tự tin tới một trình độ rất cao, để đủ can đảm nhìn đời, thản nhiên nhận những bất mãn chưa chát, yên lặng chịu những thất bại đau lòng, rồi lại chiến đấu nữa, mình như đá trong sự quyết định cũng như trong lòng tự tin.

Trong trường hợp bạn muốn trở thành một nghệ sỹ hoặc một nhà bác học, tức là bạn muốn sáng tác, tìm tòi,

nghiên cứu thì bạn nên có lòng tự tin một cách vừa phải thôi, để có thể nhận định rõ ràng những nỗi khó khăn, những ngành mình sẽ thất bại và những ngành mình sẽ thành công chắc chắn.

Nói tóm lại, tự tin là điều kiện quan trọng nhất mà muốn tự tin thì phải biết mình.

Nghiên cứu tâm lý của con người, các nhà khoa học cho biết khi con người ta càng thành công bao nhiêu thì càng tự tin bấy nhiêu, còn nếu ta gặp toàn những thất bại thì lòng tự tin của ta ngày một tiêu tán. Do đó, bạn không nên đòi làm những chuyện "ngoài sức tưởng tượng" làm gì để mà nhụt chí. Có câu phương ngôn: "Nếu bạn nghĩ rằng có thể thắng được thì bạn sẽ thắng" dùng để nung chí người ta thì rất tốt, nhưng trên thực tế, ta phải thừa nhận rằng có những việc ta không thể nào làm hết được, dù lòng tự tin có mạnh tới mức nào đi nữa.

Chính vì vậy, muốn phát triển lòng tự tin, chúng ta phải phát triển những thành công của bản thân mình, dù những thành công đó lúc đầu nhỏ bé, cũng không hại. Nhưng muốn thành công nhiều, ta phải luyện những đức tính nó giúp ta thành công.

Tóm lại: Cách công hiệu nhất để phát triển lòng tự tin là phát triển những đức tính giúp ta thành công.

Đã có rất nhiều người luôn gặp thất bại vì công việc lẽ ra phải làm ngay thì họ lại luôn để mãi sau mới chịu làm. Phải bắt đầu tiến lên ngay từ bây giờ. Ngay hôm nay ta phải tự tạo lấy một vận mạng. Khi bạn thành công đối với

một việc nhỏ thì bạn hãy nên tiếp tục làm nó đi. Cứ mỗi lần thành công, bạn lại tự tin một chút, rồi dần dần bạn làm được những việc lớn hơn và cũng thành công như vậy.

Và, quy tắc tiếp theo là: Đừng vội vàng đòi "lên cung trăng". Hãy bắt đầu làm những công việc ta đã thành công, rồi hãy tấn công những vấn đề khó khăn hơn. Như vậy để tập cho quen thành công đi.

Có rất nhiều người trong chúng ta luôn mất lòng tự tin vì thấy mình không có tài làm việc gì hết. Thực ra, mỗi người, ai cũng có tài trong một vài phương diện, chẳng lớn thì nhỏ. Ví dụ như bạn có thể hát ca, kể chuyện, làm cho năm, sáu người bạn vui vẻ. Luyện tập dần dần, bạn có thể thành công với một số bạn đông hơn. Và lòng tự tin của bạn cũng tăng dần lên.

Nói trước công chúng là một cách rất tốt để tăng lòng tự tin ở mỗi người. Đọc được một diễn văn hùng hồn, bạn sẽ thấy mình có một năng lực không ngờ, và rất ham được làm lãnh đạo, được gánh vác trách nhiệm quan trọng.

Bất cứ một người nào cũng có thể tập diễn thuyết được. Bạn hãy tìm những cuốn sách này và tập ngay trong phòng của mình, sau đó kiếm cơ hội diễn thuyết. Tất nhiên là bạn phải từ từ, chớ nóng vội. Lần đầu bạn chớ dại mà nói trước một đám đông. Hãy chọn một cuộc họp thân mật ở nhà, ở hội, hoặc một cuộc bàn cãi ở hăng, ở sở, rồi dần dần sẽ ra trước những đám đông như ở trường, ở nhà thờ hoặc trong cuộc hội họp về chính trị.

Hãy dũng cảm lên, bạn sẽ không thất bại! Diễn thuyết cũng như nói chuyện vậy, chỉ khác là trước một số đông

người mà thôi. Một nhà hùng biện cổ đại nổi tiếng tên là Démosthène đã phải dùng biện pháp ngậm sỏi trong miệng, tập diễn thuyết trước sóng biển rồi thắng được tật nói ngọng và trở thành một diễn giả hùng hồn nhất của nhân loại.

Để trở thành một người thành công trong cuộc đời, bạn không thể sống một mình mà bạn phải hoà mình vào cuộc sống, nhưng không phải "hoà tan" mà phải khẳng định mình trước xã hội. Chính vì vậy mà bạn phải giao thiệp với người khác, chen vai **thích cánh** với họ. Nhưng nếu bạn muốn giao thiệp với người khác thì bạn phải quên mình đi mà nghĩ tới họ, nghĩ tới những cái họ muốn. Luyện đức tự tin là phải giao thiệp với người khác, mà muốn giao thiệp với người khác tốt phải nghĩ tới họ nhiều hơn nghĩ tới mình trong khi trò chuyện.

Sau khi đã chuẩn bị về mặt tinh thần, sẵn sàng "chiến đấu" với những khó khăn của cuộc sống để chứng tỏ mình, thì bạn phải chú ý đến hình thức của mình. Một người gặp vận rủi, sạt nghiệp, phải đi xin việc. Chính vì nghèo túng nên người đó rất tiết kiệm, cất hết những áo tốt, chỉ mặc những bộ quần áo đã rất cũ. Người này tìm kiếm bạn cũ rất khó. Bạn bè đều nhã nhặn, nhưng ai cũng có ý tránh ông ta, vì ông ta có vẻ hết thời rồi! Mà bản tính của loài người là ưa sự thành công, chỉ muốn hợp tác với những người có vẻ thành độ, phương pháp, lấy những áo tốt ra mặc, mua vài cà vạt mới, ra vẻ một người đang gặp vận may, đang thành công lắm! Khi lại thăm bạn cũ thì mỉm cười, nói rằng đã lâu mới lại chơi, chứ không phàn nàn rằng thất

nghiệp và nhờ cậy họ giúp nữa. Thế là bạn bè niềm nở chào đón, thậm chí có người còn nhờ ông ta chỉ bảo cho cách làm ăn. Người này hỏi, người kia hỏi, cuối cùng ông ta được một người bạn mới hợp tác.

Bởi vậy, nói ăn mặc đàng hoàng là rất có lợi cũng chẳng phải ngoa. Ăn mặc đẹp thì mình tin mình mà người khác cũng tin mình. Tuy nhiên, nói như vậy không có nghĩa là bạn cần phải ăn mặc thật là đúng mốt và xa hoa. Chỉ cần sạch sẽ và nhũn nhặn thôi. Tất nhiên là móng tay, răng, tóc cũng quan trọng lắm, bạn phải săn sóc cho thật sạch và có vẻ đứng đắn. Được như vậy bạn đã tiến một bước dài trên con đường tự tin rồi đấy?

Tuy vậy, bạn cũng không được quên rằng tiếng nói, cử chỉ, nét mặt, cách đi, cách đứng, cách ngồi cũng quan trọng không kém. Tất cả những cái đó đều có thể luyện tập được hết.

Một vị giáo sư đã từng nói: "Muốn tăng lòng tự tin, ta nên giao du với những người có lòng tự tin và tin ở ta, ta sẽ nhờ họ được nhiều lắm. Trái lại, một không khí đầy thất vọng có khi làm hại một cách đau đớn cả những nỗ lực tốt đẹp nhất.

Có nhiều người tin bạn thì rồi bạn cũng tin chính bản thân mình. Có khi người chồng thành công là nhờ người vợ quyết tin ở sự thành công của người chồng, hoặc vợ thành công nhờ đức tin của chồng. Tình bằng hữu chân thật giữ những người bạn hiền là một trong những cách chắc chắn nhất để luyện lòng tự tin. Do đó, bạn nên kết bạn với những người thành công, vừa tin ở họ, vừa tin ở mình.

Mặc dù vậy, chúng ta cũng cần phải nhớ rằng không nên tự tin một cách quá đáng mà hóa ra kiêu căng, vênh váo. Nếu rơi vào tình trạng đó thì có thành công đi nữa cũng khó bền. Khiêm tốn bao giờ cũng là một đức tính đẹp của mỗi con người.

Như vậy, để luyện lòng tự tin, chúng ta có 5 nguyên tắc sau:

1. Phương pháp hay nhất để luyện lòng tự tin là luyện những đức tính giúp ta thành công.
2. Làm những việc đã thành công rồi để được quen thành công đi.
3. Săn sóc bề ngoài.
4. Giao du với những người quyết tin ở thành công.
5. Giao du với những người quyết tin ở ta.

2. Rèn nghị lực.

Nghị lực là một sức mạnh kỳ diệu của mỗi con người. Sức mạnh này dẫn ta hằng ngày trên đường đời và xô đẩy ta tới mục đích. Nghị lực, cũng như bắp thịt, có thể luyện tập, phát triển được.

Trước hết, chúng ta có thể nhận thấy rằng, hễ ta mạnh khỏe thì nghị lực cũng tăng lên. Do đó, luyện tập cho thân thể mạnh mẽ tức là đồng thời luyện lòng tự tin và rèn nghị lực.

Có khá nhiều phương pháp thần bí để luyện nghị lực. Ví dụ như tập trung tư tưởng vào ý nghĩ, một hình ảnh nào đó. Theo giáo phái Yoga (Ấn Độ) thì trong khi tập trung tư tưởng phải ngồi theo một kiểu nhất định và phải thở đều

đều... Tuy nhiên, xem ra những phương pháp rèn nghị lực này khó khăn và lâu có kết quả, không dễ dàng như người ta tưởng. Như ở phần trước chúng ta đã đề cập, phương pháp công hiệu nhất để luyện lòng tự tin là bắt đầu làm những việc nhỏ và dễ. Muốn luyện nghị lực, ta cũng phải theo phương pháp ấy, nghĩa là phải bắt đầu muốn làm và làm cho được những việc nhỏ nhất, dễ dàng.

Tuy vậy, sự kiên tâm còn quan trọng hơn nữa. Ngày nào cũng phải đều đặn tập luyện. Chỉ những khi vui, thấy cao hứng mới tập thì hiệu quả không cao được. Những lúc không muốn tập mà cố gắng tập cho được thì mới ích lợi nhiều.

Ba cách tập dưới đây được nhiều người làm và cũng cho thấy kết quả:

1. Đạc trở lại trong hộp 100 que diêm hoặc 100 miếng giấy. Làm rất từ từ, đều đều và chú ý tới công việc. Phải tập lâu lắm mới được.

2. Khoanh tay đứng trên một chiếc ghế trong 5 phút. Làm như thế giống như... thăng thiên vậy, nhất là khi có ai đó trông thấy. Nhưng nếu bạn ráng giữ đúng điệu bộ ấy, mặc dù có người phá thì bạn chắc chắn đã làm chủ được nghị lực của bạn rồi đó.

3. Đếm đi đếm lại lớn tiếng trong 5 phút vài chục vật nhỏ. Nhưng công việc nói trên có vẻ vô ích, khó chịu, kỳ cục nhưng chính nhờ vậy mà có ích. Việc vui vẻ, thích thú thì ai làm mà chẳng được. Công việc có chán mà cố gắng làm được mới là có nghị lực.

Trong quá trình rèn nghị lực của mình, bạn cũng có thể tự tìm lấy những công việc khác tương tự như vậy. Nên làm một công việc trong 10 ngày liên tiếp rồi qua công việc khác.

Có người cho rằng, thức dậy, nhảy ngay xuống sàn là một cách luyện nghị lực rất công hiệu vì thái độ của ta lúc đó ảnh hưởng đến thái độ của ta suốt ngày. Những người ưa hoạt động, ưa làm việc đều có thói quen tốt ấy.

Khi một hành động thành thói quen, rất khó "nhỏ rề" nó. Tập "quyết liệt" hành động đó cho kỳ được, tức là rèn nghị lực. Khi mới bắt đầu thì mất nhiều công, nhưng sau sẽ dần dễ hơn, do đó dù việc nhỏ tới đâu đi nữa cũng phải dùng hết nghị lực làm cho lần đầu có kết quả liền.

Tuy nhiên, khi đã thành công được nhiều lần thì việc ta làm sẽ trở nên một tập quán khác. Khi ấy ta phải tự nhủ:

- Mình làm việc này vì muốn như vậy chứ không phải vì thói quen như vậy.

Bởi lẽ, khi một hành động đã thành thói quen thì nó lại làm hại nghị lực của ta.

Bạn cũng cần nên nhớ một điều: tập bỏ thói xấu không bằng luyện được một tập quán tốt. Do đó, bạn chớ nói: "Tôi không bi quan nhìn đời qua cặp kính đen nữa", mà hãy nói: "Tôi muốn lạc quan, tôi muốn tìm cảnh rực rỡ trong đời và tôi sẽ gặp". Như vậy, bạn sẽ quên những tư tưởng hắc ám mà dùng hết tâm trí tìm những niềm vui, những cảnh rực rỡ.

Khi chúng ta có một ý muốn mạnh mẽ sẽ nảy sinh sáng kiến và khả năng sáng tạo. Sáng kiến không cần

nhiều nghị lực bằng sáng tạo. Không ít thì nhiều, mỗi chúng ta ai cũng có tài sáng tạo. Người ta có thể chế tạo ra những máy móc hiện đại tối tân, sáng tác ra những tác phẩm nghệ thuật lung linh danh thế giới, thì ta có thể làm vườn, đóng bàn ghế... đó cũng là sáng tạo. Bạn nên chọn một hoạt động nào đó hợp với sở thích của mình rồi dùng hết tâm lực để sáng tạo, như thế là bạn vừa luyện lòng tự tin, lại vừa luyện nghị lực nữa.

Tại sao chúng ta lại cần phải tập diễn thuyết? Bởi vì, trong khi soạn diễn văn, ta phải sáng tác, nhờ đó ta rèn nghị lực, và khi thành công, lòng tự tin của ta tăng lên rất nhiều.

Muốn luyện nghị lực, bạn lại nên tập tính quả quyết. Những người "quá hiểu biết" thường do dự, vì họ có óc khoáng đạt, khoan hồng, lại biết nhiều phương diện của một vấn đề nên khó chọn được một đường, thành thử nhút nhát, ít hoạt động. Đây là một điều rất có hại.

Có lẽ suy nghĩ quá sẽ làm tê liệt sức hoạt động thật, nhưng bạn có thể điều hoà giữa suy nghĩ và hoạt động. Ví dụ như trường hợp của cựu Tổng thống Mỹ Franklin D. Roosevelt. Trước khi quyết định, ông điều tra kỹ lưỡng, hỏi ý mọi người, nhưng một khi đã kiểm được giải pháp, ông cương quyết thi hành đúng. Chính vì vậy, dù ông có lầm lẫn, người ta vẫn trọng ông vì nhận thấy, thà như vậy còn hơn là nhu nhược quay cuồng chung quanh điều phải mà không dám làm.

Một nhà tâm lý học nổi tiếng khuyên ta đặt vấn đề cho rõ ràng, suy xét cẩn thận, kê ra một bên những lời bênh

vực, rồi kê ở bên kia những lời chống lại giải pháp ta chọn. Nếu như vậy, mà còn do dự thì quên hẳn vấn đề đó trong vài ngày đi. Nhưng một khi đã quyết định rồi thì đừng đổi ý nữa. Đừng nghĩ ngợi thêm mà hóa ra do dự, lo lắng và mất thời gian.

Bạn kiếm nhiều tài liệu, xin nhiều ý kiến về vấn đề mà bạn quan tâm là điều tốt, nhưng bạn phải tự quyết định lấy. Đã đành lời khuyên của những người có kinh nghiệm là đáng quý, nhưng có nghe những người đó thì cũng chỉ nghe mà thôi vì họ có lý chứ không phải vì họ có uy quyền hơn ta. Nếu không thì dần dần ta sẽ hình thành thói uỷ mị, không quả quyết, việc gì cũng phải hỏi người.

Nhưng, dù gì đi nữa thì bạn cũng phải nhớ rõ một điều: Phải dự bị trước khi bắt tay vào việc. Việc nhỏ thì sửa soạn ít, việc lớn thì sửa soạn nhiều.

Khi đã dự bị kỹ lưỡng, thì ta chắc chắn làm được và không thấy khó khăn nữa. Sửa soạn như vậy cũng là một cách rèn nghị lực và lòng tự tin. Hễ đã muốn làm thì làm cho kỳ được, mà đã không muốn làm thì đừng làm.

Ông Robert S.Woodworth, trong cuốn "Tâm lý học" khuyên ta như sau:

1. Vạch rõ mục đích và ráng đạt được nó để cho nghị lực của ta dồn cả vào đó, không tán mát ra, mà nhờ vậy được mạnh lên.

2. Theo dõi những phẩm chất của bản thân. Bảng 98 câu hỏi trên kia sẽ giúp bạn biết rõ bạn. Sau một thời gian nhất định nào đó, bạn phải so sánh với những người có tài năng để biết năng lực của mình.

3. Dùng nghị lực vào những việc ta thích làm vì lòng ham muốn giúp ta để chú ý. Tuy nhiên, những công việc đó phải trong sáng, cao thượng. Nên lấy gương một danh nhân nào mà bạn hoàn toàn ngưỡng mộ để cố noi theo cho được.

4. Phải nghiêm trang. Một chút hài hước thì nên nhưng nguy hiểm thì tuyệt đối tránh.

Tuy nhiên, dẫu nói gì đi nữa thì bạn nên rèn luyện nghị lực đều đều, hoặc một giờ, hoặc nửa giờ mỗi ngày. Có thể chép một cách thành thực những tư tưởng, hành động của ta vào nhật ký; hoặc khi đi dạo những nơi thanh tĩnh, vừa tự xét mình.

13 điều ghi nhớ khi rèn luyện nghị lực.

1. Luyện tập và giữ gìn thân thể để cho được khỏe mạnh.
2. Bắt đầu làm những việc nhỏ dần.
3. Luyện năng lực sáng tạo.
4. Luyện tính quả quyết. Tập quyết định lấy, đừng hỏi ý kiến người khác, nếu không cần.
5. Sửa soạn trước để sẵn sàng trong mỗi công việc.
6. Nên đặt danh dự vào điều này. Việc nên làm hoặc phải làm thì làm cho kỳ được.
7. Vạch rõ mục đích rồi ráng đạt tới.
8. Theo dõi những tiến bộ của bản thân.
9. Ganh đua với những người có tài năng.
10. Bắt đầu luyện nghị lực của ta trong những công việc mà ta thích.

11. Nói gương một danh nhân.

12. Phải nghiêm trang. Một chút hài hước thì nên nhưng chớ nguy biện.

13. Mỗi ngày có một thời gian nhất định để tự xét mình.

II. LUYỆN NHÂN CÁCH.

Nhân cách là gì? Đã có rất nhiều sách tâm lý phân tích về vấn đề này nhưng có đọc cũng chẳng khôn hơn được chút nào, chẳng bằng đứng về phương diện xã hội và nhân sinh mà xét nó.

Lần đầu gặp một người nào đó, theo phản ứng tự nhiên, bạn dò xét tính tình người này và bạn thấy người ấy dễ thương hoặc đáng ghét. Nhân cách người đó đã cho bạn cảm tưởng ấy.

Rất nhiều người cho rằng, nhân cách không thể thay đổi được. Trời sinh ta ra sao thì ta chịu vậy. Nghĩ như vậy là sai. Con người ta luôn luôn thay đổi. Ngày hôm nay ta không giống ngày hôm qua vì trong thời gian đó có rất nhiều tế bào trong thân thể ta đã chết và được thay bằng những tế bào mới. Sức khỏe, tư tưởng, ý muốn, cảm xúc của ta đều thay đổi mà nhân cách của ta lại tùy thuộc những cái đó, thì làm sao không thay đổi được?

Luyện nhân cách ra sao?

Mỗi người có một nhân cách riêng thì tất nhiên có hàng ngàn nhân cách khác nhau. Tuy vậy, chúng ta cũng có thể phân tích những nhân cách xuất chúng, tìm ra những đặc tính của nó rồi lấy đó làm nền tảng để luyện

nhân cách của ta. Chúng ta cần biết rằng, có những nhân cách hấp dẫn người khác, nhưng cũng có những nhân cách xô đẩy người khác. Một người suốt ngày cau cau có có sẽ làm cho ta muốn xa lánh, còn một người vui vẻ thì lại hút người khác vào, làm cho bầu không khí ở xung quanh sáng rực lên, ta đang buồn bã hóa tươi tỉnh, đang chán vãn hóa hăng hái.

Một nhà kinh doanh nổi tiếng nói rằng, bán hàng cần có 10 điều kiện cốt yếu sau đây: Sức khỏe, ngay thẳng, khéo léo, có sáng kiến, lịch thiệp, hăng hái, thành thực, quả quyết, sáng suốt và thạo việc. Chúng ta cùng nhau xét những đặc điểm đó xem sao.

1. Khỏe mạnh.

Người Ả Rập có một câu châm ngôn là: "Có sức khỏe thì có hy vọng, có hy vọng thì có tất cả". Người khỏe mạnh có thể luôn luôn tươi cười, vui vẻ, hăng hái, can đảm, hấp dẫn được người khác, được nhiều người mong muốn hợp tác. Có ai muốn hợp tác làm ăn với một người mà lúc nào cũng xanh xao, yếu ớt, ủ rũ, bơ phờ?

2. Ngay thẳng.

Con người chúng ta có 5 điều mong mỏi quan trọng nhất là:

1. Được yên ổn và được che chở.
2. Kiếm tiền và để dành.
3. Được có uy quyền.
4. Được phong lưu và đủ tiện nghi.
5. Được người khác yêu mến.

Sức khỏe và sự ngay thẳng làm thỏa mãn điều mong muốn thứ nhất của ta. Có khỏe mạnh và ở gần những người chân thật, ta mới thấy được yên ổn, không phải đề phòng.

Do đó, ta phải thành thật, tự nhiên không những với người khác mà đối với ta nữa. Nếu ta không thành thật với chính bản thân mình thì sao có thể thành thật được với người khác? Mà một khi người khác đã ngờ vực ta thì khó làm cho người đó tin ta được nữa. Bạn nên xem lại 98 câu hỏi ở trên và trả lời những câu ấy một cách chân thành. Tự nhận lỗi để mà sửa lỗi không hề làm nhụt mất lòng tự tin của chúng ta đâu.

Chân thành ở đây còn có nghĩa là tự nhiên. Tính tình của bạn tự nhiên thì thường hấp dẫn được người khác. Bất cứ người khác thì dù có tài năng xuất chúng cũng chỉ hại cho ta mà thôi vì đã không sao bằng người khác được thì không bao lâu cũng tự để lộ ra chân tướng. Nếu bạn có giọng của mình thì sao không hát bằng chính chất giọng đó còn bất cứ danh ca trên đài làm gì? Con người luôn ưa cái mới chứ không ưa sự bắt chước.

Như vậy, chúng ta phải chân thành. Phái yếu thường có tật thương vay khóc mướn, còn phái mạnh thì lại có tật tỏ ra quan trọng, ai cũng muốn khoe mình bà con, bạn bè với ông lớn này, ông lớn nọ, hai tật đó đều thiếu thành thực hết.

3. Khéo léo.

Sự khéo léo trong công việc không phải là một nhân cách nhưng nó ảnh hưởng tới nhân cách. Có nó thì ta thành công và lòng tự tin của ta cũng tăng lên.

Đối với những người thông minh ở mức trung bình đều có thể tập làm bất kỳ công việc gì cho khéo léo được. Những người luôn vụng về trong khi làm việc là vì họ không thích công việc của mình, hoặc thiếu nghị lực, thiếu hy vọng và công việc họ đang làm.

Đa số người ta vì nghèo mà gặp nghề nào làm nghề đó, không lựa trước, không được học tập trước, thành thử phải đi làm những việc khó nhọc, không hứng thú. Tuy vậy, khi bạn đã bị bắt buộc phải làm một việc thì tại sao không ưa nó? Coi nó như một bước đầu cần thiết để đưa ta lên những địa vị cao hơn, nếu ta chọn lọc hỏi thêm, tìm cách làm công việc cho mau hơn, khéo hơn? Lòng tin tưởng của ta, lòng hằng hái yêu nghề của ta sẽ hấp dẫn cấp trên và ta sẽ tiến dễ dàng.

H.F.de Bowes - người sáng lập ra học đường Alexander Hanilton nói: "Một số người thành công vì họ vui vẻ chịu trả giá cho sự thành công đó, còn những kẻ khác cũng ham muốn thành công lắm nhưng lại không chịu trả cái giá của nó. Mà cái giá đó là: Dùng hết can đảm của ta để bắt ta chú ý vào vấn đề đang xét, luôn luôn suy nghĩ về nó và quả quyết thực hành cho được những điều đã định, không lúc nào xao nhãng, dù gặp nghịch cảnh cũng mặc".

Điều này thật là khó phải không bạn? Tất nhiên rồi. Nhưng có khó thì mới có giá trị. Tự xét mình một cách thành thật là một việc khó. Luyện lòng tự tin, rèn nghị lực, luyện nhân cách, đều khó hết. Do đó, ít người lên được đầu thang danh vọng. Tuy nhiên, người nào có đủ can đảm và nghị lực thì sẽ nhận được một phần thưởng xứng đáng làm sao!

4. Sáng kiến.

Bạn có phải là người giàu trí tưởng tượng không? Trong khi làm một việc bạn có bao giờ nghĩ cách làm cho khéo hơn không? Nếu câu trả lời là "có" thì nghĩa là bạn có óc sáng kiến đấy! Óc sáng kiến rất quan trọng trong mọi ngành kinh doanh, do đó nhiều hãng, nhiều xưởng để riêng một thùng thư cho thợ thuyền, các nhân viên có ý gì mới thì viết lên giấy và bỏ vào.

Ông vua dầu mỏ John D. Rockefelles có lần muốn một người chủ sở suất ngày có vẻ như không làm gì hết, chỉ vớ vẩn ngó mây ngó đất. Nhiều người lấy làm lạ, hỏi ông. Ông đáp:

- Người đó vô tích sự ư? Mới rồi ông ta nghĩ ra được một ý giúp tôi kiếm được cả triệu mỹ kim đấy. Tôi muốn ông ấy chỉ để kiếm ý giúp tôi thôi.

Những ý tưởng mới - sản phẩm của óc tưởng tượng và sáng kiến, là nhiên liệu làm cho guồng máy của doanh nghiệp chạy vậy.

Óc tưởng tượng của mỗi người là khác nhau, có người rất phong phú nhưng có người lại rất nghèo nàn. Tuy vậy, óc tưởng tượng của ta có nghèo nàn đi nữa, ta cũng có thể luyện nó và có những kết quả kỳ diệu nữa. Ta phải suy nghĩ, tìm tòi, tưởng tượng và kiếm được ý mới gì dù vụn vặt đi nữa, cũng chép ngay lên giấy, rồi xem xét ý tưởng có thể thực hiện được không, nếu được thì nên thi hành ngay, như vậy không sớm thì muộn bạn cũng sẽ có được thành công. Các cụ ta đã dạy: "Cái khó nó ló cái khôn",

trong những nghịch cảnh, nếu chịu khó động não, thế nào bạn cũng có được những ý tưởng hay.

5. Ý nhị.

Muốn là người có ý nhị, trước khi nói bạn phải suy nghĩ. Con người, ai cũng có lúc muốn quạu quọ, nổi giận, chua chất. Nhưng, những lúc đó ta phải nỗ lực kìm lòng. Đó là một cách tự chế ngự ta, tự làm chủ ta. Chẳng ai có thể ý nhị được khi đang bùng bùng nổi giận cả.

Muốn giao thiệp với người khác, muốn được họ yêu mến, ta phải nghĩ tới họ, nổi buồn, niềm vui, khát vọng của họ. Có ý nhị là khéo nói những lời đúng đắn, ngọt ngào để diễn tả chủ đề câu chuyện, mà thường là lý giải một vấn đề gì đó hai bên cùng quan tâm, một cách trơn tru hơn, dễ dàng hơn.

Khéo nói là một tính tốt, nhưng biết được nên nói điều gì, vào lúc nào, có quan trọng hơn. Tập có ý nhị, tập có những cử chỉ dễ thương, bạn sẽ thấy uy quyền của bạn tăng lên 100%.

6. Lòng nhiệt thành.

Nhiệt thành làm việc là một yếu tố để thành công. Không có sự nhiệt thành, ta thấy chán nản và không sao thắng nổi những khó khăn, dù nhỏ đi nữa. Có nó ta sẽ vui vẻ, kiên tâm đạt được mục đích. Một người có lòng nhiệt thành thì lúc nào cũng đầy nghị lực, vui vẻ và sẵn lòng giúp đỡ người khác.

Nhiều người luôn thích phô bày một bộ mặt chán chường, lạnh lùng, lúc nào cũng nguy hiểm, không rung

động trước cái gì... và cho rằng, như vậy mới là cao quý! Họ không làm được việc gì hết và đòi họ mới đáng chán làm sao.

Tuy nhiên, chúng ta cũng không được nhầm lẫn nhiệt thành với khoe khoang. Nhiệt thành có thể diễn tả được. Chính ngọn lửa ở trong lòng ta mới là quan trọng, chứ không phải cái thứ khói toả ra ngoài. Lúc chúng ta nhiệt thành bên vực quan niệm của bản thân, thì ta cứ từ tốn, êm đềm nói, đừng hò hét, đừng dừng những tiếng quá mạnh như: hay nhất, đẹp nhất, hoàn toàn, tuyệt diệu...

Lòng nhiệt thành từ bạn rất dễ "lây" sang người khác, chính vì vậy không có nó thì không thể làm lãnh đạo được. Khi bạn thiếu lòng hăng hái, bạn nên gần những người có nhiệt huyết và đừng nghĩ gì tới "quyền lợi" của bạn hết. Đừng nghĩ: Tôi có quyền được nghỉ ba giờ buổi trưa thì tôi nghỉ buổi trưa; sáu giờ chiều, tôi có quyền được về nhà thì tôi về nhà. Chúng ta chẳng thể nào vừa hăng hái nghĩ tới quyền lợi của mình lại vừa nhiệt thành với công việc được. Do đó, bạn phải chọn lấy một. Thực tế cho thấy, nhiệt thành với công việc có lợi cho bạn nhiều hơn.

7. Hiệu lực.

Khi đã bắt tay vào làm việc thì làm một cách nhanh nhẹn nhưng cũng chớ có lãng phí năng lực của bản thân. Cần phải sắp đặt, dự bị trước rồi chuyên chú vào công việc, không nên làm những hành động thừa, cũng chẳng nên phí công lo lắng vô ích. Nhưng, không phải là cứ làm "như diên như cuống", mải mê mải lợi vào làm là đã có hiệu lực đâu. Phải quyết làm những việc quan trọng, đừng làm

những việc không quan trọng và trong khi làm việc thì đừng có nghĩ đến việc khác.

8. Óc khoáng đạt.

Bạn phải luôn luôn có óc khoáng đạt, đại lượng với những ý kiến, quan niệm của người khác, dù thực lòng bạn không đồng ý đi nữa. Không những vậy, bạn còn phải vui vẻ, lễ độ nghe họ bày tỏ những tư tưởng của họ.

Bạn mong người khác thích bạn thì bạn phải thích họ và tránh không làm phật ý họ, hoặc "tiêu diệt" sự tin tưởng của họ, chế giễu ý kiến của họ. Khi bạn chỉ nghĩ tới bản thân mình, chỉ nghĩ tới việc mình muốn làm, cho rằng chỉ ý bạn mới đúng thì không bao giờ được người ta quý mến giúp đỡ hết vì ai cũng muốn được người khác khen mình, cho mình là quan trọng. Ta cũng chẳng nên "quan tâm cũng ư, quan tư cũng gặt" nhưng ta phải cao thượng, rộng lượng một chút để đừng bắt người khác buộc lòng phải đồng ý với ta.

Trong một vài trường hợp cũng nên và cũng cần chỉ trích, nhưng chỉ trích để chỉ trích thì rất là khả ố. Có chỉ trích người khác thì chúng ta cũng cần phải giữ thể diện cho họ. Càng làm mất lòng người thì người ta càng chống cự lại, rốt cuộc không ai chịu thua ai hết. Nếu bạn thua thì là thua rồi mà nếu bạn có thắng thì cũng lỗ nữa vì bạn mất tình bè bạn của người ấy.

