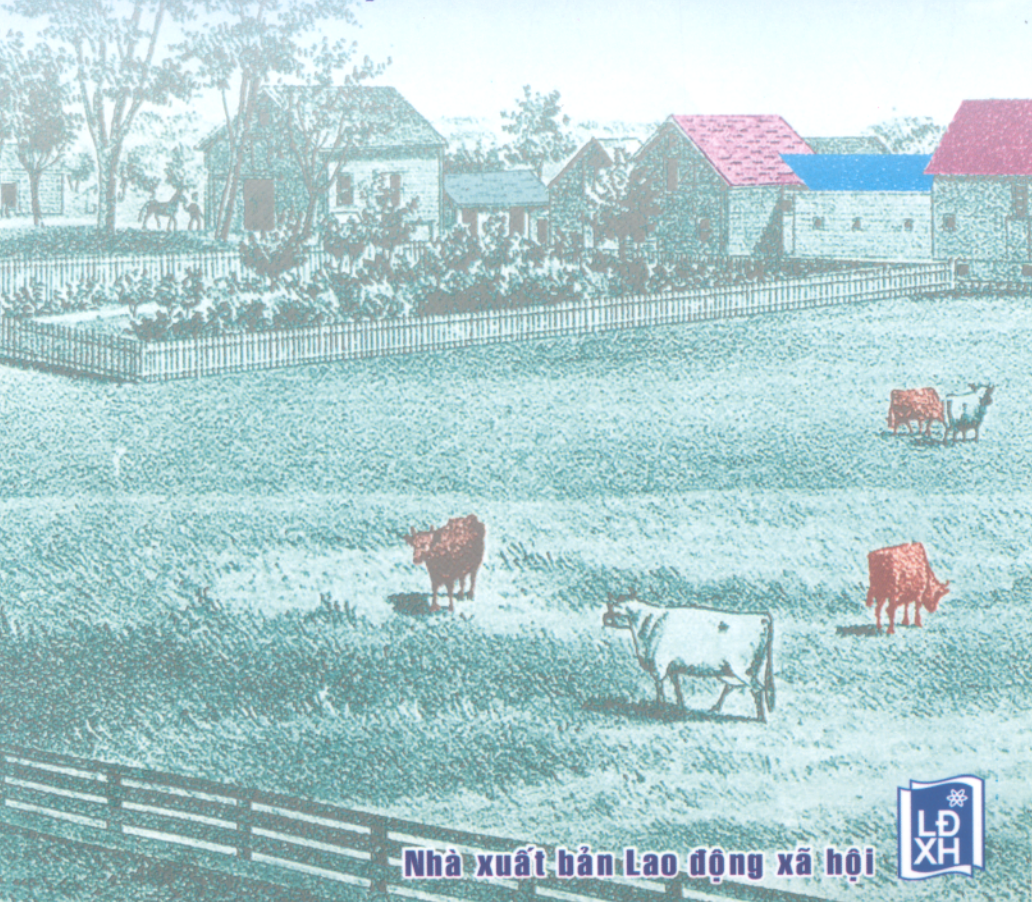


PGS.TS. LÊ TRỌNG

TRANG TRẠI

Quản lý & Phát triển



Nhà xuất bản Lao động xã hội



PGS.TS. LÊ TRỌNG

TRANG TRẠI

Quản lý & Phát triển

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LỜI GIỚI THIỆU

Từ sau Đại hội VI của Đảng (12/1986), nước ta tiến hành sự nghiệp đổi mới tổ chức quản lý nền kinh tế quốc dân, trong đó có nông nghiệp. Nét nổi bật của đổi mới kinh tế nông nghiệp là "gia đình xã viên trở thành đơn vị kinh tế tự chủ" trong sản xuất nông sản và nông sản hàng hóa. Từ đó, hình thức kinh tế trang trại "tự phát" trong nền kinh tế thị trường được tái lập và phát triển. Trang trại là một hình thức doanh nghiệp nhỏ trực tiếp sản xuất ra nông sản phẩm, là đối tượng để tổ chức lại nền sản xuất nông nghiệp theo hướng phát triển sản xuất hàng hóa.

Trong 20 năm qua kinh tế trang trại đã phát triển nhanh, sử dụng hợp lý nguồn lao động tại chỗ, tạo ra ngày càng nhiều giá trị tổng sản phẩm, trong đó có sản phẩm hàng hóa. Nhiều mô hình trang trại nông nghiệp đã ra đời và ngày càng đa dạng, phong phú, có những mô hình có ý nghĩa xã hội và hiệu kinh tế cao.

Trải qua một chặng đường phát triển tương đối mạnh mẽ cả bề rộng và bề sâu, đến nay đã có nhiều đề tài cấp nhà nước đánh giá, tổng kết về kinh tế trang trại, bước đầu nêu lên những thành công và những nhược điểm cần khắc phục trong định hướng phát triển kinh tế trang trại thời gian tới.

PGS.TS. Lê Trọng là người đã nghiên cứu nhiều chuyên đề về nông dân, nông nghiệp, nông thôn. Một trong những công trình hàng đầu được ông tập trung nghiên cứu là phát triển và quản lý trang trại nông nghiệp. Với kiến thức sâu rộng và vốn sống phong phú, tác giả đã viết cuốn sách "Trang trại quản lý và phát triển". Từ những tổng kết thực tiễn và bằng tâm huyết của mình, tác giả muốn truyền bá những hiểu biết cơ bản cần thiết về kinh tế trang trại, những phương pháp và kinh nghiệm xây dựng trang trại, những mô hình trang trại trong những điều kiện khác nhau, những biện pháp và kinh

nghiêm tổ chức quản lý trang trại để đem lại hiệu quả kinh tế cao. Cuốn sách đã được kiểm nghiệm qua thực tiễn, được bạn đọc ở khắp mọi miền đất nước đón nhận và vận dụng.

Cuốn sách này là một tài liệu bổ ích giúp cho các chủ trang trại, cho những người muốn lập nghiệp bằng kinh tế trang trại tìm được bước đi cho mình. Tác giả đã dẫn giải, giúp cho các nhà kinh tế, quản lý và những ai quan tâm đến lĩnh vực này trả lời được những câu hỏi thông qua vấn đề trang trại, một trong những đề tài mang đầy đủ cả ý nghĩa kinh tế và xã hội hiện nay.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc và mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp cho cuốn sách này càng hoàn chỉnh hơn.

**Trung tâm Nghiên cứu
Xuất bản Sách và Tạp chí**

CHƯƠNG I

CƠ SỞ KHOA HỌC VỀ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

I. SỰ HÌNH THÀNH KINH TẾ THỊ TRƯỜNG VÀ KHÁI NIỆM KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Sơ lược về lịch sử phát triển nền kinh tế hàng hóa, tạo lập nền kinh tế thị trường

Sự phát triển của xã hội loài người đã trải qua nhiều phương thức sản xuất (PTSX) khác nhau. Trong đó có nhiều hình thức kinh tế chung có thể tồn tại trong nhiều PTSX. Hình thức kinh tế chung đầu tiên trong lịch sử là nền kinh tế tự nhiên, rồi từng bước kinh tế hàng hóa phát triển từ thấp đến cao và là cơ sở chủ yếu để tạo lập nền kinh tế thị trường.

Vậy thế nào là nền kinh tế tự nhiên, kinh tế hàng hóa và sự chuyển biến của nó?

Kinh tế tự nhiên là hình thức kinh tế-xã hội mà sản phẩm được sản xuất ra không phải để trao đổi trên thị trường mà để thỏa mãn những nhu cầu tiêu dùng trong đơn vị kinh tế sản xuất ra nó, chủ yếu là để thỏa mãn nhu cầu cá nhân của người sản xuất. Trong kinh tế tự nhiên, nông nghiệp chiếm địa vị

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. Do đó, trong nền kinh tế tự nhiên, sản xuất và trao đổi hàng hoá tuy đã từng bước hình thành nhưng còn giản đơn. Chẳng hạn, *dưới chế độ chiếm hữu nô lệ*, tuy kinh tế hàng hoá phát triển đến mức nhất định, nhưng sản phẩm do nền kinh tế của chế độ đó sản xuất ra chủ yếu vẫn là để thoả mãn những nhu cầu của bọn chủ nô và duy trì đời sống thấp kém nhất của nô lệ, chứ không phải dùng để trao đổi. Cho nên về căn bản kinh tế của chế độ chiếm hữu nô lệ là kinh tế tự nhiên. *Đến chế độ phong kiến*, trong bước phát triển đầu, về căn bản cũng 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 đem trao đổi. Đến thời kỳ cuối cùng của chế độ đó, khi quan hệ hàng hoá tiền tệ phát triển thì kinh tế tự nhiên mới dần dần tan rã và cuối cùng nhường chỗ cho sản xuất hàng hoá TBCN. *Dưới chế độ tư bản*, kinh tế hàng hoá thay thế kinh tế tự nhiên và chiếm địa vị thống trị trong toàn bộ nền kinh tế-xã hội.

Kinh tế hàng hoá là một hình thức tổ chức kinh tế xã hội mà người sản xuất không phải nhằm sản xuất ra sản phẩm để tự cấp tự túc mà để đưa ra thị trường (trao đổi). Kinh tế hàng hoá xuất hiện là kết quả của lực lượng sản xuất xã hội phát triển. Thời kỳ công xã nguyên thủy, người ta sản xuất chỉ là để thoả mãn tiêu dùng của mình, còn trao đổi chỉ là hiện tượng ngẫu

nhiên của những sản phẩm dư thừa. Khi lực lượng sản xuất xã hội phát triển làm cho thủ công nghiệp tách khỏi nông nghiệp, tài sản tư hữu xuất hiện và thành thị đối lập với nông thôn. Do đó đã sinh ra sản xuất hàng hoá, tức là tiến hành chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm để bán ra thị trường, đồng thời trao đổi cũng trở thành hiện tượng thường xuyên. Như vậy, điều kiện để phát sinh và phát triển của kinh tế hàng hoá 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. Trong kinh tế hàng hoá, những người sản xuất hàng hoá khác nhau liên hệ với nhau bằng sự trao đổi trên thị trường.

Đến đây cần phải hiểu rõ rằng, trong những điều kiện kinh tế-xã hội khác nhau, kinh tế hàng hoá có những đặc điểm khác nhau. Trong xã hội chiếm hữu nô lệ và xã hội phong kiến, kinh tế hàng hoá xuất hiện với hình thức kinh tế hàng hoá giản đơn. Người sản xuất hàng hoá giản đơn bán sản phẩm của mình cốt để mua những sản phẩm khác mà mình cần thiết, nhằm thoả mãn nhu cầu của mình. Cho nên công thức của kinh tế hàng hoá giản đơn là: H-T-H (hàng hoá-tiền tệ-hàng hoá).

Trong xã hội tư bản, khi kinh tế hàng hoá phát triển đến cao độ, kinh tế hàng hoá giản đơn không còn tác dụng chủ yếu nữa. Tác dụng chủ yếu là kinh tế hàng hoá TBCN. Phần lớn sản phẩm lao động đều dùng làm hàng hoá. Nhà kinh doanh (chủ trang trại) bán sản phẩm không phải nhằm đổi lấy sản phẩm khác để thoả mãn nhu cầu sinh hoạt của mình, mà nhằm thu được nhiều tiền hơn tức là thu được lợi nhuận. Do đó công thức vận động của kinh tế hàng hoá TBCN không giống với

kinh tế hàng hóa giản đơn mà là: T-H-T' (tiền tệ-hàng hoá-tiền tệ nhiều hơn).

Trong nền kinh tế hàng hóa, thị trường đóng vai trò to lớn 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 các quá trình kinh tế thế giới. Do đó, theo quan điểm kinh tế-chính trị học, thị trường là hợp phần bắt buộc của sản phẩm hàng hoá. Sự ra đời và phát triển của thị trường luôn luôn gắn liền với sự ra đời và phát triển của sản xuất hàng hoá. Vậy thế nào là thị trường và kinh tế thị trường?

2. Khái niệm về thị trường và kinh tế thị trường

a) Khái niệm về thị trường

Hiện nay có nhiều khái niệm về thị trường được diễn đạt theo nhiều cách hiểu rộng, hẹp khác nhau. Nhưng về cơ bản không có mâu thuẫn với nhau. Ở đây xin nêu mấy khái niệm chủ yếu:

- Thị trường là một hình thức biểu hiện sự phân công lao động xã hội, do đó, nó có thể phát triển vô cùng 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 và cầu.

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

Nhưng điều quan trọng để biểu hiện được thực chất của thị trường là ở chỗ, thị trường không phải chỉ đơn thuần là lĩnh vực trao đổi, di chuyển hàng hoá, dịch vụ từ người sản xuất sang người tiêu dùng, bởi vì không phải trao đổi có thể được tổ chức theo các cách khác nhau, mà là trao đổi được tổ chức theo các quy luật của lưu thông hàng hóa và lưu thông tiền tệ,... Vì thế, thị trường có thể hiểu là một quá trình, trong đó người bán và người mua một hàng hoá nào đó tác động qua lại lẫn nhau để xác định giá cả và số lượng, chất lượng hàng hoá và dịch vụ, hay có thể nói là một quá trình cung cầu hợp thành giá cả thị trường. Thêm vào đó cần phải hiểu rằng, trong nền kinh tế hàng hoá có một hệ thống quy luật kinh tế vốn có tác động như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật lưu thông tiền tệ, quy luật cạnh tranh. Các quy luật đó biểu hiện sự tác động của mình thông qua thị trường, thông qua toàn bộ những mối quan hệ kinh tế trong lĩnh vực trao đổi. Nhờ những mối quan hệ đó, hàng hoá được thực hiện. Toàn bộ những mối quan hệ như vậy là bản chất của thị trường. Nhờ vận động của thị trường mà diễn ra sự thích ứng tự phát giữa cơ cấu của sản xuất hàng hoá với khối lượng và cơ cấu nhu cầu hàng hoá của xã hội.

b) Khái niệm về kinh tế thị trường

Kinh tế thị trường là kinh tế hàng hoá 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 hoá, 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.

Như vậy quy luật cung cầu tác động đến giá cả hàng hoá trên thị trường như thế nào? Chúng ta hãy xem *hình 1*, khái quát về nguyên nhân chênh lệch giữa giá cả và giá trị hàng hóa.

Hình 1: Nguyên nhân chênh lệch giữa giá cả và giá trị hàng hóa

CẦU về hàng hóa		CUNG về hàng hóa		GIÁ CẢ hàng hóa		GIÁ TRỊ hàng hóa
●	=	●	▶	●	=	●
●●	>	●	▶	●●	>	●
●	<	●●	▶	●	<	●●

Hình trên chỉ ra rằng: Khi *cầu* về hàng hóa bằng *cung* về hàng hóa (●=●) thì giá cả hàng hóa bằng giá trị hàng hóa (●=●). Nhưng khi cầu lớn hơn cung (●>●) thì giá cả hàng hóa lớn (đắt) hơn giá trị (●>●). Ngược lại, khi cầu về hàng hóa nhỏ hơn cung (●<●) 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 mới và đưa ra đầu tiên* (cầu nhiều mà cung còn khan hiếm, bán được giá cao) *sẽ thu được lợi nhuận nhiều hơn*. Song trong kinh tế học cũng chỉ ra rằng, nếu tính trong phạm vi toàn xã hội, tổng giá cả của tất cả hàng hóa bằng tổng giá trị của chúng.

Trong kinh tế thị trường, mỗi chủ thể kinh tế trong hoạt động kinh doanh, theo đuổi lợi ích của mình là lợi nhuận. Do đó, nói đến kinh doanh trong kinh tế thị trường cần phải đảm bảo những điều kiện cơ bản sau:

- Tính tự chủ cao của các chủ thể kinh tế. Họ phải độc lập với nhau và có toàn quyền quyết định mọi hoạt động kinh doanh của mình. Sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? Sản xuất cho ai? Phải do họ lựa chọn và quyết định. Bởi các chủ thể kinh tế tự bù đắp những chi phí sản xuất và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động 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 khả năng lựa chọn nhau, nghĩa là tự do giao dịch.

- Mua bán theo giá cả thị trường.

- Đảm bảo có đủ thông tin về thị trường.

Nền kinh tế thị trường có ưu điểm là trong kinh doanh có tính năng động, thích nghi lớn. Nó điều tiết tự phát sự phân phối tư liệu sản xuất và sức lao động giữa các ngành, thúc đẩy sự phát triển tự phát của lực lượng sản xuất, nâng cao năng suất lao động xã hội. Để có năng suất, chất lượng, hiệu quả kinh tế cao nó luôn luôn diễn ra sự đổi mới và sáng tạo. Nói đến kinh tế thị trường là nói đến *sự cạnh tranh* giữa các chủ thể kinh tế, nên 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.

Song xét về khuyết điểm, nền kinh tế thị trường vốn chứa đựng nhiều mâu thuẫn. Động lực cá nhân, lợi nhuận tối đa tất yếu dẫn đến có người rất giàu, có người rất nghèo. Cạnh tranh khó tránh khỏi sự lừa gạt, phá sản, thất nghiệp. Tính tự phát vốn có có thể dẫn đến không chỉ sự tiến bộ mà cả suy thoái khủng hoảng kinh tế-xã hội.

Trong lịch sử cũng đã diễn ra vào cuối những năm 20, đầu những năm 30 của thế kỷ XX,... Các nhà nước có nền kinh tế thị trường nhờ đã tìm ra được, học được cách giải quyết bằng cách tạo ra hệ thống luật pháp và chính sách vĩ mô như thuế, giá, đầu tư và những chính sách xã hội, v.v... làm công cụ quan trọng để điều tiết cung cầu-khâu trung tâm của thị trường, mà không vi phạm đến tính tự chủ điều tiết của các chủ thể kinh tế ở tầm vi mô.

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

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 sự quản lý của Nhà nước về kinh tế, tức là có bàn tay vô hình của hệ thống thị trường và bàn tay hữu hình của Chính phủ.

Hiện nay, việc chuyển sang nền kinh tế thị trường ở nước ta không chỉ có điều tiết mà là có điều tiết theo định hướng xã hội chủ nghĩa, vừa bảo đảm năng suất, chất lượng và hiệu quả cao, vừa giải quyết tốt các vấn đề xã hội: bảo đảm sự thống nhất giữa tăng trưởng kinh tế với công bằng và tiến bộ xã hội. Trong nền kinh tế đó, ở tầm vi mô, sản xuất, dịch vụ cái gì, sản xuất như thế nào, phân phối cho ai,... hoàn toàn theo cơ chế thị trường. Ở tầm vĩ mô, bằng các công cụ kế hoạch, tài

chính, tín dụng, giá cả, thuế,... và pháp luật, Nhà nước điều tiết theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Song việc chuyển nền kinh tế nước ta sang nền kinh tế thị trường có điều tiết nói chung và trong nông-lâm-ngư nghiệp nói riêng, không phải là việc làm một sớm một chiều, mà là một quá trình gồm nhiều bước chuyển:

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

II. TÍNH TẤT YẾU CỦA SỰ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Những giới hạn của kinh tế nông hộ trong sản xuất sản phẩm hàng hoá và xu hướng phát triển của nó-kinh tế trang trại

Từ sau Nghị quyết 10 của Bộ Chính trị (tháng 4 năm 1988) và Nghị quyết Hội nghị TW 6 (khoá VI) của BCHTW Đảng (tháng 3 năm 1989), "Gia đình xã viên trở thành những đơn vị kinh tế tự chủ"⁽¹⁾, hộ nông dân (nông hộ) trong cả nước đã huy động được mọi khả năng sẵn có về lao động, vật tư, tiền vốn để đầu tư sản xuất trên 90% diện tích đất canh tác. 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. 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.

(1) Báo Nhân dân ngày 27-28/4/1989

Tuy nhiên, tỷ suất nông sản hàng hoá của nông dân (đến 1991) còn rất thấp-mới có 19,09%. Trong đó, Hoàng Liên Sơn chỉ có 4,74%, Hà Nam Ninh 7,21%, Bình Định 10,42%, Đắk Lắk 9,8%, riêng ở Hậu Giang đạt được 43,2%⁽²⁾ nhưng ở ngoại thành Hà Nội cũng chỉ mới đạt được gần 40%.

Có tình hình trên là do quy mô về những điều kiện phát triển sản xuất hàng hoá 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⁽³⁾. Sản phẩm làm ra căn bản mới đủ để tự cấp tự túc, phần còn lại làm sản phẩm hàng hóa là rất ít. Đó cũng là tất yếu của nền kinh tế tiểu nông. Hay có thể nói, đó là những giới hạn của kinh tế nông hộ.

Để thoát ra khỏi những giới hạn về sản xuất nông sản hàng hóa của kinh tế nông hộ, trong quá trình đổi mới khuyến khích phát triển nền kinh tế hàng hoá từ trình độ thấp đến trình độ cao để phù hợp với những quy luật hoạt động của nền kinh tế thị trường, kinh tế nông hộ đã và đang diễn ra hai xu hướng: vừa phát triển nền kinh tế hàng hoá 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 hoá, có quy mô kinh doanh hợp lý.*

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

(2) Ban Nông nghiệp TW: Kinh tế-xã hội nông thôn Việt Nam ngày nay; tập I. NXB Tư tưởng Văn hóa, Hà Nội 1991, trang 224.

(3) Theo sách đã dẫn; trang 170, thì "Năng suất lao động nông nghiệp tính theo giá trị thu nhập quốc dân sản xuất năm 1988 là 248.698 đồng/người lao động".

Nếu tính theo dự thảo lần thứ tư của Tiểu ban tổng kết nông nghiệp, ngày 17/1/1993 thì năm 1992 một người lao động nông nghiệp làm ra 200 USD, tương đương với 2.000.000 đồng Việt Nam.

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

a) Khái niệm

- *Trang trại là cơ sở, là doanh nghiệp 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, là doanh nghiệp trực tiếp tổ chức sản xuất ra nông sản hàng hoá dựa trên cơ sở hợp tác và phân công lao động xã hội, được chủ trang trại đầu tư vốn, thuê mướn phần lớn hoặc hầu hết sức lao động và trang bị tư liệu sản xuất để hoạt động kinh doanh theo yêu cầu của nền kinh tế thị trường, được Nhà nước bảo hộ theo luật định.*

b) Vai trò

Từ khái niệm trên và thông qua kết quả hoạt động kinh doanh của kinh tế trang trại, có thể cho thấy vai trò, vị trí của trang trại (hay nông trại, lâm trại, ngư trại,...) là “tế bào” của nền nông nghiệp hàng hoá, 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 hoá cho xã hội phù hợp với đặc điểm sản xuất nông nghiệp, với quy luật sinh học và các quy luật sản xuất hàng hoá, là đối tượng để tổ chức lại nền nông nghiệp, đảm bảo thực hiện chiến lược phát triển nền nông nghiệp hàng hoá thích ứng với sự hoạt động của các quy luật kinh tế thị trường. Nó đã và đang “đánh thức dậy” nhiều vùng đất hoang hoá, đồi núi trọc, sử dụng một phần sức lao động dư thừa tại chỗ để sản xuất ra nông sản hàng hoá.

Nó 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) Những đặc trưng chủ yếu của kinh tế trang trại

Một là, chuyên môn hoá, tập trung hoá sản xuất hàng hoá và dịch vụ theo nhu cầu của thị trường, có lợi nhuận cao.

Đây là một đặc trưng cơ bản của kinh tế trang trại so với kinh tế nông hộ. Trong đó, giá trị tổng sản phẩm và sản phẩm hàng hoá 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 hoá trên 85%. Ngoài ra còn có những chỉ tiêu gián tiếp như ruộng đất, vốn, lao động,...

Riêng về quy mô ruộng đất chẳng những nhiều hơn gấp nhiều lần (tùy theo phương hướng và trình độ kinh doanh) mà còn tập trung, liền vùng, liền khoảnh.

Hai là, về thị trường, đã sản xuất hàng hoá thì hàng hoá luôn luôn gắn với thị trường, do đó thị trường bán sản phẩm và mua vật tư là nhân tố cơ tính chất quyết định chiến lược phát triển sản xuất sản phẩm hàng hoá cả về số lượng, chất lượng và hiệu quả kinh doanh của trang trại.

Vì vậy, 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, 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. Nhìn chung các trang trại chẳng những có đủ công cụ thường và sức kéo trâu bò mà đã 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 hoá

và hiện đại hoá nông nghiệp. Đó chính là yếu tố để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và hiệu quả kinh doanh.

Bốn là về lao động, các 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 trong các thời vụ với số lượng nhiều ít khác nhau theo quy mô của trang trại. Số lượng lao động làm thuê bao giờ cũng 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, có phương pháp và nghệ thuật biết 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

Ruộng đất là tư liệu sản xuất chủ yếu, là điều kiện cơ bản để thành lập và phát triển trang trại, nếu không có ruộng đất thì không thể tiến hành sản xuất ra nông sản và nông sản hàng hoá. Nhưng 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 tổ chức-kinh tế và tổ chức-kỹ thuật của từng loại trang trại nhất định 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 hoá (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 nhanh hơn và ngược lại như ở đồng bằng sông Hồng chỉ có 0,3ha/hộ thì chậm hơn nhiều.

Nhìn chung, ở nước ta tùy thuộc phương hướng kinh doanh mà có thể hình thành quy mô diện tích trang trại, hiện nay từ trên dưới 5ha đất canh tác hoặc có thể lên đến trên dưới 30, 40, 50 hay hàng trăm hecta 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, v.v...

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

- Nhà nước có hệ thống chính sách đúng đắn, đồng bộ và ổn định.

- Người chủ trang trại phải có ý đồ kinh doanh (Sản xuất những sản phẩm gì? Sản xuất như thế nào? Sản xuất cho ai? Lợi ích ra sao?) và có năng lực tổ chức sản xuất, dịch vụ và quản lý các hoạt động kinh doanh.

- Có thị trường ổn định.

- Có vốn, phải tạo được một lượng vốn tương ứng với yêu cầu mở rộng kinh doanh bằng nhiều cách và nhiều nguồn.

- Về kỹ thuật: Có khả năng trang bị và áp dụng những kỹ thuật mới từ ít đến nhiều, từ thấp đến cao.

CHƯƠNG II

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

I. CHỦ TRANG TRẠI, ĐẶC TÍNH VÀ Ý ĐỒ KINH DOANH CỦA CHỦ TRANG TRẠI

1. Chủ trang trại-nhà kinh doanh nông nghiệp và đặc tính của chủ trang trại

Người 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 là chủ trang trại, tức là nhà kinh doanh nông nghiệp.

Nhà kinh doanh nông nghiệp-chủ trang trại, nhìn chung 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, có truyền thống về kinh doanh nông, lâm, ngư nghiệp. Về vấn đề này thực tiễn cho thấy, chủ trang trại-nhà kinh doanh không những cần khôn ngoan mà phải có trình độ học vấn và kinh nghiệm nhất định.

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

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

- Là người *tự tin*. Họ có thể thấy trước những khó khăn, chấp nhận rủi ro trong kinh doanh nhưng tin rằng mình có khả năng vượt qua. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy những người đã thành công trong kinh doanh thường có lòng tin rất cao. Nhờ đó họ đã vượt qua khó khăn và chiến thắng trong cạnh tranh của nền kinh tế thị trường.

2. Ý đồ kinh doanh, phương pháp và nghệ thuật quản lý của chủ trang trại

a) Ý đồ kinh doanh

Thông thường khi bước vào lĩnh vực kinh doanh tức là theo đuổi một cơ hội để đạt được những ý đồ kinh doanh của chủ trang trại. Đó là:

- *Có lợi nhuận* trong kinh doanh.

Lợi nhuận là mục tiêu cơ bản của kinh doanh. Khi 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.

- *Được làm chủ* trong nền kinh tế thị trường.

Chủ trang trại là người có ước vọng được làm chủ một trang trại tự mình quyết định mọi công việc, biết rằng phải làm việc

nhiều hơn và có thể còn bị rủi ro, nhưng cảm thấy thỏa mãn vì không bị phụ thuộc vào quyền chỉ huy của người khác.

- *Được thoả 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 và vai trò trong cộng đồng, trong xã hội.

- *Được “nêu danh” trong xã hội* bởi họ chiến thắng trong cạnh tranh của nền kinh tế thị trường, thực hiện được hướng đích “dân giàu, nước mạnh”.

b) Phương pháp và nghệ thuật quản lý kinh doanh của chủ trang trại

Để có được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận ngày càng cao, chiến thắng được các đối thủ trong cạnh tranh của nền kinh tế thị trường, các chủ trang trại cần phải có phương pháp và nghệ thuật quản lý kinh doanh.

Phương pháp quản lý kinh doanh chẳng những là cách thức tác động có hướng đích vào đối tượng sản xuất để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm hàng hoá mà còn là cách thức tác động đến các yếu tố của kinh doanh, đến việc hợp tác, dịch vụ, liên doanh, liên kết, đến việc đối nội, đối ngoại, đặc biệt là đến khách hàng nhằm bảo đảm tiêu thụ nhanh sản phẩm hàng hoá của mình 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 để đạt được mục tiêu và ý đồ kinh doanh trong điều kiện và khả năng cho phép.

II. KHÁI QUÁT NHỮNG KIẾN THỨC CHÍNH VỀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI

1. Xác định phương hướng, mục tiêu kinh doanh

Hiện nay, quá trình kinh doanh nông, lâm, ngư nghiệp ở trang trại đang vận động theo cơ chế thị trường mà đặc trưng của nó là sản xuất hàng hoá và dịch vụ theo yêu cầu của nền kinh tế thị trường. Do đó, 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 của trang trại.

Xác định phương hướng gắn liền với xác định quy mô sản xuất hàng hoá và dịch vụ là những vấn đề lớn và có quan hệ chặt chẽ với nhau.

Dựa vào sự phân tích khoa học về cung cầu ở thị trường và khả năng của trang trại để xác định phương hướng và quy mô sản xuất hàng hoá, dịch vụ nông, lâm, ngư nghiệp của trang trại. Trong đó phải giải quyết được 4 vấn đề kinh tế cơ bản:

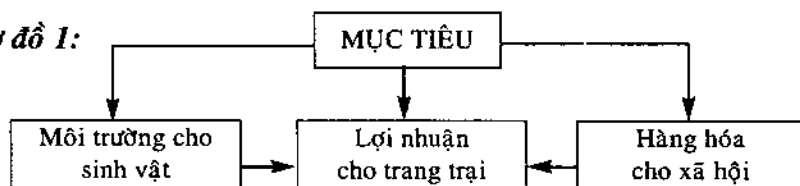
- Sản xuất và dịch vụ cái gì?
- Sản xuất và dịch vụ như thế nào?
- Sản xuất và dịch vụ cho ai?
- Lợi nhuận thu được bao nhiêu?

Trên cơ sở xác định phương hướng-quy mô sản xuất hàng hoá và dịch vụ mà xác định mục tiêu kinh doanh-đích cuối cùng của trang trại.

Có xác định rõ mục tiêu thì mới thấy được cái đích cần phải đến, con đường cần phải đi và công việc cần phải làm.

Mục tiêu kinh doanh của trang trại có thể khái quát ở sơ đồ 1 dưới đây:

Sơ đồ 1:



Sơ đồ trên cho thấy:

* Mục tiêu trung tâm là lợi nhuận của trang trại. Hướng đích tới lợi nhuận cao cho trang trại cũng là thực hiện “đân giàu, nước mạnh”. Mức lợi nhuận của trang trại phải cao hơn lãi suất tiền gửi ngân hàng.

* Mục tiêu cung ứng hàng hoá cho nhu cầu xã hội (bao gồm cả xuất khẩu) cũng là thực hiện mục tiêu “ích nước lợi nhà”.

* 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, đó đồng thời cũng là môi trường tốt để trang trại kinh doanh thu được hiệu quả ngày càng tăng.

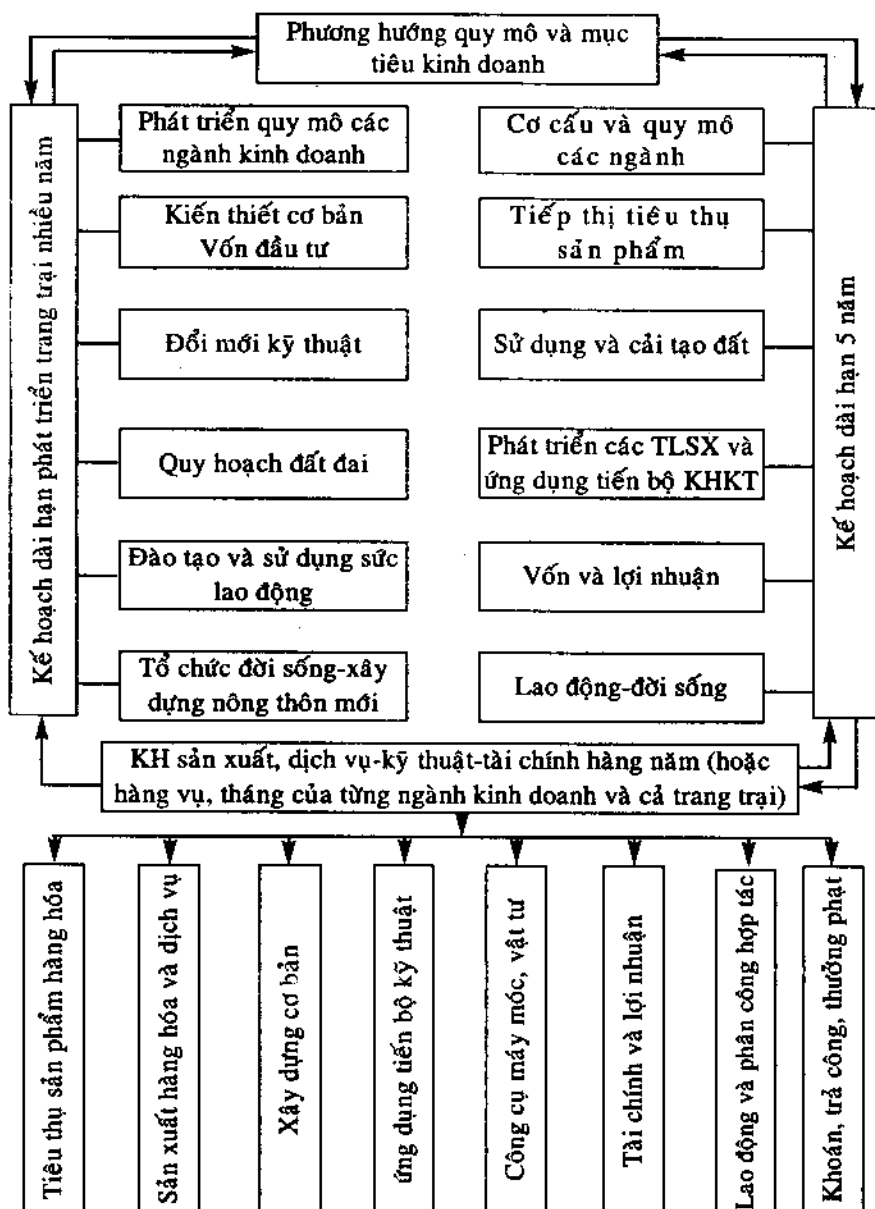
Như vậy, thực hiện được các mục tiêu cơ bản trên là điều kiện quyết định để giải quyết hàng loạt vấn đề về sản xuất và đời sống, về sức tăng trưởng kinh tế của trang trại, về đổi mới kỹ thuật, công nghệ và xây dựng kết cấu hạ tầng và phát triển nông thôn mới.