Chính vì vậy mà có câu thơ:

"Kẻ nào bắt buộc nghe ai

Luôn luôn vẫn giữ ý sai của mình".

Tất nhiên ở đây, không ai khuyên bạn phải hy sinh tôn chỉ của bạn. Nếu thấy ý kiến, quan điểm của bạn là đúng thì cứ theo nó. Tuy nhiên, phải tránh tạt chỉ trích. Tránh bằng cách nào? Không khó gì, miễn là bạn chịu coi chừng bạn và đừng vào quan điểm của người mà xét người.

9. Vui vẻ.

Như chúng tôi cũng đã đề cập ở phần trước, lạc quan, vui vẻ rất là quan trọng. Không ai ưa những người buồn rầu, ủ ê hết vì vui buồn hay "lây" mà không ai thích buồn cả. Làm cho niềm vui toả ra chung quanh ta thì đi tới đâu, ta cũng sẽ được nhiều bạn giúp đỡ.

Khi mà bạn thấy mình thường xuyên ủ rũ, thấy cuộc đời thật đáng chán thì bạn nên đi khám bác sĩ, xem mình có mắc bệnh gì không vì thể chất ảnh hưởng rất nhiều đến tâm hồn và tính tình của ta. Ví dụ, bạn bị đau dạ dày hoặc đau gan thì làm sao mà lúc nào cũng vui vẻ, tươi tỉnh được?

10. Khiêm tốn.

Phàm đã là con người thì ai cũng thích mình là quan trọng, do đó nếu bạn muốn được người khác cảm mến thì hãy cho người ta thấy rằng người ta quan trọng. Nếu bạn cứ "bắn" liên tiếp những điệp khúc: Tôi là thế này, tôi là thế kia, tôi làm thế này, tôi làm thế nọ... thì chẳng mấy chốc mà người ta ngán mình tới tận cổ.

Chẳng ai ưa những người khoe khoang hết. Bởi lẽ, khi ta tự khoe, tức là tỏ ra hơn người ta, tức là làm thương tổn đến lòng tự ái của người ta. Chẳng những người ta ghét ta mà họ còn khinh ta nữa, vì "cái thùng có rỗng thì mới kêu

to". Nếu bạn tự xét thấy mình có tính khoe khoang thì ngay từ ngày mai bạn nên quyết tâm quên mình để khen một người nào đó đi. Khi bạn thay kiểu nói: "Tôi thế này... phải làm như thế này...", bằng kiểu nói: "Chúng ta thử làm như thế này xem sao... Bạn có muốn thử làm theo cách của mình không...", cuối tuần lễ bạn sẽ thấy bạn bè thích bạn hơn và bạn sung sướng hơn.

11. Lòng vị tha.

Năm 1913, Arthus Pearson, một trong những nhà xuất bản nổi danh nhất ở Anh, bị mù cả hai mắt. Một năm sau khi chiến tranh bùng nổ, không nề hà mình là kẻ đui mù, ông mang hết tâm lực ra an ủi những người lính mù, làm cho cả ngàn người vui vẻ và hy vọng trở lại. Bảy năm hy sinh cho người khác như vậy đã giúp ông có được danh vọng, được nhiều người thương và được đặc ý hơn so với suốt cuộc đời kinh doanh của mình.

Tuy nhiên, chúng ta cũng cần biết rõ là đường vị tha để cầu lợi. Như thế thì không còn là vị tha nữa. Nhận thì bất cứ người nào cũng có thể nhận được nhưng cho thì không phải là ai cũng làm được. Kẻ nào cho người khác mà không nghĩ tới lợi là kẻ sung sướng nhất đời. Không tin, bạn cứ gặp những nhà hảo tâm, nhà từ thiện mà xem, họ rất chi là hạnh phúc khi mang lại niềm vui cho người khác.

12. Trồng cây nơi ta.

Trồng cây ở bản thân và tin ở bản thân là hai đức liên quan mật thiết với nhau. Chúng ta hãy tự lập, đừng rắp tâm vương nhờ vào ai hết, vì không ai thích cho ta nhờ cậy đâu

mà chỉ muốn hợp tác với những người thành công, tự tin, tự lập thôi.

Một người đi xin việc làm đã nói với ông chủ rằng: "Tôi không xin ông kiếm việc cho tôi, chỉ yêu cầu ông giúp đỡ, chỉ bảo tôi thôi". Người chủ rất ngạc nhiên vì từ trước tới giờ ông chưa thấy ai có óc tự lập như vậy. Thế là ông ta vui vẻ tìm đủ cách giúp người ấy. Vậy nếu bạn có tinh thần tự lập không trông cậy nơi ai hết thì sẽ không thiếu gì người giúp bạn. Bạn hãy thử xem.

13. Sẵn lòng giúp đỡ.

Tâm lý con người nói chung, chẳng ưa gì những người cầu cạnh mình nhưng lại thích được người khác giúp đỡ. Do đó, sẵn sàng giúp đỡ người khác là một cách tốt nhất để chiếm được lòng người. Những người ứng cử vào những chức vụ trọng trách hiểu rất rõ tâm lý đó. Họ hứa giúp bạn khi bạn bị đưa ra toà, hứa giúp bạn khẫu đất, xin môn bài làm đại lý. Nhiều khi, chưa thực sự biết chính kiến của họ ra sao, nghe thấy bùi tai, thế là bạn bỏ phiếu cho họ.

Giúp đỡ người khác, "đôi khi" bạn cũng được người ta nhớ ơn, nhưng cái được thực sự của bạn, kể cả khi người ta quên ơn, là nỗi vui trong thâm tâm bạn và được nhiều người yêu mến.

Một người suốt ngày, làm cái gì cũng chạy tới hỏi bạn thì có thể làm cho bạn bức mình, nhưng những kẻ mà bạn chẳng cần hỏi cứ chạy tới chỉ bảo, thế này thế kia, thì bạn còn bức mình hơn. Do vậy, muốn giúp đỡ ai thì cũng phải tùy người, tùy lúc. Bạn thân của ta có điều gì phải lo nghĩ,

hoặc đang chịu đựng một gánh nặng, thì đó chính là lúc ta nên giúp đỡ họ bằng lời, công hay của.

14. Bể ngoài.

Có câu, "chỉ có một triệu phú mới dám ăn mặc như một thằng ăn mày". Tuy nhiên, thực tế thì những nhà triệu phú lại chẳng bao giờ ăn mặc rách rưới, bẩn thỉu như một thằng ăn mày cả. Họ ý thức được rất rõ một điều rằng, họ trở thành triệu phú, một phần nhờ ở bể ngoài sang trọng đàng hoàng của bản thân.

Người ta biết rằng, một bộ quần áo có thể làm thay đổi nhân cách của một người đàn bà. Đàn ông cũng không khác gì nhưng ít khi phái mày râu lại chấp nhận sự thực ấy. Hầu hết chúng ta đã có lần bị bạn bè bắt gặp ăn mặc lôi thôi khi họ tới thăm. Trong những trường hợp ấy, ta lúng túng, ngượng ngùng, mà đã lúng túng, ngượng ngùng thì làm sao mà hấp dẫn người khác được?

Đồng tiền bỏ ra may đồ tốt là đồng tiền sinh lời. Không nhất thiết phải xa xỉ, vừa phải thôi, nhưng quần áo phải sạch sẽ, nhả nhận và có nếp. Người ta xét ta theo y phục của ta nhiều hơn là ta tưởng. Y phục lôi thôi thì tâm hồn cũng lôi thôi.

Răng phải trắng, móng tay phải sạch sẽ, đừng cắt nhọn như móng cọp, cũng đừng vuông bè bè như chiếc xẻng.

Bể ngoài đàng hoàng làm tăng lòng tự trọng và sự tin của bản thân mỗi người. Nếu không tin, bạn có thể làm thử. Hôm nào bạn thất vọng, chán ngán, bạn đi tắm rửa sạch sẽ, bạn đồ tốt nhất, xếp dọn lại căn phòng như để tiếp

khách quý, rồi ngồi ngay ngắn trong chiếc ghế bành để nghỉ ngơi bạn sẽ ngạc nhiên thấy tâm hồn bạn thay đổi hẳn, vui vẻ và hăng hái hơn.

Nên biểu lộ nhân cách như thế nào?

Rèn luyện nhân cách tốt cho bản thân là cần thiết, nhưng biểu lộ nhân cách đó ra ngoài thì còn cần thiết hơn nữa. Con người biểu lộ nhân cách bằng cử chỉ, ngôn ngữ và lời văn.

Cử chỉ của bạn có thể hấp dẫn được người khác. Do vậy, bạn phải bỏ những cử chỉ làm người khác bức mình đi. Có người trong khi nói chuyện, tay cứ xoắn xoe chiếc dây đồng hồ. Có người thì lại mân mê nút áo, khiến cho người tiếp chuyện không nghe họ nói nữa mà cứ chăm chú ngắm chiếc nút áo để xem... bao giờ thì nó đứt!

Tuy vậy, nhân cách của ta biểu lộ rõ ràng nhất trong câu chuyện mà chúng ta nói, trong khi đó lại rất ít người chịu bỏ công ra tập nói chuyện. Khi gặp nhau, chúng ta thường chỉ hỏi mưa nắng, hay những chuyện vớ vẩn khác chứ chẳng biết nói gì nữa, thậm chí còn dùng từ sai nghĩa, tỏ cho người ta biết ngay rằng mình ít học. Nhưng, "kiểm chuyện làm quà" thì cũng phải tế nhị, tránh những chuyện về tôn giáo và chính trị, sợ động chạm đến tín ngưỡng, chính kiến của người khác.

Bạn nên tập bàn bạc về nghệ thuật, sách vở, âm nhạc, thể thao... nói chung là các hình thức giải trí. Kiểm xem người nói chuyện với mình thích vấn đề gì mà nói vấn đề ấy thì thế nào bạn cũng được người ta khen là "nói chuyện có duyên"!

III. LUYỆN TRÍ.

Khối óc của mỗi con người là một bộ máy lạ lùng nhất, làm được cả những việc tưởng như không làm được (ví dụ như nhiều việc thế kỷ trước không thực hành được thì thế kỷ sau đã hoàn thành). Tuy nhiên, đa số chúng ta sử dụng sức làm việc của óc chưa hết 50% năng lực của nó, vì chúng ta không có kỷ luật, không biết tổ chức và làm phí thì giờ, phí sức.

Luyện trí để suy nghĩ cho có thứ tự, có phương pháp là một cách chắc chắn để làm việc được thêm hiệu quả, để tiết kiệm tiền bạc, tránh những bệnh thần kinh và thành công.

Có những người luôn tưởng rằng mình biết suy nghĩ, nhưng thực ra họ chẳng suy nghĩ gì hết. Họ nhìn thấy hoặc nghe thấy, một điều gì đó rồi kết luận ngay mà chẳng bao giờ lý luận. Một bậc vĩ nhân đã từng thổ lộ: "Ít người nghĩ trên hai, ba lần một năm. Tôi được nổi danh khắp thế giới nhờ tôi chịu suy nghĩ hai, ba lần một tuần".

Sáng suốt và lý luận.

Đi nhiều nơi, bạn cũng nghe thấy mọi người bàn về hiến pháp, về chính trị, mà trong số đó, có bao nhiêu người đã học luật? Rất nhiều người cứ mở miệng là nói tới buôn bán, làm ăn, nhưng chút kiến thức về kinh tế cũng không có. Những người này suy xét sự việc, vấn đề bằng thành kiến chứ không lý luận một cách sáng suốt. Tật ấy có ở không ít người.

Khoa học đã cho chúng ta thấy rằng ánh sáng và không khí trong sạch là những điều kiện cần thiết cho sức khỏe. Hầu hết chúng ta đều tin như vậy. Tuy nhiên, đó cũng chỉ là một thành kiến nữa, vì cứ thỉnh thoảng chúng ta lại bắt gặp một ngôi nhà "kín như hũ nút", suốt ngày phải bật đèn nhưng khi hỏi ông chủ về những "lý luận" về ánh sáng và không khí thì ông ta nói trôi chảy, như thể là ông ấy nói mà không hiểu, nói để mà nói thôi.

Vậy, muốn lý luận, ta phải gạt bỏ những "điều ta đã biết" (những tư tưởng chưa biết đúng sai thế nào nhưng đã tự "ngổm" vào ta tự khi nào) và phải khó suy nghĩ.

Khi gặp một đoạn văn tối nghĩa, bạn hãy cố hiểu nghĩa, phân tích ra nhiều ý, xem xét từng ý một, rồi sắp đặt lại theo một thứ tự hợp lý, cuối cùng diễn lại những ý đó một cách rõ ràng và ngắn hơn. Công việc ấy rất ích lợi và thú vị.

Khi nghiên cứu một vấn đề, ta đừng bỏ sót một phương diện nào hết. Có trường hợp chỉ vì quên không xét một phương diện mà ta thất bại. Ta thấy một người kia đặt một bàn bi a trong một tiệm nước chẳng hạn, kiếm được rất nhiều tiền. Một thời gian sau, người ấy đi làm ăn ở nơi khác, bạn xông vào thế chân và cũng đặt một bàn bi a ở nơi hời trước là mới nhưng bây giờ thì đã là cũ, người ta chán rồi không muốn chơi nữa. Tương tự như thế, rất nhiều nông dân cũng đã gặp "tai họa" khi bắt chước người khác trồng những cây, nuôi những con mà mình không có khả năng tiêu thụ chỉ vì không suy nghĩ thấu đáo mới thấy họ làm có lãi, chưa tính hết những điều kiện của mình đã với

bắt tay vào làm. Tóm lại, xem xét một sự việc nào thì cũng phải xét trên nhiều phương diện.

Một điều cần phải lưu tâm nữa là tính đúng đắn của những sự kiện để đi đến kết luận. Sự kiện đã sai thì kết luận chắc chắn phải sai. Trong những cuộc tranh luận về chính trị, ta gặp rất nhiều trường hợp như vậy. Người ta ồ ạt tấn công đối phương, vu oan họ, để họ phải tự bênh vực, và rồi họ thất bại. Nhiều trường hợp, người ta không chứng minh được một điều thì người ta lại bắt đầu tuyên bố: "Ai cũng biết rằng điều đó rõ ràng như bạch nhật" hoặc: "không cần suy xét gì nữa, điều đó hoàn toàn là như vậy". Thế là nếu ta không biết tự suy xét, ta sẽ bị cuốn theo tư tưởng chưa biết là đúng hay sai (khi áp dụng vào hoàn cảnh của ta) đó.

Còn khi ta diễn tả những ý tưởng, ta phải rõ ràng, sáng sủa, đừng cố tình làm cho trở nên thâm trầm.

Cần luyện trí nhớ.

Nếu bạn không có một trí nhớ tốt thì khó mà lý luận sáng suốt được, nhưng trí nhớ của ta cũng có thể luyện như một... bắp thịt!

Có người cho rằng, điều gì cần nhớ thì nhớ, còn những điều khác thì chẳng cần phải nhớ làm gì cho nó mệt óc. Xem xong một bộ phim, họ không nhớ tên diễn viên, không nhớ tên người sản xuất, thậm chí có khi còn chẳng nhớ cả tên của bộ phim nữa. Họ hỏi, họ đáp: "Tôi xem phim là để giải trí. Nhớ làm gì những cái tiểu tiết ấy cho nó mệt óc!". Tuy vậy, chính những người như vậy, lại là

người không nhớ được cả việc nhà của họ. Họ là những người lười nhớ.

Cựu tổng thống Mỹ Roosevelt đã làm rất nhiều nghề trong đời, lúc làm chính trị gia, lúc viết sách, lúc chăn bò, lúc làm cảnh sát, lúc đánh thuyền, lúc diễn thuyết... nhưng trong bất cứ lĩnh vực nào ông cũng biết nhiều hơn người khác. Không những thế, đọc qua một trang sách ông có thể nói lại gần như không sai một từ.

Tuy nhiên, bạn đừng nghĩ rằng chỉ những thiên tài mới có trí nhớ đặc biệt đâu. Samnel Johnson cũng là người có trí nhớ lạ lùng. Ông nói:

"Thường thì ai cũng có trí nhớ như nhau và nhớ cái gì cũng được, nếu nhớ cái này được mà nhớ cái kia không được thì chẳng khác gì cầm được một cục bạc trong tay mà lại không cầm được một cục đồng!".

Đúng như vậy, đơn cử như những nhà báo. Họ không phải là những thiên tài gì, mà họ nhớ được bao nhiêu điều, nào là những việc trong tỉnh, trong nước về mọi ngành hoạt động: chính trị, thương mại, kỹ nghệ, rồi cả những tin về thể thao, án mạng. Họ phải giao thiệp với mọi hạng người và phải nhớ tên, tính tình, công việc của những người ấy. Họ phải thông lịch sử, thạo địa lý và rất nhiều môn khác nữa. Chính vì vậy người đời luôn coi những người làm nghề báo là những người hiểu biết rộng. Mà muốn hiểu biết rộng thì không có cách nào khác là phải luyện cho mình nhớ được và nhớ dai nhiều điều.

Trước hết, chúng ta muốn luyện trí nhớ thì phải đích thân ta chịu khó nhớ, không có bí quyết nào khác

hết. Muốn cho bắp thịt cứng, nở, ta phải luyện, trí nhớ cũng vậy.

Chúng ta không phải chỉ nhớ bằng óc mà nhớ bằng tất cả ngũ quan của ta. Ta nhớ một thanh âm, một màu sắc, một mùi hương, một vị ngọt. Nhắm mắt rồi rờ, ta cũng có thể nhận thấy là ta sờ phải cái gì. Có nhiều cảm giác làm cho ta nhớ được. Tuy nhiên, quan trọng nhất vẫn là thị giác.

Cặp mắt của mỗi người là thứ nhớ nhanh hơn hết. Kể cả những người bị mù cũng công nhận rằng khi nhớ một cái gì, dù mắt không nhìn thấy, nhưng vẫn có một "hình ảnh" ở trong óc. Vậy, muốn nhớ ta phải kiếm một hình ảnh.

Bộ óc của chúng ta giống như một máy chụp hình. Mắt ta tức là kính của máy. Muốn cho hình được rõ thì thời gian chụp phải vừa đủ. Thời gian có nhanh hay chậm thì tùy từng máy. Con người ta cũng vậy, có người mau nhớ, có người chậm nhớ.

Ông Charles William Eliot - cựu khoa trưởng Đại học Harvard thú nhận rằng, hồi mới, ông không sao nhớ được tên của người quen, sau ông phải tập, mỗi lần gặp người lạ, nhìn thẳng vào mặt người ấy một hồi lâu cho tới khi hình ảnh và tên người đó in vào trong óc ông mới thôi. Về sau, ông này nổi tiếng về trí nhớ, bất cứ ai ông đã gặp một lần đều nhớ được hết.

Bạn có biết những nhân viên lễ tân ở khách sạn làm cách nào để nhớ được tên của khách hàng không? Khi người khách tới thuê phòng, thấy ta nhận xét kỹ xem nên lựa phòng hạng nào cho người ấy vừa ý. Sau khi hỏi vài

câu, ông khách chọn một phòng. Người lễ tân lấy chìa khóa phòng ở trong hộp đưa cho khách, trong lúc ấy, anh ta nhìn hai lần vào số phòng vì số này khắc trên nắp hộp và trên chìa khóa. Sau đó anh ta viết tên địa chỉ, số phòng của ông khách vào một cuốn sổ, gọi người bồi lại bảo: "Dọn phòng 307 để khách này nghỉ". Khi người khách quay đi, anh ta lại hỏi: "Thưa ông, buổi sáng ông muốn chúng tôi đánh thức không ạ?" Tức là trong mấy phút, anh ta nhận kỹ nét mặt người khách, nhìn hai lần vào số phòng của ông ấy một lần, sau cùng nói tới tên ông ấy hai lần. Như vậy thì làm sao mà quên được nữa?

Tập trung tư tưởng.

Người lễ tân khách sạn vừa đề cập ở trên đã tập trung vào tên họ và số phòng của người khách. Tập trung tư tưởng nghĩa là để cho óc ngừng lâu trên một hình ảnh độc nhất. Đây là một bước quan trọng nhất trong việc luyện trí. Bỏ qua bước này, ta không thể chú ý được, mà đã không chú ý thì không thể có cảm giác lâu bền. Chính vì vậy, nhiều nhà tâm lý học nổi tiếng đã nói, sự chú ý là yếu tố của thiên tài. Ông E.G.Grace nói:

"Đem hết tư tưởng tập trung vào một vấn đề đương xét và một khi quyết định rồi, quên vấn đề ấy đi để lại có thể đem hết 100 phần 100 tư tưởng tập trung vào vấn đề sau, đó là điều kiện quan trọng nhất để thành công".

Vậy đây, tập trung tư tưởng rất là quan trọng!

Tuy nhiên, bạn cũng không được lăm tập trung tư tưởng với tư tưởng cố chấp. Cố chấp, cũng là tập trung tư tưởng đấy, nhưng là tập trung một cách vô lý vào một điều

sai lầm. Có một người đàn ông đã trên 40 tuổi, đi xin việc tại các hãng mà cứ tin chắc rằng không ai thuê một người trên tứ tuần cả cho nên vào hãng nào ông cũng thấy chán bơ phờ. Đó là cố chấp. Ngược lại, nếu ông đem hết tinh thần, tìm cách gặp gỡ nhưng chủ hãng cần dùng người lớn tuổi, có nhiều kinh nghiệm, rồi cố gắng thể hiện lời nói, cử chỉ để người chủ hãng có thiện cảm với mình ngay thì như vậy mới là tập trung tư tưởng.

Có những trường hợp không cần tập trung tư tưởng mà một vài hình ảnh cũng in sâu trong tiềm thức của ta. Và, nhiều người cho rằng, tiềm thức không bao giờ quên hết. Điều này có lẽ đúng. Chẳng hạn như khi ta nằm mơ, cảm giác những tai nạn xảy ra đã lâu lắm ta đã quên hẳn rồi, bỗng nhiên hiện lại, rõ ràng một cách lạ lùng.

Tuy nhiên, ở đây chúng ta cần nghiên cứu ý thức hơn là tiềm thức, xét xem trong khi ta tỉnh, óc ta làm việc ra sao, để nhớ mau và nhớ lâu những điều ta muốn nhớ. Để có được kết quả ấy, chúng ta phải tập trung tư tưởng.

Lúc đầu thực hiện công việc này rất khó. Bạn phải kiên nhẫn bắt óc ta trở ngay lại vấn đề mỗi khi ta lơ đãng nghĩ tới điều khác. Bạn lại phải xét đủ phương diện của mỗi vấn đề. Ví dụ, ta có một cái hộp rỗng ở trước mặt và nghĩ cách dùng nó sao cho ích lợi nhất. Trước hết, ta phải để ý tới chiều cao, chiều dài, chiều rộng của nó để tính xem nó chứa được bao nhiêu. Rồi lại xem xét nó làm bằng chất gì, có chắc chắn không, những chỗ ghép ra sao, nó có mỹ thuật không, mở ra, đóng vào cách nào, nên đặt trong phòng giấy hay trong phòng ngủ... Tức là phải chia vấn đề ra làm nhiều phần rồi xét từng phần một.

Sau đây, chúng tôi xin giới thiệu một vài nhận xét giúp ta dễ tập trung tư tưởng.

Nhà ảo thuật trứ danh ở Pháp hồi thế kỷ XIX, tên là Hondini nổi tiếng là người chỉ cần đi qua phòng là có thể nhớ được gần hết đồ đạc trong phòng. Ông này nghiêm thấy rằng: Khi ta thích cái gì thì dễ tập trung tư tưởng vào đó. Do đó, có những người phụ nữ trông thấy một bà khác ngồi xe vụt qua mà có thể nhận được bà này ăn bận cách nào, y phục bằng hàng tốt hay xấu... Sở dĩ họ nhận xét được tinh vi như vậy là vì họ rất chú ý tới cách phục sức của nhau.

Có những việc mà ta không thích làm, nhưng một khi đã muốn làm thì ta cũng dễ tập trung tư tưởng vào được. Những phóng viên truyền hình khi dẫn những chương trình truyền hình trực tiếp phải nói trong một môi trường ồn ào, có nhiều cái diễn ra nhưng họ vẫn có thể tập trung vào sự kiện chính, đó cũng chính là họ có thói quen. Còn ngược lại, nhiều người vì không chịu tập nên có người ngồi ở một nơi tĩnh mịch mà vẫn không tập trung tư tưởng được.

Sau đây là những cách để tập trung tư tưởng.

Khi ngồi trong xe điện hoặc xe ô tô buýt, bạn cố nhận xét những người đồng hành, tìm trong mỗi người đó một cái gì đặc biệt, ví dụ như: cặp kính, chiếc nón, màu áo... Bắt đầu từ cuối xe, tuần tự lên tới phía trước. Về nhà, bạn bỏ vài phút để cố nhớ lại xem. Nếu không nhớ hết, lần sau bạn lại tập nữa.

Đi xem phim về, bạn cố gắng nhớ lại từng hồi một trong phim. Nếu bạn ở trong một đám đông, mỗi người

kể một chuyện thì về nhà, bạn thử nhớ lại hết các câu chuyện đó đi.

Học ngoại ngữ là một cách rất tốt để chúng ta tập trung tư tưởng.

Chúng ta thường có tật đọc sách vội vàng quá. Sách là một món ăn tinh thần phải có thì giờ nghiền ngẫm thì mới có lợi. Một cuốn sách mà không có điều gì đáng cho ta nhớ thì cũng không đáng cho ta đọc. Do vậy, ta phải tập cho óc ta ngừng lâu vào một ý tưởng nào đó, tới khi nó thành một hình ảnh rõ ràng mới thôi.

Muốn nhớ lại những câu chuyện hay một bài diễn văn, ta phải dùng phương pháp gọi hình ảnh. Các diễn giả đều cho đánh máy trước những đại lý trong bài diễn văn, rồi trước khi lên diễn đàn nhìn vào những hàng chữ đó để cho hình ảnh in trong óc và dễ nhớ.

Cần nhớ một biến cố nào, mà ta đã chú tâm, ta cũng phải bắt óc ta vẽ lại hình ảnh những việc xảy ra trước và sau, vẽ lại hoàn cảnh và những người có mặt tại đó. Để nhớ lịch sử, cũng phải dùng cách ấy. Tưởng tượng trong óc mình hình ảnh của một thời đại, rồi thời đại đó sẽ hiện ra trước mặt ta, rõ ràng như hiện đại vậy.

Loài người khác loài vật ở chỗ là biết liên tưởng. Và nhờ trí nhớ, ta mới liên tưởng được. Bacon - một triết gia Anh đã từng nói:

"Chúng ta hiểu biết được mọi sự nhờ chúng ta có trí nhớ".

Như vậy, nếu ta không luyện trí nhớ, để cho nó nhụt đi thì đó là một sự lãng phí năng lực của ta một cách đáng xấu hổ.

Cách học mau thuộc.

Trong chúng ta, có khá nhiều người phàn nàn là không sao thuộc được một câu thơ hoặc một bài văn ngắn. Có lẽ nguyên do là vì chúng ta không biết cách đọc. Người ta đã thí nghiệm, thấy rằng cách mau nhất để thuộc một bài là đọc đi đọc lại nhiều lần từ đầu đến cuối. Nếu cần phải thuộc để rồi gấp sách lại lớn tiếng đọc thuộc lòng, thì trong khi học cũng phải đọc lớn tiếng. Nên học một mình trong phòng tĩnh mịch.

Có người học thuộc đoạn thứ nhất rồi mới học thêm một câu, thuộc câu đó lại học câu khác, cho tới khi hết bài. Điều bất lợi của cách học này là đoạn đầu thuộc kỹ hơn những đoạn sau và trong khi đọc thuộc lòng, thường tới nửa chừng, lúng túng, quên mất bài. Do đó, bạn nên đọc đi đọc lại từ đầu đến cuối, cho tới khi thuộc lòng cả bài mới thôi.

Văn vần dễ đọc hơn văn xuôi vì có vần, có âm tiết, có trâm bông nhịp nhàng. Để học thuộc lòng văn xuôi có cách nhớ là nhớ nghĩa của bài, nhớ sự liên lạc giữa các ý. Một số người tìm những tiếng hoặc câu quan trọng nhất để học, nhưng như vậy, khi đọc thuộc lòng dễ lộn, dễ quên vì họ chú ý tới những tiếng và câu đó quá mà không để ý tới những đoạn khác. Do vậy, học cho thuộc sự liên lạc giữa các ý rồi tự đặt ra lời, bởi lẽ, như thế sẽ nhớ được tổng thể hơn. Nhưng dù sao, vẫn phải đọc nhiều lần lớn tiếng từ đầu tới cuối bài.

Bạn cũng có thể học một bài làm nhiều ngày. Thực tế cho thấy, mỗi ngày đọc hai lần trong 12 ngày, nhớ được

nhiều hơn là đọc 24 lần luôn một lúc. Không nhất thiết mỗi ngày đọc hai lần, có thể đọc 3, 4 lần một lúc hoặc hai lần buổi sáng, hai lần buổi chiều, tùy vào sở thích và quỹ thời gian của ta, tùy bài dài hay ngắn.

Khi bạn thấy khó thuộc lòng thì cũng không nên thất vọng. Chỉ những "siêu nhân" mới có thể đọc một hai lần mà nhớ ngay được. Cứ đọc cả bài năm, sáu lần trước khi thử kiểm tra lại. Mỗi khi đọc, phải đọc rõ ràng từng tiếng, như đọc trước công chúng vậy. Đừng "ăn bớt" tiếng. Hơn nữa, bạn còn phải nghĩ tới nghĩa, đừng miệng đọc như một cái máy mà óc thì lơ đãng những chuyện đầu đầu.

Nếu bạn đã đọc cả bài 10, 12 lần rồi, bạn hãy cố gắng trả bài thật lớn tiếng. Khi quên thì mở ra xem, rồi lại trả tiếp, nếu quên quá nhiều thì gấp sách lại, suốt ngày đó không nghĩ tới nữa. Hôm sau sẽ lại đọc lớn tiếng vài lần nữa rồi trả bài. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy rằng lần này trôi chảy hơn rất nhiều.

Hết sức tránh tình trạng học cho tới nỗi mỏi mệt, chán nản, quau quọ. Như vậy thì chỉ mang hại thôi. Đừng đợi nước tới chân mới nhảy; nếu hôm nay phải trả bài thì hãy học từ mấy ngày trước, mỗi ngày học một chút.

Bạn có là ai đi chăng nữa thì bạn cũng phải học thì mới làm được việc. Học trong sách vở, học trong thực tế. Không cần phải bằng nọ cấp kia, chỉ cần bạn đọc thông viết thạo và thực sự có ý chí trong việc học tập để trở thành một người thành công trong cuộc sống.

IV. SÁU TỔ CHẤT ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ DOANH NGHIỆP THÀNH CÔNG.

Sau hơn 35 năm hoạt động trên thương trường, Các-man - nhà doanh nghiệp kiệt xuất người Mỹ - đã đúc kết kinh nghiệm và cho rằng, để trở thành một nhà doanh nghiệp thành công phải có được 6 tố chất sau:

1. Phải có lòng tự tin:

Trong công ty, anh muốn người dưới quyền làm việc theo đúng chỉ thị của mình, muốn cấp trên tôn trọng những ý kiến của mình, muốn các nhà đầu tư cùng đóng góp cổ phần vào công ty mình, muốn khách hàng xem và mua sản phẩm của mình thì trước hết anh phải tin vào mình. Nếu chính bản thân anh không tự xây dựng niềm tin cho mình vào sự thành đạt và phát triển công ty thì làm sao người khác tin nổi?

2. Dám hy sinh hạnh phúc cá nhân.

Những nhà doanh nghiệp thành công thực sự thường không đảm bảo được hạnh phúc cá nhân của mình. Anh ta có thể phải chịu nhiều thiệt thòi: mất mát những ngày nghỉ cuối tuần, không có thời gian cho sự nghỉ ngơi, không có được sự vui vẻ đầm ấm với gia đình và có thể là sẽ trực trực trong hôn nhân.

3. Nắm bắt thời cơ kịp thời:

Đây là một trong những tố chất quan trọng để trở thành một nhà doanh nghiệp thành đạt. Nhà doanh nghiệp

cần phải có con mắt xét đoán và đầu óc cực kỳ nhanh nhạy để có thể phát hiện ra những cơ hội có lợi trong tương lai. Nắm bắt được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, nhà doanh nghiệp sẽ tạo được cơ hội làm ăn cho công ty mình.