2. Lập kế hoạch hành động

Việc lập kế hoạch hành động vô cùng quan trọng và cần thiết đối với sự thành công của trang trại. Sự thất bại trong kinh doanh thường bắt đầu từ việc thiếu kế hoạch. Do đó, chủ trang trại phải tập trung nỗ lực vào việc lập kế hoạch.

Hệ thống kế hoạch của các trang trại có thể biểu hiện ở sơ đồ 2.

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



Qua sơ đồ hệ thống kế hoạch cho thấy: Bước đầu nó phản ánh được toàn bộ hoạt động và hướng đích kinh doanh của trang trại, trong đó có những mối quan hệ rất biện chứng. Đi sâu phân tích hệ thống kế hoạch cho thấy:

a) Có hai loại kế hoạch dài hạn

Các 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. 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.

Vậy vì sao phải có hai loại kế hoạch dài hạn?

- Có loại *kế hoạch dài hạn nhiều năm* là xuất phát từ hai yêu cầu:

+ Thời gian cần thiết để có điều kiện tập trung hoá ruộng đất, vốn, 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. Thời gian đó có thể là 10, 15 năm.

+ Phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế của các loại cây, con dài ngày. Chẳng hạn: quế 8-12 năm; bạch đàn, cao su, cây lấy gỗ phải 10-30 năm hay nhiều hơn nữa.

Do đó, cần thiết phải có loại kế hoạch này, và thời gian kế hoạch cho các trang trại không đồng nhất là một khách quan.

- Có loại *kế hoạch dài hạn 5 năm* cũng là cần thiết cho trang trại vì:

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

+ Trang trại là một tế bào của nền kinh tế quốc dân, do đó từng kế hoạch 5 năm của nó phải nằm trong các 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.

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

Đây là loại kế hoạch quan trọng nhất, vì nó là loại kế hoạch hành động được cụ thể hoá từ các chỉ tiêu nhiệm vụ kế hoạch dài hạn 5 năm. 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. Song kế hoạch hàng năm lại là cơ sở để điều chỉnh những mất cân đối và những bất hợp lý do kế hoạch dài hạn 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 biểu để tính toán lập kế hoạch kinh doanh cụ thể cho mỗi trang trại. Muốn vậy, phải học từ thực tế và tốt nhất là có chuyên gia giỏi về lĩnh vực này cùng với chủ trang trại nghiên cứu, tham khảo, phân tích, đánh giá thực trạng kinh doanh cụ thể của một số trang trại có phương hướng kinh doanh (chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá) khác nhau, từ đó xây dựng hệ thống kế hoạch kinh

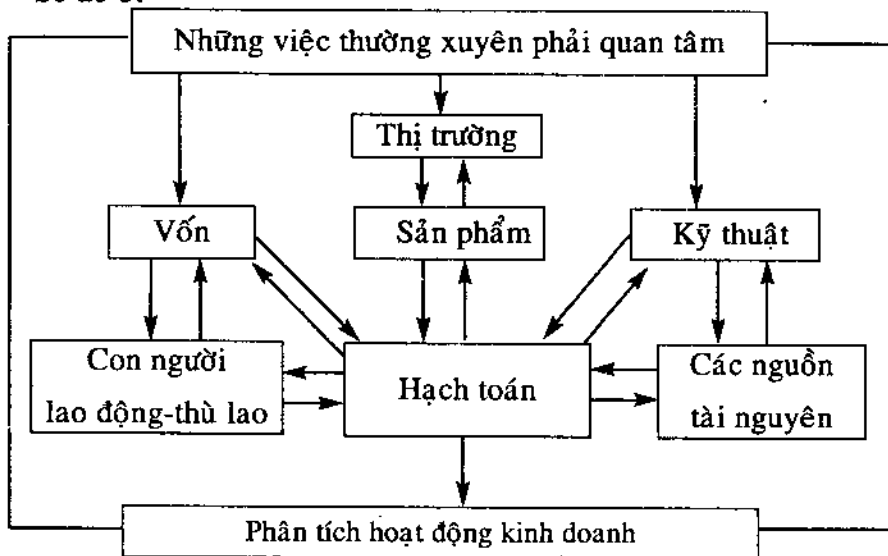
doanh cho trang trại mình trong thời gian tới một cách có căn cứ khoa học.

Trên cơ sở những mô hình về lập kế hoạch đó, 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.

3. Những việc thường xuyên cần quan tâm

Sau khi đã xác định được phương hướng-quy mô-mục tiêu kinh doanh và lập kế hoạch hành động, nhà quản lý trang trại phải thường xuyên quan tâm đến những việc được trình bày trong sơ đồ 3 dưới đây.

Sơ đồ 3:



Sơ đồ 3 cho thấy những việc thường xuyên phải quan tâm theo trình tự với những mối quan hệ của nó. Đây là sơ đồ tổng

quát giúp chủ trang trại-nhà quản lý kinh doanh-thấy đúng vị trí quan trọng của từng công việc và không được lãng quên. Tuy nhiên, trong chỉ đạo thực hiện, do điều kiện cụ thể ở những thời gian cụ thể của từng loại trang trại mà vị trí của chúng có thể thay đổi. Nhưng cần chú ý rằng tất cả những công việc đó đều phải được thường xuyên quan tâm.

Để giải quyết từng công việc cụ thể phải biết mỗi công việc cần chú ý đến những gì và tự đặt cho mình những câu hỏi gì để giải quyết. Từng công việc nêu ở sơ đồ 3 sẽ lần lượt được triển khai ở các mục 4, 5, 6, 7, 8 dưới đây.

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

Trong việc quản lý một trang trại, hàng ngày có biết bao công việc phát sinh cần được xử lý và giải quyết. Người 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 giải quyết nhiều mối quan hệ kinh tế khác.

Những vấn đề đó thường không giống nhau đối với mọi trang trại. Nhưng qua kiểm nghiệm ở hầu hết các trang trại thì thấy có 4 vấn đề cần ưu tiên trong quản lý kinh doanh, đó là: Thị trường-Sản phẩm-Vốn-Kỹ thuật.

a) Thị trường

Về thị trường, cần tập trung trả lời cho được các câu hỏi chủ yếu ở sơ đồ 4 nhằm tìm cách mở rộng thị trường và có thị trường ổn định bảo đảm cho kinh doanh mang lại lợi nhuận cao.

Để giải quyết được những câu hỏi đặt ra trong sơ đồ 4 cần lưu ý:

• *Về nhận thức thị trường:* 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 hoá. Biết rằng trên thị trường, tâm lý người bán là muốn bán hàng hoá với giá cao còn người mua lại muốn mua hàng hoá với giá thấp. Nhưng 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 hoá mới sớm nhất sẽ có lợi nhuận cao và càng về sau lợi nhuận càng giảm. Vì thế quy luật cạnh tranh mới phát huy tác dụng.

Sơ đồ 4:

Hướng tìm cách mở rộng thị trường và có thị trường ổn định

THỊ TRƯỜNG

(Bán sản phẩm và mua vật tư kỹ thuật)

- 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, nguyên nhân
- Giá cả vật tư kỹ thuật ở đâu và mua vào lúc nào là kinh tế nhất, tại sao
- Bằng cách nào để mở rộng thị trường và có thị trường ổn định



• *Nắm chắc thông tin-thực trạng về thị trường.* Đó là 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) để định hướng 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. Marketing nông, lâm, ngư nghiệp ngày nay đã chỉ ra rằng, chỉ sản xuất những sản phẩm mà thị trường có nhu cầu chứ không đưa ra thị trường những cái có sẵn mà thị trường không cần.

• *Dự đoán xu hướng phát triển và thay đổi của thị trường.* Trên cơ sở đó 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 được coi là bộ ba chiến lược trong kinh doanh của nền kinh tế thị trường.

b) Sản phẩm

Sau khi tiếp thị nắm được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, chủ trang trại quyết định chiến lược sản phẩm trên cơ sở xác định chuyên môn hoá, tập trung hoá sản xuất sản phẩm hàng hoá 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 tốt các câu hỏi ở sơ đồ 5. Muốn vậy cần lưu ý:

- *Chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá* là một hình thức biểu hiện sự phân công lao động xã hội để sản xuất ra sản phẩm hàng hoá theo yêu cầu của thị trường và mục tiêu kinh doanh của trang trại, do đó ngành chuyên môn hoá là ngành có tỷ trọng hàng hoá cao nhất trong trang trại.

- *Yêu cầu của sản xuất 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 hoá (ngành chính) phát triển tốt.

Sơ đồ 5:

Hướng chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa và phối hợp hợp lý các ngành trong trang trại để kinh doanh đạt hiệu quả cao

SẢN PHẨM

- Thế nào là chuyên môn hoá và các ngành phối hợp. Căn cứ vào đâu để nói rằng chuyên môn hoá phải phối hợp hợp lý các ngành kinh doanh trong một trang trại.
- Sản phẩm hàng hoá mũi nhọn (chuyên môn hoá) là gì? Nó chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong sản phẩm hàng hoá và đem lại lợi nhuận, tỷ xuất 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, Tại sao
- Bằng cách nào để mở rộng thị trường và có thị trường ổn định.



Vì vậy sản xuất chuyên môn hoá trong nông nghiệp 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 hoá thấp hơn ngành chuyên môn hóa. Trong một trang trại có thể có 1-2-3 ngành sản xuất bổ sung.

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

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

Muốn có chuyên môn hoá 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 tạo điều kiện thuận lợi cho ngành chuyên môn hoá phát triển tốt; 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; để luân chuyển vốn được nhanh và cuối cùng là để có lợi nhuận cao nhất tính trên một hecta ruộng đất, trên một người lao động và trên một đồng vốn.

Để tính được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận, chúng ta có các công thức sau đây:

- Lợi nhuận:

$$P = D - C$$

Trong đó:

P: lợi nhuận (đ);

D: tổng doanh thu (đ);

C: tổng chi phí sản xuất (đ);

- Tỷ suất lợi nhuận có:

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

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

Trong đó: V là tổng vốn cố định và vốn lưu động (đ).

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

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

c) Vốn

Vốn là một trong những điều kiện quan trọng nhất để tiến hành sản xuất kinh doanh của các trang trại.

Muốn bỏ vốn vào tạo lập trang trại nông, lâm, ngư nghiệp trong nền kinh tế thị trường, trước hết cần phải quán triệt các quan điểm cơ bản sau đây:

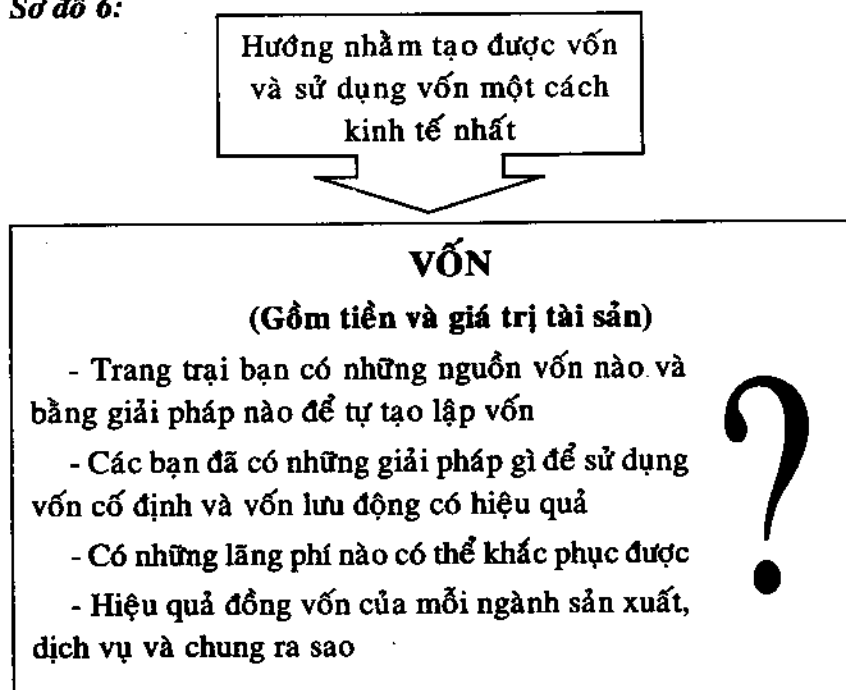
- Vốn đầu tư vào kinh doanh phải *sinh lợi*.

- Đầu tư vốn phải xuất phát từ *yêu cầu của thị trường* để lựa chọn và tập trung cao cho ngành chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá có hiệu quả kinh tế cao, chứ không phải dựa vào khả năng có thể sản xuất gì để đầu tư.

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

Để thực hiện được các quan điểm đó, trong quản lý tài chính cần chú ý nghiên cứu và liên hệ với thực tế của mình để có thể giải quyết tốt những câu hỏi đặt ra ở sơ đồ 6.

Sơ đồ 6:



Để hiểu và trả lời tốt những câu hỏi đặt ra trong sơ đồ 6, cần lưu ý rằng:

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

Nguồn vốn tự có.

Nguồn vốn đi vay.

Hiện nay, nhìn chung các chủ trang trại đang khó khăn về vốn. Để vượt qua, 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 nhiều nguồn vốn bên ngoài nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh doanh.

Tính đến ngày 1-10-2002, bình quân mỗi trang trại có 136,5 triệu đồng, trong đó vốn tự có chiếm 84,6%, vốn vay ngân hàng là 13,2% và vay khác là 2,2%.

Vốn trong kinh doanh được chia thành vốn cố định và vốn lưu động.

Vốn cố định là hình thức biểu hiện của giá trị tài sản cố định như máy móc, nhà xưởng, 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 kỳ 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.

Để sử dụng có hiệu quả vốn cố định, cần có những biện pháp chủ yếu sau:

- Tập trung vốn cho ngành chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá theo yêu cầu của thị trường.
- Cần 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.
- Sau khi 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 các tài sản lưu động như: hạt giống, phân bón, nguyên nhiên

vật liệu, vật rẻ tiền mau hỏng, sản phẩm chờ tiêu thụ. Nó có đặc điểm là thường xuyên vận động, thay đổi hình thái biểu hiện và trải qua 3 giai đoạn:

- Vốn trong quá trình dự trữ (dự trữ vật tư cho sản xuất).
- Vốn trong quá trình sản xuất.
- Vốn trong quá trình lưu thông (sản phẩm được tiêu thụ).

Để sử dụng vốn lưu động có hiệu quả (tăng nhanh tốc độ chu chuyển vốn lưu động), cần thực hiện các giải pháp sau:

- Dự trữ vật tư 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, phấn đấu hạ giá thành sản phẩm.
- Lưu thông tiêu thụ sản phẩm nhanh.

d) Kỹ thuật

Trong quản lý trang trại cần phải ưu tiên cho kỹ thuật bởi 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 kỹ thuật trả lời câu hỏi sản xuất như thế nào? Đó là một trong những bộ phận quan trọng cấu thành lực lượng sản xuất xã hội và là điều kiện vật chất quyết định tăng năng suất lao động, chất lượng các nông sản hàng hoá sản xuất ra cũng như khả năng cạnh tranh với mức lợi nhuận cần đạt được của trang trại. Do đó trang trại cần phải ưu tiên phát triển kỹ thuật theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hoá-tức là cải tiến, phát triển từ công cụ lao động giản đơn thủ công lên cơ giới hoá, tự động hoá và đi theo đó các quy trình công nghệ cũng được đổi mới tương ứng-nó

chẳng những là vũ khí mà còn là động lực làm tăng nhanh hơn năng suất lao động và chất lượng sản phẩm trong cạnh tranh.

Quy trình công nghệ cần được hiểu là phương pháp sản xuất (chế tạo) sản phẩm, là hệ thống các cách thức sản xuất dịch vụ, chế biến (gọi chung là 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 quá trình lao động, hoặc 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 trong kinh doanh của trang trại. Vì vậy, khi xây dựng quy trình công nghệ, trang trại cần lựa chọn phương án tối ưu (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 quá trình sản xuất. Khi xây dựng quy trình công nghệ của sản xuất cần áp dụng rộng rãi những kinh nghiệm sản xuất tiên tiến, có điều kiện tương tự.