4. Làm việc phải quyết đoán, trọng tín nghĩa:

Một nhà doanh nghiệp khi làm việc cần phải có thái độ dứt khoát rõ ràng, trong mọi việc cần phải tỏ ra quyết đoán, nhất là khi thời gian không có nhiều. Nhà doanh nghiệp thường phải tính toán rất nhanh và khi đã quyết định thực hiện thì nhanh chóng làm ngay vì chỉ cần một chút chần chừ, cơ hội làm ăn có thể tuột khỏi tay ngay lập tức.

5. Biết cách quản lý trên diện rộng:

Nhà doanh nghiệp không được phép lơ là trong việc quản lý công ty, không được phó thác cho trợ lý hay bất kỳ nhân viên dưới quyền nào, nhưng cũng không nên quá chú trọng, quan tâm đến từng chi tiết nhỏ. Nhà doanh nghiệp thành đạt cần phải biết quản lý nhân công và lãnh đạo công ty mình như thế nào.

6. Cần thực hiện đúng chế độ làm việc:

Nếu anh muốn nhân viên của anh làm việc cả ngày mà anh chỉ làm việc 2 giờ/ngày thì anh rất khó trở thành nhà doanh nghiệp thành đạt. Hãy nhớ là bản thân anh cũng phải thực hiện đầy đủ chế độ làm việc theo quy định và đừng bao giờ ép nhân viên của mình làm những việc mà bản thân anh cũng không bao giờ thích làm. Muốn họ làm việc tốt thì hãy trở thành tấm gương sáng cho họ.

Trên đây, quả là những kinh nghiệm quý báu được đúc kết từ cả một đời người. Hy vọng bạn sẽ phấn đấu để trở thành một nhà doanh nghiệp rất thành đạt.

V. KINH NGHIỆM ỨNG XỬ CỦA NGƯỜI LÀM QUẢN LÝ.

1. Đối với người lãnh đạo, để đạt được thành công, phải biết động viên, khen thưởng công sự của mình đúng lúc, đúng mức cả về tinh thần lẫn vật chất.

2. Đối với người giúp việc cho mình, không đối xử với thái độ của người bề trên, mà phải bình đẳng và tôn trọng họ.

3. Biết ơn và đánh giá cao người cộng tác với mình. Biết khuyến khích đề cao thành tích của họ và bỏ qua những sai lầm nhỏ.

4. Phải đặt lòng tin vào những người thực hiện ý đồ của mình. Bởi vì, có như vậy, họ mới nhiệt tình sáng tạo hết mình trong công việc.

5. Chìa khóa để tranh thủ thiện cảm của những người cộng sự: hãy ghi nhớ ngày sinh nhật của họ để có lời chúc mừng khiến họ cảm động và gắn bó với mình. Nên biết rõ hoàn cảnh của từng người và có hành động quan tâm đến họ trong những dịp đặc biệt: lễ tết, ốm đau, hiếu hỉ...

6. Khi cần phải nhận xét người nào, hãy thận trọng và cân nhắc, bởi những ý kiến đó có thể tác động đến cả một cuộc đời của người khác.

CHƯƠNG II

Kiến thức cần thiết để thành công khi làm kinh tế trang trại

Trong chương I, chúng tôi đã trao đổi, cung cấp tới các bạn những kiến thức, kinh nghiệm chung về tu dưỡng, rèn luyện bản thân để trở thành một người thành công trong cuộc sống. Ở chương II của cuốn sách này, chúng tôi giới thiệu trực tiếp những kiến thức cần thiết nhất của một ông chủ trang trại. Và điều đầu tiên chúng tôi muốn nhấn mạnh với các bạn là khi đã bắt tay vào làm kinh tế trang trại, thì các bạn cần phải xác định chắc chắn rằng, bạn cũng là một nhà kinh doanh chứ không đơn thuần là một người nông dân cày sâu cuốc bẫm trên mảnh vườn, thửa ruộng của mình. Và trang trại thực sự là một doanh nghiệp kinh doanh của bạn. Chính vì vậy, ở phần này, chúng tôi xin được trình bày nội dung vấn đề dưới phong cách nghiên cứu kinh tế cho phù hợp hơn.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KINH TẾ

1. Khái niệm và lịch sử kinh tế thị trường.

Quá trình phát triển của xã hội loài người đã trải qua nhiều phương thức sản xuất (PTSX) khác nhau. Ở đây, nhiều hình thức kinh tế chung có thể tồn tại trong nhiều

PTSX. Nền kinh tế tự nhiên là hình thức kinh tế chung đầu tiên trong lịch sử, sau đó, kinh tế hàng hóa phát triển từ thấp đến cao và là cơ sở chủ yếu để tạo thành nền kinh tế thị trường.

Sau đây là khái niệm về nền kinh tế tự nhiên, kinh tế hàng hóa và sự chuyển biến của hai nền kinh tế này.

Kinh tế tự nhiên.

Đây là hình thức kinh tế xã hội, mà sản phẩm được sản xuất ra không phải để trao đổi trên thị trường mà là để thỏa mãn những nhu cầu tiêu dùng của chính những người sản xuất ra nó.

Trong nền kinh tế tự nhiên thì nông nghiệp đóng vai trò thống trị. Sản xuất luôn luôn phụ thuộc vào thiên nhiên, công cụ lao động rất thô sơ, kỹ thuật sản xuất lạc hậu. Quan hệ sản xuất biểu hiện dưới dạng sơ khai, tức là quan hệ trực tiếp giữa người với người, chứ không phải thông qua những sản phẩm lao động của họ. Phân công lao động xã hội thấp kém, quy mô sản xuất nhỏ bé, khép kín và lao động mang tính chất xã hội trong phạm vi hẹp. Bởi vậy, trong nền kinh tế tự nhiên, mặc dù đã hình thành sản xuất và trao đổi hàng hóa nhưng vẫn còn giản đơn. Ví dụ, dưới thời chiếm hữu nô lệ, sản phẩm do nền kinh tế của chế độ xã hội đó sản xuất ra chủ yếu vẫn là để thỏa mãn những nhu cầu của bọn chủ nô và duy trì đời sống thấp kém nhất của nô lệ, chứ không phải dùng để mua bán. Do đó, xét về căn bản, kinh tế của chế độ chiếm hữu nô lệ là kinh tế tự nhiên.

Chuyển sang chế độ phong kiến, trong thời kỳ đầu, về căn bản, vẫn là kinh tế tự nhiên: sản xuất của nền kinh tế

đó là nhằm tự cấp, tự túc, chỉ có một số rất ít sản phẩm được dùng để trao đổi.

Chuyển sang chế độ tư bản, kinh tế hàng hóa thay thế kinh tế tự nhiên và chiếm địa vị thống trị trong toàn bộ nền kinh tế xã hội.

Kinh tế hàng hóa.

Đây là một hình thức tổ chức kinh tế xã hội, mà người sản xuất ra sản phẩm không phải chỉ để phục vụ cho nhu cầu của bản thân mà để đưa ra thị trường (để trao đổi hàng hóa với những người khác).

Điều kiện để phát sinh và phát triển của nền kinh tế hàng hóa là sự phân công lao động xã hội và sự tồn tại chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất và sản phẩm lao động. Ở nền kinh tế hàng hóa những người sản xuất hàng hóa khác nhau liên hệ với nhau bằng sự mua và bán trên thị trường.

Chúng ta cũng cần phải hiểu rõ rằng, ở những điều kiện kinh tế - xã hội khác nhau thì kinh tế hàng hóa có những đặc điểm khác nhau. Trong xã hội tiền tư bản kinh tế hàng hóa xuất hiện với hình thức kinh tế hàng hóa giản đơn. Người sản xuất hàng hóa giản đơn bán sản phẩm của mình cốt để mua những sản phẩm khác mà mình cần thiết, nhằm thỏa mãn nhu cầu sử dụng của mình. Do đó, công thức của kinh tế hàng hóa giản đơn là: H - T - H (hàng hóa - tiền tệ - hàng hóa).

Nhà kinh doanh (chủ trang trại) bán sản phẩm của mình không phải nhằm lấy sản phẩm khác để thỏa mãn nhu cầu sinh hoạt của mình, mà nhằm thu được nhiều tiền

hơn, tức là thu được lợi nhuận. Bởi vậy, công thức vận động của kinh tế hàng hóa tư bản chủ nghĩa không giống với kinh tế hàng hóa giản đơn mà là: T - H - T (tiền tệ - hàng hóa - tiền tệ nhiều hơn).

Trong nền kinh tế hàng hóa thị trường đóng vai trò quan trọng trong việc điều chỉnh sản xuất, gắn sản xuất với tiêu dùng, liên kết nền kinh tế thành một thể thống nhất (như một chỉnh thể), gắn các quá trình kinh tế trong nước với kinh tế thế giới. Chính vì vậy, theo quan điểm kinh tế - chính trị, thị trường là hợp phần bắt buộc của sản phẩm hàng hóa. Thị trường ra đời và phát triển luôn luôn gắn với sự ra đời và phát triển của sản xuất hàng hóa.

Khái niệm thị trường.

- Thị trường là một hình thức biểu hiện sự phân công lao động xã hội. Do đó, nó có thể phát triển vô cùng vô tận. Ở đâu và khi nào có sự phân công lao động xã hội thì ở đó và khi ấy có thị trường.

- Thị trường là nơi, là địa điểm diễn ra các hoạt động chuyển nhượng, trao đổi, mua - bán hàng hóa và dịch vụ.

- Thị trường là nơi gặp nhau giữa cung (cung ứng) và cầu (nhu cầu).

- Thị trường là tổng hợp các quan hệ kinh tế hình thành trong hoạt động mua và bán.

Bản chất của thị trường được biểu hiện ở những điều quan trọng sau đây: Thị trường không phải chỉ đơn thuần là lĩnh vực trao đổi, di chuyển hàng hóa dịch vụ từ người sản xuất sang người tiêu dùng, mà là trao đổi theo các quy

luật của lưu thông hàng hóa và lưu thông tiến bộ... Do đó, ta có thể hiểu thị trường là một quá trình, trong đó người bán và người mua một hàng hóa nào đó tác động qua lại lẫn nhau để xác định giá cả và số lượng, chất lượng hàng hóa và dịch vụ, hay có thể nói quá trình cung cấp hợp thành giá cả thị trường.

Khái niệm về kinh tế thị trường.

Kinh tế thị trường là kinh tế hàng hóa phát triển ở trình độ cao, khi tất cả các quan hệ kinh tế trong quá trình tái sản xuất xã hội đều được tiền tệ hóa các yếu tố của sản xuất như: Vốn, tài sản, sức lao động, chất xám, các sản phẩm và dịch vụ làm ra đều có giá, mà giá cả hình thành bởi tác động của quy luật cung cầu trên thị trường.

Quy luật cung cầu tác động đến giá cả hàng hóa trên thị trường như thế nào?

+ Khi cầu về hàng hóa bằng cung về hàng hóa thì giá cả hàng hóa bằng giá trị hàng hóa.

+ Khi cầu về hàng hóa lớn hơn cung về hàng hóa thì giá cả hàng hóa lớn (đắt) hơn giá trị.

+ Khi cầu về hàng hóa nhỏ hơn cung về hàng hóa thì giá cả hàng hóa nhỏ (rẻ) hơn giá trị hàng hóa.

Từ quy luật này dẫn đến nguyên tắc kinh doanh trong kinh tế thị trường là: Người nào đưa ra thị trường loại sản phẩm (bao gồm hàng hóa dịch vụ) và đưa ra đầu tiên (khi ấy cầu về hàng hóa sẽ cao hơn cung về hàng hoá) thì sẽ thu được lợi nhuận nhiều hơn.

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi người tham gia vào hoạt động kinh doanh đều có mục đích là lợi nhuận. Bởi

vậy, nói đến kinh doanh trong kinh tế thị trường cần phải bảo đảm những điều kiện cơ bản sau:

- Người kinh doanh (chủ thể kinh tế) phải có tính tự chủ cao. Tức là họ phải độc lập với nhau và có toàn quyền quyết định hoạt động kinh doanh của mình. Họ phải tự trả lời được các câu hỏi sau:

+ Sản xuất cái gì?

+ Sản xuất cho ai?

+ Sản xuất như thế nào?

Bởi lẽ, người sản xuất - kinh doanh phải tự bù đắp những chi phí sản xuất và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh của mình, tự do liên kết, liên doanh theo luật định. Những quan hệ kinh tế trong kinh tế thị trường không đóng khung trong một địa phương mà mở rộng ra nhiều địa phương, đến toàn quốc và quốc tế.

- Người bán và người mua có đủ khả năng lựa chọn nhau, nghĩa là tự do giao dịch.

- Mua bán theo giá cả thị trường.

- Đòi hỏi đảm bảo có đủ thông tin về thị trường.

Hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường có ưu điểm là mang tính năng động, thích nghi lớn. Để có năng suất, chất lượng, hiệu quả kinh tế cao, nó luôn diễn ra sự đổi mới và sáng tạo. Nói tới kinh tế thị trường là nói đến sự cạnh tranh giữa các chủ thể kinh tế, do đó nền kinh tế này đòi hỏi phải thường xuyên áp dụng kỹ thuật mới, nâng cao trình độ quản lý, trình độ xã hội hóa của sản xuất hàng hóa.

Tuy nhiên, nếu xét về khuyết điểm thì nền kinh tế thị trường vốn chứa đựng nhiều mâu thuẫn. Động lực là lợi ích cá nhân, lợi nhuận tối đa tất yếu dẫn đến tình trạng có người rất nghèo, có người rất giàu. Sự cạnh tranh khó tránh khỏi những hậu quả tiêu cực: Lừa gạt, phá sản, thất nghiệp.

2. Kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước.

Khái niệm.

Kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước là nền kinh tế hỗn hợp của cơ chế tự điều chỉnh của thị trường và Nhà nước có vai trò quản lý về kinh tế. Nghĩa là, trong nền kinh tế này có bàn tay vô hình của hệ thống thị trường và bàn tay hữu hình của Nhà nước.

Ở nước ta hiện nay, việc chuyển sang nền kinh tế thị trường có điều tiết theo định hướng xã hội chủ nghĩa, vừa đảm bảo năng suất, chất lượng và hiệu quả cao, vừa giải quyết tốt các vấn đề xã hội, đảm bảo sự thống nhất giữa tăng trưởng kinh tế với công bằng và tiến bộ xã hội. Trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước nếu ở tầm vĩ mô, sản xuất, dịch vụ cái gì, sản xuất như thế nào, phân phối cho ai... hoàn toàn theo cơ chế thị trường. Thì ở tầm vĩ mô, bằng những công cụ như: Kế hoạch, tài chính, tín dụng, giá cả, thuế... và cả pháp luật, Nhà nước điều tiết để đạt được lợi ích cho quốc kế dân sinh.

Tuy nhiên, nền kinh tế nước ta nói chung chuyển sang kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước không phải là việc làm một sớm một chiều, mà là một quá trình gồm nhiều bước chuyển. Kinh tế nông - lâm - ngư nghiệp nói

riêng cũng không thể "đốt cháy giai đoạn" được mà phải có một quá trình cụ thể với những bước chuyển rõ ràng.

- Đổi mới chế độ sở hữu.
- Chủ động tổ chức hệ thống thị trường.
- Đổi mới quản lý kinh tế của Nhà nước.

II. TẦM QUAN TRỌNG CỦA VIỆC PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG Ở NƯỚC TA.

1. Kinh tế trang trại - xu hướng phát triển tất yếu của kinh tế nông hộ sản xuất hàng hóa.

Nghị quyết 10 của Bộ chính trị (tháng 4 - năm 1998) và Nghị quyết Hội nghị Trung ương 6 (khóa VI) của BCHTW Đảng (tháng 3 năm 1989) đã xác định: Gia đình xã viên cũng trở thành những đơn vị kinh tế tự chủ. Tức là, hộ nông dân (nông hộ) trong cả nước phải huy động mọi khả năng sẵn có về lao động, vật tư, tiền vốn để đầu tư sản xuất trên 90% diện tích đất canh tác.

10 năm sau, kết quả đã sản xuất ra được 98% tổng sản lượng thóc, 99% sản lượng rau, 95% sản lượng cây công nghiệp ngắn ngày và 97% sản lượng chăn nuôi gia súc, gia cầm đáp ứng cho nhu cầu xã hội. Nhờ đó, sản xuất nông nghiệp và đời sống nông thôn nhìn chung đã đạt được những kết quả cao hơn hẳn những thời kỳ trước đó.

Mặc dù vậy, đến năm 1991, tỷ trọng nông sản hàng hóa của nông dân còn rất thấp, mới có 19,09%. Những tính

thấp nhất là: Hoàng Liên Sơn chỉ có 4,74%, Hà Nam Ninh 7,21%, Bình Định 10,42%, Đắk Lắk 9,8%, Hậu Giang đạt được một tỷ lệ khá cao là 43,2%, nhưng ở ngoại thành Hà Nội cũng chỉ mới đạt được gần 40%.

Nguyên nhân của tình trạng trên là vì quy mô và những điều kiện phát triển sản xuất hàng hóa của kinh tế nông hộ (kinh tế tiểu nông) như: Ruộng đất, vốn, kỹ thuật, thị trường... bị hạn hẹp, dẫn đến năng suất lao động thấp. Về cơ bản, sản phẩm làm ra mới đủ để tự cấp tự túc, sản phẩm hàng hóa là rất ít. Đây cũng là một đặc điểm tất yếu của kinh tế tiểu nông, hay cũng có thể nói là những giới hạn của kinh tế nông hộ.

Muốn thoát khỏi những giới hạn về sản xuất nông sản hàng hóa của kinh tế nông hộ, trong quá trình đổi mới, cần phải khuyến khích phát triển nền kinh tế hàng hóa từ trình độ thấp đến trình độ cao để phù hợp với những quy luật hoạt động của nền kinh tế thị trường. Thực ra kinh tế nông hộ ở nước ta đã và đang diễn ra hai xu hướng: Vừa phát triển nền kinh tế hàng hóa vừa phân cực thành nông hộ giàu và nông hộ nghèo. Nông hộ giàu từng bước phát triển thành những trang trại sản xuất hàng hóa có quy mô kinh doanh hợp lý.

Vậy thế nào là trang trại và kinh tế trang trại?

2. Khái niệm, vai trò và những đặc trưng chủ yếu của kinh tế trang trại.

a. Khái niệm:

- Trang trại là cơ sở, sản xuất, kinh doanh nông nghiệp của một hoặc một nhóm nhà kinh doanh.

- Kinh tế trang trại là hình thức tổ chức kinh tế cơ sở, trực tiếp tổ chức sản xuất ra nông sản hàng hóa dựa trên cơ sở hiệp tác và phân công lao động xã hội, được chủ trang trại đầu tư vốn, thuê mướn sức lao động và trang bị tư liệu sản xuất để hoạt động kinh doanh theo nhu cầu của nền kinh tế thị trường, được Nhà nước bảo hộ theo luật định.

b. Vai trò.

Trang trại (hay nông trại, lâm trại, ngư trại...) có vai trò, vị trí như sau:

- Là tế bào của nền nông nghiệp hàng hóa là bộ phận cấu thành quan trọng của hệ thống nông nghiệp, là hình thức doanh nghiệp trực tiếp sản xuất ra nông sản phẩm hàng hóa cho xã hội, phù hợp với đặc điểm sản xuất nông nghiệp, với quy luật sinh học và các quy luật sản xuất hàng hóa.

- Là đối tượng để tổ chức lại nền nông nghiệp, đảm bảo thực hiện chiến lược phát triển nền nông nghiệp hàng hóa thích ứng với sự hoạt động của các quy luật kinh tế thị trường.

- Kinh tế trang trại đã và đang "đánh thức dậy" nhiều vùng đất hoang hóa đồi núi trọc, sử dụng một phần sức lao động dư thừa tại chỗ để sản xuất ra nông sản hàng hóa.

- Kinh tế trang trại có vai trò quan trọng trong việc khôi phục, bảo vệ và phát triển môi trường, xây dựng và phát triển nông thôn mới.

c. Năm đặc trưng chủ yếu của kinh tế trang trại.

- Một là, chuyên môn hóa tập trung hóa sản xuất hàng hóa và dịch vụ theo nhu cầu của thị trường, có lợi nhuận thích ứng.

So với kinh tế nông hộ, đây là một sự khác biệt cơ bản của kinh tế trang trại. Trong đó, giá trị tổng sản phẩm và sản phẩm hàng hóa là chỉ tiêu trực tiếp đánh giá về quy mô trang trại nhỏ, vừa và lớn. Quy mô trang trại thường lớn hơn nhiều lần so với quy mô của kinh tế nông hộ và có tỷ suất nông sản hàng hóa trên 85%. Hơn nữa, còn có những chỉ tiêu gián tiếp như: Ruộng đất, vốn, lao động... Đơn cử như quy mô ruộng đất chẳng những nhiều hơn gấp nhiều lần (tuỳ theo phương hướng và trình độ kinh doanh) mà còn tập trung, liền vùng, liền khoảnh.

- Hai là, kinh tế trang trại là một hoạt động sản xuất hàng hóa để kinh doanh nên hàng hóa phải luôn luôn gắn với thị trường. Vì vậy, thị trường bán sản phẩm và mua vật tư là nhân tố có tính chất quyết định chiến lược phát triển sản xuất sản phẩm hàng hóa cả về số lượng, chất lượng và hiệu quả kinh doanh của trang trại. Do đó, trong quản lý trang trại, vấn đề tiếp cận thị trường, tổ chức thông tin thị trường đối với kinh doanh của trang trại là nhân tố quyết định nhất.

- Ba là, kinh tế trang trại có nhiều khả năng áp dụng tiến bộ kỹ thuật hơn, tốt hơn kinh tế nông hộ vì trang trại có vốn, có lãi nhiều hơn. Nói chung, các trang trại không những chỉ có đủ công cụ lao động bình thường và sức kéo trâu bò mà còn được trang bị nhiều loại máy móc và áp dụng nhiều quy trình công nghệ mới (hay quy trình sản xuất mới) vào các ngành sản xuất, dịch vụ, theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa nông nghiệp. Đó chính là

yếu tố để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và hiệu quả kinh doanh.

- Bốn là, kinh tế trang trại có sử dụng nguồn lao động vốn có của gia đình, nhưng hầu hết và chủ yếu là thuê mướn lao động làm thường xuyên quanh năm và theo thời vụ, với số lượng nhiều ít khác nhau theo quy mô của trang trại. Số lượng lao động làm thuê thường lớn hơn số lượng lao động tự có của gia đình chủ trang trại.

- Năm là, các chủ trang trại là người có ý chí làm giàu, biết cách làm giàu và có những điều kiện nhất định để tạo lập trang trại.

3. Những điều kiện cơ bản để phát triển trang trại và kinh doanh có hiệu quả.

a. Ruộng đất và quy mô ruộng đất.

Đối với một trang trại, ruộng đất là tư liệu sản xuất chủ yếu, là điều kiện cơ bản để thành lập và phát triển. Nếu không có ruộng đất thì trang trại không thể tiến hành sản xuất và nông sản hàng hóa. Tuy nhiên, để thành lập một trang trại theo đúng nghĩa của nó, thì quy mô ruộng đất phải đạt đến một mức nhất định, phù hợp với yêu cầu sản xuất của từng loại trang trại mới bảo đảm cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Ở nước ta, điều kiện ruộng đất nông nghiệp được sử dụng bình quân thấp (0,59ha/hộ) và phân bố không đều. Những nơi có bình quân ruộng đất cao hơn (trong đó ở trung du và miền núi còn có nhiều đất gò đồi, đất lâm nghiệp) và những nơi có truyền thống sản xuất hàng hóa (như đồng bằng sông Cửu Long có số diện tích đất canh

tác bình quân một nông hộ cao hơn - 0,94ha/hộ) thì nhịp độ phát triển kinh tế trang trại sẽ thuận lợi hơn và ngược lại như ở đồng bằng sông Hồng chỉ có 0,3ha/hộ thì khó khăn hơn nhiều.

Nói chung, ở nước ta hiện nay, tùy thuộc phương hướng kinh doanh mà có thể hình thành quy mô diện tích trang trại từ trên dưới 5ha đất canh tác, hay có thể lên đến trên dưới 30, 40, 50 hay hàng trăm ha ở nơi có nhiều đất gò đồi và đất lâm nghiệp. Trong đó có thể là trang trại độc lập, có thể là trang trại hợp tác của hai hay một nhóm nhà kinh doanh...

b. Những điều kiện cơ bản để trang trại kinh doanh có hiệu quả:

- Cũng như bất cứ một hình thức doanh nghiệp nào khác, kinh tế trang trại muốn phát triển được cũng phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống chính sách của Nhà nước. Chính vì vậy, Nhà nước cần có hệ thống chính sách đúng đắn, đồng bộ và ổn định. Tuy nhiên, bản thân người làm kinh tế trang trại phải chủ động cập nhật chính sách của Nhà nước, nghiên cứu kỹ lưỡng để thực hiện, áp dụng một cách linh hoạt vào hoạt động sản xuất - kinh doanh của mình.

- Người chủ trang trại phải có ý đồ kinh doanh, bao gồm những vấn đề cơ bản như:

- + Sản xuất những sản phẩm gì?
- + Sản xuất những sản phẩm đó như thế nào?
- + Sản xuất những sản phẩm đó cho ai?

+ Sản xuất những sản phẩm đó mình sẽ thu được những lợi ích gì?

(Về vấn đề cụ thể trong mỗi phần này chúng tôi sẽ trình bày chi tiết sau).

- Người làm kinh tế trang trại phải có một nguồn vốn nhất định, tương ứng với yêu cầu sản xuất kinh doanh bằng nhiều cách và nhiều nguồn khác nhau.

- Người làm kinh tế trang trại phải có khả năng trang bị và áp dụng những kỹ thuật mới từ ít đến nhiều, từ thấp đến cao.

- Kinh tế trang trại không phải là kinh tế tự nhiên (tự cấp tự túc) mà là kinh tế hàng hóa (sản phẩm làm ra không phải chỉ để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của bản thân người làm, mà chủ yếu là để đưa ra thị trường, bán và thu lợi nhuận để có vốn mở rộng sản xuất theo cấp độ cao hơn). Do đó, kinh tế trang trại cần một thị trường ổn định thì mới ổn định và phát triển được hoạt động sản xuất - kinh doanh.

III. KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.

1. Khái niệm chủ trang trại, đặc tính và ý đồ kinh doanh.

a. Đặc trưng của chủ trang trại - nhà kinh doanh nông nghiệp:

Muốn tạo dựng một trang trại cho bản thân và gia đình mình, bạn phải xác định mình là một nhà kinh doanh nông nghiệp. Tức là bạn tạo lập một trang trại hoặc thừa kế một trang trại, làm chủ sở hữu và quản lý hoạt động kinh doanh của trang trại đó.

Nhìn chung, một ông chủ trang trại - một nhà kinh doanh nông nghiệp thường có những đặc tính cơ bản sau đây:

- Là người có mong muốn tạo lập, làm chủ một trang trại - một doanh nghiệp.

- Là người biết kinh doanh, có tri thức, biết học hỏi hoặc có kinh nghiệm, về kinh doanh nông - lâm - ngư nghiệp. Về vấn đề này, thực tiễn cho thấy, chủ trang trại - nhà kinh doanh không những cần phải khôn ngoan mà phải có trình độ học thức và kinh nghiệm nhất định.

- Là người có những điều kiện tối thiểu về một số yếu tố cơ bản của kinh doanh - đặc biệt là ruộng đất, vốn, kỹ thuật và lao động...

- Là người dám chấp nhận sự rủi ro trong những trường hợp kinh doanh có thể bị thua lỗ.

- Là người tự tin và hiểu biết. Một ông chủ trang trại phải cố gắng suy nghĩ, phán đoán để thấy trước được những khó khăn, chấp nhận rủi ro trong kinh doanh nhưng tin rằng mình có khả năng vượt qua. Thực tiễn kinh doanh cho thấy, những người đã thành công trong lĩnh vực này thường có lòng tin rất cao. Do đó, họ đã vượt qua khó khăn và chiến thắng trong cạnh tranh của nền kinh tế thị trường.

b. Ý đồ kinh doanh, phương pháp và nghệ thuật quản lý của một ông chủ trang trại thành công.

** Về ý đồ kinh doanh:*

Một ông chủ trang trại, khi đã bước vào lĩnh vực kinh doanh có nghĩa là đã theo đuổi một cơ hội để đạt được

những ý đồ kinh doanh mà mình đã ấp ủ từ lâu. Ý đồ đó bao gồm những vấn đề sau:

- Phải có lợi nhuận trong kinh doanh.

Hoạt động kinh doanh không thể bỏ qua mục tiêu cơ bản là lợi nhuận. Một khi bạn đã bỏ tiền của, thời gian, tâm trí vào kinh doanh và chấp nhận những rủi ro có thể phải gánh chịu thì nhà kinh doanh - chủ trang trại - phải được bù đắp lại một cách xứng đáng, đó là lợi nhuận.

- Phải được làm chủ trong nền kinh tế thị trường.

Đã xác định mình sẽ là một ông chủ trang trại, thì chắc chắn rằng bạn đã có ước vọng được làm chủ một trang trại, tự mình quyết định mọi công việc, biết rằng phải làm nhiều hơn và có thể gòn bị rủi ro, nhưng bạn cảm thấy thỏa mãn vì không phụ thuộc vào quyền chỉ huy của người khác.

- Phải được thỏa mãn trong cuộc sống.

Chủ trang trại không chỉ thu được lợi nhuận ngày càng cao mà nhờ đó họ vừa có được cuộc sống sung túc, vừa có vị trí, vai trò trong cộng đồng, trong xã hội.

** Về phương pháp và nghệ thuật quản lý kinh doanh của người chủ trang trại.*

Cũng giống như những hình thức kinh doanh khác, muốn có được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận ngày một cao hơn, chiến thắng được những đối thủ cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường thì các chủ trang trại cần phải có phương pháp và nghệ thuật quản lý kinh doanh.

Phương pháp quản lý kinh doanh không những là cách thức tác động có mục đích vào đối tượng sản xuất

để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm hàng hóa làm ra, mà còn là cách thức tác động đến các yếu tố của kinh doanh khác. Đó là: Việc hợp tác, dịch vụ, liên doanh, liên kết, việc đối nội, đối ngoại, mà đặc biệt là tác động đến khách hàng nhằm bảo đảm tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của mình, một cách nhanh chóng và thu được lợi nhuận cao.

Nghệ thuật quản lý kinh doanh là những hành vi hoạt động, thủ pháp và bí quyết quản lý trên thị trường, là tài năng sử dụng các phương pháp kinh doanh của người làm kinh tế trang trại để đạt được mục tiêu và ý đồ kinh doanh trong điều kiện và khả năng cho phép.

2. Những kiến thức cơ bản trong việc quản lý trang trại.

a. Xác định phương hướng, mục tiêu kinh doanh.

Trong thực tiễn nước ta hiện nay, quá trình kinh doanh nông, lâm, ngư nghiệp ở trang trại đang vận động theo cơ chế thị trường. Do vậy, đặc trưng của nó là sản xuất hàng hóa và dịch vụ theo yêu cầu của nền kinh tế thị trường. Chính vì vậy, việc xác định phương hướng, quy mô kinh doanh và mục tiêu kinh doanh hợp lý có ý nghĩa quan trọng và là điều kiện tiên quyết để một trang trại được thành lập và phát triển có hiệu quả.

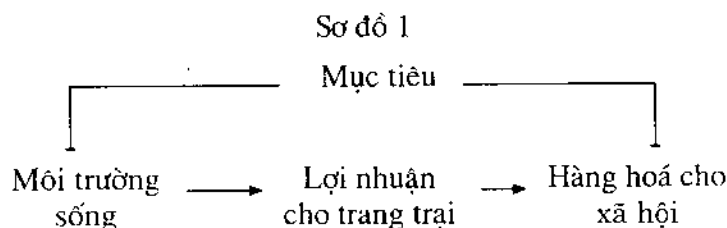
Người chủ trang trại khi xác định phương hướng phải gắn liền với việc xác định quy mô sản xuất hàng hóa và dịch vụ, vì đây là những vấn đề lớn và có quan hệ chặt chẽ với nhau.

Để làm được việc này, người chủ trang trại phải dựa vào sự phân tích khoa học về cung cầu của thị trường và khả năng của trang trại để xác định phương hướng và quy mô sản xuất hàng hóa dịch vụ, nông, lâm, ngư nghiệp của trang trại. Trong đó phải giải quyết được bốn vấn đề kinh tế cơ bản:

- Sản xuất và dịch vụ cái gì?
- Sản xuất và dịch vụ như thế nào?
- Sản xuất và dịch vụ cho ai?
- Lợi nhuận thu được bao nhiêu?

Trên cơ sở xác định phương hướng - quy mô sản xuất hàng hóa và dịch vụ mà xác định mục tiêu kinh doanh - đích cuối cùng của trang trại. Cần phải xác định rõ mục tiêu thì người làm chủ trang trại mới thấy được cái đích cần đến, con đường cần phải đi và công việc cần phải làm.

Mục tiêu kinh doanh của một trang trại có thể khái quát ở sơ đồ dưới đây:



Qua sơ đồ này chúng ta thấy:

- Mục tiêu trung tâm là lợi nhuận của trang trại. Hướng đích tới lợi nhuận cao cho trang trại cũng chính là thực hiện "dân giàu, nước mạnh". Mức lợi nhuận của trang

trại phải cao hơn nhiều lãi suất tiền gửi ngân hàng. Tức là với số vốn ấy, đem đầu tư vào kinh tế trang trại phải thu được lãi cao hơn so với việc đem số vốn ấy gửi ngân hàng và hưởng lãi suất theo quy định.

- Mục đích cung ứng hàng hóa cho nhu cầu xã hội (bao gồm cả xuất khẩu, cũng là thực hiện mục tiêu "ích nước lợi nhà". Có nghĩa, hàng hóa mà trang trại sản xuất phải có ích cho xã hội chứ không chỉ vì lợi ích của cá nhân, nếu chủ trang trại mà sản xuất kinh doanh hàng phi pháp thì sẽ có hại cho xã hội.

- Mục tiêu môi trường phản ánh những điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội, trong đó con người sinh tồn và phát triển ngày càng tốt hơn. Trang trại ngoài việc sản xuất - kinh doanh phải chú ý tới việc bảo vệ môi trường sống và môi trường kinh doanh, vì có môi trường tốt trang trại mới ngày càng phát triển hơn được.

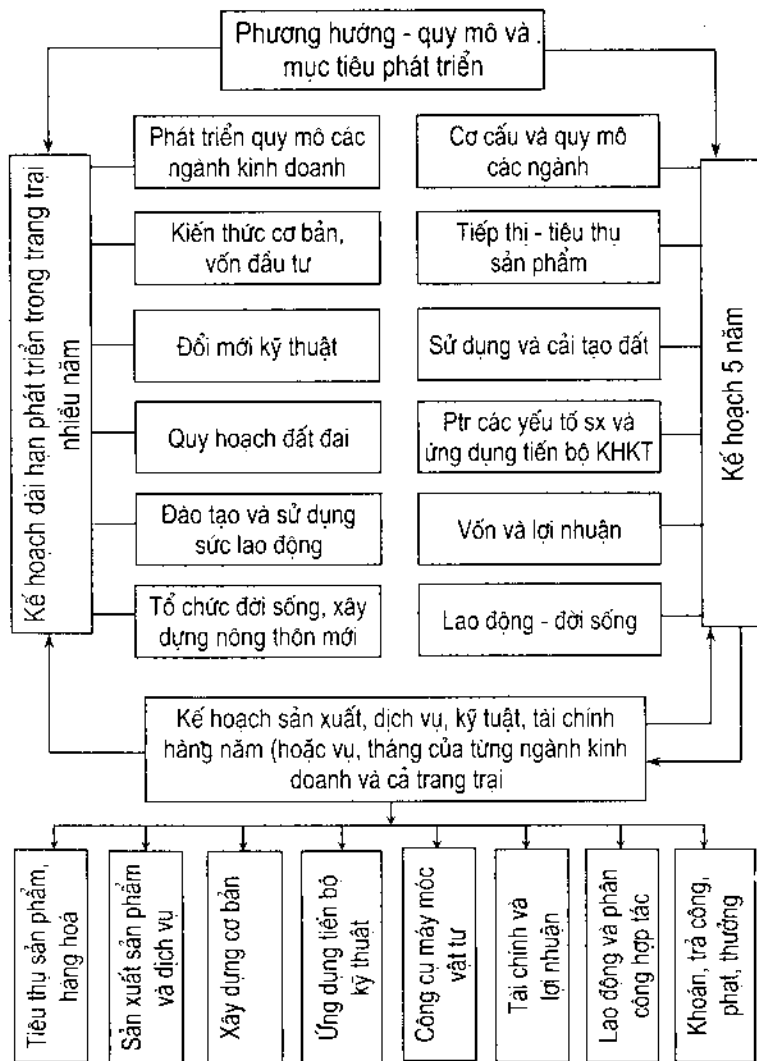
Qua đây, ta thấy thực hiện được các mục tiêu cơ bản trên là điều kiện quyết định để giải quyết hàng loạt vấn đề về sản xuất và đời sống, về sức tăng trưởng của trang trại, về đổi mới kỹ thuật, công nghệ, xây dựng kết cấu hạ tầng và phát triển nông thôn mới.

b. Lập kế hoạch hành động.

Đây là một công việc vô cùng quan trọng và cần thiết đối với sự thành công của một trang trại vì sự thất bại trong kinh doanh thường bắt đầu từ việc lập kế hoạch chưa đúng hướng và cụ thể. Bởi vậy, người chủ trang trại phải tập trung nỗ lực vào việc lập kế hoạch.

Trước hết mời các bạn tham khảo sơ đồ sau đây:

Sơ đồ 2: Sơ đồ hệ thống kế hoạch của các trang trại.



Nghiên cứu sơ đồ trên, chúng ta thấy: Đây là sơ đồ phản ánh được toàn bộ hoạt động và mục đích kinh doanh của trang trại, trong đó các vấn đề đều có quan hệ qua lại với nhau, điều kiện nọ thúc đẩy điều kiện kia và ngược lại.

Ta có thể phân tích hệ thống kế hoạch này một cách chi tiết hơn như sau:

** Có hai kế hoạch dài hạn:*

Bao gồm: Kế hoạch dài hạn nhiều năm và kế hoạch dài hạn 5 năm.

Hai loại kế hoạch này có quan hệ chặt chẽ với phương hướng - quy mô và mục tiêu kinh doanh của trang trại. Ở đây, phương hướng - quy mô và mục tiêu là cơ sở để lập các kế hoạch dài hạn. Ngược lại, các kế hoạch này là cơ sở để hoàn thiện phương hướng - quy mô và mục tiêu kinh doanh. Về thực chất, yêu cầu của các loại kế hoạch này là nhằm xác định mục tiêu kinh doanh lâu dài, có căn cứ khoa học.

Nhưng, tại sao lại phải có hai loại kế hoạch dài hạn?

- Người chủ trang trại cần phải lập kế hoạch dài hạn nhiều năm vì hai yêu cầu sau đây:

+ Phải có một khoảng thời gian cần thiết đủ để có điều kiện tập trung ruộng đất, tích trữ đủ vốn, trang bị kỹ thuật và xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật đến một quy mô tối ưu, phù hợp với yêu cầu cạnh tranh của nền kinh tế thị trường. Khoảng thời gian đó có thể là 10, 15 năm.

+ Phải có một khoảng thời gian cần thiết để phù hợp với chu kỳ kinh tế của những loại cây, con dài ngày. Ví dụ:

quế 8 - 12 năm, bạch đàn, cao su, cây lấy gỗ phải mất 10 - 30 năm hay nhiều hơn nữa mới cho thu hoạch.

Chính vì vậy, cần thiết phải có loại kế hoạch này, và thời gian cụ thể cho kế hoạch dài hạn nhiều năm của các trang trại là không giống nhau, vì còn phụ thuộc vào điều kiện riêng của mỗi trang trại. Nhưng, các ông chủ trang trại nhất thiết không được "quên" loại kế hoạch này.

Kế hoạch dài hạn phát triển trang trại trong nhiều năm bao gồm các vấn đề sau:

+ Phát triển quy mô các ngành kinh doanh: Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của một trang trại có nhiều ngành kinh doanh khác nhau được quy về ba lĩnh vực chung là: Trồng trọt - chăn nuôi - dịch vụ. Thời gian đầu, những ngành này có thể hoạt động ở quy mô nhỏ (trồng ít cây, nuôi ít con, dịch vụ đơn giản) nhưng càng ngày các ngành này càng phải phát triển ở một quy mô mới để phù hợp với yêu cầu của thị trường.

+ Kiến thiết cơ bản, tích lũy vốn đầu tư: Cùng với mục tiêu mở rộng các ngành sản xuất - kinh doanh, người chủ trang trại phải có kế hoạch xây dựng cơ sở hạ tầng (chuồng, trại, ao, vườn, nhà xưởng...) hoàn chỉnh và chất lượng cao hơn. Đồng thời phải tạo được một nguồn vốn đủ lớn cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh này, phòng ngừa những rủi ro lớn hơn có thể xảy ra và nắm bắt những cơ hội kinh doanh lớn hơn.

+ Đổi mới kỹ thuật: Trang thiết bị kỹ thuật trong trang trại không thể sử dụng mãi mãi vì chúng sẽ hư hỏng hoặc

lạc hậu khi quy mô trang trại mở rộng. Vì vậy, chủ trang trại phải chú ý tới vấn đề này khi lên kế hoạch phát triển trang trại trong nhiều năm và ở cấp độ ngày một cao hơn.

+ Quy hoạch đất đai: Trong những năm đầu, có thể quỹ đất đai của trang trại còn phân tán, manh mún và bố trí sử dụng chưa thích hợp, nhưng về lâu dài, quỹ đất phải được quy hoạch cụ thể và hợp lý vì lúc này trang trại đã hoạt động ở mức độ "chuyên nghiệp", các ngành kinh doanh có thể phát triển và liên kết theo những "đây chuyên" nên cần phải có sự thống nhất trong cơ sở hạ tầng. Đồng thời, cũng giúp cho việc quản lý trang trại được dễ dàng hơn.

+ Đào tạo và sử dụng sức lao động: Để phù hợp với sự tăng trưởng của trang trại, nguồn lao động cũng phải phát triển cả về số lượng và chất lượng, cũng như việc sử dụng lao động phải hợp lý hơn, chuyên môn hóa cao hơn.

+ Tổ chức đời sống - xây dựng nông thôn mới: Khi trang trại đã phát triển ở một quy mô lớn, đa dạng hóa các hình thức sản xuất kinh doanh, sử dụng nhiều lao động, thu hồi nhiều lợi nhuận... thì người chủ trang trại phải làm những công tác xã hội trên địa bàn của mình, đó chính là việc tổ chức đời sống - xây dựng nông thôn mới.

- Người chủ trang trại phải lập kế hoạch dài hạn 5 năm cho trang trại của mình vì:

+ Chỉ có khoảng thời gian từng 5 năm một, các dự án kinh tế mới có tính khả thi nhiều hơn.

+ Trang trại là một tế bào của nền kinh tế quốc dân, vì vậy từng kế hoạch năm năm của nó phải nằm trong kế

hoạch 5 năm của ngành nông, lâm, ngư nghiệp, cũng như của cả nền kinh tế quốc dân. Nó chịu sự kiểm soát của Nhà nước, thông qua một hệ thống chính sách vĩ mô được Nhà nước xác lập trong từng kế hoạch 5 năm một. Đó là tất yếu khách quan.

Kế hoạch dài hạn 5 năm của một trang trại bao gồm những vấn đề sau, mà người chủ trang trại phải quan tâm và giải quyết.

- + Cơ cấu và quy mô các ngành.

- + Tiếp thị - tiêu thụ sản phẩm.

- + Sử dụng và cải tạo đất.

- + Phát triển các yếu tố sản xuất và ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật.

- + Các vấn đề về vốn và lợi nhuận.

- + Lao động - đời sống.

- * Có một kế hoạch sản xuất, dịch vụ - kỹ thuật - tài chính hàng năm (hay vụ, tháng) của trang trại.

Sở dĩ, nhất thiết phải có kế hoạch quan trọng này vì nó là loại kế hoạch hành động được cụ thể hóa từ các chỉ tiêu nhiệm vụ kế hoạch dài hạn 5 năm. Kế hoạch này bao gồm những vấn đề:

- + Sản xuất sản phẩm và dịch vụ.

- + Tiêu thụ sản phẩm hàng hóa.

- + Xây dựng cơ bản.

- + Ứng dụng tiến bộ kỹ thuật.

- + Công cụ, máy móc, vật tư.

- + Tài chính và lợi nhuận.
- + Lao động và phân công hiệp tác.
- + Khoán, trả công, thưởng phạt.

Những chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch dài hạn 5 năm là căn cứ để xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch hàng năm. Tuy vậy, kế hoạch hàng năm lại là cơ sở để điều chỉnh sự mất cân đối và những bất hợp lý do kế hoạch 5 năm đề ra chưa sát đúng, mà trong quá trình thực hiện kế hoạch hàng năm mới phát hiện ra, hoặc thay đổi do hoạt động của kinh tế thị trường đòi hỏi. Từ hệ thống kế hoạch này, chúng ta sẽ thiết lập hệ thống biểu mẫu với những chỉ tiêu hợp lý của từng biển, để tính toán lập kế hoạch kinh doanh cụ thể cho mỗi trang trại. Để làm được điều này, phải có chuyên gia giỏi về lĩnh vực này xuống cùng với chủ trang trại nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng kinh doanh cụ thể của một số trang trại có phương hướng kinh doanh (chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa) khác nhau, từ đó xây dựng hệ thống kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới một cách có khoa học. Trên cơ sở những mô hình về lập kế hoạch cho trang trại, sẽ tiến hành tổ chức các lớp tập huấn - hướng dẫn việc lập kế hoạch kinh doanh cho các chủ trang trại trong từng địa phương có cùng phương hướng kinh doanh tương tự.

c. Bốn điều cần ưu tiên trong quản lý kinh doanh.

Đối với việc quản lý một trang trại, mỗi ngày có rất nhiều công việc phát sinh cần được xử lý và giải quyết. Người chủ trang trại với tư cách là người trực tiếp quản lý cần phải biết ưu tiên cho những vấn đề nào có tính chất

"đột phá" mà việc giải quyết nó sẽ góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho nhiều mối quan hệ kinh tế khác. Những vấn đề đó thường không giống nhau ở tất cả các trang trại. Tuy nhiên, qua kiểm nghiệm ở hầu hết các trang trại thấy có bốn vấn đề cần ưu tiên trong quản lý kinh doanh. Đó là: Thị trường - sản phẩm - vốn - kỹ thuật.

** Thị trường (bao gồm thị trường bán sản phẩm và thị trường mua vật tư kỹ thuật).*

Muốn mở rộng thị trường và có thị trường ổn định bảo đảm cho kinh doanh mang lại lợi nhuận cao cho một trang trại, người chủ trang trại cần phải trả lời được những câu hỏi sau:

- + Có những thị trường nào trong nước?
- + Có những thị trường nào ngoài nước?
- + Giá cả lên xuống của các thị trường trong và ngoài nước ra sao và vì sao?
- + Giá cả so với giá thành thì lãi, lỗ như thế nào, vì sao?
- + Giá cả vật tư, kỹ thuật mua ở đâu và mua vào lúc nào được rẻ nhất, tại sao?
- + Bằng cách nào để mở rộng thị trường và có thị trường ổn định?

Để giải quyết được những câu hỏi trên đây, cần lưu ý:

Về nhận thức thị trường của người chủ trang trại:

Trước hết, phải nắm được nội dung và đặc trưng của từng loại thị trường (bán, mua) và các quy luật vận động của sản xuất hàng hóa. Tham gia vào một thị trường, tâm lý người bán là muốn bán hàng hóa với giá cao, còn người

mua lại muốn mua hàng hóa với giá thấp. Tuy vậy, không thể theo ý muốn chủ quan của người mua hay người bán mà do quy luật cung cầu quyết định. Trên thị trường người nào đưa ra hàng hóa mới, sớm nhất sẽ có lợi nhuận cao và càng về sau lợi nhuận càng giảm. Có như vậy, quy luật cạnh tranh mới phát huy tác dụng.

Người chủ trang trại cần phải nắm chắc thông tin - thực trạng về thị trường bao gồm:

Tình hình cung cầu về số lượng, chất lượng, hình thức, mẫu mã, chủng loại sản phẩm và giá cả (với tính phức tạp lên, xuống của mỗi loại sản phẩm ở hiện tại và trong tương lai). Từ đó, người chủ trang trại định lượng và mở rộng quy mô sản xuất và dịch vụ, hoặc điều chỉnh, thay đổi, cải tiến sản phẩm cho phù hợp với yêu cầu của thị trường. Một nguyên tắc kinh doanh cơ bản mà không chỉ trong lĩnh vực kinh doanh nông - lâm - ngư nghiệp cần phải biết, đó là: Chỉ sản xuất những sản phẩm mà thị trường có nhu cầu chứ không đưa ra thị trường những cái đã có mà thị trường không cần.

Người chủ trang trại phải biết dự đoán xu hướng hướng phát triển và thay đổi của thị trường. Trên cơ sở xây dựng chiến lược đối với khách hàng, chiến lược sản phẩm nông - lâm - ngư nghiệp và chiến lược đối với những đối thủ trong cạnh tranh. Điều đó gọi là bộ ba chiến lược trong kinh doanh của nền kinh tế thị trường.

** Sản phẩm.*

Trải qua quá trình tiếp thị, chủ trang trại đã nắm được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng thì quyết định chiến

lược sản phẩm trên cơ sở xác định chuyên môn hóa tập trung hóa sản xuất sản phẩm hàng hóa ở một quy mô hợp lý, đồng thời xác định các ngành phối hợp phù hợp với tài nguyên. với những yếu tố kinh doanh của trang trại, đảm bảo kinh doanh thu được lợi nhuận cao.

Để thực hiện được định hướng chiến lược đó, cần chú ý nghiên cứu, trả lời các câu hỏi sau:

+ Thế nào là chuyên môn hóa và các ngành phối hợp. Căn cứ vào đâu để nói rằng chuyên môn hóa phối hợp hợp lý các ngành kinh doanh trong một trang trại?

+ Sản phẩm hàng hóa mũi nhọn (chuyên môn hoá) là gì? Nó chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong sản phẩm hàng hóa và đem lại lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận cao hay thấp (so với các ngành kinh doanh khác)?

+ So với mức lợi nhuận kế hoạch thì trang trại có đạt được không? Vì sao?

+ Trong thời gian tới có cần điều chỉnh, thay đổi, cải tiến những loại sản phẩm nào không? Vì sao?

+ Bằng cách nào để mở rộng thị trường và có thị trường ổn định?

Để giải quyết được những vấn đề trên cần lưu ý:

Khái niệm chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa là một hình thức biểu hiện sự phân công lao động xã hội, để sản xuất ra sản phẩm hàng hóa theo yêu cầu của thị trường và mục tiêu kinh doanh của trang trại, bởi vậy, ngành chuyên môn hóa là ngành có tỷ trọng hàng hóa cao nhất trong trang trại.

Yêu cầu của chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa trong lĩnh vực nông - lâm - ngư nghiệp là:

- Sử dụng đầy đủ, hợp lý ruộng đất, khí hậu cũng như các tài nguyên khác.

- Khắc phục tính thời vụ.

- Hỗ trợ cho ngành chuyên môn hóa (ngành chính) phát triển tốt.

Bởi vậy, chuyên môn hóa phải đi đôi với phối hợp hợp lý các ngành sản xuất bổ sung, sản xuất phụ và dịch vụ. Ngành sản xuất bổ sung là ngành có tỷ trọng hàng hóa thấp hơn ngành chuyên môn hóa. Đối với một trang trại thì có thể có từ 1 đến 3 ngành sản xuất bổ sung.

Ngành sản xuất phụ là ngành không có hoặc có rất ít nông sản hàng hóa. Nó được tổ chức ra nhằm sử dụng đầy đủ hơn nguồn lực của trang trại và chủ yếu là để phục vụ cho yêu cầu sản xuất và đời sống tại chỗ của trang trại.

Ngành dịch vụ chỉ tạo ra giá trị về dịch vụ, không tạo ra sản phẩm hàng hóa nhưng có ý nghĩa rất lớn đối với sản xuất và đời sống.

Muốn có chuyên môn hóa và phối hợp hợp lý các ngành trong một trang trại, nói chung các chủ trang trại, các nhà quản lý phải căn cứ vào các nguyên tắc sau đây:

- Tổ chức các ngành sản xuất bổ sung, sản xuất phụ và dịch vụ để điều kiện thuận lợi cho ngành chuyên môn hóa phát triển tốt.

- Tổ chức các ngành sản xuất bổ sung, sản xuất phụ và dịch vụ để sử dụng triệt để và có hiệu quả nhất các loại

ruộng đất, sức lao động, sức kéo và các tư liệu sản xuất cũng như các nguồn tài nguyên khác trong trang trại.

- Tổ chức các ngành sản xuất bổ sung, sản xuất phụ và dịch vụ để luân chuyển vốn được nhanh, để có lợi nhuận cao nhất tính trên một ha ruộng đất, trên một người lao động và trên một đồng vốn.

Lợi nhuận được tính theo công thức sau:

$$P = D - C$$

Trong đó:

P = Lợi nhuận (đ)

D = tổng doanh thu (đ)

C = tổng chi phí sản xuất (đ)

Tỷ suất lợi nhuận được tính theo những công thức sau:

- Tỷ suất (%) lợi nhuận so với vốn (P'v):

$$P'v = \frac{P}{V} \times 100$$

Trong đó:

P'v = Tỷ suất (%) lợi nhuận so với vốn.

P = Lợi nhuận

V = Tổng số vốn cố định và vốn lưu động (đ)

- Tỷ suất (%) lợi nhuận so với chi phí sản xuất (P'c):

$$P'c = \frac{P}{C} \times 100$$

Trong đó:

P_c = Tỷ suất (%) lợi nhuận so với chi phí sản xuất.

P = Lợi nhuận.

C = Tổng chi phí sản xuất các ngành trong trang trại.

** Vốn (bao gồm tiền và giá trị tài sản):*

Vốn là một trong những điều kiện quan trọng nhất để tiến hành sản xuất kinh doanh của các trang trại. Khi quyết định bỏ vốn để tạo lập một trang trại nông - lâm - ngư nghiệp trong nền kinh tế thị trường, người chủ trang trại tương lai cần phải quán triệt một số quan điểm cơ bản sau đây:

- Vốn đầu tư vào kinh doanh phải sinh lợi.

- Đầu tư vốn phải xuất phát từ yêu cầu của thị trường, để lựa chọn và tập trung sao cho ngành chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa có hiệu quả kinh tế cao, chứ không phải dựa vào khả năng có thể sản xuất cái gì để đầu tư. Có nghĩa là phải đầu tư sản xuất những sản phẩm mà thị trường cần chứ không phải những sản phẩm mình sẵn có.

- Các chủ trang trại phải thật sự có trọn quyền tự chủ về tài chính.

Để tạo được vốn và sử dụng vốn một cách hiệu quả nhất, các ông chủ trang trại cần chú ý nghiên cứu và liên hệ với thực tế của mình để có thể giải quyết tốt những câu hỏi dưới đây:

- Trang trại của bạn có những nguồn vốn nào và bằng những giải pháp nào để tự tạo lập vốn?

- Bạn đã có những giải pháp gì để sử dụng vốn cố định và vốn lưu động có hiệu quả?

- Có những lãng phí nào có thể khắc phục được?

- Hiệu quả đồng vốn của các ngành sản xuất, dịch vụ và chung các ngành ra sao?

Muốn hiểu và trả lời tốt những câu hỏi đặt ra trên đây, các ông chủ trang trại cần lưu ý rằng:

Vốn trong trang trại có thể hình thành từ hai nguồn vốn:

- Nguồn vốn tự có.

- Nguồn vốn đi vay.

Ở nước ta hiện nay, nhìn chung các chủ trang trại đang khó khăn về vốn. Để tạo lập được trang trại của mình, họ phải bằng mọi cách tự tạo vốn, huy động vốn từ nhiều nguồn bằng nhiều hình thức để có thể khơi dậy được nhiều nguồn vốn bên trong và thu hút được những nguồn vốn bên ngoài nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh doanh.

Trong kinh doanh, vốn được chia thành vốn cố định và vốn lưu động.

- Vốn cố định là hình thức biểu hiện bằng tiền của giá trị tài sản cố định như: Máy móc, vật kiến trúc, vườn cây lâu năm, rừng kinh doanh, súc vật cày kéo, sinh sản, chuồng trại chăn nuôi, công trình phục vụ sản xuất và phúc lợi v.v... Đặc điểm của nó là tham gia vào nhiều chu trình sản xuất, dịch vụ; giá trị của chúng được chuyển dần từng phần vào sản phẩm sau mỗi chu kỳ sản xuất dưới hình thức khấu hao.

Sau đây là những biện pháp chủ yếu để sử dụng hiệu quả vốn cố định:

- + Tập trung vốn cho ngành chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa theo yêu cầu của thị trường.

- + Người chủ trang trại cần phải có điều tra, quy hoạch, thiết kế, có luận chứng kinh tế - kỹ thuật đối với các công trình xây dựng.

- + Phải khẩn trương thi công để sớm phát huy tác dụng của vốn đầu tư xây dựng cơ bản.

- + Kết thúc quá trình xây dựng, phải thực hiện đúng quy chế nghiệm thu và thực hiện tốt chế độ sử dụng, bảo dưỡng...

- + Áp dụng chế độ hạch toán, kiểm kê theo định kỳ để quản lý tốt tài sản cố định.

- Vốn lưu động là hình thức biểu hiện bằng tiền của giá trị tài sản lưu động như: Hạt giống, phân bón, nguyên nhiên vật liệu, vật rẻ tiền mua hỏng, sản phẩm chờ tiêu thụ. Vốn lưu động có đặc điểm là thường xuyên vận động, thay đổi hình thái biểu hiện và trải qua hai giai đoạn:

- + Vốn trong quá trình dự trữ (dự trữ vật tư cho sản xuất).

- + Vốn trong quá trình lưu thông (sản phẩm được tiêu thụ).

Muốn sử dụng vốn lưu động có hiệu quả (tăng nhanh tốc độ chu chuyển vốn lưu động), cần thực tiễn và giải pháp như:

- + Dự trữ vật phải hợp lý.

- + Thực hiện thâm canh khoa học, sử dụng các giống mới có năng suất cao, chất lượng tốt, chu kỳ sản xuất ngắn, phân đầu hạ giá thành sản phẩm.

+ Lưu thông, tiêu thụ sản phẩm nhanh.

* *Kỹ thuật:*

Trong quản lý trang trại cần phải ưu tiên cho kỹ thuật vì: Kỹ thuật được hiểu là toàn bộ công cụ và các tư liệu lao động khác cùng với quy trình công nghệ, để sản xuất ra sản phẩm bao gồm cả chế biến và dịch vụ, có nghĩa là trả lời được câu hỏi sản xuất như thế nào?

Kỹ thuật là một trong những bộ phận quan trọng cấu thành lực lượng sản xuất xã hội và là điều kiện vật chất quyết định năng suất, chất lượng và nông sản hàng hóa sản xuất ra, cũng như quyết định khả năng cạnh tranh và mức lợi nhuận cần đạt được của trang trại. Bởi vậy, trong công tác quản lý kinh tế thị trường, trang trại cần phải cải tiến, phát triển kỹ thuật theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa - tức là cải tiến, phát triển từ công cụ lao động giản đơn, thủ công lên cơ giới hóa tự động hóa và đi theo đó các quy trình công nghệ cũng được đổi mới tương ứng - nó không những là vũ khí mà còn là động lực làm tăng nhanh năng suất lao động và chất lượng sản phẩm trong cạnh tranh.

Người chủ trang trại cần phải hiểu rằng, quy trình công nghệ là phương pháp sản xuất (chế tạo) sản phẩm, là hệ thống các cách thức sản xuất, dịch vụ, chế biến... (gọi chung là chu trình sản xuất) có liên hệ với nhau trong quá trình sản xuất, là yếu tố góp phần nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí lao động trong quá trình tạo ra sản phẩm. Quy trình công nghệ của sản xuất bao gồm bảng quy trình công nghệ, trong đó ghi trình tự các thao tác để

biến vật liệu thành sản phẩm (thành phẩm) theo thời gian sản xuất quy định; các loại và tính chất của công cụ, thiết bị máy móc mà người lao động dùng để hoàn thành từng giai đoạn sản xuất; trình độ lành nghề của người lao động để hoàn thành mỗi công việc với những điều kiện sản xuất cụ thể của từng ngành sản xuất - dịch vụ đã được quy định theo những điều kiện sản xuất cụ thể.

Quy trình công nghệ của sản xuất, có ảnh hưởng quyết định đối với chất lượng sản phẩm và chỉ tiêu kinh tế trang trại. Do đó, khi xây dựng quy trình công nghệ, trang trại cần lựa chọn phương pháp tối ưu nhất (tiết kiệm nhất) mà vẫn bảo đảm tốt nhiệm vụ sản xuất - chế tạo sản phẩm về số lượng và chất lượng, đồng thời phải nghiêm chỉnh tuân theo kỷ luật công nghệ trong quy trình sản xuất. Khi xây dựng quy trình công nghệ sản xuất cần áp dụng rộng rãi những kinh nghiệm sản xuất tiên tiến, có cùng điều kiện.

Từ ý nghĩa kinh tế đó, các ông chủ trang trại cần liên hệ với thực tế của mình để trả lời những câu hỏi dưới đây: (Lưu ý rằng, phải nắm chắc hướng cần đưa những tiến bộ kỹ thuật vào kinh doanh. Hãy quan tâm đến khả năng sử dụng kỹ thuật mới cho người lao động).

+ Hệ thống cơ sở vật chất hiện tại của trang trại như thế nào, đặc biệt là công cụ lao động?

+ Hiện nay có những tiến bộ kỹ thuật nào đã áp dụng và sẽ áp dụng vào sản xuất kinh doanh của trang trại?

+ Bằng cách nào để đưa được những kỹ thuật mới vào kinh doanh?

+ Hiệu quả của việc đưa kỹ thuật mới vào kinh doanh?

Hiện nay, kinh tế nước ta nói chung, các trang trại nói riêng đang trong quá trình chuyển từ nền sản xuất nhỏ, ít sản phẩm hàng hóa sang sản xuất lớn có nhiều hàng hóa việc cải tiến công cụ lao động phải tiến hành từng bước phù hợp với điều kiện và khả năng của từng trang trại ở từng vùng, từng thời gian cụ thể, tránh rập khuôn, máy móc, không có hiệu quả kinh tế. Những tiến bộ khoa học về giống, nước, phân cần được áp dụng mạnh mẽ.

d. Phương pháp quản lý các nguồn tài nguyên trong trang trại.

Một trang trại, có các nguồn tài nguyên chủ yếu là: đất - nước - thời tiết - khí hậu. Chúng là môi trường sống chủ yếu của sinh vật, đặc biệt là cây trồng.

- *Đất đai và không gian:*

Nói đến tài nguyên của một trang trại, trước tiên phải nhắc đến đất đai và không gian. Trong nền kinh tế thị trường, các nhà quản lý, các chủ trang trại phải xét đến vị trí của đất từ nơi sản xuất đến thị trường, diện tích đất có nằm trong hệ thống nông giang, có nước tưới tiêu chủ động không? Nguồn vi lượng trong đất và khí hậu có thích ứng với cây trồng chính không? Độ dốc của đất, không gian của đất là liền khoảnh hay rải rác, manh mún?

Muốn vậy, cần phân loại ruộng đất, tính giá trị các loại đất và có biện pháp bảo vệ, cải tạo và bồi dưỡng, sử dụng từng loại đất có hiệu quả, phù hợp với yêu cầu của luật định.

- Nước:

Việc quản lý nguồn nước bảo đảm yêu cầu tưới, nên có vị trí đặc biệt quan trọng trong nông nghiệp. Kinh nghiệm dân gian đúc kết rằng: "Nhất nước, nhì phân, tam cần, tứ giống". Vấn đề đặt ra cho các trang trại là cần tổ chức xây dựng và quản lý hệ thống tưới nước như thế nào để vừa đáp ứng yêu cầu cao nhất đối với cây trồng, vật nuôi, vừa tiết kiệm được chi phí. Bởi vậy, ngoài việc tổ chức quản lý các nguồn nước do hệ thống đại, trung thủy nông của Nhà nước, hoặc Nhà nước và nhân dân cùng xây dựng, việc trang trại tổ chức quản lý nguồn nước, bao gồm một hệ thống biện pháp truyền thống. Đó là những biện pháp như: Ngăn khe suối nhỏ, tổ chức lại phân trên mặt đất của chu trình thủy học để đảm bảo lượng nước cung cấp cho cây trồng. Cần phải coi trọng việc làm các hồ nhỏ, đắp đập, xây ao chắn nước, giữ nước để kết hợp nuôi cá, làm thủy lợi nhỏ, thủy điện nhỏ...