Từ ý nghĩa kinh tế đó các nhà quản lý trang trại cần liên hệ với thực tế của mình để trả lời các câu hỏi khái quát ở sơ đồ 7.

Sơ đồ 7:

Hướng cần đưa những tiến bộ kỹ thuật vào kinh doanh. Hãy quan tâm đến khả năng sử dụng kỹ thuật mới của người lao động!

KỸ THUẬT

- 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 khoa học kỹ thuật nào đã áp dụng và sẽ được áp dụng vào sản xuất kinh doanh của trang trại.
- Bằng cách nào để đưa được những kỹ thuật mới vào kinh doanh.



Nước ta nói chung các trang trại nói riêng đang trong quá trình chuyển từ nền sản xuất nhỏ, ít sản phẩm hàng hoá sang nền sản xuất lớn có nhiều hàng hoá, 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 dập khuôn, máy móc, không có hiệu quả kinh tế. Những tiến bộ khoa học về giống, nước, phân cần được áp dụng mạnh mẽ.

5. Quản lý các nguồn tài nguyên trong trang trại

Các nguồn tài nguyên trong trang trại chủ yếu là: đất, nước, sông suối, hồ đầm, núi rừng, thời tiết-khí hậu và các nguồn tài nguyên khác. Chúng là môi trường sống chủ yếu của sinh vật, đặc biệt là cây trồng.

Tài nguyên trước hết là đất và không gian của nó.

Đất là tài nguyên vô giá của sự sống nên ông cha ta đã khái quát bằng bốn chữ “Tắc đất, tắc vàng” và khuyên chúng ta “Ai ơi đừng bỏ ruộng hoang”. 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 dinh dưỡng trong đất và khí hậu có thích ứng với cây trồng chính không? Độ dốc của đất, không gian của đất có liên khoảnh hay rải rác, manh mún, v.v...

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

Tiếp đến là nước: Việc quản lý nguồn nước bảo đảm yêu cầu tưới, tiêu có vị trí đặc biệt quan trọng trong những biện pháp kinh doanh nông nghiệp, ông cha ta đã khẳng định: “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 tiêu nước như thế nào để vừa đáp ứng yêu cầu cao nhất đối với cây trồng, vật nuôi, vừa tiết kiệm được chi phí. Do đó, 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 và phổ biến nhất vẫn có ý nghĩa kinh tế to lớn. Điều này xuất phát từ đặc tính lỏng lẻo của nước để đề ra các biện pháp khai thác, sử dụng nước tốt và rẻ. Những biện pháp cổ truyền nhất, đơn giản nhất là ngăn khe, suối nhỏ,... tổ chức lại phần

trên mặt đất của chu trình thủy học để bảo đảm lượng nước cung cấp cho cây trồng. Trong đó 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 với dùng nước tưới là một kinh nghiệm được coi là có giá trị kinh tế-xã hội cao.

Sơ đồ 8:

Cần đánh giá đúng giá trị tài nguyên của trang trại. Làm thế nào để bảo vệ, phát triển và sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn tài nguyên.

TÀI NGUYÊN

(Đất và không gian - nước - thời tiết - khí hậu)

- Các nguồn tài nguyên của trang trại có thuận lợi, khó khăn gì? Nó có ảnh hưởng đến giá thành, đến 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 trang trại đã làm thế nào để bảo vệ, bồi dưỡng, cải tạo, phát triển và sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn tài nguyên đó.



Tiếp theo là phải biết quản lý sử dụng tốt nguồn tài nguyên khí hậu.

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

Việc quản lý tài nguyên trong phạm vi trang trại cần tập trung nghiên cứu những câu hỏi chủ yếu được đặt ra trong sơ đồ 8.

Để hiểu sâu hơn các mối quan hệ của chúng đối với cây trồng, vật nuôi của mỗi trang trại nằm trong các miền khí hậu nông nghiệp và hướng chọn cây (ngăn ngày), xây dựng chế độ luân canh. Cần nói thêm rằng: đối tượng sản xuất chủ yếu của trang trại là 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 phù hợp đối với mỗi loại cây trồng. Đó là những yếu tố quan trọng nhất có mối quan hệ nhân quả sâu sắc nhất, chặt chẽ nhất và nghiêm khắc

nhất. Chỉ có thiên nhiên mới là nguồn cung ứng dồi dào nhất, rẻ tiền nhất, nhưng thiên nhiên phân bố những yếu tố đó không đồng nhất theo lãnh thổ và diễn biến rất phức tạp. Vì vậy, 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 nói chung cũng như trong các trang trại nông nghiệp nói riêng sao cho phù hợp với những điều kiện những nguồn tài nguyên hết sức phong phú, hết sức quý báu, nhưng cũng hết sức phức tạp. Bởi vì cơ sở để phát triển sản xuất nông nghiệp là việc sử dụng những tiềm năng sinh vật trong những môi trường nhất định. Nhưng các quy luật 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 nghi với những điều kiện tự nhiên.

Song trong việc khai hoang, sản xuất ở những vùng đồi núi nước ta, có người thiếu sự hiểu biết cần thiết đã chặt phá cả những khu rừng gỗ quý, đốt cả những đai rừng chắn gió mà ông cha đã tạo lập hàng trăm năm để chế ngự thiên tai, bảo vệ mùa màng, cải tạo môi trường, v.v... Trong đó có một số cơ sở sản xuất nông nghiệp lại vừa đốt chặt, vừa không chú ý chống xói mòn, bảo vệ môi trường đã dẫn đến những tác hại rất lớn. Ví dụ, 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 bào mòn chừng 1cm đất trên mặt, nghĩa là trung

bình mỗi hecta 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 sunfat đạm. Do tác hại của xói mòn, năng suất cây trồng giảm sút. Hầu hết những nương lúa ở miền núi sản xuất trong điều kiện môi trường không được bảo vệ, thường năm đầu mới khai hoang đất tốt, năng suất đạt 18-20 tạ/ha; năm thứ hai, thứ ba giảm dần đến năm thứ tư thì chỉ còn một, hai tạ. Do đó, 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.

Mặt khác, 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 đa dạng nhiều chủng loại cây trồng, thu hoạch được nhiều vụ trong năm. Tuy nhiên, vì khí hậu không đồng nhất theo lãnh thổ (xem *bảng 1*), lại thường có bão, hạn, lũ lụt 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 chế độ luân canh hợp lý và những quy trình sản xuất tương ứng. Làm 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.

6. Quản lý con người-lao động-thù lao

Trong trang trại, ngoài việc sử dụng lực lượng lao động vốn có của gia đình, chủ trang trại còn phải thuê mượn một số lao động làm việc cả năm hoặc từng thời vụ. Vì vậy, việc quản lý, sử dụng lao động và thù lao lao động có vị trí quan trọng. 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.

Những vấn đề trên có thể khái quát thành những câu hỏi ở sơ đồ 9 và 10.

7. Hạch toán kinh doanh

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 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.

Bảng 1: Các miền khí hậu nông nghiệp và hướng chọn cây (ngăn ngày) luân canh (dựa theo tài liệu của Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp-Bộ Nông nghiệp và PINT)

Các miền khí hậu nông nghiệp	Năng lượng mặt trời (tỷ calo/ha/năm)	Tổng nhiệt độ cả năm (°C)	Số tháng có nhiệt độ dưới 20°C	Chỉ số hạn mùa khô (lượng bốc hơi/ lượng mưa)	Chỉ số ẩm mùa mưa (lượng mưa/ bốc hơi)	Năng suất cao nhất (tạ/ha)		Hướng chọn cây luân canh
						Có tưới tiêu nước	Không tưới tiêu nước	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Núi cao phía Bắc cao 700-800m	8-11	5.600-7.200	6-12	0-20	3,6-6,5	100-137	32-72	1 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh, 2 cây xứ lạnh (không tưới)
2. Đồng Bắc-Việt Bắc (Quảng Ninh, Cao Bằng, Lạng Sơn, Bắc Cạn, Thái Nguyên, Hà Giang, Tuyên Quang)	9-11	7.200-8.300	4-5	12-22	2,4-4,4	112-137	82-98	1 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh (không tưới)
3. Tây Bắc (Lai Châu, Điện Biên, Sơn La)	11,5-13,5	7.500-8.400	3-5	1,5-2,3	3,3-3,4	144-169	84-96	1 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh (có tưới)

Tiếp theo bảng 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. Bắc Bộ và Bắc Trung Bộ (Hoàng Liên Sơn, Trung du, Đồng Bằng Bắc Bộ, Thanh Hoá, Bắc Nghệ Tĩnh)	11-13	8.300-8.700	3-4	1,3-2,3	2,3-3,7	137-162	94-126	2 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh (có tuổi)
5. Trung Trung Bộ (Nam Nghệ Tĩnh, Bình Trị Thiên)	13-14	8.700-9.200	0-3	1,4-1,7	3,7-5,8	162-175	90-98	2 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh (có tuổi ở đất cao) hay 2 cây xứ nóng (không tuổi)
6. Nam Trung Bộ (từ Quảng Nam-Đà Nẵng đến Thuận Hải)	13-18	8.700-9.200	0	1,6-3,2	1,3-5,1	162-225	92-108	3 cây xứ nóng (có tuổi), 2 cây xứ nóng (không tuổi)
7. Bắc Tây Nguyên (Gia Lai, Kon tum, Đăk Lăk, Đăk Nông)	14,4-16,5	7.900-9.300	0-2	3,0-4,7	2,2-8,3	181-206	42-74	3 cây xứ nóng (có tuổi), 2 cây xứ nóng (không tuổi)
8. Nam Tây Nguyên (Lâm Đồng)	15-17	6.500-7.800	2-12	1,4-3,9	3,4-5,6	187-212	62-76	3 cây xứ lạnh (có tuổi), 1 cây xứ nóng, 1 cây xứ lạnh
9. Đông Nam Bộ (Đồng Nai Sông Bé, Tây Ninh)	13-17	9.300-9.800	0	2,9-7,1	3,3-5,1	162-212	68-84	3 cây xứ nóng (có tuổi), 2 cây xứ nóng (không tuổi)
10. Đồng bằng Sông Cửu Long	15-18	9.700-10.100	0	2,2-11,2	1,9-4,4	187-225	88-136	3 cây xứ nóng (có tuổi), 2 cây xứ nóng (không tuổi)

Sơ đồ 9:

Hướng 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.

CON NGƯỜI

- 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 cố gắng của họ (quan tâm lợi ích vật chất và kêu gọi lòng tự hào về trang trại, v.v...)
- Làm sao có thể chấp nối các công việc của nhiều người với nhau (hết sức chú ý đến nhân cách con người)
- Năng suất lao động (giờ, ngày, năm) đã đạt được ở mức nào



Sơ đồ 10:

Làm sao cho công việc được triển khai tốt nhất! Sử dụng thời gian có hiệu quả nhất

LAO ĐỘNG-THÙ LAO

- Phải làm những gì
- Số lượng và chất lượng công việc phải đạt được
- Khi nào phải làm
- Ai làm
- Làm tốt, xấu thì quyền lợi và trách nhiệm như thế nào (so với định mức lao động và khoán)



HTKD trong các trang trại nông-lâm-ngư nghiệp có những đặc điểm khác với các ngành kinh doanh khác (do đặc điểm của sản xuất nông-lâm-ngư nghiệp tạo nên), song đều có chung các *nguyên tắc HTKD* 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 đốc bằng tiền 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* chủ yếu 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 hoá-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.

8. Phân tích hoạt động kinh doanh (PTHĐKD)

Bản chất của PTHĐKD là nghiên cứu hoạt động kinh doanh của trang trại trong một thời gian nhất định (quý, 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.

Trang trại là một hình thức tổ chức kinh doanh, vì vậy phải tiến hành PTHĐKD để biết rõ ưu điểm, lợi thế so sánh của 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 mang lại lợi nhuận ngày càng tăng.

Nội dung chủ yếu của PTHĐKD trong các trang trại nông-lâm-ngư nghiệp là:

- 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 đạt được với kế hoạch, với kết quả của năm trước, thời kỳ trước, kết quả của các trang trại (các cơ sở kinh doanh) khác có điều kiện kinh doanh tương tự.

CHƯƠNG III

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI Ở NƯỚC TA

I. VÀI NÉT VỀ LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI Ở NƯỚC TA QUA CÁC THỜI KỲ TRƯỚC ĐỔI MỚI (1266-1988)

Nhìn lại lịch sử ta thấy trang trại ở nước ta đã hình thành từ thời nhà Trần, lúc bấy giờ được gọi là *điền trang*. Nhưng theo tự điển Tiếng Việt thì *điền trang* là *trang trại của quý tộc, thời phong kiến*.

“Năm 1266, triều đình nhà Trần cho phép các vương hầu, công chúa, phò mã, cung phi, triệu tập dân nghèo khổ không có đất làm nô tỳ đi khai hoang miền ven biển, đắp đê ngăn mặn, khai phá đất bồi sông Hồng, lập thành điền trang rộng lớn.” (Lịch sử nông nghiệp Việt Nam, trang 24). Khác với các thái ấp thời nhà Lý, điền trang thời nhà Trần thuộc sở hữu của quý tộc. Nô tỳ bị bóc lột như nông nô. Tức là như những người nông dân bị phụ thuộc vào ruộng đất-điền trang rộng lớn của bọn địa chủ quý tộc. Họ bị bóc lột bằng địa tô và lao dịch, có thể bị bán theo ruộng đất dưới chế độ phong kiến.

Đến đời nhà Hậu Lê, nhà nước chủ trương mở rộng khẩn hoang lập đồn điền. Đồn điền cũng đồng nghĩa với trang trại (nông trại...). Người nước ngoài gọi là Farm và ta cũng dịch Farm là trang trại, là đồn điền. Lực lượng lao động khai hoang

lập đồn điền chủ yếu là phạm nhân, tù binh và một số binh lính đóng đồn ở các địa phương. Đến năm 1481, cả nước có 43 sở đồn điền để cấp cho họ hàng nhà vua và quan lại từ tứ phẩm trở lên (gọi là cấp lộc điền). Lực lượng sản xuất trong các đồn điền, trang trại vừa áp dụng chế độ nô tỳ, vừa chủ yếu là bóc lột nông dân. Nông dân bị phong kiến trực tiếp bóc lột và phụ thuộc vào Nhà nước vì pháp luật cấm nông dân bỏ làng ra đi để bắt nông dân không ruộng hoặc ít ruộng phải cày ruộng nộp thuế, lao dịch, binh dịch.

Đến đời nhà Nguyễn: Từ năm 1802-1855 triều đình đã ban hành 25 quyết định về khẩn hoang với hình thức chủ yếu là chiêu mộ dân phiêu tán để khẩn hoang lập ấp trại hoặc xã. Đồng thời, Nhà nước dùng binh lính và tù nhân bị lưu đầy để khẩn hoang, hoặc giao cho tư nhân chiêu mộ dân khai phá đất hoang để lập đồn điền-trang trại-phát canh thu tô.

Đặc biệt thời kỳ thực dân Pháp đô hộ, chúng thực hiện dã tâm khai thác thuộc địa làm giàu cho chính quốc. Chúng thấy ngành nông nghiệp là ngành đầu tư ít vốn mà dễ dàng thu được lợi nhuận cao vì vừa có thể bóc lột được độ phì nhiêu của ruộng đất, vừa bóc lột sức lao động làm thuê đến cùng tận. Năm 1888, Toàn quyền Đông Dương ra nghị định cho bọn địa chủ thực dân được quyền lập các đồn điền-trang trại. Đặc biệt đối với miền Đông Nam Bộ và Tây Nguyên, nghị định còn cho phép bọn địa chủ thực dân được quyền lập các đồn điền rộng lớn mà chúng gọi là đất “vô chủ” (?!). Thế là chỉ sau 2 năm, năm 1890 đồn điền trại ấp (trang trại) khắp các miền Bắc-Trung-Nam được chúng thành lập đã lên tới 108 cái với diện tích 10.898ha, quy mô bình quân 100ha (theo sách “Vấn đề

dân cày”, trang 93). Đến năm 1912 (hay giữa những năm 20) tổng diện tích mà chúng chiếm đoạt dưới nhiều thủ đoạn đã lên đến 470.000ha (trong đó ở Nam Kỳ: 308.000, ở Trung Kỳ: 26.000 và ở Bắc Kỳ: 136.000ha). Tổng số trang trại (đồn điền) đã lên tới 2.350 cái, chuyên trồng cao su, cà phê, chè, hồ tiêu, dừa, lúa, mía, bông, v.v... có các loại quy mô vừa, lớn, nhỏ khác nhau. Có cái ở Bắc Kỳ lên đến 8.515ha. Nhưng bình quân chung ước chừng 200ha/đồn điền (ước tính theo “Lịch sử nông nghiệp Việt Nam” trang 31). Kết quả lợi nhuận siêu ngạch mà chúng vơ vét ngày càng nhiều, chúng càng thi nhau phát triển trang trại cả về số lượng trang trại và quy mô diện tích đất đai kinh doanh. Tính đến năm 1930, bọn thực dân Pháp đã chiếm đoạt 1,2 triệu hecta, bằng 1/4 tổng diện tích đất canh tác của nước ta lúc bấy giờ để lập trên dưới 4.000 đồn điền-trang trại với quy mô bình quân mỗi đồn điền chừng 300ha như ở bảng 2.