- Thời tiết và khí hậu:

Thời tiết - khí hậu có ý nghĩa rất lớn đối với cây trồng, vật nuôi. Khi xảy ra những thay đổi về độ nóng, độ ẩm, mưa gió, bão lụt, sẽ gây ảnh hưởng rất lớn đối với sản xuất nông - lâm - ngư nghiệp. Do đó, việc quản lý tiểu khí hậu, chủ yếu là điều tiết các luồng hơi nước, hơi nóng bằng cách trồng bờ, trồng rừng chắn gió, chắn cát bay, trồng cây bóng mát, cây che phủ bề mặt chống xói mòn của mưa to, gió lớn.

Đối với một ông chủ trang trại thì cần phải biết đánh giá đúng giá trị tài nguyên của trang trại. Để sử dụng hiệu

quả nhất các nguồn tài nguyên (bao gồm: Đất và không gian - nước - thời tiết - khí hậu), người chủ trang trại phải tập trung nghiên cứu những câu hỏi chủ yếu sau:

+ Các nguồn tài nguyên của trang trại có thuận lợi và khó khăn gì? Nó ảnh hưởng đến giá thành, lợi nhuận ra sao?

+ Đối tượng sản xuất nông nghiệp của trang trại gắn bó với đất, nước và thời tiết - khí hậu như thế nào?

+ Bằng cách nào để đánh giá đúng giá trị những tài nguyên đó của trang trại?

+ Kinh nghiệm của người chủ trang trại làm thế nào để sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn tài nguyên đó?

Cần nhớ rõ một điều, đối tượng sản xuất chủ yếu của trang trại là những cơ thể sống. Nó luôn luôn gắn với đất, nước và thời tiết - khí hậu. Là cơ thể sống, cây trồng và gia súc tồn tại, phát triển và phát dục theo quy luật sinh vật học và luôn luôn yêu cầu những điều kiện tự nhiên, kinh tế và kỹ thuật. Đặc biệt là mối quan hệ của môi trường sống: đất - nước - thời tiết - khí hậu. Điều mà mọi người làm nông nghiệp ai cũng biết là năng suất cây trồng cao hay thấp; trước hết phụ thuộc vào chất lượng đất, chế độ nước trong đất và thời tiết - khí hậu tốt xấu đối với mỗi loại cây trồng. Đó là những yếu tố quan trọng có mối quan hệ nhân quả sâu sắc nhất, phong phú và đa dạng nhất. Tuy vậy, thiên nhiên phân bố những yếu tố đó không đồng đều theo lãnh thổ và diễn biến rất phức tạp. Do đó, muốn sản xuất nông nghiệp đạt hiệu quả kinh tế cao nhất, con người phải nghiên cứu nó một cách toàn diện, nhận thức nó một cách đúng đắn để tiến hành phân vùng, quy hoạch sản xuất theo

đơn vị lãnh thổ và tổ chức sản xuất. Đối với các trang trại nông nghiệp thì phải xử lý sao cho phù hợp với điều kiện tự nhiên của từng vùng - những nguồn tài nguyên rất phong phú, vô cùng quý báu, nhưng cũng hết sức phức tạp. Bởi lẽ, cơ sở để phát triển sản xuất nông nghiệp nói chung và ngành trồng trọt nói riêng là việc sử dụng những tiềm năng sinh vật cũng như các quy luật tự nhiên khác (thời tiết, khí hậu, thủy văn...) đều hoạt động một cách tự nhiên. Con người không thể ngăn cản các quá trình đó và để tránh khỏi các hậu quả, chúng ta phải tổ chức sản xuất thích ứng với những điều kiện tự nhiên.

Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, khi khai hoang, sản xuất ở những vùng đồi núi, nhiều người thiếu sự hiểu biết cần thiết đã chặt phá cả những khu rừng gỗ quý, đốn cả những đai chắn rừng, chắn gió mà ông cha ta đã tạo lập hàng trăm năm để chế ngự thiên tai, bảo vệ mùa màng, cải tạo môi trường... Thậm chí, có cả một số hợp tác xã, nông trường quốc doanh cũng vừa đốn chặt, vừa không chú ý chống xói mòn, bảo vệ môi trường đã dẫn đến những tác hại rất lớn. Theo tài liệu về nghiên cứu xói mòn (của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn), hàng năm các đồi núi nước ta bị xói mòn chừng 1cm đất trên mặt, tức là trung bình mỗi ha mất đi 100m³ đất (khoảng 200 tấn), trong đó có 6 tấn mùn, tương đương với 100 tấn phân chuồng và 300kg đạm nguyên chất, hoặc tương đương với 1,5 tấn sulfat đạm.

Việc đất đai bị xói mòn đã dẫn tới năng suất cây trồng giảm sút. Hầu hết, những nương lúa ở miền núi sản xuất trong điều kiện không thuận lợi, làm ảnh hưởng đến môi

trường, trong năm đầu mới khai hoang thường cho năng suất đạt 18 - 20 tạ/ha vì đất còn tốt, nhưng tới năm thứ hai, thứ ba giảm dần, đến năm thứ tư chỉ còn một, hai tạ.

Chính vì vậy, công tác chống xói mòn, bảo vệ môi trường trong các trang trại là một vấn đề có ý nghĩa kinh tế cực kỳ to lớn, cần được quan tâm ngay từ đầu.

Mặc khác, người làm kinh tế nông nghiệp nói chung và người làm kinh tế trang trại nói riêng cần nhận thức đúng đắn rằng, nước ta nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới có lượng mưa, khí hậu và ánh sáng tương đối phù hợp với sự phát triển của sinh vật, nhưng lại có chế độ gió mùa và nhìn chung hàng năm có hai mùa rõ rệt. Đồng thời, theo vĩ tuyến và độ cao còn pha trộn khí hậu ôn đới hoặc á nhiệt đới (Đông Bắc, Tây Bắc, Ngọc Linh, Đà Lạt...).

Đó là điều kiện thuận lợi để phát triển nhiều chủng loại cây trồng, thu hoạch được nhiều vụ trong năm. Mặc dù vậy, vì khí hậu không đồng nhất theo lãnh thổ nên mỗi địa phương, mỗi trang trại cần dựa trên phân vùng khí hậu nông nghiệp để xây dựng cho mình một công thức thời vụ thích hợp và một cơ cấu cây trồng có lợi nhất, một số chế độ luân canh hợp lý và những quy trình sản xuất tương ứng. Thực hiện được như vậy, chắc chắn sẽ tận dụng được những tiềm năng về khí hậu để sản xuất quanh năm, với năng suất cây trồng ngày càng cao, dẫn đến có lợi nhuận cao.

e. Người chủ trang trại với việc quản lý con người - lao động - thù lao.

Đối với một trang trại, ngoài việc sử dụng lực lượng lao động vốn có của gia đình, người chủ trang trại còn phải

thuê mướn một số lao động làm việc cả năm hoặc từng thời vụ. Do đó, việc quản lý, sử dụng lao động và thù lao, lao động có vị trí quan trọng. Người chủ trang trại cần phải có nghệ thuật quản lý, sử dụng con người sao cho tạo được quyền tự chủ trong công việc của mỗi người để đạt được hiệu quả công tác và sản xuất tốt nhất. Đồng thời phải chú ý đầy đủ và bảo đảm lợi ích kinh tế của mỗi người, gắn lợi ích kinh tế với thành quả lao động của họ để tạo ra động lực cá nhân, vì không có động lực cá nhân thì động lực của trang trại và của xã hội cũng không có.

Quản lý, sử dụng lao động còn thể hiện ở việc có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn lao động có thể có (kể cả lao động dư thừa) nhằm bảo đảm nâng cao tỷ suất sử dụng sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

- Muốn tạo quyền tự chủ trong công việc cho con người - nhất là người thừa kế để đạt được hiệu quả công tác và sản xuất cao, cần giải quyết các vấn đề sau:

+ Tình hình nguồn lao động của trang trại (số lượng, chất lượng) như thế nào?

+ Sử dụng thời gian và khả năng của họ ra sao?

+ Dùng phương pháp nào để động viên tinh thần và sự cố gắng của họ (quan tâm lợi ích vật chất và kêu gọi lòng tự hào về trang trại...)?

+ Làm sao có thể chấp nối công việc của nhiều người với nhau? (tuy nhiên, phải hết sức chú ý tới nhân cách của mỗi người).

+ Năng suất lao động (giờ, ngày, tháng, năm) đã đạt được ở mức nào?

- Để làm cho công việc được triển khai trong khoảng thời gian có hiệu quả cao nhất, cần phải biết rõ:

+ Những việc cần làm là gì?

+ Số lượng và chất lượng công việc phải đạt được như thế nào?

+ Khi nào thì phải làm?

+ Ai làm?

+ Làm tốt, xấu thì quyền lợi và trách nhiệm như thế nào (so với định mức lao động và khoán)?

f. Công tác hạch toán kinh doanh của một trang trại.

Việc quản lý trang trại trong nền kinh tế thị trường rất chú trọng đến công tác hạch toán kinh doanh (HTKD). Bản chất của việc HTKD là phương pháp quản lý kinh doanh có kế hoạch và tiết kiệm dựa trên cơ sở tính toán, phân tích và giám sát chặt chẽ các khoản thu, chi để kinh doanh có lãi và tái sản xuất mở rộng.

Mặc dù có những điểm khác biệt so với những ngành kinh doanh khác (do đặc điểm của sản xuất nông - lâm - ngư nghiệp quy định) nhưng HTKD trong các trang trại nông - lâm - ngư nghiệp, đều có chung các nguyên tắc dưới đây:

- Tự bù đắp chi phí và có lãi.

- Có quyền độc lập tự chủ hoàn toàn về tài chính và nghiệp vụ kinh doanh.

- Thực hiện giám sát bằng tiền mặt đối với các hoạt động kinh doanh của trang trại.

- Thực hiện khuyến khích lợi ích vật chất và trách nhiệm vật chất.

Để thực hiện hạch toán kinh doanh, các trang trại phải có những điều kiện sau:

- Trang trại phải hoàn toàn độc lập tự chủ về kinh doanh, đặc biệt là tài chính.

- Phải có cán bộ hiểu biết về năng lực nghiệp vụ hạch toán, biết sử dụng các quan hệ hàng hóa - tiền tệ và các quy luật khác của nền kinh tế thị trường, thực hiện nghiêm ngặt chế độ tiết kiệm.

- Nhà nước ổn định luật pháp và các chính sách kinh tế vĩ mô.

- Trang trại có đủ thông tin và phương tiện xử lý thông tin.

Nội dung HTKD của trang trại chủ yếu là:

- Hạch toán vốn.

- Hạch toán giá thành.

- Hạch toán lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận.

g. Phân tích hoạt động kinh doanh (PTHĐKD).

PTHĐKD là việc nghiên cứu hoạt động kinh doanh của trang trại trong một thời gian nhất định (tháng, vụ, năm) bằng cách so sánh các tài liệu hạch toán kế toán, hạch toán thống kê, hạch toán kỹ thuật - nghiệp vụ với các chỉ tiêu kế hoạch.

Ở đây, trang trại cũng là một hình thức tổ chức kinh doanh, do đó, phải tiến hành PTHĐKD để biết rõ ưu điểm,

lợi thế để so sánh các trang trại, đồng thời biết được những khuyết điểm để khắc phục nhằm mở rộng kinh doanh, chiến thắng được các đối thủ cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường, bảo đảm lợi nhuận ngày càng tăng.

PTHĐKD trong các trang trại nông - lâm - ngư nghiệp có những nội dung chủ yếu sau:

- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất, dịch vụ của trang trại, đặc biệt là tình hình thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm, dịch vụ và lợi nhuận của trang trại...

- Phân tích tình hình tổ chức và quản lý các yếu tố kinh doanh trong từng ngành và cả trang trại.

- Phân tích tình hình tổ chức (cơ cấu các ngành) và quản lý các ngành kinh doanh của trang trại.

- Phân tích thị trường (mua vật tư, bán sản phẩm).

- Phương pháp PTHĐKD chủ yếu là so sánh kết quả sản xuất, dịch vụ đã đạt được với kế hoạch, kết quả của năm trước, thời kỳ trước, kết quả của các trang trại (các cơ quan kinh doanh) khác có điều kiện kinh doanh tương tự.

IV. ĐÔI NÉT VỀ TỐC ĐỘ, QUY MÔ PHÁT TRIỂN KINH TẾ TRANG TRẠI Ở NƯỚC TA TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY.

Từ năm 1989 đến nay, ai tới Nam Bộ, đến huyện Mộc Hóa (thuộc vùng Đồng Tháp Mười) hay đến các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long, miền Đông Nam Bộ, Tây Nguyên, hoặc tới các tỉnh duyên hải miền Trung, Đồng bằng Bắc Bộ, sẽ thấy hàng loạt trang trại chuyên môn hóa sản xuất:

lúa, mía, cà phê, cao su, cây ăn quả, chè, gia cầm, gia súc, thú rừng... được hình thành. Những trang trại này cũng có thể ở dạng chuyên môn hóa kết hợp hợp lý các ngành với quy mô từ nhỏ, vừa, lớn đến cực lớn.

Quy mô diện tích đất kinh doanh của một trang trại phổ biến ở mức trên dưới 5 hécta, đến 10 - 20 - 30ha, có trang trại rộng đến hàng trăm hécta (như ngư trại khai hoang lấn biển nuôi trồng thủy sản của ông Nguyễn Văn Khanh, ở huyện An Hải - thành phố Hải Phòng có diện tích kinh doanh từ 246 - 300 hécta). Lớn hơn, có trang trại hàng nghìn hoặc hơn hai nghìn hécta đất canh tác như trang trại trồng mía của bà Phạm Thị Thiên ở tỉnh Long An có diện tích 2350 hécta hay lâm trại trồng rừng của ông Lâm Văn Hiệp cũng có hơn 2000 hécta...

Các chủ trang trại hầu hết đã sử dụng lực lượng cơ khí, nhất là máy kéo và lao động làm thuê. Giá trị tổng sản phẩm của những trang trại loại nhỏ phổ biến là trên dưới 100 - 200 triệu, loại vừa từ 200 triệu đến 1 tỷ; loại lớn từ 1 tỷ đến 5 tỷ; loại cực lớn là trên 5 tỷ. Ví dụ như trang trại mía của bà Phạm Thị Thiên hàng năm có doanh thu trên dưới 30 tỷ đồng.

Từ cuối năm 1992, trên vùng đất mới khai hoang lấn biển ở Cồn Ngạn, huyện Giao Thủy (Nam Định) đã có 1.700ha (trong tổng số là 3.200ha) được 59 chủ thuê lập nên 59 trang trại, bình quân mỗi trang trại có quy mô gần 30ha, cá biệt có trang trại tới 120ha.

Những chủ trang trại ở đây đã quy hoạch xây dựng hệ thống ao, mua sắm phương tiện chuyên môn hóa nuôi tôm,

cua... bán cho nhà máy đông lạnh của huyện và xuất khẩu cho các thị trường Nhật Bản, Hồng Kông. Hiệu quả kinh doanh của các trang trại ngày càng cao, lợi nhuận thu được của các chủ trang trại ngày càng tăng. Do vậy, vùng đất này từ nghèo đói, lạc hậu đã trở nên trù phú.

Nhìn chung, trong thời gian qua, các trang trại đã xuất hiện và phát triển ở nhiều nơi trên phạm vi toàn quốc, kể cả vùng Đồng bằng sông Hồng là nơi đất hẹp người đông, đặc biệt là những vùng trung du, miền núi hoặc ở vùng đất mới khai hoang, lấn biển.

Theo thống kê chưa đầy đủ, năm 1989 tổng số có 5.125 trang trại, đến năm 1992 đã tăng lên đến 13.246 trang trại, nhiều hơn gấp 2,53 lần. Đến tháng 7/1999, cả nước có 90.167 trang trại, tăng gấp 6,8 lần so với năm 1992 và gấp 17,3 lần so với năm 1989, tức là sau 10 năm.

Diện tích đất kinh doanh nông nghiệp trong cùng thời gian 1989 - 1992 đã tăng từ 22.946ha lên 58.282ha, gấp 2,54 lần. Năm 1999 diện tích đất kinh doanh nông nghiệp tăng lên 396.282ha, gấp 6,81 lần so với năm 1992 và gấp 17,29 lần so với năm 1989.

Vốn đầu tư của các trang trại trong cả nước, nếu tính từ khi mới thành lập ở năm 1989 của 5.215 trang trại có chừng 5.136.775 triệu đồng thì đến năm 1999 của 90.167 trang trại đã đầu tư đến 18.030.000 triệu đồng, nhiều hơn gấp 35,1 lần.

Từ những số liệu này ta thấy trình độ đầu tư thâm canh, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật theo hướng công

nghiệp hóa hiện đại hóa của các trang trại trong 10 năm (1989 - 1999) đã dần tăng lên. Tổng giá trị sản phẩm bình quân của các trang trại trong những năm 1997 - 1999 được chừng 9.575 tỷ đồng/năm, chiếm 7,98% giá trị tổng sản phẩm nông nghiệp. Đặc biệt là tỷ suất nông sản hàng hóa của các trang trại ở năm 1992 chiếm 78,6% thì năm 1999 đã tăng lên đến 86,74%.

Qua phân tích ở trên chúng ta thấy, trong 10 năm (1989 - 1999), kinh tế trang trại ở nước ta đã phát triển với tốc độ ở những năm sau tăng nhanh hơn những năm trước. Hơn nữa, cũng cần lưu ý rằng, ở những vùng có bình quân diện tích ruộng đất nông nghiệp cao và có truyền thống sản xuất nông sản hàng hóa như Đồng bằng sông Cửu Long và những vùng trung du miền núi (có nhiều đất trống đồi núi trọc) hoặc các vùng khai hoang lấn biển (như Cần Ngạn, Giao Thủy) thì tốc độ và quy mô phát triển trang trại rất nhanh. Ví dụ như, ở hầu hết các huyện thị của các tỉnh như: Yên Bái, Bình Phước, Bình Dương... trang trại đã phát triển rất mạnh. Đơn cử như huyện Bảo Yên của tỉnh Yên Bái, năm 1992 mới có hơn 70 trang trại thì đến năm 1999 đã tăng lên hơn 1000 trang trại. Nếu tính cả tỉnh Yên Bái, đến tháng 8/1998 đã có 11.729 trang trại. Và đến thời điểm này, Yên Bái vẫn là tỉnh có nhiều trang trại nhất nước. Tuy nhiên, theo kết quả điều tra và kinh tế trang trại ở 15 tỉnh có trên 90% diện tích cây trồng của các trang trại đã đưa vào kinh doanh thì bình quân của trang trại ở Yên Bái có giá trị tổng sản phẩm thấp (33,25 triệu đồng/trang trại), đặc biệt là có tỷ suất nông sản hàng hóa thấp nhất (65,9%).

Nguyên nhân của tình trạng này, là do hiện nay chưa có sự thống nhất tiêu chí phân định ranh giới rõ ràng giữa kinh tế hộ gia đình nông dân và kinh tế trang trại. Do đó, có thể ở địa phương này (và có ở một số nơi khác) đã nhập một số hộ kinh tế gia đình nông dân loại khá, thậm chí chỉ là loại trung bình để tính chung vào cái gọi là "kinh tế trang trại gia đình".

Tóm lại, trong những năm qua, kinh tế trang trại ở nước ta có một số đặc điểm cơ bản sau:

- + Lịch sử tạo lập trang trại ở nước ta đã có rải rác từ lâu ở nhiều nơi, tuy vậy, chỉ được phát triển "tự phát" từ khi có chủ trương đổi mới về tổ chức và quản lý "nền kinh tế hàng hóa có cơ cấu nhiều thành phần" theo tinh thần Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (12/1996). Từ năm 1993 đến nay, kinh tế trang trại phát triển nhanh và mạnh.

- + Tốc độ và quy mô phát triển của kinh tế trang trại trong những năm "đổi mới" quản lý kinh tế của đất nước nói chung và của kinh tế nông - lâm - ngư nghiệp nói riêng theo hướng "tự phát" của cơ chế thị trường. Tuy nhiên, tốc độ và quy mô phát triển nhanh và không đồng đều giữa các vùng, các miền (miền núi, trung du, miền đất mới khai hoang lấn biển và vùng Đồng bằng sông Cửu Long, miền Đông Nam Bộ thì phát triển tương đối nhanh; còn vùng Đồng bằng miền Trung và sông Hồng thì phát triển với tốc độ rất chậm chạp và quy mô nhỏ bé - nhiều huyện hầu như chưa có trang trại nào theo đúng nghĩa của nó).

- + Quy mô về đất kinh doanh, ngoài điều kiện ruộng đất bình quân hộ nhiều ít ở từng nơi (như ở Bình Phước

bình quân 6,65ha/hộ, ở Đồng bằng sông Hồng bình quân chỉ có 0,3ha/hộ...) còn chủ yếu là phụ thuộc vào hướng kinh doanh. Hướng kinh doanh có thể là nông - lâm - ngư nghiệp hoặc lâm nông - ngư nghiệp. Tùy vào hướng kinh doanh mà các trang trại có quy mô diện tích đất đai khác nhau, cá biệt có thể chỉ trên dưới 2ha; nhưng phổ biến là từ 5 - 10 - 20 - 30ha, một số ít trang trại có quy mô diện tích đất đai kinh doanh đến hàng trăm, thậm chí đến hàng nghìn hécta.

+ Hình thức trang trại - trang viên - điền trang - đồn điền hình thành và phát triển dưới các chế độ phát triển khác nhau thì phương pháp tạo và sử dụng các nguồn lực tất yếu là có khác nhau, nhất là lao động làm thuê. Ở nước ta, quan hệ giữa chủ trang trại và người lao động chủ yếu là tạo việc làm tại chỗ. Người lao động được trả công trên cơ sở thỏa thuận theo giá cả thị trường sức lao động tại mỗi địa phương và về cơ bản có quan hệ thân thiện giữa chủ và người lao động làm thuê. Tuy nhiên, cũng cần phải nhận thấy có thực trạng "ở các địa phương đã có sự cạnh tranh không lành mạnh trong việc thuê lao động, bước đầu đã có sự xung đột giữa người lao động làm thuê với chủ trang trại và giữa những người đi làm thuê với nhau" (Báo Nông nghiệp Việt Nam số 3 - ngày 6/9/1998. Cần sớm nghiên cứu để có chính sách, có những quy định cụ thể và khung tiền công (phù hợp với thời gian và không gian); có chế độ bảo hiểm lao động, bảo hộ, bố trí thời gian làm việc, thời gian nghỉ ngơi của người lao động sao cho hợp lý (phù hợp với Luật lao động). Hơn nữa, cần chú ý đúng mức đến

những đặc trưng của sản xuất nông nghiệp là có tính thời vụ, chủ yếu làm ngoài trời và nặng nhọc.

+ Tồn tại:

Bên cạnh những thành tích đáng khích lệ, kinh tế trang trại nước ta trong thời gian qua vẫn còn tồn tại những khó khăn. Cần được nghiên cứu, phân tích từ những mô hình cụ thể, rút ra những bài học cần thiết để có giải pháp phát triển và quản lý tốt hơn.

V. PHÂN TÍCH MỘT SỐ MÔ HÌNH TRANG TRẠI ĐỂ RÚT RA KINH NGHIỆM VỀ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.

1. Phân tích một số mô hình trang trại: (lựa chọn theo các hướng kinh doanh).

Ở phần trước, chúng tôi đã điếm qua những vùng có kinh tế trang trại hình thành và phát triển trên phạm vi toàn quốc. Tuy nhiên, để có thể rút ra được những kết luận khoa học, chúng ta có thể điếm qua một số mô hình cụ thể. Những mô hình ấy được ưu tiên phân loại theo hướng kinh doanh chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp và có tên gọi tương ứng là nông trại. Phân loại theo vị trí chuyên môn hóa của từng ngành, hoặc phân loại theo hướng chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa đến từng nhóm sản phẩm, như trang trại cây ăn quả, trang trại sinh vật cảnh... và cuối cùng là phân loại theo

hướng chuyên môn hóa đến từng loại sản phẩm hàng hóa như: trang trại bò, trang trại lúa, trang trại (dầm) tôm...

a. Mô hình nông trại.

Thời gian qua, ở nước ta, mô hình nông trại đã và đang hình thành với nhiều hình thức rất phong phú đa dạng về phương hướng kinh doanh chuyên môn hóa (CMH) và phối hợp hợp lý các ngành theo yêu cầu của thị trường và điều kiện kinh doanh trong từng môi trường cụ thể. Sau đây là một số mô hình nông trại.

+ Nông trại của anh Bình ở thôn Mai Hạ, xã Tân Thanh, huyện Lạng Giang, thuộc vùng trung du của tỉnh Bắc Giang.

Anh Bình là một nhà nông trẻ có chí làm giàu trên đất gò đồi. Từ khi có chính sách đổi mới, anh đã từng bước tạo lập được trang trại kinh doanh nông nghiệp có quy mô 5ha. Trong đó, ngành chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa là chè búp với diện tích 2,5ha và ngành phối hợp sản xuất hàng hóa là cây ăn quả có quy mô 0,5ha, đồng thời làm nông lâm kết hợp trên 1,5ha rừng và sản xuất lương thực trên 0,5ha để vừa có lương thực, thực phẩm, có củ đun cho nhu cầu đời sống hàng ngày của gia đình, vừa có gỗ làm sản phẩm hàng hóa.

Ở các huyện, tỉnh miền trung du phía Bắc, những mô hình như nông trại của anh Bình xuất hiện khá nhiều.

+ Mô hình nông trại chuyên môn hóa sản xuất quế của anh Đặng Nho Thanh - dân tộc Dao, thuộc xã Viễn Sơn, huyện Văn Yên, tỉnh Yên Bái.

Cách đây 11 năm, anh Thanh cùng với gia đình của mình đã nhận đầu thầu 10ha đất trồng quế và xen các loại đậu đỗ, cùng với hơn 2ha đất được giao, anh bố trí trồng cây hàng năm. Trên diện tích này, anh Thanh, ngoài số lao động của gia đình còn thuê mướn một số nhân công (chủ yếu là lao động thời vụ) để trồng 2 vạn cây quế trong 2 năm liền. Sau 8 năm, quế cho sản phẩm tương đối tốt. Khi đó, nếu tính mỗi cây cho 5kg quế, với giá 5.000 - 6.000đ/kg (giá năm 1993) thì hàng năm, nông trại của anh Thanh có doanh thu từ quế khoảng 50 - 60 triệu đồng. Đến nay, giá trị thu hoạch đã cho hơn 100 triệu đồng. Đồng thời để phối hợp với chuyên môn hóa sản xuất quế, nông trại gia đình anh Thanh đã bố trí sản xuất hợp lý các loại nông sản phẩm khác mà chủ yếu là lương thực, thực phẩm cho thị trường địa phương và chi dùng hàng ngày của gia đình.

+ Nông trại của anh Ngô Văn Kịch ở huyện An Hải, ngoại thành Hải Phòng.

Ở vùng đồng bằng sông Hồng, cũng như các đồng bằng nhỏ miền Trung, bình quân ruộng đất rất thấp (mỗi nông hộ chỉ có 0,3ha đất canh tác). Trong nông thôn, ngoài nông nghiệp, các ngành kinh doanh khác chưa được phát triển mạnh mẽ nên việc tập trung ruộng đất vào những hộ biết làm giàu gặp nhiều khó khăn. Mặc dù vậy, cũng có một số chủ nông hộ có ý chí, muốn làm giàu và biết làm giàu đã tìm cách vượt ra khỏi "cái xiềng" 0,3ha/hộ để phát triển trang trại chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa. Trong đó có nông trại của anh Ngô Văn Kịch.

Anh Kính nhận của hợp tác xã 4,8ha ruộng xấu, không ai quan tâm để cải tạo và đưa tiến bộ kỹ thuật vào kinh doanh sản xuất lúa. Anh đã trang bị máy công nông, máy bơm nước và máy xay xát để vừa chuyên môn hóa sản xuất lúa vừa kết hợp dịch vụ và phát triển chăn nuôi 30 đầu lợn thịt trong năm. Kết quả, hàng năm, trang trại anh đã có tổng thu 184 triệu đồng, với một cơ cấu kinh doanh khá hợp lý như bảng dưới đây: (thời gian tính 5 năm: 1995 - 1999).

Các ngành kinh doanh	Tổng sản lượng (tấn)	Đơn giá (triệu đồng)	Tổng thu (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
Lúa	60	1,8	108	58,69
Lợn	3	12,0	36	19,57
Dịch vụ	...	...	40	21,74

+ Nông trại chuyên môn hóa sản xuất cà phê phối hợp với trồng cây họ đậu của ông Nguyễn Văn Khai (Nghĩa Đàn - Nghệ An).

Ông Khai là một Việt kiều từ Thái Lan về. Trước tiên, ông xin cải tạo 8ha đất đồi núi trọc bị bỏ hoang hóa ở Đông Hiếu - Nghĩa Đàn (Nghệ An). Ông đã biết dùng các biện pháp cải tạo đất, trồng mới cà phê, chăm sóc cà phê đúng quy trình công nghệ theo hướng thâm canh cao, nhờ đó, năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh doanh cà phê của ông rất cao. Doanh thu hàng năm đạt 180 - 250 triệu và lợi nhuận thu được 80 - 100 triệu đồng/năm.

+ Nông trại của ông Chu Văn Ngôi (Đức Trọng - Lâm Đồng). Ông Ngôi quê ở Sen Hồ (Hà Bắc). Ông chuyển vào

xã Liên Hiệp, huyện Đức Trọng, Lâm Đồng từ năm 1954, làm rẫy làm vườn để sống. Hiện nay, ông đã lập được một trang trại chuyên môn hóa trồng 3ha dâu để nuôi tằm, 1,5ha cà phê, 0,5ha bơ. Với quy mô 5ha đó, doanh thu hàng năm đã đạt chừng 200 triệu đồng.

Bên cạnh đó, ông còn sản xuất lương thực và thực phẩm để cung cấp một phần sản phẩm hàng hóa cho thị trường tại chỗ và tiêu dùng trong gia đình.

b. Mô hình lâm trại.

Từ khi có chủ trương, chính sách và các dự án giao đất, giao rừng, phủ xanh đất trống đồi núi trọc của Nhà nước và chương trình PAM, trong những năm qua, nhiều lâm trại độc lập và lâm trại hình thành trong lòng các lâm trường đã xuất hiện ngày một nhiều. Có cả loại nhỏ (trên dưới 50ha), loại vừa (hàng trăm hecta), loại lớn (hàng ngàn hecta). Sau đây là một số mô hình tiêu biểu:

+ Mô hình lâm trại (trại rừng) của ông Nguyễn Hữu Giảng (Vĩnh Phúc).

Đây là trang trại có quy mô 290ha (220ha rừng trồng và tu bổ 70ha rừng tái sinh) trên đất gò đồi Thanh Cao, thuộc xã Ngọc Thanh huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc. Năm 1989, sau khi được Hạt kiểm lâm giao đất sử dụng theo hợp đồng 30 năm, với phương thức Nhà nước cấp 250kg gạo cho một hecta làm lương thực ăn để trồng rừng và quy định người trồng được hưởng 80% sản phẩm cây rừng và hưởng 100% sản phẩm tán rừng, ông đã đầu tư 60 triệu đồng (trong đó có 10 triệu đồng vay quỹ tín dụng

ngân hàng) và đưa 20 lao động làm thuê cùng công cụ đến dựng trại, ương giống, quy hoạch trồng và tu bổ rừng theo đúng quy trình kinh tế, kỹ thuật.

Vào năm 1990, ông đã trồng thành công 220ha rừng bạch đàn Úc, keo tai tượng. Sau 9 năm, ông đã bắt đầu được thu hoạch một số sản phẩm của rừng. Theo số liệu dự tính cho biết, trên một héc-ta trồng bạch đàn, keo tai tượng, sau 10 năm thu được 100m³ gỗ. Giá 1m³ gỗ là 240.000 đồng (giá năm 1993). Như vậy, (không kể 70ha rừng chăm sóc, sản phẩm phụ và sản phẩm nông nghiệp dưới tán rừng), chỉ kể 220ha rừng kinh doanh (24 triệu x 220ha = 5.280 triệu), thì sau 10 năm ông sẽ có doanh thu 80% của số đó là 4.224 triệu đồng. Bên cạnh đó, ngay từ đầu, ông đã biết làm nông lâm kết hợp để tiến hành sản xuất một số nông sản phẩm, bảo đảm nhu cầu tại chỗ và còn một số sản phẩm hàng hóa đáng kể. Tính ra, hiệu quả lâm - nông của trang trại ông rất lớn.