Bảng 2. Sự phát triển đồn điền-trang trại của bọn địa chủ thực dân trong thời kỳ Pháp đô hộ

Năm	Diện tích chiếm đoạt lập đồn điền		Số đồn điền-trang trại		Ghi chú
	Số lượng (ha)	% so sánh định gốc	Số lượng (cái)	% so sánh định gốc	
1890	10.898	100	108	100	Bình quân 100.07ha/cái (a)
1900	301.000	2.742	2.006	1.857	Ước bình quân 150ha/cái (b)
1912	470.000	4.312	2.350	2.176	Bình quân >200ha/cái (c)
1922	775.700	7.116	3.102	2.872	Bình quân 250ha/cái (b)
1930	1.200.000	11.009	4.000	3.703	Bình quân 300ha/cái (b)

(a) Theo Trường Chinh-Võ Nguyên Giáp “Vấn đề dân cày” xuất bản lần thứ hai (sách đã xuất bản năm 1937) NXB Sự thật, Hà Nội, tr93.

(b) Ước tính theo nhiều nguồn tài liệu.

(c) Ước tính theo “Lịch sử nông nghiệp Việt Nam”, Hà Nội-1994, tr31.

Phương thức kinh doanh của các chủ đồn điền-trang trại:

Trước những năm 20 thế kỷ XX, phương thức là phát canh thu tô theo lối phong kiến.

Từ sau những năm 20 thế kỷ XX đến trước Cách mạng tháng Tám 1945 chúng cường mộ công nhân vào làm ở các đồn điền-trang trại và bóc lột người lao động hết sức tàn nhẫn, vô nhân đạo, thậm chí chúng còn dùng xác chết của công nhân ở các đồn điền để bón cho cây cao su.

Từ Cách mạng tháng Tám năm 1945 đến 1975:

- Ở Miền Nam: Các loại đồn điền tư bản, thực dân ở những vùng địch tạm chiếm vẫn tồn tại và phát triển.

- Ở Miền Bắc: Nhà nước tiến hành tịch thu các đồn điền của thực dân Pháp và địa chủ phản động đem chia cho nông dân không ruộng và chuyển một số thành cơ sở sản xuất nông nghiệp của Nhà nước. Đến năm 1957, Nhà nước đã chính thức thành lập các nông, lâm trường quốc doanh. Từ 1958 đến 1960 các hợp tác xã sản xuất nông nghiệp bậc thấp, quy mô thôn đã được thành lập, rồi lên bậc cao, quy mô liên thôn, đến quy mô xã, có tính phổ biến trên toàn Miền Bắc. Các hình thức đó đã có tác dụng lớn trong thời kỳ kháng chiến chống Mỹ cứu nước, cũng như xây dựng hệ thống thủy lợi, cải tạo đồng ruộng nên sau năm 1975 cũng được áp dụng ở Miền Nam. Các đồn điền (doanh điền) ở Miền Nam đã được quốc hữu hoá như Miền Bắc trước đây.

Từ 1975 đến 1988:

Như trên đã nói, sau khi giải phóng Miền Nam, những đồn điền-trang trại kiểu tư bản chủ nghĩa đã được Nhà nước tịch

thu và chuyển thành những nông trường quốc doanh: Ví dụ hệ thống nông trường quốc doanh của ngành cà phê Đắc Lắc được hình thành từ các đồn điền sau đây:

* Nông trường Phước An-từ các đồn điền của Cada, Dương Văn Minh, Tám Mập, Lý Chính.

* Nông trường 11 tháng 3-được hình thành từ các đồn điền: Dinfan, Tư Và, MeWall.

* Nông trường Đoàn Kết-được hình thành từ các đồn điền của Rossi, Trần Thiện Tích.

* Nông trường Thắng Lợi-từ đồn điền Hồ Trọng Yến, Trần Trọng Lưu, Fubert, Tú Hoa.

* Nông trường EaPock-từ đồn điền Larace, Freda, Chu Hoà Lâm.

* Nông trường Đức Lập-trước là đồn điền của Mai-dan sau là của Trần Trọng Lưu.

* Nông trường EaTung-từ đồn điền Tân Tân.

* Nông trường EaTiêu-từ đồn điền Colonel, Rodon, Thái Quang Huyền, Trần Trọng Lưu.

Tóm lại, thời kỳ hoà bình, khôi phục và phát triển nền kinh tế cả nước theo hướng quá độ đi lên chủ nghĩa xã hội và vẫn áp dụng mô hình cũ-xây dựng nền kinh tế nông nghiệp mang nặng tính kế hoạch, tập trung (thực tế là tập trung quan liêu)-chỉ có hai hình thức kinh tế chủ yếu (trong thành phần kinh tế xã hội chủ nghĩa)-là nông trường quốc doanh và hợp tác xã nông nghiệp, đã bộc lộ nhiều khuyết tật cần được đổi mới.

II. ĐỔI MỚI VÀ TỐC ĐỘ, QUY MÔ PHÁT TRIỂN KINH TẾ TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG Ở NƯỚC TA

Để đổi mới về kinh tế, Đại hội VI (12-1986): Đảng đã chỉ ra, trong thời kỳ quá độ ở nước ta phải là “nền kinh tế có cơ cấu nhiều thành phần”, và tiếp đến (4-1988) trong nông nghiệp có Nghị quyết 10 của Bộ Chính trị “*Về đổi mới cơ chế quản lý nông nghiệp*”. Đặc biệt đến Nghị quyết 6 (khoá VI), năm 1989, Đảng chỉ ra rằng “gia đình xã viên trở thành những đơn vị kinh tế tự chủ” đồng thời Luật doanh nghiệp tư nhân cũng được công bố trên báo Nhân dân ngày 3-1-1991 - Đó chính là những cơ sở để hệ thống trang trại phát triển với tốc độ và quy mô ngày càng cao hơn, lớn hơn.

Thật vậy: Từ 1989 đến nay ai tới Nam Bộ, đến huyện Mộc Hoá (thuộc vùng Đồng Tháp Mười) hoặc đến các tỉnh của Đồng bằng sông Cửu Long, miền Đông Nam Bộ, Tây Nguyên, hoặc tới các tỉnh duyên hải miền Trung, đồng bằng Bắc Bộ hoặc lên các tỉnh miền núi phía Bắc sẽ thấy đó đây đã hình thành từng loạt trang trại chuyên môn hoá sản xuất lúa, mía, cà phê, cao su, cây ăn quả, chè, lợn, gia cầm, trâu bò hoặc chuyên môn hoá kết hợp hợp lý các ngành với quy mô từ nhỏ, vừa, lớn, đến cực lớn. Quy mô diện tích đất kinh doanh phổ biến là trên dưới 5ha, đến 10-20-30, đến hàng trăm hecta (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 246-300ha). Có trang trại hàng nghìn hoặc hơn 2000ha đất canh tác, như trang trại trồng mía ở tỉnh Long An của bà Phạm Thị Thiên đã lên đến 2.350ha hay lâm trại trồng rừng của ông Lâm Văn Hiệp cũng có hơn 2000ha. 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 các trang trại loại nhỏ phổ biến là trên dưới 100-200 triệu (xem bảng 7, chương IV), loại vừa từ 200 triệu đến 1 tỷ, loại lớn từ 1 tỷ đến 5 tỷ, loại cực lớn là trên 5 tỷ. Chẳng hạn như trang trại mía của bà Phạm Thị Thiên hàng năm có doanh thu trên dưới 30 tỷ đồng.

Đặc biệt đến vùng đất mới khai hoang lấn biển ở Cần Ngạn, huyện Giao Thủy (Nam Định) vào cuối năm 1992 ta đã thấy một vùng đất 3.200ha trong đó đã có 1.700ha được 59 chủ thầu lập nên 59 trang trại, bình quân mỗi trang trại có quy mô gần 30ha, cá biệt có trang trại tới 120ha. Các chủ trại đã quy hoạch xây dựng hệ thống ao, mua sắm phương tiện chuyên môn hoá 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. Nhờ đó, vùng này đã trở nên trù phú.

Nhìn chung, các trang trại đã xuất hiện và phát triển ở nhiều nơi kể cả vùng đồng bằng Sông Hồng là nơi đất hẹp người đông. Nhưng phát triển nhanh nhất là ở các tỉnh huyện trung du, miền núi và nhiều tỉnh của Nam Bộ hoặc ở vùng đất mới khai hoang, lấn biển.

Theo số liệu điều tra bước đầu của chúng tôi, 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 ngày 1-7-1999 cả nước có 90.167⁽⁴⁾ trang trại, tăng gấp 6,8 lần so với năm

(4) Theo tài liệu của Vụ Nông nghiệp, Tổng cục Thống kê-tính theo khái niệm trang trại quy định của địa phương (chưa chuẩn).

1992 và gấp 17,3 lần (sau 10 năm) so với năm 1989. 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, đến năm 1999 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 513.677,5 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. Điều đó phản ánh trình độ đầu tư thâm canh, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá của các trang trại trong 10 năm qua đã dần 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 hoá của trang trại ở năm 1992 chiếm 78,6% thì năm 1999 đã tăng lên đến 86,74% (xem *bảng 5 phụ lục*).

Như vậy trong 10 năm qua kinh tế trang trại đã phát triển với tốc độ ở những năm sau tăng nhanh hơn những năm trước. Thêm vào đó cần lưu ý là ở những vùng có bình quân diện tích ruộng đất nông nghiệp cao và có truyền thống sản xuất hàng hoá như đồng bằng Sông Cửu Long và những vùng trung du miền núi (có nhiều đất trống đồi núi trọc) hoặc ở các vùng khai hoang lấn biển (như Cần Ngạn, Giao Thủy) thì tốc độ và quy mô phát triển trang trại rất nhanh. Chẳng hạn ở hầu hết các huyện thị của Yên Bái, Bình Phước, Bình Dương,... trang trại đã phát triển rất mạnh. Chỉ tính riêng ở huyện Bảo Yên của tỉnh Yên Bái, năm 1992 mới có hơn 70 trang trại thì đến

năm 1999 đã tăng lên hơn 1.000 trang trại. Và nếu tính cho cả tỉnh Yên Bái, thì đến tháng 8-1998 đã có 11.729 trang trại. Hiện nay Yên Bái vẫn là tỉnh có số lượng trang trại nhiều nhất cả nước. Nhưng theo kết quả điều tra về 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 các trang trại ở Yên Bái có giá trị tổng sản phẩm thấp (33,5 triệu đồng/trang trại), đặc biệt là có tỷ suất nông sản hàng hoá thấp nhất (65,9%).

Có tình hình đó ở Yên Bái cũng như một số tỉnh khác 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. Vì thế, có thể là ở đây đã nhập một số kinh tế hộ 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” (!).

III. KẾT LUẬN

Từ thực tế trên có thể rút ra mấy kết luận chính:

1. Lịch sử tạo lập trang trại ở nước ta đã có rải rác từ lâu ở nhiều nơi, nhưng chỉ được phát triển tự phát từ khi có chủ trương đổi mới về tổ chức và quản lý “Nền kinh tế hàng hoá có cơ cấu nhiều thành phần” theo tinh thần Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (12-1986), và được phát triển nhanh mạnh từ 1993 đến nay.

2. Tốc độ và quy mô phát triển của nó 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. Nhưng 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). Có hiện tượng đó là do những điều kiện khách quan cần và đủ của nó-nhất là ở ruộng đất-ở những mức độ nào đó, có tính chất quyết định.

3. Quy mô về đất đai kinh doanh, ngoài điều kiện ruộng đất bình quân hộ khác nhau ở từng nơi (như ở Bình Phước bình quân 6,65ha/hộ, ở đồng bằng sông Hồng bình quân chỉ có 0,3ha/hộ...) thì chủ yếu phụ thuộc vào hướng kinh doanh nông-lâm-ngư nghiệp hoặc lâm-nông-ngư nghiệp với những cây, con có giá trị kinh tế khác nhau (như cây hồ tiêu, sinh vật cảnh thì cần ít đất, còn cây rừng thì cần nhiều đất) mà các trang trại có quy mô diện tích đất đai khác nhau. Chỉ tiêu quy mô này cá biệt chỉ trên dưới 2ha nhưng phổ biến là 5 đến 10-20-30ha, hoặc đến hàng trăm, thậm chí đến hàng nghìn hecta.

4. Trang trại-trang viên-diễn trang-đồn diễn 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.

Dưới các triều đại phong kiến thì bóc lột sức lao động bằng cách sử dụng nô tỳ, nông nô,... Dưới thời địa chủ thực dân thì vừa bóc lột theo lối phong kiến (ở giai đoạn đầu), vừa bóc lột theo lối thực dân-tư bản (ở giai đoạn giữa những năm 20 về sau của thế kỷ XX), chúng dùng thủ đoạn cưỡng mộ nông dân đói nghèo khắp mọi nơi đến làm "công nhân" trong các đồn

điền-trang trại của chúng với tiền công rẻ mạt và quan hệ vô nhân đạo.

Còn lao động làm thuê trong các trang trại ở nước ta ngày nay khác hẳn. Quan hệ giữa chủ trang trại và người lao động chủ yếu là tạo việc làm, là sử dụng hợp lý sức lao động thiếu việc làm tại chỗ. Người lao động được trả công trên cơ sở thoả 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. Song, mặt khác cũng cần thấy sớm là đó đây 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⁽⁵⁾. Như vậy, ở trang trại đã xuất hiện mối quan hệ không lành mạnh giữa chủ và người làm thuê. Cần sớm nghiên cứu để có chính sách, có những quy định cụ thể về khung tiền công (phù hợp với thời gian và không gian); có chế độ bảo hộ, bảo hiểm lao động, bố trí thời gian làm việc, thời gian nghỉ ngơi của người lao động sao cho hợp lý (phù hợp với Luật lao động) có chú ý đúng mức đến đặc điểm của sản xuất nông nghiệp là có tính thời vụ, chủ yếu làm ngoài trời và nặng nhọc.

5. Tồn tại

Trong quá trình phát triển, bên cạnh những thành tích đáng được khuyến khích, vẫn còn những tồn tại cả trong lĩnh vực nhận thức lý luận và thực tiễn như: quy mô về ruộng đất và sự hợp pháp hóa về quyền sử dụng ruộng đất, về số lượng và thủ tục trong vay tiền ngân hàng còn nhiều vướng mắc. Về phân

(5) Báo Nông nghiệp Việt Nam số 3-6/9/1998

vùng, quy hoạch, đặc biệt là về tiêu thụ nông sản phẩm; về trang bị kỹ thuật, về khoa học công nghệ và quản lý kinh doanh thì còn nhiều yếu kém. 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.

CHƯƠNG IV

MỘT SỐ MÔ HÌNH LỰA CHỌN VÀ NHỮNG BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

I. MỘT SỐ MÔ HÌNH TRANG TRẠI

(Lựa chọn theo các hướng kinh doanh)

Ở phần trên chúng ta đã điếm qua các vùng của Tổ quốc từ Nam chí Bắc, từ miền biển đến đồng bằng và trung du miền núi thì thấy trang trại đã và đang hình thành, phát triển với nhiều hình thức hết sức phong phú. Để có thể rút ra được những kết luận khoa học, chúng ta có thể điếm qua một số mô hình có những phương hướng kinh doanh, có những bước đi hợp lý trong tạo lập và quản lý trang trại. Những mô hình ấy được ưu tiên phân loại theo hướng kinh doanh chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp và có tên gọi tương ứng là nông trại (tức là thuật ngữ gọi tắt của trang trại nông nghiệp hoặc còn gọi là nông nghiệp cấp (quy mô) trang trại, hay lâm trại, ngư trại (theo cách giải thích như trên).

Phân loại theo vị trí chuyên môn hoá của từng ngành với phối hợp (hay kết hợp) hợp lý các ngành thì có nông-lâm trại

hay lâm-nông-ngư trại v.v... Ngoài ra còn có phân loại theo hướng chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá đến từng nhóm sản phẩm như trang trại cây ăn quả, trang trại sinh vật cảnh, v.v... và cuối cùng là phân loại theo hướng chuyên môn hoá đến từng loại sản phẩm hàng hoá như trang trại bò, trang trại lợn, trang trại mía, trang trại (đầm) tôm, v.v...

Dưới đây xin nêu một số ví dụ về mô hình của từng loại đó.

1. Mô hình nông trại

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 hoá (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. Ở đây xin nêu ví dụ về một số trang trại. Đó là nông trại *anh Bình* ở thôn Mai Hạ, xã Tân Thanh, huyện Lạng Giang thuộc vùng trung du của tỉnh Bắc Giang. Anh vốn là một nhà nông mới trưởng thành, có ý thức kinh doanh sản xuất hàng hoá, làm giàu trên đất gò đồi trong những năm có chính sách đổi mới. Kết quả là từng bước anh đã tạo lập được trang trại kinh doanh nông nghiệp có quy mô 5ha. Trong đó ngành CMH sản xuất hàng hoá là chè búp có diện tích 2,5ha và ngành phối hợp sản xuất hàng hoá 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.