+ Mô hình lâm trại của anh Trần Quốc Châu (Vĩnh Phúc). Lâm trại của anh Châu có quy mô 230ha rừng trồng kinh doanh trên đất Phú Sơn (Vĩnh Phúc). Anh Trần Quốc Châu nguyên là công nhân Nông trường chè Phú Sơn. Anh Châu đi bộ đội và bị thương nhẹ. Năm 1995, anh nhận thấy trong số đất đội anh quản lý có một số đất trồng chè nhưng không hiệu quả lắm, anh làm đơn xin trồng rừng. Có đất, anh lại được Liên hiệp các xí nghiệp nguyên liệu giấy Vĩnh Phúc giúp đỡ, đầu tư về vốn, vật tư, hạt giống, đưa máy đến làm đất và hướng dẫn kỹ thuật trồng. Năm 1989, anh lập trại và trồng được 43ha. Năm 1990, anh trồng được 40ha, 1991 trồng được 77ha, năm 1992 trồng được 70ha.

Lúc thời vụ, để đáp ứng được tiến độ công việc, anh phải thuê lao động có khi đến 80 người. Mặt khác, anh đã cho 16 gia đình làm lán ở những nơi có nước, có điều kiện khai thác khe, dọc làm lúa và trồng cây công nghiệp xen cây rừng trước khi khép tán, vừa bảo đảm tăng thu nhập cho gia đình họ vừa thuê họ bảo vệ rừng.

Theo hợp đồng, khi khai thác gỗ, gia đình người bảo vệ được hưởng 10 - 12% sản lượng trên diện tích họ bảo vệ. Chính vì thế, rừng khép tán nhanh, xanh tốt và không bị mất. Khi thu hoạch sản phẩm gỗ ($90\text{m}^3/\text{ha}$) ở chu kỳ I, Liên hiệp các xí nghiệp nguyên liệu giấy Vĩnh Phúc (đầu tư vốn, vật tư, hạt giống và cày đất) được hưởng 70%, anh Châu hưởng 30%. Từ chu kỳ II và III, anh Châu được hưởng 100%.

Kết hợp với trồng rừng, anh Châu thuê máy đập 4 hồ nhỏ có diện tích chừng 4ha để nuôi cá. Mỗi năm, anh còn có thêm thu hoạch về sản lượng cá. Sau chưa tới chục năm (kể từ năm 1992), anh Châu đã trở thành tỷ phú nhờ kết quả kinh doanh rừng, cung cấp gỗ nguyên liệu cho nhà máy giấy Bãi Bằng.

+ Mô hình nông trại của ông Việt (Tuyên Quang).

Nông trại của ông Việt có quy mô 50ha rừng trồng ở "trong lòng" lâm trường Nguyễn Văn Trỗi tỉnh Tuyên Quang - một lâm trường làm dịch vụ nghề rừng.

Ông Việt là một nông dân thuộc xã Đội Bình, huyện Yên Sơn, tỉnh Tuyên Quang. Mùa xuân năm 1993, ông Việt tự nguyện nhận 30ha đất trống đồi núi trọc của lâm trường, sau đó ông nhận thêm 20ha nữa để lập lâm trại

trồng rừng (chủ yếu là trồng keo tai tượng) theo chế độ quy định chung (cho cả nông dân trồng rừng) như sau:

+ Về vốn:

UBND tỉnh dùng vốn ngân sách đầu tư (qua lâm trường) cho mỗi ha, số tiền đủ mua 3.300 cây giống và 120kg phân NPK. Sau khi nghiệm thu, các hộ, các lâm trại trồng rừng được vay vốn (với lãi suất ưu đãi) trong vòng 3 năm để chăm sóc.

Năm đầu: được vay 500.000 đồng cho một héc-ta.

Năm thứ hai: được vay 200.000 đồng cho một héc-ta.

Năm thứ ba: được vay 100.000 đồng cho một héc-ta với yêu cầu là phải trồng đúng quy trình kỹ thuật, bảo đảm tỷ lệ cây sống 90%.

Qua nghiệm thu lần đầu, hộ nào, lâm trại nào trồng không bảo đảm thì phải trả lại vốn đầu tư ban đầu và không được vay vốn, đất chuyển sang cho hộ khác trồng. Trên thực tế, kết quả cây sống đến 95%.

+ Về kỹ thuật.

Lâm trường tổ chức một tổ khuyến nông do một kỹ sư làm tổ trưởng (kỹ sư lĩnh lương theo kết quả về số lượng và chất lượng rừng trồng của nhân dân). Có kỹ sư tập huấn, hướng dẫn kỹ thuật trồng. Lâm trường làm dịch vụ cung cấp cây giống. Để theo dõi, đôn đốc, kiểm tra, hướng dẫn trồng đúng kỹ thuật, có tổ viên tổ khuyến nông là những già làng có uy tín, cán bộ nông hội, thanh niên, hội phụ nữ. Họ được lâm trường trả một khoản phụ cấp trích từ khoản quản lý phí 5% doanh số.

- Về lao động và công cụ sản xuất.

Lâm trại của ông Việt, ngoài số lao động của gia đình, ông còn thuê khoảng 10 lao động từ các tỉnh miền xuôi lên để trồng, chăm sóc rừng và được trả công hợp lý.

- Về lợi ích kinh doanh:

Không chỉ được Nhà nước (thông qua lâm trường) đầu tư hỗ trợ ngay từ đầu về giống và vốn, người trồng rừng còn được hưởng lợi ích từ chủ trương "ai trồng cây nào hưởng cây ấy". Điều này, chính là động lực quan trọng khuyến khích người trồng rừng nói chung cũng như lâm trại của ông Việt.

c. Mô hình ngư trại.

Nước ta có đặc điểm là diện tích mặt nước tương đối lớn. Nhiều địa phương có khả năng quy hoạch, khoanh bao, cải tạo, diện tích mặt nước của mình để sử dụng vào việc môi trường thủy - hải sản, nhất là những tỉnh ven bờ biển suốt từ Móng Cái đến mũi Cà Mau. Trước đây, nông dân đã tạo lập ra những đầm, hồ, trại... để nuôi trồng thủy - hải sản được gọi là những ngư trại. Sau đây là một số mô hình về kết quả khai hoang lấn biển, tạo lập ngư trại chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa.

+ Mô hình ngư trại chuyên môn hóa sản xuất tôm phối hợp nuôi cua, cá, rong câu của ông Nguyễn Văn Khanh (Hải Phòng)

Ông Khanh quê ở xã Tràng Cát, huyện An Hải thành phố Hải Phòng. Năm 1985, gia đình ông cùng với 100 hộ gia đình khác đến nơi đất bồi sát biển cách quê cũ 1km để

khoanh vùng, xây dựng vùng kinh tế mới, lập nên hợp tác xã Tân Vũ theo quy hoạch của huyện.

Tuy nhiên, do cách tổ chức quản lý của hợp tác xã không phù hợp, đời sống xã viên gặp nhiều khó khăn. Sau một thời gian, 80% số người chuyển tới đây định lập vùng kinh tế mới đã phải trở về quê cũ. Riêng ông Khanh suy nghĩ rất nhiều và kiên quyết không chịu đầu hàng khó khăn.

Gia đình ông Khanh, kể cả con dâu, con rể, cháu nội, cháu ngoại tổng cộng là 30 khẩu, 16 lao động. Số người này không thể trở về quê cũ sống chen chúc với diện tích bình quân nhân khẩu là $240m^2$. Ông quyết tâm phải vượt ra biển, vượt ra ngoài vùng quy hoạch, ngoài đê bao của hợp tác xã Tân Vũ để khai hoang lấn biển, tạo lập một ngư trại chuyên môn hóa nuôi tôm xuất khẩu.

Năm 1987, ông Khanh bắt đầu thực hiện những điều nung nấu ấy với một lòng tin sắt đá và một quyết tâm rất cao. Ông đã tổ chức gia đình tiến hành đào đắp, khai hoang quai đê lấn biển được 6ha. Chi phí vốn xây dựng cơ bản (không kể công lao động của gia đình) hết 4,7 triệu đồng. Diện tích này được tiếp tục quy hoạch, xây dựng thành ao nuôi tôm kết hợp nuôi cá, cua.

Bước đầu, kết quả năng suất nuôi tôm, cá, cua của ngư trại ông đã đạt được gấp 2 - 2,5 lần so với năng suất cùng loại của hợp tác xã Tân Vũ.

Từ kết quả đạt được, ông Khanh càng tự tin hơn. Năm 1989 - 1990, ông quyết định mở rộng quy mô bằng việc tiếp tục khai hoang lấn biển trên diện tích lớn gấp 10 lần,

tạo ra 70ha nữa. Trong đó, ông đã phải tiến hành đào đắp đến 45.000m³, xây 5 cống, 4 phai, 8 nhà bảo vệ và mua dụng cụ đánh bắt hải sản với số vốn cần có là 232,5 triệu đồng. Số tiền này rất lớn so với 1 người nông dân như ông Khanh, nên ông phải vay mượn bằng nhiều cách, vượt qua nhiều khó khăn mới có được.

Cũng trong thời gian này, ông đã nhận khoán thả của hợp tác xã Tân Vũ một diện tích là 70ha. Có được 70ha này, ông Khanh phải trả cho hợp tác xã 26 triệu đồng/năm và cần có thêm vốn kinh doanh là 24 triệu.

Năm 1990, ngư trại của ông Khanh đã thu được 82 tấn tôm, cá, cua xuất khẩu với doanh thu 178 triệu đồng (thời giá lúc đó).

Từ thắng lợi đã đạt được và những kinh nghiệm rút ra, cùng với số vốn ban đầu tích lũy đã có, ông Khanh lại quyết định khai hoang lấn biển thêm 100ha nữa.

Năm 1992, diện tích ngư trại của ông Khanh đã lên tới 246ha. Để đảm bảo nhu cầu kinh doanh, mỗi năm ngoài 16 lao động của gia đình, ông Khanh đã phải thuê 113 lao động thường xuyên. Trong đó, ông Khanh đã thu nhận 43 lao động từ trại tị nạn Hồng Kông trở về. Trong khi đang khai hoang lấn biển, có ngày, ông phải thuê 300 - 400 lao động.

Năm 1991, ngư trại của ông Khanh bước đầu đã thu được 92 tấn tôm xuất khẩu, đạt doanh thu 320 triệu đồng. Theo hạch toán sơ bộ, hàng năm ông đạt lợi nhuận trên dưới 100 triệu đồng.

Với quy mô diện tích đó, trong những năm tới, ông Khanh sẽ trang bị và áp dụng những kỹ thuật đồng bộ vào

nuôi tôm và các loại hải sản khác, doanh thu hàng năm sẽ tăng lên không dưới 3 tỷ đồng và ông sẽ có lợi nhuận 900 triệu đến 1 tỷ đồng/năm.

d. Mô hình trang trại nông - lâm.

Trong thực tế, đây là một hình thức khá phổ biến hiện nay. Sau đây là một vài mô hình tiêu biểu.

+ Mô hình từ làm nương, làm VAC rồi phát triển thành nông - lâm trại của anh Trần Đình Thiện ở Dốc Cùn (Hoà Bình).

Trang trại của vợ chồng anh Trần Đình Thiện nằm cách thị xã Hoà Bình 8km, với quy mô 11ha đất kinh doanh nông - lâm nghiệp. Cả hai vợ chồng anh Thiện đều là người dân tộc Mường. Vốn là hai nhà giáo nghèo, năm 1985 về hưu, anh chị về sinh sống tại thị xã Hoà Bình.

Dựa vào những tri thức hiểu biết về đặc điểm tự nhiên, về những lợi thế của đất dốc, khe suối, đồi rừng... với kỹ thuật canh tác các loại cây trồng, vật nuôi và thị trường trong kinh doanh nông - lâm nghiệp ở đây, hai anh chị quyết định tạo lập trang trại cho gia đình mình theo các bước sau:

Bước một - từ năm 1985 - 1988.

Thời gian đầu khi mới về hưu, năm 1985 - 1986, vợ chồng anh chỉ đi tìm đất phát nương làm rẫy để có sản phẩm khác phục khó khăn trong cuộc sống. Đến năm 1987, vợ chồng anh quyết định tạo vốn lập VAC ở cây số 3 Dốc Cùn bằng cách bán đôi khuyên vàng một chỉ (vật kỷ niệm ngày cưới) duy nhất để bắt đầu sự nghiệp kinh doanh nông - lâm nghiệp.

Anh Thiện xác định hướng kinh doanh là sản xuất nông, lâm sản hàng hóa mà bước khởi đầu là theo mô hình VAC một héc-ta và làm nương trên diện tích đã có 3ha rồi mở rộng thêm 1ha đất nông nghiệp nữa, phải làm từ nhỏ đến lớn vì lúc đầu cả vốn và nhân lực đều quá ít.

Là người có trình độ, anh Thiện đã biết dựa vào lợi thế tự nhiên của đất đồi rừng, khe suối để tạo 3 ao nuôi cá, quy hoạch gieo trồng với tinh thần lấy ngắn nuôi dài. Sản xuất rau màu, kết hợp thử nghiệm phát triển tập đoàn cây ăn quả (chuối, mít, đu đủ, dứa, quýt, cam, bưởi Mỹ, phật thủ, mơ mai, nhãn lồng, vải thiều), cây rừng và chăn nuôi (lợn, gà, bò, ong) theo hướng sản xuất hàng hóa cho nhu cầu của thị trường thị xã Hoà Bình.

Bước hai - năm 1989.

Thời kỳ này, vợ chồng anh Thiện đã ít nhiều tích lũy được một chút vốn liếng. Đúng lúc, chương trình trồng rừng của PAM, anh chị quyết định mở rộng quy mô kinh doanh bằng cách nhận trồng 6ha rừng (trồng các loại cây keo và bạch đàn) trên đất đồi trọc. Thời gian được gieo là 50 năm với một số lương thực cấp kèm theo (năm khai hoang trồng mới, được cấp 290kg gạo/ha, 4 năm chăm sóc được cấp 140kg gạo/năm $\times 4 = 560\text{kg}$ gạo/ha), sản phẩm được hưởng 100% sau khi đóng thuế nuôi rừng.

Không chỉ vậy, anh Thiện còn quyết định dùng phương pháp "thủy phá thổ", khai thông nương nước, xây thêm ao cá, đắp cao thêm bờ, dâng nước lên, vừa mở rộng diện tích nuôi cá, vừa lấy nước tưới cho cây trồng, vừa góp phần bảo vệ môi trường. Đáng lưu ý hơn là anh biết dùng

một số cống thông thủy qua các bờ ao ở những độ cao thích hợp vừa tạo ra sự tác động làm thông thoát nước, vừa tạo ra lượng ôxy thường xuyên cho cá trong ao. Chính vì vậy, năng suất cá đạt cao (1,2 tấn/2000m² - tính ra bằng 6tấn cá/ha).

Đến năm 1995, anh Thiện đã xây một đập tràn dâng nước, vừa mở rộng diện tích nuôi cá lên 3.200m², vừa làm thủy điện nhỏ (3 - 5KW/h).

Trong vài năm đầu, trang trại của anh Thiện chủ yếu sử dụng lực lượng lao động trong gia đình (kể cả con gái, con rể cũng đến làm trong những ngày được nghỉ). Năm 1989, để trồng hết 6ha rừng trong thời vụ, anh Thiện đã thuê 20 công nhân thường xuyên hơn 1 tháng; đồng thời (ngoài số lao động thì vụ cần thuê là quanh năm) để phát triển vườn cây ăn quả và mở rộng chăn nuôi, anh Thiện phải thuê 6 lao động làm việc thường xuyên chuyên về chăn nuôi, kết hợp với trồng và chăm sóc vườn cây ăn quả. Những lao động này làm theo định mức kinh tế - kỹ thuật đã định. Tiền công trả theo thời giá. Ví dụ năm 1989, một lao động được ăn cơm trưa và trả 5.000 đồng/ngày; năm 1999, một lao động được ăn cơm trưa và trả 7000 đồng/ngày cho các lao động thời vụ, những lao động làm thường xuyên thì trả từ 250 - 300.000 đồng/tháng theo chế độ hợp đồng được quy định cụ thể.

Anh Thiện có rất nhiều kinh nghiệm trong việc áp dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào mỗi loại cây trồng, vật nuôi. Nhưng thú vị nhất là trong chăn nuôi gà. Anh Thiện có sáng kiến rất hay là nuôi gà thường lai giống với

gà rừng, màu sắc rực rỡ, vạm vỡ, khỏe và hầu như miễn dịch. Ban đầu đàn gà chừng 400 - 500 con toả lên nương, đồi rừng kiếm ăn và có đàn chó (đã được huấn luyện) đi theo bảo vệ đàn gà. Chiều đến, nghe tiếng keng, gà sẽ tự về và được cho ăn thêm khoảng vài chục cây sắn nạo cùng với 10kg thóc.

Tốc độ tăng doanh thu của trang trại anh Thiện (ước tính theo giá thị trường năm 1993).

Các ngành (cây, con) kinh doanh	Doanh thu (triệu đồng)		%(2/1)
	Năm 1990 (1)	Bình quân 3 năm 1997 - 1999 (2)	
- Các loại cây ăn quả.	15,0	75,5	500,0
- Sắn và rong riềng.	23,0	10,0	43,5
- Đỗ xanh, lạc	2,5	2,0	80,0
- Cá	10,5	21,9	208,6
- Gà thịt và trứng	2,2	13,1	555,4
- Lợn thịt	-	8,0	-
- Bò	-	6,0	-
- Ong	-	5,0	-
Tổng cộng	53,2	141,0	265,0

+ Mô hình nông - lâm trại của anh Nguyễn Thanh Hào, ở xã Nông Tiến, thị xã Tuyên Quang.

Đây là một trang trại phát triển khá phong phú với những bước đi vững chắc với những yêu cầu về kinh doanh nông nghiệp được thực hiện khá hoàn hảo.

Bước một - 1981 - 1989:

Năm 1981, anh Nguyễn Thanh Hào, nguyên là cán bộ Sở Lâm nghiệp, về hưu, sinh sống tại xã Nông Tiến, thị xã

Tuyên Quang. Anh Hào vốn là người có ít nhiều hiểu biết về nghề trồng hoa và cây cảnh vì khi còn trẻ anh đã từng sống ở làng Ngọc Hà (Hà Nội). Nhận thấy thị xã Tuyên Quang có nhu cầu cao về hoa, cây cảnh, trái cây và nhiều sản phẩm nông nghiệp khác, anh Hào quyết định chuyên làm vườn trồng hoa, cây cảnh và một số cây ăn quả (hồng xiêm, mận, dứa, na, đu đủ, quýt). Vợ chồng anh làm ruộng, nuôi lợn trên một diện tích ruộng đất chỉ có hơn 1ha.

Bước hai - 1990 - 1992:

Lúc này, Nhà nước đã có chính sách mở rộng giao đất, giao rừng cho người nông dân sử dụng lâu dài. Năm 1992, anh Hào được nhận 6,2ha đất trồng đồi trọc, trong đó có 2ha chè của Liên hiệp xí nghiệp chè Tuyên Quang giao tu bổ theo hợp đồng bán chè búp tươi cho xí nghiệp, còn 4,2ha là đất trồng rừng. Với diện tích đất trồng rừng này, sau khi trồng, anh chăm sóc 1,2ha, còn 3ha anh giao cho gia đình bà cô ruột chăm sóc, bảo vệ và thu hoạch, phân chia lợi nhuận theo chi phí mỗi người đã bỏ ra. Để thực hiện kế hoạch trồng mới và chăm sóc diện tích rừng nói trên, trong những năm 1990 - 1992, anh Hào đã đầu tư:

+ Vốn: 20 triệu đồng bằng nguồn vốn tự có.

+ Lao động: Ngoài 3 lao động của gia đình, năm 1990, anh phải thuê thêm 8 người làm cả năm để san lấp mặt bằng, cải tạo đất và trồng mới. Đến năm 1992, anh thuê thường xuyên 3 lao động theo hợp đồng. Những lao động này được anh lo ăn ở và trả 300.000 đồng/tháng/người.

+ Công cụ lao động: 1 trâu cày, 1 máy bơm nước 1.8KMA, 1 máy bơm thuốc trừ sâu D19 của Nhật.

+ Kỹ thuật trồng: Được sự hướng dẫn của Sở và của Hạt kiểm lâm thị xã Tuyên Quang.

Anh Hào đã mở rộng diện tích, để thực hiện quy trình công nghệ theo hướng thâm canh cây trồng cần có thêm một đến hai lao động, một máy bơm nước có công suất đủ $20\text{m}^3/\text{giờ}$, xây thêm 2 bể nước lớn dự trữ để tưới trong mùa khô, cần vay 10 triệu đồng theo chính sách ưu đãi, chỉ sau 1 năm anh sẽ hoàn trả đủ. Ngoài ra, nếu còn đất trống, đồi trọc, anh sẽ xin nhận thêm 3ha nữa và sẽ thuê thêm 3 lao động nữa để mở rộng quy mô kinh doanh.

Những dự định của anh từ năm 1992 đến năm 1995 về cơ bản đã được thực hiện.

Về việc tiêu thụ sản phẩm, anh Hào xác định:

+ Chè búp tươi bán cho Liên hiệp xí nghiệp chè Tuyên Quang.

+ Hoa tươi, cây cảnh, trái cây bán trực tiếp ở các chợ ngoài thị xã Tuyên Quang.

+ Bột sắn củ (10 tấn bột/năm) bán cho thị trường biên giới Việt - Trung.

+ Các loại gỗ: Bạch đàn, keo tai tượng... bán cho các nhà máy giấy.

Kể từ khi mới thành lập trang trại của mình, anh Hào đã xác định rất rõ nhu cầu của thị trường đối với mặt hàng mà mình sẽ sản xuất - kinh doanh, đây là một nguyên nhân quan trọng dẫn đến thành công của trang trại anh. Muốn làm được điều này, người chủ trang trại phải là người có

con mắt quan sát nhạy bén, biết phân tích, dự đoán tình hình. Năm 1991, trang trại của anh Hào thu 18 triệu đồng, đến năm 1992 đạt 25 triệu đồng. Từ năm 1995 - 2000 (thời kỳ định hình của nông - lâm trại), trang trại của anh Hào có tổng doanh thu 160 - 200 triệu đồng với lợi nhuận chừng 50 - 80 triệu đồng/năm.

+ Mô hình nông - lâm trại của anh Phan Huy Lăng ở xã Thịnh Hưng, huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái.

Trước khi tạo lập trang trại cho gia đình mình, vợ chồng anh Lăng, chị Triệu có một cuộc sống tương đối khó khăn, chồng là bộ đội xuất ngũ còn vợ là y tá nông trường về hưu. Khi có chủ trương giao đất, giao rừng và có sự hỗ trợ về vốn, kỹ thuật của huyện, vợ chồng anh chị quyết định nhận 8,5ha, bán cả nhà ở mặt phố huyện để đầu tư tạo lập trang trại.

Bước đầu, anh dựng nhà ngay trong nông - lâm trại ở trên đồi ở nơi đất thấp, anh cho đào ao lớn, xây bờ ao bằng đá, lán xi măng, chia ao ra làm 4 ngăn để nuôi cá giống, lươn, ba ba. Thực hiện chủ trương lấy ngắn nuôi dài, vài năm đầu anh cho trồng chè, cây ăn quả, nuôi cá. Phần lớn số tiền thu được, anh chị để mua phân bón, giống mới và mở rộng diện tích trồng rừng. Trong rừng, anh trồng các cây: bồ đề, bạch đàn và đặc biệt là quế. Sau một thời gian, cơ cấu kinh doanh của trang trại gồm: vườn cây ăn quả, ao nuôi cá chiếm 1,5ha, chõ 2ha, quế 2ha, rừng hơn 3ha, tất cả đều là sản phẩm hàng hóa. Đồng thời, anh chị trồng xen cây lương thực, đậu đỗ... với cây dài ngày khi chưa khép tán.

+ Về lao động:

Để xây dựng được nông - lâm trại, ngoài lao động cật lực của những thành viên trong gia đình, trong lúc thời vụ, anh phải thuê 12 đến 20 lao động. Anh dự tính, trong tương lai, ngoài lao động thời vụ cần thuê thêm 5 lao động thường xuyên trong năm.

+ Về doanh thu:

Năm 1992, tổng doanh thu của trang trại anh Lăng mới có hơn 16 triệu. Dự tính đến năm quế và gỗ rừng, các loại cây ăn quả lâu năm có thu hoạch và trình độ thâm canh chè được nâng cao thì mỗi năm nông - lâm trại của anh Lăng có tổng doanh thu 100 - 150 triệu, khi trừ chi phí còn lãi 30 - 50 triệu đồng/năm.

+ Mô hình trang trại nông - lâm (VACR) của ông Lò A Quảng (Lào Cai).

Đây là một trang trại có quy mô 12ha của một nông dân người dân tộc Dáy ở xã Bản Qua, huyện Bát Xát, tỉnh Lào Cai. Một trong những mô hình ở miền núi của đồng bào dân tộc ít người đáng được trân trọng, học tập dưới sự điều khiển của một nông dân thiểu số biết kinh doanh giỏi.

Gia đình ông Quảng là một hộ thuần nông với 6 nhân khẩu, sinh sống trên một vùng rừng núi rộng lớn có lợi thế là nhiều đất nông - lâm nghiệp, một điều kiện khá tốt để phát triển kinh tế trang trại. Tuy vậy, trước năm 1992, gia đình ông chỉ chủ yếu độc canh lúa nước trên diện tích 0,4ha và trồng màu 0,5ha trên nương rẫy. Bởi vậy, cuộc sống quanh năm của gia đình chỉ ở mức tạm đủ lương thực.

Đầu năm 1992, hưởng ứng cuộc vận động đổi mới, thi đua sản xuất giỏi, xóa đói giảm nghèo, vươn lên làm giàu chính đáng, ông Quảng đã trăn trở nhiều ngày, đặt câu hỏi với bản thân mình: Làm thế nào để làm giàu chính đáng? Quyết tâm tìm lời đáp cho câu hỏi này, ông Quảng tự tìm tòi học hỏi và thời gian học tập, tham quan các nông hộ sản xuất giỏi do huyện, xã tổ chức; đồng thời liên hệ với điều kiện cụ thể về khả năng phát triển kinh tế sản xuất nông sản hàng hóa của gia đình. Sau một thời gian hai vợ chồng suy nghĩ, bàn tính, tham khảo ý kiến bạn bè và những người có kinh nghiệm, ông Quảng quyết định: Tạo vốn 30 triệu đồng bằng cách huy động toàn bộ nguồn lực của bản thân, đồng thời vay vốn tín dụng ngân hàng và người thân để tập trung đầu tư kinh doanh theo hướng thâm canh lúa - màu, phát triển chăn nuôi bò, đắp hồ thả cá, trồng cây ăn quả và trồng, khoanh nuôi bảo vệ rừng, kinh doanh máy xay xát.

Trong năm 1992, gia đình ông Quảng đã thu được kết quả kinh doanh bước đầu là 35 triệu đồng, ông trả nợ 15 triệu, còn 5 triệu tiền lãi ông tiếp tục đầu tư để mở rộng sản xuất - kinh doanh.

Trong những năm 1993 - 1994, 1995 - 1996, hàng năm ông Quảng phải thuê hàng trăm lao động thường xuyên. Nếu tính quy ra lao động làm thuê thường xuyên trong năm thì năm 1997 là 10 người, năm 2000 là 13 người. Như vậy, trang trại của ông Quảng đã góp phần nhỏ giải quyết công ăn việc làm tại chỗ cho một số người thiếu việc làm ở địa phương. Đặc biệt, ông còn hướng dẫn, giúp

đỡ cho những người làm thuê của mình một số cây con giống, vốn và kinh nghiệm làm ăn để tự do xoá đói giảm nghèo. Ông Quảng đã giúp được hai hộ từ đói nghèo trở thành trung bình và khá.

Kết quả kinh doanh năm 1997 và dự tính kế hoạch năm 2000 của trang trại ông Lò A Quảng.

Các ngành (cây, con) kinh doanh	Quy mô kinh doanh	Năm 1997 (triệu đồng)		Dự tính năm 2000 (triệu đồng)	
		Tổng thu	Lãi	Tổng thu	Lãi
- Lúa nước	0,4ha	7	-	9	-
- Mầu	0,5ha	8	-	9	-
- Vườn nhãn, vải	1,5ha	Chưa thu	-	100	-
- Rừng + Trồng + Khoanh	2,0ha	"	-	Chưa thu hoạch	-
nuôi	6,8ha	"	-	"	-
- Ao hồ nuôi cá	1,5ha	20	-	40	-
- Bò	40 - 80con	15	-	30	-
- Trâu	8 - 15con	5	-	10	-
- Lợn + Thịt + Nài	5 - 10con	3	-	6	-
- Gia cầm	200 - 400con	3	-	6	-
- Máy xay xát	1 cái	4	-	6	-
Tổng cộng		65	25	216	85

Nghiên cứu bảng trên ta thấy, về quy mô diện tích đất canh tác và ao hồ kinh doanh nông nghiệp không tăng, nhưng do đầu tư thâm canh khoa học, đồng thời vườn nhãn lồng, vải thiều năm 2000 đã đưa vào kinh doanh nên giá trị tổng sản phẩm tăng từ 65 triệu đồng năm 1997 lên 216

triệu đồng năm 2000, bằng 332% và lợi nhuận cũng tăng tương ứng 354%, nhanh hơn giá trị tổng sản phẩm.

Dự tính đến năm 2003, rừng trồng và rừng khoanh nuôi đưa vào khai thác và vườn cây ăn quả ở độ sung sức thì giá trị tổng sản phẩm có thể tăng lên hơn 250 triệu và ước tính lãi trên dưới 100 triệu đồng. Qua kết quả này, ta thấy trình độ tổ chức và quản lý kinh doanh trang trại của ông Lò A Quảng là rất đáng để cho chúng ta học tập, vận dụng trong phát triển trang trại ở các vùng, nhất là ở miền núi.

+ Mô hình trang trại lâm - nông - dịch vụ của anh Nguyễn Minh Hiếu ở xã Đạo Đức - huyện Vị Xuyên, tỉnh Hà Giang.

Đây là một trang trại có quy mô hơn 40,5ha của một anh kỹ sư xây dựng. Đó là anh Nguyễn Minh Hiếu, quê ở Hà Bắc, tốt nghiệp Đại học Xây dựng năm 1982.

Bố mẹ của anh Hiếu nghỉ hưu ở thị trấn Vị Xuyên. Anh lên Vị Xuyên và tổ chức khai thác vàng ở Linh Hồ cách thị trấn Vị Xuyên 8km, nhưng bị thất bại mất 30 triệu đồng. Khi có chủ trương giao đất, giao rừng, anh Hiếu mạnh dạn nhận 40,5ha làm lâm trại. Anh được lâm trường Vị Xuyên và UBND xã Đạo Đức giao 30ha đất trống đồi trọc để trồng rừng và cây ăn quả, đồng thời tu bổ, bảo vệ 10ha đất có rừng tự nhiên, trong đó có cả thú rừng như khỉ, gấu...

Nhìn chung, đất ở đây còn tốt, không gian phía Tây nam của lâm trại giáp quốc lộ đi Hà Giang và cách thị xã

Hà Giang trên 10km. Ở đây, lại có đường ô tô vào (nơi mà thời kỳ chiến tranh đã có một đơn vị quân đội đóng). Địa phương này cũng có nhiều phong cảnh đẹp: có 3 động, có suối Nậm Má và Việt Lâm.

Do đặc điểm tự nhiên - kinh tế - xã hội như vậy, phương hướng kinh doanh của trang trại anh Hiếu là nông - lâm - dịch vụ (du lịch). Trong đó, lâm nghiệp gồm có chăm sóc bảo vệ 10,5ha rừng tự nhiên và cũng là một nguồn lợi để kinh doanh, khai thác sản phẩm phong lan cho thị trường biên giới Việt - Trung. Trên diện tích 25ha, anh Hiếu tổ chức trồng rừng kinh doanh mà chủ yếu là 2 loại cây mỡ và quế xen nhau. Trước khi trồng quế, anh Hiếu cho trồng sắn củ để cung cấp cho thị trường rượu sắn làng Vân (Hà Bắc quê anh). Cũng trong diện tích này, anh cho trồng xen với mỡ nhiều loại cây ăn quả, ngoài ra còn có 4ha cây ăn quả trồng riêng bao gồm các cây: cam, mơ, nho. Bên cạnh đó, trang trại anh Hiếu có 1ha ao nuôi cá.