Những mô hình như nông trại của anh Bình cũng đã xuất hiện nhiều trên các tỉnh, huyện trung du phía Bắc.

Từ trung du lần lượt đến các tỉnh miền núi, đi từ Đông Bắc đến Tây Bắc và dừng lại các tỉnh Lạng Sơn, Cao Bằng, Thái Nguyên, Tuyên Quang, Hà Giang, Lào Cai, Yên Bái, chúng tôi thấy ở nhiều huyện đã mọc lên khá nhiều trang trại với nhiều phương thức kinh doanh khác nhau. ở đây xin nói đến 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 cùng gia đình đã nhận thuê 10ha đất trồng quế xen các loại đậu đỗ cộng với hơn 2ha đất được giao, anh bố trí trồng cây hàng năm. Với diện tích đó, lao động của gia đình anh cùng với thuê mượn một số nhân công (chủ yếu là lao động thời vụ) đã trồng 2 vạn cây quế trong 2 năm liền. Sau 8 năm trồng, quế cho sản phẩm tương đối tốt. Khi đó, nếu tính mỗi cây cho 5kg quế, với giá 5.000-6.000 đồng/kg (giá 1993) thì hàng năm nông trại anh có doanh thu về quế từ 50 đến 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 anh cũng đã bố trí sản xuất hợp lý các loại nông sản phẩm khác mà chủ yếu là lương thực, thực phẩm cho chi dùng hàng ngày của gia đình và cho thị trường địa phương.

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 chuyên, biết làm giàu gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, 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 CMH sản xuất hàng hóa. Trong số đó có nông trại của anh Ngô Văn Kịch ở huyện An Hải, ngoại thành Hải Phòng. Anh 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 CMH sản xuất 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:

Bảng 3: Cơ cấu CMH kết hợp hợp lý các ngành kinh doanh (tính bình quân 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

Đúng là đồng bằng sông Hồng đất hẹp người đông, nhưng ai có chí lập nghiệp, biết làm ăn lớn, biết khai thác lực lượng dự trữ sản xuất, nhất là khai thác nguồn đất xấu, bùn lầy, trũng, bãi bồi, cồn nổi,... để cải tạo, chuyển đổi cơ cấu các ngành kinh doanh theo hướng sản xuất hàng hóa phù hợp với nhu cầu của thị trường thì đều thành đạt, thậm chí còn đạt được ở mức rất cao. Một trong số những điển hình thành đạt ở mức rất cao đó là mô hình của anh Thiết. Anh tạo lập trang trại-từ nhận, mua đất trũng, xấu để cải tạo-chỉ có 2,4ha đất kinh

doanh cây ăn quả, quất cảnh gắn với chăn nuôi, mà nay, mỗi năm anh đã và sẽ thu hoạch được từ 4 đến 5 tỷ đồng, có lãi trên dưới 2 tỷ đồng/năm (2003).

Vợ chồng anh Thiết (Nguyễn Văn Thiết) chị Huệ, xuất thân từ nông dân nghèo ở xã Liên Nghĩa, Huyện Văn Giang, tỉnh Hưng Yên. Cha và chú ruột anh Thiết đều là liệt sỹ, với hoàn cảnh đó (nên dù là hiếu học), học xong lớp 10/10, anh phải nghỉ học để lo xây dựng cuộc sống ở quê nhà như bao bà con nông dân khác. Nhưng từ năm 1980, khi còn ở tuổi thanh niên, anh đã luôn suy ngẫm “Làm như thế nào để thực hiện được mục tiêu “dân giàu, nước mạnh,...” ở ngay trên đồng ruộng của quê hương mình,...”. Vì vậy, ngoài số ruộng đất gia đình anh chị được giao, được nhận tại xã và phần lớn đã chuyển thành vườn cây quất cảnh, thì vào những năm trước năm 2000, anh chị đã cải tạo thêm 3,5 mẫu đất trũng ở xã Đông Tảo, huyện Khoái Châu để đầu tư lập thành trang trại theo hướng học tập và thực hiện đầu tư đưa những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào thâm canh cây ăn quả có danh tiếng như cam đường, canh Canh, bưởi Diễn (đã có hơn 10.000 cây cho quả) gắn với phát triển chuồng trại chăn nuôi lợn nái siêu nạc (đã có 70 nái đẻ). Tính ra toàn bộ vốn đầu tư từ mua đất, cải tạo đất đến trồng mới, xây chuồng, thiết bị chăn nuôi và nước tưới phun tự động cho cây trồng, tốn hết chừng hơn 2 tỷ đồng. Trong đó anh chị phải vay hơn 500 triệu đồng (chủ yếu là của người thân), còn lại là tiền tự tích lũy dần từ trong sản xuất mà có. Kết quả đến năm 2003 đã cho thu hoạch khoảng từ 4 đến 5 tỷ đồng; trong đó nếu tính giá trị tổng sản phẩm trên một

hecta cây trồng thì đạt từ 1 đến 1,35 tỷ đồng. Nếu trừ chi phí sản xuất thì trang trại của anh chị Thiết đã có lãi trên 2 tỷ đồng/năm. Đó là một trang trại có hiệu quả kinh doanh lớn, có nhiều bài học bổ ích ở nơi đất hẹp người đông nhất của vùng đồng bằng sông Hồng.

Nếu đi khắp vùng đồi núi của miền Trung cũ ta cũng thấy có nhiều trang trại. Ví dụ như nông trại CMH sản xuất cà phê phối hợp với trồng cây họ đậu của ông Nguyễn Văn Khai (một Việt kiều từ Thái Lan về). Ông đã xin 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, hiệu quả kinh doanh cà phê của ông rất cao. Doanh thu hàng năm đạt 180-250 triệu và lợi nhuận thu được là 80-100 triệu đồng/năm.

Đến Tây Nguyên, đi từ Đắc Tô-Tân Cảnh vào tận cùng của Lâm Đồng chúng tôi thấy đã và đang hình thành rất nhiều trang trại theo những hướng chuyên môn hoá khác nhau. Một trong những nông trại cần kể đến là nông trại của ông Chu Văn Ngôi. Ông từ quê Sen Hồ (Hà Bắc) vào xã Liên Hiệp, huyện Đức Trọng, Lâm Đồng 1954, làm rẫy làm vườn để sống. Nay ông đã lập được một trang trại chuyên môn hoá 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. Ngoài ra ông còn sản xuất lương thực và thực phẩm để tiêu dùng trong gia đình và cung cấp một phần sản phẩm hàng hoá cho thị trường tại chỗ.

Nếu tiếp tục khảo sát xuống miền Đông, qua đồng bằng sông Cửu Long đến cuối miền Tây Nam Bộ sẽ thấy có biết

bao mô hình trang trại, ở đây chỉ đề cập đến một nông trại nhỏ. Đó là nông trại trồng mía, hồ tiêu của *anh Trần Minh Văn*, ấp Thạnh Hiệp, xã Thanh Đông, huyện Tân Châu, tỉnh Tây Ninh. Với quy mô hơn 8ha mía và 1000 nọc tiêu, doanh thu hàng năm đạt trên dưới 150 triệu đồng, trong đó lãi 70-90 triệu đồng.

2. Mô hình lâm trại

Thực hiện 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 hết sức phong phú. Có cả loại nhỏ (trên dưới 50ha), loại vừa (hàng trăm hecta), loại lớn hàng ngàn hecta như lâm trại của *ông Lâm Văn Hiệp* có đến 2000ha. Ở đây xin đề cập đến mấy mô hình chủ yếu, cần được khuyến khích.

Một là, mô hình lâm trại (trại rừng) của ông Nguyễn Hữu Giảng với 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 dưới 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, ươm giống, quy hoạch trồng và tu bổ rừng theo đúng quy trình kinh tế-kỹ thuật. Năm

1990 ông đã trồng thành công 220ha rừng bạch đàn Ôxtrâylia, keo tai tượng. Đến nay ông đã bắt đầu được thu hoạch một số sản phẩm của rừng. Theo số liệu dự tính cho biết, trên 1ha trồng bạch đàn keo tai tượng, sau 10 năm thu được 100m³ gỗ. Giá 1m³ khối gỗ là 240.000 đồng (giá năm 1993). Như vậy (không kể 10ha rừng chăm sóc, sản phẩm phụ và sản phẩm nông nghiệp dưới tán rừng), chỉ kể 220ha rừng kinh doanh ($240.000 \times 100 \times 220\text{ha} = 5 \text{ tỷ } 280 \text{ triệu}$) thì sau 10 năm ông sẽ có doanh thu 80% của số đó là 4 tỷ 224 triệu đồng và nếu trừ tổng chi phí thì ông sẽ còn lãi chừng 2 tỷ đồng. Tính ra mỗi năm ông lãi chừng 200 triệu đồng.

Ngoài ra, ngay từ đầu ông đã biết làm nông lâm kết hợp để sản xuất một số nông sản phẩm, bảo đảm nhu cầu tại chỗ và còn một số đáng kể là sản phẩm hàng hoá. Tính ra hiệu quả kinh doanh lâm-nông của trang trại của ông là rất lớn.

Hai là, mô hình lâm trại của anh thương binh Trần Quốc Châu, với quy mô 230ha rừng trồng kinh doanh trên đất Phú Sơn, tỉnh Phú Thọ.

Anh Trần Quốc Châu nguyên là công nhân của Nông trường chè Phú Sơn đi bộ đội, bị thương nhẹ, năm 1985 trở về Nông trường, làm đội trưởng đội 1. Đến năm 1988 anh thấy trong khu đất đội anh quản có một số đất trồng chè không có hiệu quả, anh làm đơn xin trồng rừng. Có đất anh lại được Liên hiệp các xí nghiệp nguyên liệu giấy Vĩnh Phú (thuộc bộ Lâm nghiệp cũ) 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 trồng được 40ha, năm 1991 trồng được 77ha, năm 1992 trồng được 70ha.

Trong quá trình trồng rừng, lúc thời vụ anh phải thuê lao động có khi đến 80 người. Đồng thời anh đã cho 16 gia đình làm lán ở những nơi có nước, có điều kiện khai thác khe, độc làm lúa và trồng cây nông 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. Nhờ vậy, rừng được chăm sóc bảo vệ tốt, khép tán nhanh, xanh tốt và không bị mất. Khi thu hoạch sản phẩm gỗ (90m³/ha) ở chu kỳ I, Liên hiệp (đầu tư vốn, vật tư, hạt giống và cày đất) hưởng 70%, anh Châu hưởng 30%. Từ chu kỳ II và III anh Châu được hưởng 100%.

Cùng với trồng rừng, anh Châu thuê máy đào đắp 4 hồ nhỏ có diện tích chừng 4ha để nuôi cá. Hàng năm anh còn có thêm thu hoạch về sản lượng cá. Chỉ 5-6 năm sau (kể từ 1992) anh Châu đã trở thành tỷ phú nhờ kết quả kinh doanh rừng, cung cấp gỗ nguyên liệu cho nhu cầu của Nhà máy Giấy Bãi Bằng.

Ba là, mô hình lâm trại của ông Việt với quy mô 50ha rừng trồng ở “trong lòng” của lâm trường Nguyễn Văn Trỗi tỉnh Tuyên Quang-lâm trường làm dịch vụ nghề rừng.

Ông Việt là một nông dân ở xã Đội Bình, huyện Yên Sơn, tỉnh Tuyên Quang. Đầu năm 1993, ông tự nguyện nhận 30ha đất trống đồi 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: Được UBND tỉnh dùng vốn ngân sách đầu tư (qua lâm trường) cho mỗi hecta 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 1ha; năm thứ hai 200.000 đồng; năm thứ ba 100.000 đồng 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, cây của lâm trại ông Việt sống đến 95%.

- Về kỹ thuật: Có tổ khuyến nông của lâm trường 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 dịch vụ cung cấp cây giống. Để theo dõi, đôn đốc, kiểm tra hướng dẫn trồng đúng kỹ thuật, các tổ viên khuyến lâm 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: Ở lâm trại của ông Việt, ngoài số lao động của gia đình, ông còn thuê chừng 10 lao động từ các tỉnh miền xuôi lên để trồng và chăm sóc rừng trồng, được trả công hợp lý.

- Về lợi ích kinh doanh, với phương châm “Ai trồng cây nào hưởng cây ấy” lại được Nhà nước (thông qua lâm trường) đầu tư hỗ trợ ngay từ đầu về giống và vốn. Đó chính là động lực quan trọng khuyến khích người trồng rừng nói chung cũng như lâm trại của ông Việt.

3. Mô hình ngư trại

Như chúng ta biết, nước ta có nhiều diện tích mặt nước có khả năng phong phú để quy hoạch khoanh bao, cải tạo, sử dụng nuôi trồng thủy-hải sản. Ở nhiều vùng, nhất là ven bờ biển suốt từ Móng Cái đến mũi Cà Mau, từ lâu nông dân đã tạo lập nhiều đầm, hồ, trại nuôi tôm, cua, cá, rong câu v.v... nay gọi chung là ngư trại. Ở đây xin nêu mô hình về kết quả khai hoang lấn biển tạo lập ngư trại chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá.

Đó là mô hình ngư trại CMH sản xuất tôm phối hợp nuôi cua, cá, rong câu của ông Nguyễn Văn Khanh, với quy mô diện tích đến năm 1992 là 246ha kinh doanh.

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 ông 1km để khoanh vùng xây dựng vùng kinh tế mới, lập nên HTX Tân Vũ theo quy hoạch của huyện. Song, do cách tổ chức quản lý của HTX theo kiểu cũ không đạt yêu cầu, đời sống xã viên gặp nhiều khó khăn, nên 80% số hộ đó phải trở về quê cũ. Riêng ông Khanh suy nghĩ: “Gia đình ông kể cả con dâu, con rể, cháu nội, cháu ngoại đến 30 khẩu, 16 lao động, không thể trở lại quê cũ để sống chen chúc với diện tích bình quân nhân khẩu là 240m², phải vươn ra biển, vươn ra ngoài vùng quy hoạch, ngoài đê bao của HTX Tân Vũ để khai hoang lấn biển, tạo lập một “*ngư trại CMH nuôi tôm hàng hoá xuất khẩu*”. Năm 1987, ông Khanh thực hiện điều suy nghĩ đó với lòng tự tin và quyết tâm 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. Số

diện tích đó được tiếp tục quy hoạch, xây dựng thành ao nuôi tôm kết hợp nuôi cá, cua.

Kết quả năng suất nuôi tôm, cá, cua của ngư trại ông bước đầu đã đạt được gấp 2 đến 2,5 lần so với năng suất cùng loại của HTX Tân Vũ.

Năm 1989-1990: Từ kết quả đã đạt được càng tăng thêm lòng tự tin, ông quyết định mở rộng quy mô bằng cách tiếp tục khai hoang lấn biển trên diện tích lớn gấp 10 lần tạo ra 70ha nữa. Trong đó phải 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, ông phải tự tạo, vay mượn bằng nhiều cách, vượt qua nhiều khó khăn mới có được.

Cùng thời gian này (1989-1990), ông đã nhận khoán thầu của HTX Tân Vũ một số diện tích là 10ha (phải trả cho HTX là 26 triệu đồng/năm và cần có thêm vốn kinh doanh là 24 triệu). Kết quả là năm 1990, ngư trại của ông đã thu được 82 tấn tôm, cá, cua xuất khẩu với doanh thu 178 triệu đồng (thời giá lúc đó).

Năm 1991-1992: Từ kinh nghiệm và thắng lợi đã đạt được, cùng với số vốn ban đầu tích lũy đã có, ông lại quyết định khai hoang lấn biển thêm 100ha nữa.

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

Kết quả năm 1991, ngư trại của ông 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.

Trong những năm tới, với quy mô diện tích đó, ông 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.

4. Mô hình nông-lâm trại (tức là trang trại nông-lâm)

Thực tiễn cho thấy đây là hình thức khá phổ biến hiện nay. Ở đây, xin nêu một vài mô hình.

Một là, mô hình từ làm nương, làm VAC phát triển thành nông lâm trại của vợ chồng anh Đinh Văn Thiệu ở Dốc Cùn cách thị xã Hoà Bình 8km, với quy mô 11ha đất kinh doanh nông-lâm nghiệp.

Vợ chồng anh Thiệu người dân tộc Mường, vốn là hai nhà giáo nghèo, năm 1985 về hưu ở tại thị xã Hoà Bình.

Vậy bằng cách nào mà họ đã phát triển được nông lâm trại ở cách nhà 8km? Dựa vào những tri thức hiểu biết về đặc điểm tự nhiên và những lợi thế của đất dốc, khe suối, đồi rừng với những kỹ thuật canh tác các loại cây trồng, vật nuôi và thị trường trong kinh doanh nông lâm nghiệp ở đây, vợ chồng anh quyết định:

- Bước một, năm 1985-1988: Lúc đầu khi mới về hưu, năm 1985-1986 vợ chồng anh chị đi tìm đất phát nương làm rẫy để có sản phẩm khắc phục khó khăn trong cuộc sống. Đến năm

1987, vợ chồng anh quyết định tạo vốn lập VAC ở cây số 3 Dốc Cun bằng cách bán đôi khuyên vàng 1 chỉ (vật kỷ niệm ngày cưới) duy nhất để bắt đầu sự nghiệp kinh doanh nông lâm nghiệp.

Về hướng kinh doanh, anh xác định là sản xuất nông, lâm sản hàng hoá, mà trước hết phải bắt đầu theo mô hình VAC 1ha và làm nương trên diện tích đã có 3ha, rồi mở rộng thêm 1ha đất nông nghiệp nữa, làm từ nhỏ đến lớn vì vốn và nhân lực lúc đầu quá ít. Anh đã biết dựa vào lợi thế tự nhiên của đồi rừng, khe suối để tạo 3 ao nuôi cá, quy hoạch gieo trồng bằng cách lấy ngắn nuôi dài. Sản xuất rau màu và vừa thử nghiệm vừa 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 hoá cho nhu cầu của thị trường thị xã Hoà Bình.

- Bước hai, năm 1989: Nhờ có chương trình trồng rừng của PAM cộng với kết quả kinh doanh đã đạt được, vợ chồng anh quyết định mở rộng quy mô kinh doanh bằng cách nhận trồng 6ha rừng (các loại keo và bạch đàn) trên đất trống đồi trọc (trong thời gian được giao 50 năm và một số lương thực cấp kèm theo: năm khai hoang trồng mới được cấp 290kg gạo/ha, 4 năm chăm sóc mỗi hecta được cấp 140 kg gạo/năm; sản phẩm được hưởng 100% sau khi đóng thuế nuôi rừng...). Đồng thời anh dùng phương pháp “thuỷ phá thổ”, khai thông mương 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. Đặc biệt đáng lưu ý 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. Do đó năng suất cá đạt cao (1,2 tấn/2000m³-tính ra bằng 6 tấn cá/ha).

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

Về lao động, mấy năm đầu chủ yếu là sử dụng lực lượng lao động trong gia đình (kể cả con gái, con rể cũng đến làm trong những ngày chủ nhật, ngày nghỉ phép, nghỉ lễ, ngày hè). Năm 1989 để trồng hết 6ha rừng trong thời vụ, anh đã thuê 20 công nhân làm thường xuyên hơn 1 tháng, đồng thời (ngoài số lao động thời vụ) để phát triển vườn cây ăn quả và mở rộng chăn nuôi anh phải thuê 6 lao động làm việc thường xuyên chuyên về chăn nuôi và trồng, chăm sóc vườn cây ăn quả là chủ yếu.

Làm theo định mức kinh tế-kỹ thuật đã định. Tiền công trả theo thời giá. Ví dụ năm 1989, ăn cơm trưa và trả 5.000 đồng/ngày; năm 1999, ăn trưa và trả 7.000 đồng/ngày cho lao động thời vụ; còn số người làm thường xuyên thì trả từ 250-300.000 đồng/tháng-theo chế độ hợp đồng được quy định cụ thể.

Trong áp dụng tiến bộ khoa học-kỹ thuật vào mỗi loại cây trồng, vật nuôi, anh Thiện có rất nhiều kinh nghiệm. Nhưng thú vị nhất là trong chăn nuôi gà. Anh có kinh nghiệm rất hay là nuôi gà lai giống gà rừng, màu sắc rực rỡ, vạm vỡ, khoẻ và hầu như miễn dịch. Ban đầu đàn gà chừng 400-500 con tỏa lên

nương, đồi rừng kiếm ăn và có đàn chó (đã được huấn luyện) đi theo bảo vệ đàn gà. Chiều chiều khi mặt trời vừa khuất núi, khi nghe tiếng keng, đàn gà mới theo nhau chạy về vây quanh trước sân chuồng đông nghịt. Người chăn nuôi (hoặc ông, bà chủ) vãi xuống sân chừng hai chục cân sắn nạo cộng với 10kg thóc (hoặc ngô). Cả đàn gà đua nhau ăn một loáng là hết rồi uống nước và vỗ cánh nhảy lên chuồng.

Kết quả kinh doanh tính cho năm 1990 và bình quân 3 năm (1997-1999) trang trại anh Thiệu đã tăng doanh thu lên 265% như ở bảng 4 dưới đây.

Bảng 4: Tốc độ tăng doanh thu của trang trại anh Thiệu (ước tính theo giá thị trường năm 1993)

Các ngành (cây, con) kinh doanh	Doanh thu (triệu đồng)		% (2/1)	Ghi chú
	Năm 1990 (1)	Bình quân 3 năm (1997-1999) (2)		
Các loại cây ăn quả	15,0	75,5	500,0	* Vì rừng cây lâu năm đã giao tán Năm 2000 mới thu hoạch
Sắn và dong riềng	23,0	10,0*	43,5	
Đỗ xanh, lạc	2,5	2,0	80,0	
Rừng trồng	-	-	-	
Cá	10,5	21,9	208,6	
Gà thịt và trứng	2,2	13,1	595,4	
Lợn thịt	-	8,0	-	
Bò	-	6,0	-	
Ong	-	5,0	-	
Tổng cộng	53,2	141,0	265,0	

Dự tính năm 2000 khi bắt đầu khai thác gỗ thì nông lâm trại của anh có mức doanh thu chừng 250 triệu đồng/năm.

Hai là, mô hình nông-lâm trại của anh Nguyễn Thanh Hà, ở xã Nông Tiến, thị xã Tuyên Quang.

Nông-lâm trại của anh Hà phát triển khá phong phú, có bước đi vững chắc và yêu cầu khá hợp lý. Điều đó được thể hiện như sau:

- Bước một, năm 1981-1989:

Năm 1981, anh Hà là cán bộ Sở Lâm nghiệp về hưu, vốn có ít nhiều hiểu biết về nghề trồng hoa và cây cảnh do khi còn trẻ sống “tạm trú” ở Ngọc Hà (Hà Nội), nay lại ở gần kề chợ thị xã-nơi có nhu cầu cao về hoa, cây cảnh, trái cây và nhiều sản phẩm khác. Anh quyết định chuyên làm vườn trồng hoa, cây cảnh và một số cây ăn quả (hồng xiêm, mận, dứa, na, đu đủ, quýt). Vợ con anh làm ruộng, nuôi lợn trên diện tích ruộng đất mới có hơn 1ha.

- Bước hai, năm 1990-1992 (khi có chính sách mở rộng giao đất, giao rừng cho nông dân sử dụng lâu dài).

Năm 1992, anh được nhận 6,2ha đất trống 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 trống rừng. Số đất trống rừng này sau khi trồng, anh chăm sóc 1,2ha, còn 3ha giao cho gia đình bà cô ruột chăm sóc, bảo vệ và thu hoạch, phân chia theo chi phí mỗi người đã bỏ ra. Để thực hiện kế hoạch trồng mới và chăm sóc, trong những năm 1990-1992 anh đã đầu tư:

+ Vốn hết 20 triệu đồng tự có (bằng 4,7 cây vàng).

+ Lao động: Ngoài 3 lao động của gia đình, năm 1990 anh phải thuê thêm 8 người 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: ăn ở anh lo, trả 30.000 đồng/tháng/người.

+ Công cụ lao động đã có: 1 trâu cày, một máy bơm nước 1,8 kMA, 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.

Theo anh, để thực hiện quá trình công nghệ theo hướng thâm canh cây trồng cần có thêm 1-2 lao động, một máy bơm nước 20m³/giờ, cần xây hai bể nước lớn dự trữ để tưới trong mùa khô, cần vay 10 triệu đồng theo chính sách ưu đãi, sau một năm sẽ hoàn trả đủ. Ngoài ra, nếu còn đất trống, đồi trọc thì xin nhận làm 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 tiêu thụ: Chè búp tươi bán cho LHXN chè Tuyên Quang, hoa tươi, cây cảnh và trái cây, cà phê, chè bán cho nhu cầu ngày càng nhiều ở chợ thị xã; bột sắn củ (10 tấn bột/năm bán cho thị trường biên giới Việt-Trung; gỗ (bạch đàn, keo tai tượng,...) bán cho các nhà máy giấy.

Doanh thu đã đạt được và dự tính: năm 1991 đạt 18 triệu, năm 1992 đạt 25 triệu. Từ năm 1995 đến năm 2000 (thời kỳ định hình của nông-lâm trại) sẽ có tổng doanh thu 160-200 triệu đồng với lợi nhuận ước chừng 50-80 triệu đồng/năm.

Ba là, mô hình nông-lâm trại của anh Phan Huy Lãng ở xã Thịnh Hưng, huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái với quy mô 8,5ha. Anh Lãng là bộ đội xuất ngũ và vợ anh là chị Triệu là y tá nông trường về hưu, cuộc sống của vợ chồng anh lúc đó thật là khó khăn. Khi có chủ trương giao đất, giao rừng và có sự hỗ trợ của huyện về vốn, kỹ thuật, 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 trên đồi và 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, mấy năm đầu anh trồng chè, cây ăn quả, nuôi cá. Tiền thu được anh chị dành phần lớn để mua phân bón, giống mới và mở rộng diện tích trồng rừng (bồ đề, bạch đàn), trồng quế tạo ra được cơ cấu kinh doanh gồm: vườn cây ăn quả, ao nuôi cá 1,5ha, chè 2ha, quế 2ha, rừng hơn 3ha, đều làm sản phẩm hàng hoá. Đồng thời anh chị trồng xen cây lương thực, đậu đỗ,... với cây dài ngày khi chưa khép tán.

Để xây dựng được nông-lâm trại, ngoài lao động cật lực, trong lúc thời vụ anh phải thuê 12-20 lao động. Nay mai có thêm vốn mở rộng kinh doanh, đặc biệt là thâm canh cao đồi chè, vườn cây ăn quả và phát triển chăn nuôi thì hàng năm ngoài thuê lao động thời vụ cần thuê thêm 5 lao động thường xuyên trong năm.

Tổng doanh thu của anh năm 1992 mới có hơn 16 triệu. Dự tính đến khi quế và gỗ rừng, các loại cây ăn quả lâu năm cho thu hoạch và trình độ thâm canh chè được nâng cao thì mỗi

năm nông-lâm trại của anh sẽ có tổng doanh thu chừng 100-150 triệu và trừ chi phí sẽ còn lãi 30-50 triệu đồng/năm.

Bốn là, mô hình trang trại nông-lâm (VACR) có 12ha của ông Lò A Quảng 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 để có thể vận dụng, đó là trang trại nông-lâm của người nông dân thiểu số biết kinh doanh giỏi Lò A Quảng. Gia đình ông-một gia đình thuần nông-có 6 nhân khẩu, sống trên vùng rừng núi có nhiều lực lượng dự trữ sản xuất nhất là đất nông-lâm nghiệp. Nhưng trước năm 1992, chủ yếu chỉ độc canh lúa nước trên diện tích 0,4ha và trồng màu 0,5ha trên nương rẫy. Do đó cuộc sống quanh năm chỉ tạm đủ lương thực cho sự sinh tồn của gia đình.

Đầu năm 1992, hưởng ứng cuộc vận động đổi mới, thi đua sản xuất giỏi, xoá đói giảm nghèo, vươn lên làm giàu chính đáng, ông đã có nhiều suy nghĩ tự đặt câu hỏi cho mình: Làm như thế nào để làm giàu chính đáng? Để trả lời câu hỏi đó, ông đã quyết chí tự tìm tòi học hỏi và tham gia 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 doanh sản xuất nông sản hàng hoá của gia đình để tính toán bàn bạc với vợ và tham khảo ý kiến của bạn bè, của những người có kinh nghiệm để 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 anh em, bạn bè 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.

Kết quả kinh doanh trong năm 1992 ông đã thu được 35 triệu đồng, nên chẳng những đã trả hết nợ vay 15 triệu, mà còn tăng vốn đầu tư thêm 5 triệu.

Để đảm bảo thâm canh phát triển kinh doanh, ngoài tăng thêm vốn đầu tư do lãi mang lại, trong những năm 1993-1994-1995-1996 và những năm tiếp theo, hàng năm ông phải thuê hàng trăm công lao động thời vụ và lao động làm 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. Điều đó đã góp phần nhỏ giải quyết công ăn việc làm tại chỗ cho một số người thiếu việc làm. Đặc biệt ông còn giúp đỡ cho những người làm công cho mình một số cây con giống, vốn và hướng dẫn kinh nghiệm làm ăn cho một số hộ đói nghèo. Đã giúp được 2 hộ từ đói nghèo trở thành trung bình và khá. Về mặt kinh tế, kết quả kinh doanh của trang trại ông ở năm 1997 và năm 2000 được thể hiện ở bảng 5.

Bảng 5: Kết quả kinh doanh năm 1997 và năm 2000* của trang trại ông Lò A Quảng

Các ngành (cây con) kinh doanh	Quy mô kinh doanh	Năm 1997 (triệu đồng)		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 hoạch	---	100	...

* Tính theo giá trị năm 1997

Chương IV: Một số mô hình lựa chọn...

Các ngành (cây con) kinh doanh	Quy mô kinh doanh	Năm 1997 (triệu đồng)		Năm 2000 (triệu đồng)	
		Tổng thu	Lãi	Tổng thu	Lãi
- Rừng					
+ Trồng	2,0ha	chưa thu hoạch	---	chưa thu hoạch	---
+ Khoanh nuôi	6,8ha	chưa thu hoạch	---	chưa thu hoạch	---
- Ao hồ nuôi cá	1,5ha	20	...	40	...
- Bò	4-80 con	15	...	30	...
- Trâu	8-15 con	5	...	10	...
- Lợn					
+ Thịt	5-10 con				
+ Nái	1 con	3	...	6	...
- Gia cầm	200-400 con	3	...	6	...
- Máy xay xát	1 con cái	4	...	6	...
Tổng cộng		65	25	216	85

Số liệu bảng 5 cho 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. Đến năm 2003, rừng trồng và rừng khoanh nuôi đưa vào khai thác và vườn cây ăn quả ở độ sung sức, giá trị tổng sản phẩm có thể tăng lên hơn 250 triệu và ước lãi trên dưới 100 triệu đồng. Kết quả đó nói lên 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.

5. Mô hình trang trại lâm-nông-dịch vụ

Mô hình của anh Nguyễn Minh Hiến ở xã Đạo Đức, huyện Vị Xuyên, tỉnh Hà Giang với quy mô hơn 40,5ha.

Anh Hiến quê ở Hà Bắc, tốt nghiệp đại học Xây dựng vừa học vừa làm năm 1982. Bố mẹ anh 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, bị thất bại mất 30 triệu đồng.

Nhân lúc có chủ trương giao đất, giao rừng, anh tự nguyện 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, và 10,5ha đất có rừng tự nhiên để tu bổ bảo vệ, trong đó có cả thú rừng như khỉ, gấu,... Đất ở đây nhìn chung 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), lại có nhiều phong cảnh đẹp: có 3 động, có suối Nậm Má, có đền thờ “Hai Cô”, nay mai sẽ có thủy điện Nậm Má và Việt Lâm hoà với lưới điện chung tới đây. Do đặc điểm tự nhiên, kinh tế-xã hội đó, phương hướng kinh doanh của trang trại này 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. Trồng rừng kinh doanh trên diện tích 25ha loại cây mỡ và quế xen nhau. Theo chủ trại

cho biết “Dự kiến là trồng mỡ 3 năm mới đưa cây quế vào (khi đó mỡ đã tĩa được cành bán, còn quế ở dưới bóng cây mỡ). Đây là hướng mới còn phải kiểm nghiệm-TG. Trước khi trồng quế là trồng sắn củ cho thị trường rượu sắn làng Vân (Hà Bắc quế anh).

Nông nghiệp: Nếu không kể diện tích quế trồng xen với mỡ thì có 4ha cây ăn quả (cam-mơ-nho) và 1ha ao nuôi cá.

Dịch vụ: Dự kiến sẽ xây dựng một biệt thự có đầy đủ tiện nghi, kết hợp nghỉ dưỡng với tham quan du lịch sinh thái.

Để thực hiện phương hướng này, chủ trang trại đã quy hoạch và đầu tư kinh doanh theo hướng lấy ngắn nuôi dài, từ đầu tư ít để tạo vốn và làm luận chứng xin vay 30 triệu đồng trong thời hạn 5 năm.

Về lao động: Hầu hết là thuê lao động theo các cách như 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. Sáu hộ đó có tới 20 lao động làm khoán cho chủ trang trại theo hợp đồng: “Mỗi hộ được chủ trang trại cấp cho một mẫu đất (3.600m²) để làm kinh tế nông hộ và được hưởng 100% sản phẩm trên đất đó. Nhưng mỗi hộ phải làm một nhà (trại) tranh tre ở một sườn đồi để trông coi 6ha rừng kinh doanh cho chủ trang trại. Còn làm công thì ăn lương theo mức khoán”. Lao động năm 1993 được trả lương 200.000 đồng/tháng/người. Đến năm 1999 đã tăng lên 300-400.000 đồng/tháng/người. Nay, ngoài 20 lao động trong 6 hộ còn phải thuê thêm 20 người nữa.

Như vậy, đây là một trang trại có ý đồ, có kế hoạch làm ăn lớn.

Các dự kiến từ năm 1992 của anh đến 1999 về cơ bản đã thực hiện tốt. Doanh thu hàng năm đạt từ 2 đến 3 tỷ đồng, lãi thu được từ 100 triệu đến hơn 1 tỷ đồng.