Để đáp ứng nhu cầu của khách thập phương đến tham quan du lịch ở địa phương, anh Hiếu dự định xây dựng một biệt thự có đầy đủ tiện nghi, kết hợp với nghỉ dưỡng để làm dịch vụ.

Vạch ra phương hướng như vậy, anh Hiếu đã quy hoạch và đầu tư kinh doanh theo kiểu lấy ngắn nuôi dài, từ đầu tư ít để tạo vốn rồi làm luận chứng xin vay 30 triệu đồng trong thời hạn 5 năm.

Để phục vụ cho việc sản xuất - kinh doanh, anh Hiếu đã phải thuê lao động theo cách đón từ Bắc Ninh lên 6 hộ,

cho mỗi hộ một mẫu đất làm nhà ở để làm thuê kết hợp với làm kinh tế nông hộ. 20 lao động của 6 hộ này làm khoán cho chủ trang trại theo hợp đồng.

"Mỗi hộ được chủ trang trại cấp cho một mẫu đất (3.600m^2) để làm kinh tế nông hộ và được hưởng 100% sản phẩm trên đất đó. Tuy vậy, mỗi hộ phải tự làm một nhà trại thanh tre ở một sườn đồi để trông coi 6ha rừng kinh doanh cho chủ trang trại. Và lao động được ăn lương theo mức khoán".

Năm 1993, một lao động của anh Hiếu được trả 200.000 đồng/tháng/người. Năm 1999, một lao động được trả 300.000 - 400.000 đồng/tháng/người. Năm 2000, ngoài 20 lao động trong 6 hộ còn phải thuê thêm 20 người nữa. Các dự kiến từ năm 1992 của anh Hiếu về cơ bản đã thực hiện tốt. Doanh thu hàng năm đạt từ 2 đến 3 tỷ đồng, lãi thu được từ 700 triệu đến hơn 1 tỷ đồng.

+ Mô hình trang trại hoa, sinh vật cảnh của anh Trương Việt Thắng ở phường Trần Phú, thị xã Hà Giang.

Là một người yêu thích thiên nhiên, ngay từ khi còn nhỏ, anh Thắng đã say mê làm vườn hoa và sinh vật cảnh. Sau khi tốt nghiệp PTTH, anh Thắng đã tự học qua sách về nghề trồng hoa, sinh vật cảnh, đặc biệt là tìm tòi học tập kinh nghiệm của người thân quen có nghề trồng hoa và cây cảnh ở Hà Nội. Chính vì vậy, hoa, cây cảnh và cá cảnh của gia đình anh có năng suất, chất lượng và hiệu quả cao hơn 20 nhà trồng hoa khác ở thị xã Hà Giang. Nhiều khách hàng ở các nơi đã đến đặt mua sản phẩm của anh.

Suốt gần 20 năm nay (đặc biệt là 2 năm 1991 - 1992), để có mặt bằng đất trồng hoa, phát triển sinh vật cảnh từ ít đến nhiều theo yêu cầu của thị trường, anh Thắng đã phải nỗ lực đào lấp 6 sào đất (khoảng 2.200m², trong đó san lấp được 1.200m²).

Năm 1990, anh Thắng được phân giao 1ha đôi liền kề phía sau nhà. Năm 1993, anh mua thêm một số đất trống đối trọc của những bà con được giao nhưng canh tác không hiệu quả kề bên để mở rộng quy mô kinh doanh, hình thành trang trại trên 2ha đất.

Hiện nay, trang trại của anh Thắng có cơ cấu sản phẩm hàng hóa trong tổng doanh thu là:

- Hoa: 70%.
- Cây cảnh và cá cảnh: 20%.
- Các sản phẩm hàng hóa khác: 10%.

Để hoạt động kinh doanh đạt được kết quả trên, anh đã đầu tư:

- *Về vốn:*

Chỉ tính riêng số vốn để san lấp 3 sào vườn (1990 - 1992) và đào xây 1 ao giữ nước tưới kết hợp với nuôi cá, đào hai giếng khơi đã chi hết 1,5 cây vàng (tiền lãi tích lũy được từ những năm trước). Tiền lãi hàng năm, từ năm 1993 đến nay, anh Thắng tiếp tục sử dụng làm vốn để sản xuất và tái sản xuất.

- *Về lao động và công cụ lao động:*

Từ năm 1992 trở về trước, hàng năm, anh Thắng thường xuyên phải thuê 2 lao động, lúc thời vụ thì thuê 3 -

4 người. Từ năm 1993 đến nay, kể cả lao động thường xuyên và lao động thời vụ, nếu quy đổi ra lao động thường xuyên thì mỗi năm phải thuê 6 - 8 người. Tiền công được trả thỏa thuận theo thời giá. Ví dụ, năm 1992 anh trả 5.000đồng/ngày/người, năm 1999 là 10.000đồng.

Công cụ lao động của trang trại anh Thắng chủ yếu là cuốc, cào, dao, kéo và máy tưới nước Konle, hai bình bơm thuốc trừ sâu.

- Về kết quả kinh doanh:

Trong những năm 1997 - 1999, tổng doanh thu bình quân của trang trại anh Thắng là 100 triệu, trong đó lãi suất đạt trên dưới 40 triệu đồng/năm.

+ Mô hình trang trại chuyên môn hóa trồng hoa hồng và hồng quả của ông Nguyễn Văn Máy (đèo Pren - thành phố Đà Lạt).

Trang trại của ông Nguyễn Văn Máy có lợi thế là chiếm lĩnh một vị trí địa lý mạnh cả về tài nguyên, đất - nước - thời tiết khí hậu (nằm trong thung lũng khuất gió) rất tốt cho cây trồng. Lợi thế tiếp theo là nằm gần trung tâm thành phố Đà Lạt, nơi có nhiều khách du lịch thích hoa, nhất là hoa hồng và hồng ăn quả. Một lợi thế nữa cho trang trại của ông Máy là có quốc lộ chạy qua, nối liền Đà Lạt với thành phố Hồ Chí Minh - một thị trường lớn ưa thích các loại hoa đẹp và hồng ăn quả ngon ở cuối vụ.

Đáp ứng một phần nhu cầu đó, sau khi đi du học kỹ thuật trồng trọt 3 năm ở Đài Loan về, năm 1957 - 1958,

ông Mây đã tạo lập ở chân đèo Pren - thành phố Đà Lạt một trang trại rộng hơn 12ha, trong đó hơn 2ha trồng hoa hồng các loại, còn 5ha trồng hồng ăn quả. Ông Mây có kỹ thuật độc đáo và kinh nghiệm lành nghề trong việc chọn giống, chiết ghép, tạo 5 loại hoa hồng có nhiều màu sắc rất đẹp, đồng thời tạo giống và áp dụng kỹ thuật đặc biệt cho hồng ăn quả chín rộ trong một tháng (vào dịp Noel và tết Dương lịch), nên chiếm lĩnh được thị trường với giá rất cao. Do đó, mỗi năm ông đều thu lãi lớn. Kết quả doanh thu hàng năm của trang trại ông Mây là trên dưới 1,5 tỷ đồng, lãi chừng 600 triệu đồng/năm.

Để thâm canh cây trồng ngay từ đầu và chăm sóc thu hoạch đúng quy trình kỹ thuật, ông Mây đã thuê và chỉ dẫn, giao việc theo định mức cho từng lao động hoặc nhóm lao động thường xuyên (hơn 10 người) và lao động thời vụ (30 người). Nếu quy đổi hết ra lao động thường xuyên thì mỗi năm, trang trại của ông Mây cần 25 lao động. Những lao động này được ông Mây trả tiền công theo giá cả thị trường sức lao động.

+ Mô hình trang trại chuyên sản xuất lúa của ông Nguyễn Văn Tài (Sáu Tài) ở xã Phú Cường, huyện Tam Nông, tỉnh Đồng Tháp.

Để tạo lập trang trại chuyên sản xuất lúa có quy mô 25ha này, ông Sáu Tài đã thực hiện những bước sau:

Bước một - 1988 - 1990:

Năm 1988, huyện Tam Nông có chủ trương cho nông dân mượn đất khẩn hoang, ông Tài đã nhận 9ha đất ruộng.

Không có vốn, ông phải vay của người bà con 3 tấn ure làm vốn đắp bờ, giữ nước, ém phèn, phá cỏ **năn**, san bằng mặt ruộng...

Đông Xuân 1989 - 1990, ông Sáu Tài xuống giống 9ha vụ đầu, thu hoạch 36 tấn thóc, tính theo giá cả lúc đó, doanh thu của ông là 54 triệu đồng/năm.

Bước hai - vụ đông xuân 1990 - 1991:

Năm 1990, ông Tài nhận thêm 11ha nữa để khai hoang và làm luân vụ đông xuân 1990 - 1991, thu hoạch hơn 100 tấn thóc, doanh thu đạt 150 triệu đồng/năm.

Bắt đầu từ năm 1997 trở lại đây, nhờ có hệ thống thủy lợi, mỗi năm sản xuất được hai vụ lúa, bình quân năm thu được 200 tấn thóc, doanh thu đạt 300 triệu đồng/năm.

- Về lao động và tiền lương:

Để tiến hành sản xuất, ngoài lao động cắt lực của các thành viên trong gia đình, vụ đông xuân đầu tiên năm 1989 - 1990, ông phải thuê thêm 4 người làm suốt từ đầu vụ đến khi thu hoạch (hơn 4 tháng). Vụ đông xuân thứ hai, diện tích trồng lúa tăng lên 20ha, phải thuê lao động đến 8 người. Vụ đông xuân 1991 - 1992, ông Tài phải thuê 11 người mới bảo đảm làm hết 25ha lúa. Từ năm 1997 đến nay, vì mỗi năm làm hai vụ lúa nên ông phải thuê 11 lao động làm thường xuyên.

Theo hợp đồng, tiền công của người lao động làm cho ông Tài được tính như sau: Chủ nhà nuôi cơm 3 bữa/ngày, xong vụ, mỗi người được trả công 40 tạ thóc (800kg, có

nghĩa là nuôi côm, ngày trả 6kg thóc). Làm tốt, được mùa thì ông thường cho mỗi người một vụ 200kg thóc nữa.

- Về công cụ - máy móc:

Năm đầu, ngoài những công cụ thông thường (không kể thuê làm đất bằng máy), ông chỉ sắm được một máy bơm nước. Hai năm sau, nhờ vào lãi suất có được, ông sắm thêm hai máy bơm nữa, mỗi máy có công suất 10 - 12 sức ngựa và một máy cày MT2 giá 40 triệu đồng.

- Về lãi suất:

Nhận đất khai hoang trong ruộng Đồng Tháp Mười, năm đầu, ông Tài phải bỏ vốn đầu tư và sức lao động cật lực để biến đất hoang thành ruộng. Năm thứ hai, xuống giống vụ đầu, ai hoà vốn đã là giỏi, còn thường là lỗ. Năm thứ ba, làm ăn trôi chảy lời cỡ 10 - 20%. Từ năm thứ tư trở đi, lời 40 - 50%. Như vậy, từ năm 1997 đến nay, mỗi năm ông thu lãi được 120 - 135 triệu đồng.

Trang trại của ông Nùng Mười Hai (tức Trần Hán Ba) - một nhà nông có kinh nghiệm chăn nuôi bò rất giỏi, có quy mô kinh doanh hơn 1000con. Sau đây là một vài vấn đề cơ bản của trang trại này.

- Về chuồng trại.

Cách nhà khoảng 17km, ông Hai đã lập hai trại chăn nuôi bò, kinh doanh hơn 1.000 con bò (không kể 200 con dê, 21 con ngựa, 300 con gà và 200 con cừu).

- Về thức ăn:

Ở nơi lập trại, ngoài đồng cỏ tự nhiên có thể chăn thả, ông Hai cho xây dựng một khu đồng cỏ rộng hơn 10ha

được chăm sóc, bảo vệ để dành riêng cho số bê mới đẻ và bò bị bệnh. Bên cạnh đó, ông Hai khai hoang được hơn 10ha đất để trồng hoa màu.

- Về phòng chữa bệnh:

Ông Hai là người có kinh nghiệm hơn 40 năm trong lĩnh vực chăn nuôi, do đó con bò nào chớm xuất hiện bệnh tật, ông và cả những người trong gia đình lập tức phát hiện, cho chuyển vào khu cách ly để điều dưỡng và tiêm thuốc phòng chữa bệnh.

- Về lao động:

Trang trại của ông Hai có 16 lao động, trong đó lao động kỹ thuật có 4 người, chủ yếu là lực lượng lao động của gia đình và đều có tay nghề cao về chăn nuôi. Hàng năm, lao động sản xuất bình thường phải thuê là 12 người. Những lao động này được phân công theo hướng chuyên việc nhưng đa số họ đều biết làm nhiều việc, nhiều khâu trong quá trình chăn nuôi.

- Về công cụ lao động:

Ngoại trừ những vật dụng nhỏ, thường trang trại của ông Hai có hai xe tải cỡ lớn, còn mới để vận chuyển và một máy phát điện.

Một điều rất thú vị là ở các trang trại chăn nuôi của ông Hai, ông đã dùng toàn bộ số ngựa được huấn luyện thuần thục để dẫn bò, dê, cừu đi ăn và dẫn về chuồng. Ngoài ra, ông còn nuôi 20 con chó giỏi để săn, bắt thú rừng để bảo vệ đàn gia súc, gia cầm của trang trại.

- Về doanh thu và lãi:

Mỗi năm, ông Hai bán được 150 con bò (làm sức kéo, sinh sản, giết thịt). Ngoài ra, mỗi năm ông còn bán hơn 2 tấn sản phẩm gia súc khác (gà, dê, cừu) và 3.650 tấn sản phẩm phụ là phân bón. Hạch toán ra, giá trị tổng sản phẩm (doanh thu) bình quân một năm hơn 354 triệu đồng, trong đó số lãi đạt được trên dưới 159 triệu đồng, chiếm 45%.

+ Mô hình trang trại chuối - nhãn lồng - vải thiều của nhóm kinh doanh Nguyễn Thị Phương Dung - Nguyễn Thị Hoa ở thị xã Lào Cai.

Hai chị Nguyễn Thị Phương Dung và Nguyễn Thị Hoa nguyên là giáo viên và kế toán về hưu. Trở về sinh hoạt tại địa phương, hai chị trăn trở rất nhiều trước câu hỏi, phải làm gì và làm thế nào để "ích nước lợi nhà". Trong điều kiện của bản thân và đời sống kinh tế - xã hội đang đổi mới?

Từ suy nghĩ này, lại nhanh nhạy, nắm bắt được chủ trương phát triển kinh tế đôi rừng, gắn ý đồ kinh doanh với tìm hiểu thị trường về nông sản phẩm ở vùng biên giới, hai chị quyết định xây dựng và phát triển một trang trại chuyên môn hóa sản xuất chuối xuất khẩu cho thị trường Trung Quốc. Đây là phương pháp lấy ngắn nuôi dài để bước tiếp theo là phát triển một mô hình trang trại chuyên môn hóa trồng nhãn, vải với quy mô chừng 45ha.

Đất trong trang trại của hai chị là do mua lại quyền sử dụng ruộng đất 10,5ha và thuê 35ha đất trồng đôi núi trọc đang còn hoang hóa. Vốn ban đầu của trang trại là do hai

chị tự huy động toàn lực của mình để mỗi người được 400 triệu đồng. Bên cạnh đó, để đảm bảo kinh doanh có hiệu quả đối với chuối, đặc biệt là nhãn, vải thì khâu chọn giống và thâm canh từ đầu được đặt ra một cách nghiêm khắc theo quy trình kỹ thuật đã được xác định.

Về lao động, có thể nói ít có trang trại nào lại thuê mướn một lực lượng lao động đông đảo như trang trại này. Để thực hiện tiến độ trồng mới hai chị đã thuê 2.700 công nhân từ bộ đội về làm kinh tế và nông dân tại chỗ. Ngoài việc trồng cây con, lực lượng lao động này kết hợp tổ chức triển khai vừa khai hoang vừa đào hố bón phân để chuẩn bị tập trung trồng 70.000 cây chuối cây mô trên toàn bộ diện tích 45,5ha trong vòng hơn một tháng, để sau đó 6 tháng có thể trồng xen nhãn lồng và vải thiều.

Nói đây là một hướng lấy ngắn nuôi dài vì sau hai năm thu hoạch sẽ chặt phá chuối để nhãn, vải phát triển hình thành trang trại cây ăn quả lâu năm gắn liền với chế biến. Đây là một điều kiện quyết định tập trung đầu tư hình thành trang trại, phát huy hiệu quả đồng vốn và thu hồi đồng vốn nhanh trong quá trình đầu tư trên quy mô tương đối lớn. Hiệu quả kinh tế - xã hội - môi trường của trang trại này là đáng được học tập.

Kết quả là sau 10 tháng trồng (5/1996 - 3/1997), trang trại chuối của hai chị đã cho thu hoạch 500 tấn, xuất khẩu sang Trung Quốc được 1 tỷ đồng. Vậy là chỉ sau 1 năm, trừ các khoản thuế, trang trại của hai chị đã thu hồi lại toàn bộ số vốn bỏ ra. Sang năm 1998, trang trại chuối của hai chị cho thu hoạch lần 2, số lãi thu được, hai chị chia ra làm hai

phân đầu tư. Một là dùng cho chăm sóc toàn bộ nhãn, vài của trang trại, một phần để liên doanh các hộ nông dân ở xã Trình Tường, thị xã Lào Cai. Trang trại của hai chị liên doanh với nông dân để mở rộng vùng chuối trên 100ha đất đồi của nông dân được Nhà nước giao trồng rừng. Hợp đồng là: Nông dân tự trồng chuối xen cây rừng để bán chuối cho trang trại xuất khẩu, còn trang trại giúp nông dân về kỹ thuật, đầu tư cây giống, phân bón, thuốc trừ sâu để trồng chuối và trồng xen cây lâm nghiệp. Những hộ đói nghèo còn được trang trại cho vay gạo ăn để trồng chuối. Khi thu hoạch, nông dân bán lại chuối cho trang trại xuất khẩu và sẽ khấu trừ số vốn mà trang trại đã đầu tư cho nông dân. Người nông dân xã Trình Tường rất phấn khởi với kết quả liên doanh này, đến nay, về cơ bản họ đã trồng hết 100ha với 200.000 cây chuối xen cây lâm nghiệp.

Hai nhà nữ kinh doanh này tính toán và vững tin rằng, khi nhãn lồng, vài thiều đưa vào kinh doanh cho thu hoạch sẽ có doanh thu không dưới 4,5 tỷ đồng và lãi hàng năm chừng 1,5 - 2 tỷ đồng.

+ Mô hình trang trại mía 13ha của anh Hồ Văn Tây (tỉnh Bình Thuận).

Trang trại mía 13ha này nằm trên một vùng đất dốc được áp dụng khoa học kỹ thuật, đầu tư tưới nước hợp lý, đã cho hiệu quả cao.

Mọi việc bắt đầu khi Nhà máy đường Bình Thuận được xây dựng trên đất của huyện Hàm Thuận Bắc. Khi ấy, anh Tây là trưởng phòng địa chính của huyện. Cũng như nhiều người khác, anh suy nghĩ làm thế nào để vừa cung

cấp nguyên liệu tại chỗ cho nhà máy đường (cần khoảng 3.000ha mía) vừa làm giàu trên đất trồng mía? Đây là một cơ hội rất tốt để "đổi đời" ngay trên vùng đất quê hương.

Trước hết là việc tìm đất để lập trang trại. Đã có quy hoạch sử dụng đất trên địa bàn huyện, trong đó đất được phép khai hoang, chuyển quyền sử dụng từ đất lâm nghiệp sang đất nông nghiệp được quy định rất rõ ràng. Trên cơ sở hiểu rõ quy hoạch các loại đất, anh Tây nhận khai hoang 13ha để thiết kế trồng mía giống và mía nguyên liệu cho nhà máy đường.

Khi đã có đất thì khó khăn trước mắt là làm sao đưa khoa học kỹ thuật vào trồng mía thâm canh có năng suất, có hiệu quả kinh tế cao trên vùng đất gò đồi - nơi ít mưa nhất? Anh Tây suy nghĩ rằng: nhất thiết phải đầu tư tưới nước và trồng các giống mới có năng suất, chất lượng (hàm lượng đường) cao. Bởi vậy, sau khi khai hoang, anh học cách chia đất thành nhiều lô. Mỗi lô có diện tích 3.000m², theo đường đồng mức để vừa tưới - tiêu nước, và chống xói mòn. Cứ 2 lô có chừa một khoảng cách 6m để vừa chống chảy, vừa làm đường vận chuyển vật tư, sản phẩm thu hoạch kết hợp với dẫn nước. Cứ 2 lô tiếp theo lại chừa 3m để làm đường dẫn nước tưới tiêu theo phương pháp trang bị máy bơm và 500m đường ống lấy nước từ kênh sông Quao và ruộng mía, tốn 12 triệu đồng.

Thứ hai là vấn đề giống. Anh Tây chọn chủ yếu là giống ROC 16. Ngoài ra, còn có giống ROC 18, E 156, MY 5514 và hai giống đối chứng là quê đường 11 và C8. Anh Tây có ý đồ là từ các loại giống mía này sẽ lựa chọn

giống có năng suất chất lượng cao để bán mía giống cho ai muốn đến huyện Hàm Thuận Bắc trồng mía. Tính ra, tiền giống trồng 13ha hết 34 triệu được phân bổ chi phí cho 2 năm kinh doanh. Tất nhiên là để thực hiện ý đồ kinh doanh này, anh Tây cần phải đầu tư những vật tư nông nghiệp khác như: phân, thuốc trừ sâu, xăng dầu, vật rẻ tiền mau hỏng... vấn đề quan trọng hơn nữa là phải thuê lao động làm thường xuyên và trong thời vụ (quy ra bằng 12 người làm thường xuyên trong năm). Anh Tây là người trực tiếp hướng dẫn, phân công công việc cụ thể và kiểm tra việc thực hiện quy trình công nghệ từ đầu đến cuối.

Tổng vốn đầu tư của trang trại anh Tây gồm cả vốn cố định (khai hoang và thủy lợi) và vốn lưu động là 151 triệu, bình quân 1ha là 11,6 triệu đồng.

Nhà máy đường Bình Thuận đồng ý đặt mua giống ROC 16 của trang trại anh Tây để trồng thực nghiệm với giá 1000đồng/kg. Riêng giống này, anh Tây đã trồng được 4,5ha, bán 2/3 số mía thu hoạch thu được 200 triệu đồng, còn lại bán tất cả mía nguyên liệu cho nhà máy thu được 200 triệu đồng nữa.

Có được kết quả trên là do đầu tư vốn, áp dụng khoa học kỹ thuật, có tưới nước hợp lý của trang trại anh Tây. Gia đình, trang trại anh Tây không bán mía giống mà tất cả 13ha đều trồng mía nguyên liệu cho nhà máy đường thì cũng có tỷ suất lợi nhuận cao so với chi phí.

e. Một vài đặc trưng cơ bản của mô hình trang trại có quy mô lớn nhất hiện nay (300 - 400 đến hàng nghìn ha).

Như chúng tôi đã trình bày ở những phần trước, trong những năm gần đây, quá trình phát triển trang trại ở nước

ta có tốc độ và quy mô rất lớn. Một vài trang trại có quy mô diện tích lớn nổi bật như:

- + Trang trại kinh doanh nhiều loại cây công nghiệp, cây ăn quả có giá trị kinh tế cao của ông Trần Vũ trên đất Lâm Đồng có quy mô diện tích 815ha.

- + Trang trại rừng của ông Lâm Văn Hiệp (thành phố Hồ Chí Minh) có diện tích trên 2000ha.

- + Trang trại mía của bà Phạm Thị Thiên (Long An) có diện tích 2350ha.

- + Ba trang trại: Cao An (ở Bình Dương), trang trại mía ở Tây Ninh và trang trại lúa ở Đồng Tháp Mười của ông Võ Quang Huy (người thành phố Hồ Chí Minh).

Chúng tôi không có điều kiện giới thiệu chi tiết về những mô hình này mà chỉ khái quát một vài đặc trưng chung của nó để cùng suy ngẫm.

** Về đất:*

Để có được đất để lập trang trại của mình, các nhà kinh doanh nông nghiệp của chúng ta có rất nhiều "nghệ thuật" tập trung đất. Họ tìm mọi cách để được cấp, được giao, được mượn đất (đối với Nhà nước) và được chuyển nhượng quyền sử dụng (đối với nông dân đói nghèo phải vay nặng lãi). Đất của những ông chủ trang trại này được hình thành những lô, những khu đất liền khoảnh, liền vùng và thường là có độ phì nhiêu cao, có mặt bằng thích hợp, độ dốc ít, hoặc độ dốc cao từ 5 - 7° nhưng lại thích hợp với các loại cây công nghiệp có giá trị kinh tế như: cà phê, hồ tiêu, cao su, cây ăn quả, quế, đào. Ví dụ như trang trại

Trần Vũ ở Lâm Đồng có đến 815ha và có khả năng tăng lên 1000ha hoặc trang trại mía khổng lồ của bà Phạm Thị Thiên có đến 2350ha ở Long An và có khả năng còn tiếp tục tăng lên nữa.

** Về vốn và trang bị kỹ thuật.*

Nói chung, những chủ trang trại này đều có nguồn vốn tự có tương đối lớn, thừa khả năng trang bị máy móc, áp dụng các tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào những giai đoạn kinh doanh.

Trang trại của ông Trần Vũ đã trang bị một máy ủi, 7 máy bừa, 15 máy bơm nước, 10 xe công nông, đã có nhà máy xay sát, chế biến cà phê và còn dự định xây dựng một trạm thủy điện tại một dòng thác lớn đảm bảo cung cấp đủ điện cho sản xuất và sinh hoạt. Tổng cộng vốn đã đầu tư đến cuối năm 2000 của trang trại là 28 tỷ đồng.

Mặc dù vậy, bên cạnh đó, vẫn còn nhiều trang trại trồng rừng, trồng mía, sản xuất lúa có mức trang bị thấp.

** Về nhân công và tiền công lao động.*

Hầu hết những trang trại này thuê mướn hàng trăm lao động làm thường xuyên. Con số có thể từ 500 - 700 đến hàng ngàn người trong lúc thời vụ. Chẳng hạn như trang trại ông Trần Vũ có số người lao động làm thuê thường xuyên là 180 - 200, lao động thời vụ từ 500 - 600 người. Trang trại của bà Phạm Thị Thiên còn thuê cả người quản lý, đốc công. Tiền lương của người làm công được trả theo giá cả thị trường sức lao động theo từng loại lao động ở từng địa phương (từ 300 - 400 - 500 nghìn đồng/người/tháng). Các

trang trại còn có những dây lán cho công nhân ở, nhất là lực lượng lao động lúc thời vụ.

** Về danh dự.*

Đối với những trang trại mà hướng kinh doanh là cây hàng năm (như mía, lúa, chuối...) thường là sau một năm, không những đã thu hồi được toàn bộ vốn đầu tư mà còn có lãi (doanh lợi). Ví dụ, trang trại kinh doanh mía thường có tỷ suất lợi nhuận - doanh lợi so với chi phí sản xuất trong năm thường đạt từ 200 - 260,4%.

Những trang trại trồng các loại cây lâu năm, phải đầu tư trồng mới - xây dựng cơ bản - nhiều năm (3 - 5 - 7) mới đưa vào kinh doanh. Những năm kinh doanh (tức là cây đã cho thu hoạch) thì trong chi phí sản xuất sẽ tính cả khấu hao. Từ đó, trong doanh thu, sau khi trừ toàn bộ chi phí sản xuất sẽ thu được lợi nhuận, và nếu tính doanh lợi, tỷ suất doanh lợi (lợi nhuận) cho các cây cũng thu được mức lợi nhuận bình quân xấp xỉ giữa các nhà đầu tư phát triển trang trại (có nghĩa là tỷ suất lợi nhuận của trang trại mía tương đương cả phê tương đương vải thiều tương đương nhãn lồng tương đương hồ tiêu...).

Tất nhiên là cũng có trường hợp gặp rủi ro (vì mất mùa, lụt bão, giá cả tăng giảm không ổn định) làm cho mức lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận thu được giữa các chủ trang trại kinh doanh các loại cây, con khác nhau, giữa các năm khác nhau cũng có sự chênh lệch.

f. Một số bài học kinh nghiệm để phát triển và quản lý trang trại.

Trong công việc thì kinh nghiệm là vô cùng quý giá bởi nó cho ta những bài học đã qua, nhận thức đúng thực

tại và chỉ ra viễn cảnh trong tương lai. Thực tế quá trình phát triển kinh tế trang trại ở nước ta cho thấy nhiều kinh nghiệm hết sức phong phú, ở đây chúng tôi xin được nêu những bài học tổng quát.

** Chính sách đổi mới.*

Đây là cơ sở đầu tiên làm "thức dậy" nhiều vùng đất hoang hóa đất trống đồi núi trọc, bước đầu đã khuyến khích việc tạo lập những trang trại chuyên môn hóa theo yêu cầu của nền kinh tế thị trường, góp phần tạo ra những triển vùng kinh tế trù phú như: Bảo Yên ở vùng núi phía Bắc, Tam Nông ở Đồng bằng sông Cửu Long, Côn Ngạn ở vùng khai hoang lấn biển... Thực tế đã chứng minh, kinh tế trang ở nước ta đã xuất hiện từ lâu, nhưng tốc độ và quy mô phát triển ngày càng nhanh, càng lớn từ những năm có chính sách đổi mới về kinh tế nói chung, kinh tế nông - lâm - ngư trại nói riêng.

** Người chủ trang trại có vị trí quyết định.*

Người chủ trang trại có vai trò quan trọng trong việc tạo lập, phát triển và quản lý trang trại. Họ là người quyết định năng suất, chất lượng, hiệu quả cao hay thấp của trang trại mà họ đã lập nên. Quy luật cạnh tranh, cũng như các quy luật khác trong nền kinh tế thị trường là trường học quan trọng, là nơi kiểm nghiệm tài năng của họ.

Người chủ trang trại không những phải có ý chí cao, có điều kiện cần và đủ về các điều kiện tự nhiên, kinh tế, mà còn phải là người có tri thức (có trình độ hiểu biết) về tổ chức quản lý kinh doanh trang trại - là người biết cách

làm giàu theo quy mô trang trại. Bởi vậy, ngoài kinh nghiệm làm việc mà họ đúc rút từ thực tiễn, việc trang bị kiến thức của nền kinh tế thị trường cho chủ trang trại là yêu cầu khách quan và cấp bách.

Đối với những người chủ trang trại mới hiện nay, họ có yêu cầu được đào tạo để không chỉ là một nhà kỹ thuật giỏi mà còn là một nhà quản lý kinh tế tài ba. Trong kinh doanh nông nghiệp ở kinh tế thị trường, họ cũng phải hết sức năng động và có đủ tri thức để tự lựa chọn những chiến lược sản xuất thích hợp không thua kém bất cứ một ông giám đốc xí nghiệp nào. Tuy nhiên, qua số liệu điều tra 3044 trang trại thì số chủ trang trại có các loại bằng (chủ yếu là trung, sơ cấp) chỉ chiếm khoảng 10%. Chính vì vậy mà phần lớn họ làm theo kinh nghiệm chắp vá, dẫn đến hiệu quả kinh doanh của nhiều trang trại còn thấp kém và đang gặp không ít khó khăn. Do đó, Nhà nước cần sớm có chính sách, giải pháp đào tạo, bồi dưỡng về kinh tế - kỹ thuật cho các chủ trang trại ở hiện tại và chuẩn bị cho phát triển trang trại trong tương lai.

** Thị trường có tính chất quyết định đối với sản xuất.*

Qua thực tiễn, chúng ta đã được biết rằng thị trường và sự biến động của thị trường trong và ngoài nước có tính chất quyết định với những thay đổi về chiến lược sản phẩm của mỗi doanh nghiệp nói chung và mỗi trang trại nói riêng. Trang trại anh Hào, anh Thắng phát triển mạnh và thay đổi cơ cấu các loại hoa và sinh vật cảnh, cùng với những tiến bộ gắn liền với nó là do nhu cầu thị trường của thị xã Tuyên Quang và Hà Giang quyết định. Các trang trại

chuyên môn hóa sản xuất tôm, quế, cà phê, lúa gạo... đã từng bước mở rộng quy mô kinh doanh và đưa nhanh tiến bộ kỹ thuật vào kinh doanh là do yêu cầu tác động của thị trường xuất khẩu.

** Việc lựa chọn địa điểm để tạo lập trang trại có ý nghĩa kinh tế - xã hội đặc biệt quan trọng.*

Nói như vậy vì việc này quyết định lợi thế so sánh trong cạnh tranh. Ví dụ như khi chúng ta đến trang trại của anh Thiện ở Dốc Cùn, ta sẽ thấy trang trại này có những lợi thế cơ bản là:

- Gần chợ thị xã Hoà Bình (đi đường tắt chỉ 2km).
- Cạnh đường quốc lộ.

- Có suối nước chảy quanh năm qua trang trại. Đây là lợi thế để thực hiện "thủy phá thổ", tạo ao nuôi cá và thực hiện quy trình kỹ thuật nuôi cá thuận lợi, ngoài ra còn là điều kiện tốt để phát triển thủy điện nhỏ, dùng nước tưới cây và sinh hoạt.

- Điều kiện đất tốt và khí hậu rất hợp với nhiều loại cây trồng có giá trị kinh tế cao.

Với những lợi thế này, trang trại của anh Thiện đã sản xuất - kinh doanh thành công ngay từ bước đầu.

** Về phương hướng kinh doanh.*

Hầu hết các trang trại đều có phương hướng kinh doanh là chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa phối hợp hợp lý các ngành nhằm làm giảm tính thời vụ, tận dụng được ruộng đất, khí hậu, tiền vốn, tư liệu sản xuất, sức lao động để có thể sản xuất nhiều sản phẩm hàng hóa.

** Về quy mô trang trại:*

Hiện nay, quy mô của các trang trại chủ yếu phụ thuộc vào:

- Các yếu tố kinh doanh, trước hết là ruộng đất có khả năng đưa vào kinh doanh ở nơi có bình quân ruộng đất trên một hộ cao hay thấp. Ví dụ, cũng là trang trại chuyên môn hóa sản xuất lúa, nhưng trang trại của ông Sáu Tài có đến 25ha vì ở Tam Nông - Đồng Tháp Mười bình quân ruộng đất là 3,5ha/hộ; còn trang trại của ông Ngô Văn Kịch chỉ có 4,8ha do diện tích đất canh tác ở vùng Đồng bằng sông Hồng bình quân chỉ có 0,3ha/hộ, trong khi đó không còn đất hoang hóa người sản xuất mất cơ hội khai hoang.

- Phương hướng kinh doanh là nông trại hay là lâm trại. Nếu bình quân thì quy mô về diện tích đất kinh doanh của các lâm trại bao giờ cũng cao hơn quy mô bình quân diện tích của nông trại. Riêng trong nông trại, nếu là trang trại kinh doanh những cây, con đặc sản có giá trị kinh tế cao (như hoa, sinh vật cảnh, rắn...) thì diện tích đất cần cho kinh doanh ít hơn nhiều so với trang trại sản xuất lúa.

Chính vì vậy, quy mô diện tích chỉ là chỉ tiêu gián tiếp còn chỉ tiêu trực tiếp là giá trị tổng sản phẩm hàng hóa sản xuất ra trong năm.

** Về vốn kinh doanh.*

Vấn đề vốn kinh doanh của các trang trại hiện nay đang có nhiều khó khăn cần giải quyết. Tuy nhiên, qua thực tế ta thấy, các chủ trang trại đã biết tìm mọi cách để tạo vốn và mạnh dạn bỏ vốn đầu tư ngay từ ban đầu, để tạo

cơ sở vật chất - kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất - kinh doanh trong thời gian sớm nhất.

Tuỳ theo hoàn cảnh của mình mà các chủ trang trại tìm cách tạo vốn cho mình một cách khác nhau. Chẳng hạn, vợ chồng anh Thiện tạo vốn ban đầu bằng cách bán nhẫn cưới vàng - vật kỷ niệm duy nhất của ngày cưới, vợ chồng anh Lăng quyết định bán cả nhà cửa, cơ ngơi ở mặt phố huyện để lên đồi tạo lập trang trại nông - lâm nghiệp, ông Sáu Tài thì đi vay người bà con phân urê để bán tạo vốn, nhưng cũng có những người tự có vốn lớn như chị Hoa, chị Dung...

Tuy vậy, cũng cần phải nhận thấy rằng, việc tài trợ trong chính sách trồng rừng của PAM cũng như chính sách đầu tư không hoàn lại một phần vốn ban đầu để phủ xanh đất trống của Nhà nước có tác dụng thúc đẩy nhanh hệ thống trang trại. Ngoài ra, ở một số nơi, các chủ trang trại cũng vay được một số tiền của Ngân hàng, nhưng nhìn chung là còn gặp khó khăn. Vấn đề này cần được nghiên cứu giải quyết.

** Vấn đề áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất - kinh doanh ở các trang trại.*

Một kinh nghiệm xương máu của tất cả các chủ trang trại là muốn tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm phải áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới. Những trang trại đã nêu ở trên cho thấy, không một trang trại nào tăng trưởng kinh tế mà không áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào kinh doanh. Nhưng, các trang trại có sự

khác nhau ở mức độ và tính đồng bộ về áp dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật và ít nhiều đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh tế của các trang trại cùng loại. Đơn cử như trang trại bò của ông Nùng Mười Hai, trang trại hoa quả của ông Nguyễn Văn Mây đặc biệt là trang trại mía của anh Hồ Văn Tây. Điều kiện của anh Tây khó khăn hơn nhiều nhưng anh đã áp dụng đồng bộ tiến bộ khoa học - kỹ thuật, đặc biệt là áp dụng biện pháp đầu tư tưới nước cho mía (ở vùng đất ít mưa). Do đó, trang trại của anh đạt tỷ suất lợi nhuận (lãi) cao hơn tất cả các trang trại trồng mía không tưới nước từ 11.2 - 95%. Để làm được như anh Tây (cũng như nhiều chủ trang trại khác) cần có hai yếu tố cơ bản sau:

- + Tri thức (hoặc kinh nghiệm) về kinh tế - kỹ thuật đối với mỗi cây trồng, vật nuôi của các ông chủ trang trại.

- + Lượng vốn đầu tư của ông chủ trang trại phải tương đối lớn.

** Vấn đề lao động và tiền lương.*

Nghiên cứu thực tiễn các trang trại chúng ta thấy lao động là một thứ hàng hóa đặc biệt. Nếu biết quản lý, sử dụng tốt, biết quan tâm thỏa đáng đến lợi ích vật chất của người lao động thì đây là nhân tố quan trọng nhất để tăng năng suất lao động, góp phần quan trọng để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho chủ trang trại.

Nhìn chung, hiện nay, các trang trại ở nước ta chủ yếu là thuê mướn lao động làm thường xuyên (với số lượng phổ biến ở trang trại loại nhỏ là 6 đến 10 người; trang trại

loại vừa có thể là chục hoặc vài chục người; trang trại loại lớn có thể là hàng trăm người) và làm trong thời vụ (loại nhỏ thuê vài chục lao động, loại vừa thuê hàng trăm lao động, loại lớn thuê hàng nghìn lao động).

Về tiền lương.

Có thể nói, hình thức trả công cho người lao động của các trang trại là rất phong phú:

- + Trả hoàn toàn bằng tiền mặt (hầu hết các trang trại đều sử dụng phương pháp này).

- + Trả hoàn toàn bằng hiện vật (ví dụ trang trại ông Sáu Tài).

- + Trả vừa bằng tiền vừa bằng hiện vật (như trang trại anh Hào).

- + Trả công khoán theo số lượng, chất lượng công việc và trả bằng tiền là chủ yếu như trang trại anh Nguyễn Văn Khanh, Mai Xuân Hán, Nguyễn Hữu Giảng...

Ngoài ra, còn nhiều hình thức trả lương linh hoạt khác. Tuy nhiên, về mức trả công thì hầu hết dựa trên nguyên tắc thỏa thuận và tuân theo giá cả thị trường sức lao động. Trong đó, mức trả công cao hay thấp tùy thuộc vào quy luật cung cầu về sức lao động và mức sống tối thiểu của người lao động ở mỗi vùng, mỗi lúc. Ví dụ, ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long, như trang trại của ông Sáu Tài đã trả, nếu quy hết ra tiền là khoảng 10.000đồng/ngày/người lao động; nhưng bình quân ở các tỉnh Bắc Bộ chỉ từ 5000 - 6000đồng/ngày/người lao động ở năm 1992 và đến năm 1999 đã tăng lên gấp 1,5 lần.

Ở một số trang trại cũng có hình thức thưởng cho những người lao động làm tốt, ví dụ trang trại ông Sáu Tài thưởng cho mỗi người lao động làm tốt công việc được giao sau một vụ là 200kg thóc.

Nói tóm lại, việc thuê mướn lao động là một tiêu chí không thể thiếu được khi phân biệt kinh tế nông hộ với kinh tế trang trại, để xác định hình thức kinh tế trang trại. Hiện nay, xu hướng trang trại thuê mướn sức lao động làm thuê không ngừng tăng lên theo tốc độ và quy mô phát triển kinh doanh của mỗi trang trại. Nhưng, có một thực tế còn tồn tại là nhìn chung mối quan hệ giữa lao động và trả công lao động (bao gồm mức tiền công hợp lý, cộng với các chế độ bảo hộ và bảo hiểm cho người lao động làm thuê như luật lao động đã quy định) chưa được các cấp chính quyền quan tâm, xem xét, hướng dẫn cho cả người làm thuê và chủ trang trại.

** Vấn đề nhóm nhà kinh doanh hợp tác lập trang trại và liên doanh với hộ nông dân để tái sản xuất mở rộng.*

Cần phải thấy rằng, đây là một thực tế khách quan trong quá trình phát triển của kinh tế trang trại trong nền kinh tế thị trường. Hai hay nhiều người hợp lực (hay hợp tác) góp vốn, kỹ thuật và tài năng kinh doanh để tạo lập và phát triển một cơ sở kinh doanh nông nghiệp thì hầu như ở địa phương nào cũng có vì đó là một yêu cầu khách quan trong kinh doanh nói chung, đặc biệt là đối với nông dân trong thời kỳ đầu phát triển nền sản xuất hàng hóa. Nếu không hợp lực lại thì không tạo ra một

nguồn lực đủ lớn để phát triển kinh doanh theo những yêu cầu cần có.

Ví dụ điển hình trong việc này là mô hình hợp lực góp vốn đầu thầu 23ha đất mới khai hoang lấn biển (năm 1992) để phân công hợp tác cùng nhau nuôi tôm xuất khẩu của một bạn thân và 4 anh em trong gia đình anh Ngô Phán ở Cồn Ngạn, huyện Giao Thủy (Nam Định). Hay nhóm hai nhà kinh doanh, Nguyễn Thị Phương Dung và Nguyễn Thị Hoa ở thị xã Lào Cai đã tiến hành trồng chuối trong thời gian thích hợp nhất là một bài học nhanh nhạy trong kinh doanh. Kết quả là đã đưa lại kết quả kinh tế - xã hội khá cao. Mặt khác, để tái sản xuất mở rộng theo hướng chuyên môn hóa và tập trung hóa sản xuất chuối cho thị trường xuất khẩu (sang Trung Quốc), hai nhà kinh doanh này đã liên doanh nông dân xã Trịnh Tường (Lào Cai). Đây là một bài học hay về kinh tế - xã hội, xuất hiện đầu tiên ở nước ta hiện nay, cần được tiếp tục nghiên cứu và vận dụng trong phát triển trang trại.

** Bước đi và thời gian tạo lập một trang trại.*

Nếu không kể quá trình hoàn thiện và mở rộng quy mô kinh doanh hoàn chỉnh thì việc tạo lập trang trại có thể chỉ là một bước (như trang trại chuối của nhóm hai nhà kinh doanh Dung - Hoa, hay như trang trại nông - lâm - dịch vụ của anh Nguyễn Minh Hiếu). Hoặc cũng có thể là ba bước (như mô hình ngư trại của anh Nguyễn Văn Khanh, trang trại lúa của ông Nguyễn Văn Tài).

Về thời gian: Thời gian tạo lập một trang trại là không giống nhau ở những trang trại khác nhau. Có thể chỉ sau 1 năm (như trang trại của hai chị Dung - Hoa, anh Nguyễn Minh Hiếu); 4 năm (như trang trại Trần Quốc Châu, Nguyễn Văn Tái); 6 năm (như trang trại Nguyễn Văn Khanh, Đinh Văn Thiện), 10 năm (như trang trại anh Nguyễn Thanh Hào).

Những bước đi và thời gian hình thành (dài hay ngắn) ở mỗi trang trại là do những điều kiện cơ bản về ruộng đất - vốn - kỹ thuật - thị trường cần và đủ đến một số lượng (được tập trung) nhất định ở những thời gian và không gian cụ thể quyết định. Nguyên nhân của tình trạng này là do quy luật phát triển không đồng đều về các yếu tố kinh doanh của các tầng lớp nông dân khác nhau.

Tuy vậy, nhìn chung thời gian của quá trình tạo lập trang trại của một nông dân có những điều kiện nhất định từ lúc bắt đầu thực hiện ý đồ đến khi hình thành trang trại sản xuất hàng hóa phải mất từ 4 đến 10 năm.

g) Những giải pháp chủ yếu để phát triển và quản lý trang trại.

** Chủ quan người làm kinh tế trang trại.*

Hệ thống kiến thức chủ yếu về quản lý trang trại chúng tôi đã trình bày chi tiết ở những phần trước, ở đây chúng tôi chỉ đề cập đến một số vấn đề sau:

+ Cần phải mở rộng mối quan hệ, tăng cường hợp tác với những người có cùng chí hướng để tạo lập trang trại. Ví dụ, mở rộng các hình thức trang trại hợp tác tự nguyện

như trang trại của hai chị Dung - Hoa, anh em Ngô Phán và một số trang trại hợp tác ở miền Đông Nam Bộ, để cùng kinh doanh hoặc xây dựng các công trình phục vụ cho kinh doanh của mỗi trang trại, thành viên là điều cần thiết khách quan.

+ Người chủ trang trại cần phải bằng mọi cách để tiếp thị. Đó là các công việc để thu thập được thông tin về nhu cầu mặt hàng, chất lượng, thị hiếu, giá chấp nhận, đối thủ cạnh tranh và các kênh phân phối - tiêu thụ sản phẩm hàng hóa ở hiện tại và dự kiến trong tương lai. Mặt khác, phải tiếp thu công nghệ mới để xác định phương hướng kinh doanh có căn cứ khoa học. Hiện nay, nhiều trang trại làm kém khâu tiếp thị đã lâm vào tình trạng "để mua khó bán", sản phẩm chờ thị trường.

+ Cần phải khai thác và sử dụng tốt các nguồn tài nguyên.

Những tài nguyên như: đất, nước, thời tiết - khí hậu, không gian phải được sử dụng, khai thác triệt để, đặc biệt chú ý thực hiện các biện pháp nông - lâm kết hợp để lựa chọn, xác lập các mô hình kinh tế trang trại (nông - lâm - ngư...) có lợi thế nhất. Cũng có thể xuất phát từ nhu cầu sản phẩm của thị trường và khả năng về tri thức, về vốn mà lựa chọn mô hình trang trại hợp lý nhất.

+ Cần phải có giải pháp tổ chức, quản lý, sử dụng đồng vốn thật tốt.

Về những nguyên tắc cơ bản và cần thiết để sử dụng đồng vốn (vốn cố định và vốn lưu động) sao cho có hiệu

quả thì chúng tôi đã trình bày rất kỹ ở phần trước, nhưng để đánh giá đúng hiệu quả sử dụng vốn ở mức nào, chúng tôi xin nói thêm về một số chỉ tiêu và phương pháp tính các chỉ tiêu sử dụng các loại vốn của trang trại.

- Chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận so với vốn:

$$P'v = \frac{P}{V} \times 100$$

Trong đó:

$P'v$ = Tỷ suất (%) lợi nhuận so với vốn.

P = Lợi nhuận (đ)

V = Tổng số vốn cố định và vốn lưu động (đ)

- Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn cố định.

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định tính theo giá trị sản lượng (H_{cg}):

$$H_{cg} = \frac{G}{K}$$

Trong đó:

G : Giá trị sản lượng trong năm (đ)

K : Giá trị tài sản cố định cần tính khấu hao trong năm (đ)

Hiệu suất sử dụng vốn cố định tính theo lợi nhuận trong năm (H_{cp}).

$$H_{CP} = \frac{P}{K}$$

Trong đó:

P: Lợi nhuận trong năm (đ)

+ Mức độ sử dụng vốn cố định (M)

$$M = \frac{K}{G} \times 100$$

- Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

+ Tốc độ vốn lưu động thể hiện qua hai chỉ tiêu:

- Số lần luân chuyển vốn lưu động trong kỳ kinh doanh (vòng quay vốn).

$$L = \frac{T_{LC}}{V_{LD}}$$

Trong đó:

L : Số lần luân chuyển vốn lưu động trong kỳ kinh doanh.

T_{LC} : Tổng số vốn luân chuyển trong kỳ (thường là 1 năm, còn gọi là tổng mức luân chuyển vốn lưu động trong kỳ).

V_{LD} : Số vốn lưu động sử dụng bình quân trong kỳ.

- Số ngày để thực hiện một lần luân chuyển của vốn lưu động (N_L).

$$N_L = \frac{N}{L}$$

Trong đó:

N: Số vòng trong kỳ kinh doanh (hàng tháng - 30 ngày; hàng quý - 90 ngày; hàng năm - 360 ngày).

+ Hiệu suất hoàn trả vốn lưu động tính theo giá trị tổng sản lượng trong kỳ (H_{LG}):

$$H_{LG} = \frac{G_{SL}}{V_{LD}}$$

Trong đó:

G_{LS} : Giá trị tổng sản lượng trong kỳ.

V_{LD} : Số vốn lưu động bình quân trong kỳ.

- Hiệu suất hoàn trả vốn lưu động tính thu lợi nhuận trong kỳ (H_{LP}).

$$H_{LP} = \frac{P}{V_{LD}}$$

Trong đó:

P: Lợi nhuận thu được trong kỳ.

+ Hệ số chiếm dụng vốn lưu động trong kỳ (là chỉ tiêu có tính chất nghịch đảo với chỉ tiêu hiệu suất hoàn trả vốn lưu động) tính theo hai chỉ tiêu sau:

- Hệ số chiếm dụng vốn lưu động trong kỳ so với giá trị tổng sản lượng kỳ (H_{SG}).

$$H_{SG} = \frac{V_{LD}}{G_{SL}}$$

- Hệ số chiếm dụng vốn lưu động trong kỳ so với lợi nhuận trong kỳ (H_{SP}).

$$H_{SP} = \frac{V_{LD}}{P}$$

+ Người chủ trang trại cần rút kinh nghiệm và hoàn thiện các hình thức, các biện pháp về tổ chức và thù lao lao động trong trang trại.

Đây là yếu tố quan trọng mà nhiều trang trại, như trang trại bác Sáu Tài, cho thấy rõ điều này. Phải tìm cách phân công, hợp tác giữa những người lao động trong gia đình và người, làm thuê sao cho có thể ghép nối các công việc của nhiều người với nhau. Đặc biệt phải chú ý nhân cách con người và trả công sao cho thật tương xứng với số lượng và chất lượng lao động mà họ đã bỏ ra để tiến hành các công việc sản xuất và dịch vụ trong trang trại, góp phần để trang trại nâng cao tỷ suất sử dụng sức lao động và năng suất lao động. Đây là chỉ tiêu nói lên trình độ tổ chức quản lý sử dụng sức lao động của trang trại. Nó được tính theo các công thức sau:

- Tỷ suất sử dụng sức lao động tính theo giờ trong năm, tháng, quý.

$$TH_{(\%)} = \frac{n.ng.h}{N.NG.H} \times 100$$

Trong đó: .

$TH_{(q)}:$ Tỷ suất sử dụng sức lao động tháng, quý, năm.

N: số người

NG: số ngày

H: số giờ làm trong ngày

n: số người

ng: số ngày

h: số giờ làm trong ngày

Tính theo khả năng lao động theo chế độ trong tháng, quý, năm.

Tính theo thực tế lao động trong tháng, quý, năm.

- Năng suất lao động (NSLĐ)

$$+ \text{NSLĐ (đ/giờ)} = \frac{\text{Tổng sản phẩm (ngày, tháng, năm) (đ)}}{\text{Tổng số giờ lao động (ngày, tháng, năm)}}$$

$$+ \text{NSLĐ (đ/người/năm)} = \frac{\text{Tổng sản phẩm (đ)}}{\text{Tổng số người lao động}}$$

$$+ \text{NSLĐ (đ/người/năm)} = \frac{\text{Tổng thu nhập (đ)}}{\text{Tổng số người lao động}}$$

+ Người chủ trang trại cần tham gia các lớp bồi dưỡng, đào tạo, tập huấn ngắn ngày về phương pháp xây dựng phương hướng kinh doanh, lập kế hoạch kinh doanh, áp dụng các công nghệ mới, hạch toán kinh doanh, phân tích hoạt động kinh doanh và quản trị kinh doanh của trang trại do Nhà nước, các địa phương phối

hợp với các Viện, các trường, các tổ chức khuyến nông... giảng dạy và hướng dẫn.

** Về vai trò của các cấp quản lý.*

+ Hàng năm, mỗi địa phương và cả nước cần tổng kết quá trình phát triển hệ thống trang trại theo kinh tế hàng hóa. Qua đó đánh giá sự tác động của chính sách quản lý và các quy luật kinh tế lên sự phát triển của kinh tế trang trại. Đồng thời, qua đó chỉ ra những ưu điểm để phát huy và những khuyết điểm để khắc phục với những chủ trương và chính sách kinh tế - xã hội tương ứng.

+ Đổi mới chính sách vĩ mô của Nhà nước.

Có thể nói, những luật lệ và hệ thống chính sách của Nhà nước tác động (cả trực tiếp và gián tiếp) rất lớn đến nông nghiệp, nông dân và nông thôn. Riêng đối với việc quản lý kinh doanh của trang trại thì có ảnh hưởng chủ yếu là các mặt sau:

- Chính sách thị trường.

Nhà nước và các cấp có thẩm quyền đưa ra những giải quyết kích thích tiêu thụ sản phẩm hàng hóa bằng cách tổ chức dự báo thị trường, mở rộng hình thức thông tin kinh tế để tăng khả năng tiếp thị. Đây là yêu cầu cấp thiết của nông dân nói chung trong đó có các chủ trang trại.

Trong những năm qua, sự nhất thể hóa thị trường trong nước và tiếp cận với thị trường nước ngoài của các trang trại đã có tiến bộ. Tuy nhiên, tình trạng sản phẩm

chờ thị trường là khá phổ biến. Do đó, Nhà nước cùng với các hình thức tổ chức kinh tế cần có biện pháp thu mua, chế biến, dự trữ, điều hoà cung cầu, để giữ giá ổn định một số mặt hàng thiết yếu nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của nhà kinh doanh và người tiêu dùng.

- Chính sách vốn - đầu tư và tín dụng.

Trước hết là chính sách khơi dậy nguồn vốn trong dân, khuyến khích thực hiện "tiết kiệm là quốc sách" để đầu tư tạo lập trang trại, mở rộng quá trình kinh doanh. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có những giải pháp để huy động được vốn đầu tư của các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, để xây dựng kết cấu hạ tầng cho nông thôn như: thủy lợi, đường xá, giao thông, điện, thông tin liên lạc, các cơ sở văn hóa giáo dục, y tế.

Mở rộng tín dụng của Nhà nước và của nhân dân, đồng thời khuyến khích các hình thức tín dụng hợp tác tự nguyện.

- Chính sách khoa học - công nghệ.

Khoa học - kỹ thuật - công nghệ luôn có vị trí đặc biệt quan trọng trong việc nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Bởi vậy, các chủ trang trại cũng như các nhà nông luôn mong muốn Nhà nước không ngừng hoàn thiện các chính sách: đầu tư nghiên cứu lai tạo, tuyển chọn các giống cây, con mới có năng suất cao, chất lượng tốt, thích nghi với từng vùng sinh thái. Nhà nước cần bảo đảm hệ thống giống quốc gia. Từ đó có kế hoạch hướng dẫn người nông dân, các chủ trang trại đưa giống mới vào kinh doanh.

Cùng với giống mới phải có chính sách đổi mới kỹ thuật canh tác bằng cách vừa coi trọng, tận dụng những công nghệ truyền thống vừa đẩy mạnh ứng dụng quy trình công nghệ tiên tiến để bảo đảm tăng năng suất, chất lượng sản phẩm, nhất là những sản phẩm chủ lực cho nhu cầu thị trường trong và ngoài nước, bảo đảm cho các chủ kinh doanh đạt được mục đích kinh doanh có lãi. Bên cạnh đó, chính sách của Nhà nước cần phải hướng vào thực hiện yêu cầu nông - lâm kết hợp, xây dựng nông thôn mới, bảo vệ và phát triển môi trường sống.

Để làm được những việc lớn lao này, Nhà nước cần đổi mới tổ chức các Viện nghiên cứu khoa học cho đủ cơ sở vật chất, nhân lực để có những công trình khoa học thiết thực với đời sống nông nghiệp. Gắn khoa học với tổ chức kinh doanh trên cơ sở xây dựng các trung tâm khoa học thích hợp với từng địa phương, đáp ứng được yêu cầu phát triển của cây trồng và vật nuôi ở từng nơi đó. Đặc biệt phải có chính sách khen thưởng, trọng dụng và biết sử dụng những cán bộ khoa học - kỹ thuật có năng lực thực sự, có những sáng tạo và đóng góp cho sự nghiệp khoa học kỹ thuật và công nghệ trong nông nghiệp và nông thôn.

- Chính sách ruộng đất và chính sách thuế sử dụng các loại đất, thủy lợi phí, điện, thuế thu nhập.

Đây là những chính sách có quan hệ trực tiếp đến lợi ích của các nhà kinh doanh, các chủ trang trại. Nó thể hiện ở những vấn đề sau:

Thứ nhất là, chính sách ruộng đất. Hiện nay, Nhà nước thực hiện chính sách giao quyền sử dụng ruộng đất lâu dài

cho nông dân theo Luật ruộng đất. Sau khi được giao, họ được quyền sử dụng, chuyển đổi, chuyển nhượng, thừa kế, thế chấp, cho thuê; đồng thời có nghĩa vụ nộp thuế, bồi dưỡng, bảo vệ, cải tạo, phát triển môi trường... như chính sách đã quy định.

Thứ hai là, Nhà nước thay thế nông nghiệp bằng thuế sử dụng đất, đồng thời dành toàn bộ thuế sử dụng đất để đầu tư lại cho nông nghiệp và phát triển kết cấu hạ tầng nông thôn, thực hiện chiến lược xây dựng nông thôn mới.

Thứ ba là, Nhà nước có chính sách miễn hoặc giảm thuế đất đối với một số vùng cao, vùng sâu, vùng xa, hải đảo, gia đình thuộc hộ chính sách, hộ nông dân nghèo, có nhiều khó khăn.

Thứ tư là, Nhà nước có giải pháp để giảm giá dịch vụ thủy lợi phí và giá điện cho nông dân trên cơ sở đổi mới quản lý, giảm giá thành dịch vụ của các xí nghiệp, Công ty thủy nông và điện.

- Chính sách đẩy mạnh công tác khuyến nông - lâm - ngư của Nhà nước.

Thực tế cho thấy, việc tổ chức khuyến nông thành hệ thống mạnh và đa dạng từ Trung ương xuống đến cơ sở như An Giang và nhiều nơi đã làm mang lại kết quả tốt. Khuyến khích thành lập các tổ chức khuyến nông tự nguyện. Có chính sách thu hút sự đóng góp của các tổ chức trong nước và tài trợ của nước ngoài cho công tác khuyến nông.

Hơn nữa, từ thực tế chúng ta cũng nhận thấy, một trong những đặc điểm mang tính chất đổi mới của dự án

khuyến nông là việc sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng, để phổ biến những kiến thức khoa học-kỹ thuật mới, in ấn tài liệu dưới dạng tờ rơi, áp phích để tuyên truyền nâng cao sự hiểu biết của người nông dân nói chung và của các chủ trang trại nói riêng.

-Việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn cũng là một giải pháp để phát triển kinh tế trang trại trong thời gian tới.

Mặc dù, đã có những bước phát triển đáng khích lệ, nhưng kinh tế trang trại ở nước ta vẫn ở trong tình trạng phát triển không đều, chậm nhất là ở những vùng và tiểu vùng đất hẹp người đông, bình quân diện tích thấp như ở đồng bằng sông Hồng. Chính vì vậy mà sức lao động ở nông thôn đang dư thừa không dưới 30%, có nơi lên tới 50%. Trong khi đó, nền công nghiệp và dịch vụ của nước ta nói chung và ở nông thôn nói riêng còn rất nhỏ bé và nhiều nơi có xu hướng giảm xuống nên lực lượng lao động ngày càng tập trung vào làm nông nghiệp. Đây chính là nguyên nhân cơ bản, khó có thể tập trung ruộng đất để phát triển kinh tế trang trại một cách có quy mô.

Do vậy, yêu cầu khách quan đặt ra là phải có chính sách phát triển công nghiệp - dịch vụ và nông thôn theo hướng phát triển mạnh, vững chắc, có hiệu quả có sự kết hợp nhuần nhuyễn, đồng bộ. Khi công nghiệp - dịch vụ ở nông thôn phát triển thì nhiều nông dân có điều kiện chuyển nhượng, cho thuê ruộng đất vì họ đã có công việc khác, do đó một số người có ý tưởng kinh doanh

nông nghiệp, tạo lập trang trại có cơ hội quy hoạch đất đai cho mình.

- Chính sách đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn ngắn ngày về kiến thức quản lý kinh doanh cho chủ trang trại hoặc kế toán trưởng của trang trại.

Hiện nay, vấn đề này đã và đang trở thành yêu cầu cấp thiết. Đơn cử như trong việc lập hệ thống kế hoạch hành động, hầu hết các chủ trang trại chưa có năng lực, chưa có kiến thức để tự lập, vì đây là một vấn đề mới, họ chưa có kinh nghiệm, chưa được đào tạo, tập huấn. Mặc dù, đây là một yêu cầu đối với chủ trang trại nhưng khả năng từng trang trại khó có thể tự giải quyết được mà Nhà nước cần phải có chính sách giúp mở rộng trường, lớp.

MỤC LỤC

<u>Chương I: Rèn luyện để là người thành công</u>	
trong cuộc sống.....	5
I. Luyện lòng tự tin và rèn nghị lực như thế nào ? ..	7
II. Luyện nhân cách.....	19
III. Luyện trí.....	32
IV. Sáu tố chất để trở thành một nhà doanh nghiệp thành công	43
V. Kinh nghiệm ứng xử của người làm quản lý	45
<u>Chương II. Kiến thức cần thiết để thành công</u>	
Khi làm kinh tế trang trại	46
I. Những vấn đề chung về kinh tế	46
II. Tầm quan trọng của việc phát triển trang trại trong nền kinh tế thị trường ở nước ta.....	53
III. Kiến thức cơ bản về quản lý trang trại trong nền kinh tế thị trường	59
IV. Đôi nét về tốc độ, quy mô phát triển kinh tế trang trại ở nước ta trong những năm gần đây.....	89
V. Phân tích một số mô hình trang trại để rút ra kinh nghiệm về phát triển và quản lý trang trại trong nền kinh tế thị trường.....	95

ĐỂ THÀNH CÔNG KHI LÀM KINH TẾ TRANG TRẠI

Biên soạn: Lê Huy Hào

Chịu trách nhiệm xuất bản:
BÙI CAO TIÊU

Biên tập: Thu Trang
Trình bày: Trần Thị Thái Loan
Sửa bản in: Đặng Xuân Phương
Trình bày bìa: Công ty QCTM và in w.w

062/2006

BT: 267

In 1.000 cuốn khổ 13x19cm, tại Xưởng in Công ty thuốc lá Thanh Hóa
Số ĐKKH: 553-2006/CXB/7-58, ngày 20 tháng 7 năm 2006
In xong và nộp lưu chiểu Quý IV năm 2006

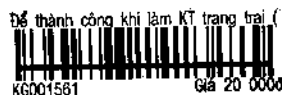
ĐỂ THÀNH CÔNG KHI LÀM KINH TẾ TRANG TRẠI

Tổng phát hành:

NHÀ SÁCH BẢO THẮNG

344 Đường Láng - Đống Đa - Hà Nội

Tel: (04) 5621402 - 0903413075 * Fax: (04) 8533228



BT: 267

Giá: 20.000 đ