6. Mô hình trang trại hoa, sinh vật cảnh

Mô hình của anh Trương Việt Thắng, phường Trần Phú, thị xã Hà Giang.

Anh Thắng vốn thích thiên nhiên, say mê làm vườn hoa và sinh vật cảnh từ lúc còn bé. Sau khi học hết lớp 10, anh 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. Nhờ đó mà hoa và cây cảnh, cá cảnh của anh có năng suất, chất lượng và hiệu quả cao hơn 20 nhà trồng hoa ở thị xã Hà Giang và nhiều người ở các nơi đã tìm đến đặt mua sản phẩm của anh.

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

Năm 1990 anh mới được phân giao 1ha đồi liền kề phía sau nhà. Năm 1993 anh mua thêm một số đất của bà con được phân giao đất trống đồi trọc kề bên để mở rộng quy mô kinh doanh, hình thành trang trại trên 2ha đất. Hiện nay trang trại của anh có cơ cấu sản phẩm hàng hoá trong tổng doanh thu là:

Hoa 70%.

Cây cảnh và cá cảnh 20%.

Các sản phẩm hàng hoá khác 10%.

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

- Vốn: Chỉ tính riêng số vốn đổ san lấp 3 sào vườn (1991-1992) và đào xây 1 ao giữ nước tưới kết hợp với nuôi cá, đào 2 giếng khơi đã chi hết 1,5 cây vàng (tiền lãi tích lũy được từ các năm trước). Còn vốn để sản xuất và tái sản xuất mở rộng trang trại từ 1993 đến nay là sử dụng số tiền lãi kinh doanh ngày càng tăng để hoạt động.

- Lao động và công cụ lao động: Lao động từ năm 1992 về trước, hàng năm thường xuyên phải thuê 2 người, lúc thời vụ lên đến 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. Chẳng hạn, năm 1992 trả 5.000 đồng/ngày/người, năm 1999 là 10.000 đồng. Công cụ lao động chủ yếu là cuốc, cào, dao, kéo và một máy tưới nước Konle, 2 bình bơm thuốc trừ sâu.

Kết quả kinh doanh: Tổng doanh thu bình quân năm 1997-1999 chừng 100 triệu. Trong đó lãi đạt trên dưới 40 triệu đồng/năm.

7. Mô hình trang trại chuyên môn hoá trồng hoa hồng và hồng quả

Là mô hình nổi tiếng dưới chân đèo Pren-thành phố Đà Lạt-của nhà chuyên khoa trồng trọt Nguyễn Văn Mây.

Một trong những lợi thế so sánh tuyệt vời là trang trại chiếm lĩnh một vị trí địa lý có ưu thế tuyệt đối (cả về địa tô

cấp sai I và địa tô chênh lệch). Đó là lợi thế về tài nguyên đất-nước-thời tiết khí hậu-cây trồng nằm trong một thung lũng khuất gió; là lợi thế về thị trường nằm gần trung tâm thành phố tráng lệ, nhiều khách du lịch và nghỉ dưỡng, họ thích hoa, quả, nhất là các loại hoa hồng và hồng ăn quả; lại 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 đây một trang trại có hơn 12ha: trong đó hơn 5ha trồng hoa hồng các loại và 5ha trồng hồng ăn quả. Kỹ thuật độc đáo và kinh nghiệm lành nghề của ông là chọn giống, chiết ghép tạo 5 loại hoa hồng có nhiều màu sắc tuyệt đẹp, đồng thời tạo giống và áp dụng kỹ thuật độc đáo cho hồng ăn quả chín rộ trong một tháng (vào dịp Noel và tết Dương lịch) nên càng chiếm lĩnh thị trường, giá càng đắt, lãi càng nhiều.

Để thâm canh cây trồng ngay từ đầu và chăm sóc thu hoạch đúng quy trình kỹ thuật và tiêu thụ sản phẩm, ông đã thuê và chỉ dẫn, giao việc theo định mức cho từng người hoặc nhóm lao động thường xuyên (hơn 10 người) và lao động thời vụ (30 người), tính quy đổi hết ra lao động thường xuyên có chừng 25 người, ông trả tiền công theo giá cả của thị trường sức lao động.

Kết quả doanh thu hàng năm trên dưới 1,5 tỷ đồng, lãi chừng 600 triệu đồng/năm.

8. Những mô hình trang trại gọi theo tên sản phẩm hàng hoá hoặc sản phẩm hàng hoá chính

Thực tế đã và đang xuất hiện ngày càng nhiều trang trại gọi theo tên sản phẩm hàng hoá hoặc theo tên sản phẩm hàng hoá chính. Dưới đây xin nêu một số trang trại.

Một là, mô hình trang trại của ông Nguyễn Văn Tải (Sáu Tải) ở xã Phú Cường, huyện Tam Nông, tỉnh Đồng Tháp với quy mô sản xuất lúa 25ha.

Ông Sáu Tải là một lão nông giỏi, ông đã tạo lập một trang trại chuyên sản xuất lúa theo các bước:

Bước một, 1988-1990: Năm 1988, khi huyện có chủ trương cho nông dân mượn đất khẩn hoang, ông đã nhận 9ha, ông đi vay 3 tấn ure của người bà con bên tỉnh Long An làm vốn về đắp bờ giữ nước, ém phèn, phá cỏ năn, trang bằng mặt ruộng, v.v...

Đông xuân 1989-1990 ông Sáu xuống giống 9ha vụ đầu, thu hoạch 36 tấn thóc, giá thóc bình quân 1.500 đồng/kg, ông có doanh thu 54 triệu đồng/năm.

Bước hai, vụ đông xuân 1990-1991: Năm 1990 ông nhận thêm 11ha nữa để khai hoang và làm luôn vụ đông xuân 1990-1991, thu hoạch được 55 tấn thóc. Doanh thu đạt 83 triệu đồng/năm.

Bước ba, vụ đông xuân 1991-1992: Năm 1991, ông tiếp tục nhận khai hoang thêm 5ha nữa. Vụ này ông làm tất cả 25ha, thu hoạch hơn 100 tấn thóc. Doanh thu 150 triệu đồng/năm.

Từ năm 1997 về sau, nhờ có hệ thống thuỷ lợi, mỗi năm sản xuất được 2 vụ lúa, bình quân mỗi năm thu được 200 tấn thóc. Doanh thu đạt 300 triệu đồng/năm.

Thuê lao động và trả công: Để tiến hành sản xuất, ngoài lao động cất lực của gia đình, vụ đông xuân đầu tiên 1989-1990, ông phải thuê thêm 4 người làm suốt từ đầu vụ đến khi thu hoạch xong (hơn 4 tháng). Vụ đông xuân thứ hai, diện tích làm lúa tăng lên 20ha, phải thuê lao động đến 8 người. Vụ đông xuân 1991-1992 phải thuê 11 người mới bảo đảm làm hết 25ha lúa. Từ 1997 đến nay làm 2 vụ lúa trong năm nên ông phải thuê 11 lao động làm thường xuyên.

Về trả công lao động: Theo hợp đồng, nhà chủ nuôi côm ngày 3 bữa, xong vụ mỗi người được trả công bằng 40 gia thóc (800kg), tức là nuôi côm, ngày trả 6kg thóc. Làm tốt được mùa thì thưởng cho mỗi người một vụ 200kg thóc nữa.

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 sản xuất lúa có lời, ông đã sắm thêm hai máy bơm nước nữa, mỗi máy có công suất 10-12 sức ngựa và một máy cày MTZ giá 40 triệu đồng.

Lãi trong kinh doanh lúa: Theo kinh nghiệm của ông Sáu thì nhận đất, khai hoang trong ruộng Đồng Tháp Mười năm đầu phải bỏ vốn đầu tư và lao động cất lực để biến đất hoang thành ruộng. Năm thứ hai, xuống giống vụ đầu, ai hoà vốn là giỏi, thường là lỗ. Năm thứ ba, làm ăn trôi chảy lời cỡ 10-20%. Từ năm thứ tư trở đi, lời 40-45%.

Như vậy, từ năm 1991 đến nay, mỗi năm ông thu lãi được 120-135 triệu đồng.

Hai là, mô hình trang trại bò của ông Nùng Mười Hai ở xã Phước Nam, huyện Ninh Phước. tỉnh Ninh Thuận với quy mô kinh doanh hơn 1.000 con.

Ông Nùng Mười Hai (tức Trần Hán Ba) là một nhà nông có kinh nghiệm chăn nuôi bò rất giỏi, ở đây xin đề cập đến mấy vấn đề chủ yếu.

- Về chuồng trại: Cách nhà 17km, ông đã lập 2 trại chăn nuôi bò kinh doanh hơn 1.000 con không kể 200 con dê, 21 con ngựa, 300 con gà, 200 con cừu.

- Về thức ăn và cách phòng chữa bệnh như thế nào?

Về thức ăn: Ở nơi lập trại ngoài đồng cỏ tự nhiên có thể chăn thả, ông 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. Ngoài đồng cỏ trồng, ông còn khai hoang hơn 10ha đất để trồng hoa màu.

Về phòng chữa bệnh: Với kinh nghiệm chăn nuôi hơn 40 năm con nào chớm xuất hiện bệnh tật, ông và cả những người trong gia đình biết ngay, cho chuyển vào khu cách ly để điều dưỡng và tiêm thuốc phòng chữa bệnh.

- Về lao động, công cụ và phân công lao động được thực hiện như sau:

Về lao động: Có 16 người, 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. Lao động sản xuất bình thường hàng năm phải thuê thường xuyên là 12 người.

Về công cụ lao động: Không kể đầy đủ công cụ thường, trang trại của ông có hai xe tải cỡ lớn còn mới để vận chuyển và một máy phát điện.

Phân công lao động cho người làm thuê và trong gia đình rất cụ thể theo hướng chuyên một việc biết làm nhiều việc trong các khâu của quy trình chăn nuôi.

Đặc biệt, rất khâm phục ông là ở các trại chăn nuôi ông 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 nghề săn bắt thú rừng để bảo vệ đàn gia súc, gia cầm của trang trại.

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

Ba là, tạo lập mô hình trang trại cừu, phát triển một ngành chăn nuôi mới-trên núi đá Cà Sơn của kỹ sư Nguyễn Xuân An.

Cừu là một loại gia súc mới được phát triển ở nước ta và bước đầu kỹ sư Nguyễn Xuân An tạo lập được mô hình trang trại đạt hiệu quả kinh tế-xã hội cao và môi trường xanh trên núi đá Cà Sơn (thuộc xã Nhơn Sơn, huyện Ninh Sơn, tỉnh Ninh Thuận-cách thị xã Phan Rang-Tháp Chàm 15km). Ở đây xin giới thiệu mấy nét cơ bản về mô hình này.

Xuất phát từ *kiến thức* của một nhà giáo, một kỹ sư chăn nuôi và đặc biệt là khát khao mang kiến thức mới áp dụng vào thực tế, đánh thức một vùng núi đá khô cằn khét tiếng của vùng núi nắng nóng lại bị địch trước đây làm vành đai chống cộng, bảo vệ sân bay Thành Sơn nên đây còn là vùng nguy hiểm. Vậy cần làm gì và làm như thế nào?

Năm 1995, kỹ sư An cùng kỹ sư Sự (anh em “cọc chèo”) vốn là giáo viên trường Trung học Nông nghiệp Thuận Hải

Đặc biệt, rất khâm phục ông là ở các trại chăn nuôi ông 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 nghề săn bắt thú rừng để bảo vệ đàn gia súc, gia cầm của trang trại.

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

Ba là, tạo lập mô hình trang trại cừu, phát triển một ngành chăn nuôi mới-trên núi đá Cà Sơn của kỹ sư Nguyễn Xuân An.

Cừu là một loại gia súc mới được phát triển ở nước ta và bước đầu kỹ sư Nguyễn Xuân An tạo lập được mô hình trang trại đạt hiệu quả kinh tế-xã hội cao và môi trường xanh trên núi đá Cà Sơn (thuộc xã Nhơn Sơn, huyện Ninh Sơn, tỉnh Ninh Thuận-cách thị xã Phan Rang-Tháp Chàm 15km). Ở đây xin giới thiệu mấy nét cơ bản về mô hình này.

Xuất phát từ *kiến thức* của một nhà giáo, một kỹ sư chăn nuôi và đặc biệt là khát khao mang kiến thức mới áp dụng vào thực tế, đánh thức một vùng núi đá khô cằn khét tiếng của vùng núi nắng nóng lại bị địch trước đây làm vành đai chống cộng, bảo vệ sân bay Thành Sơn nên đây còn là vùng nguy hiểm. Vậy cần làm gì và làm như thế nào?

Năm 1995, kỹ sư An cùng kỹ sư Sự (anh em “cọc chèo”) vốn là giáo viên trường Trung học Nông nghiệp Thuận Hải

nên biết về điều kiện thiên nhiên, địa thế cùng với những tri thức kinh tế bất “sỏi đá thành cơm” mới quyết định tạo lập trang trại chăn nuôi cừu theo mô hình bán công nghiệp, để bán con giống và thịt với quy mô từ 50 lên 1000, 1500 con rồi tăng dần lên đến biên hợp lý nhất. Để khởi nghiệp, trước tiên cần mua 50 con giống, cần vốn vay 100 triệu đồng.

Về quản lý chuồng trại và chăn nuôi: Lúc đầu thuê ông Nguyễn Phú Nghiễm vừa làm “quản gia” trang trại (vì kỹ sư An còn đương chức), vừa chăn đàn cừu theo phương pháp hợp đồng ăn chia lãi: 1:4, phụ phẩm phân thì người chăn trọn quyền sử dụng.

Về thức ăn: Áp dụng chăn nuôi bán công nghiệp, năm đầu quy mô còn nhỏ thì chủ yếu chăn thả tự nhiên, cho ăn cỏ theo chân núi đá, cộng với cho ăn thêm thức ăn tinh (cám viên tổng hợp). Khi cừu phát triển thì phân đàn lên mức 130 con/đàn và áp dụng chăn nuôi 3 kết hợp: ngoài cho ăn nguồn cỏ tự nhiên, thêm thức ăn tinh công nghiệp từ 1-3 lạng/ngày/con, còn cho ăn bổ sung cỏ voi.

Về phân đàn và thuê người chăn, tăng theo quy mô đàn cừu tăng. Để sử dụng hợp lý thức ăn và chăn nuôi theo phương thức 3 kết hợp trên, đàn cừu được phân tán bảy đàn ngày một tăng lên. Từ 1 đàn (1995) đến năm 2003 đã có 8 đàn và đến nay (2005) có 12 đàn. Mỗi đàn giao khoán cho 1 hộ chăn theo phương thức ăn chia: 1:7 (130 con), người chăn vẫn có lợi hơn 1/4 (50 con).

Việc phòng và chữa bệnh: Ngay từ đầu 2 kỹ sư An, Sự đặc biệt coi trọng phòng chữa bệnh nên đã huấn luyện cho “quản

gia” Nghiễm trở thành thú y viên vào loại giỏi. Nhờ đó, đàn cừu luôn luôn được phòng, trị dịch bệnh tốt.

Kết quả:

- Sau 10 năm đàn cừu từ 50 con đã tăng lên hơn 1500 con (không kể số đã xuất bán).

- Giá bán bình quân 3 năm nay: Cừu đực nuôi 7 tháng nặng 35kg, giá 30.000 đồng/kg; cừu nái giống trên dưới 4 triệu đồng/con.

- Thu nhập phần chia lãi từ năm 2002 đến 2004, bình quân mỗi năm:

+ Chủ trang trại Nguyễn Xuân An trên 500 triệu đồng/năm.

+ Mỗi hộ chăn cừu theo hợp đồng được trên 30 triệu đồng/năm.

(Góp phần giải quyết việc làm, xoá đói giảm nghèo cho hơn chục hộ).

- Đã và đang đầu tư trồng 12ha rừng được Nhà nước cấp xây dựng trang trại để xanh hoá vùng trang trại núi đá Cà Sơn.

Đây quả là một tiềm năng “kinh tế trí thức” đã và đang trở thành hiện thực qua vùng trang trại núi đá Cà Sơn của kỹ sư Nguyễn Xuân An: áp dụng công nghệ chăn nuôi theo phương thức bán công nghiệp và phân tán bầy đàn hợp lý đã tạo lập mô hình trang trại đạt hiệu quả kinh tế (có lãi)-xã hội (sản phẩm cho thị trường, việc làm cho người nghèo) cao và môi trường xanh trên núi đá Cà Sơn, thật rất đáng trân trọng!

Bốn là, mô hình trang trại mía 13ha trên đất dốc được áp dụng khoa học kỹ thuật, đầu tư tưới nước hợp lý, đạt hiệu quả cao của anh Hồ Văn Tây, tỉnh Bình Thuận.

Khi nhà máy đường Bình Thuận được xây dựng trên đất của huyện Hàm Thuận Bắc, anh Tây là trưởng phòng địa chính của huyện. Cũng như bao người khác, anh suy nghĩ làm thế nào để vừa cung cấp nguyên liệu tại chỗ cho nhà máy đường (cần khoảng 3000ha mía) vừa làm giàu trên đất trồng mía?

Làm sao để có đất?

Dựa vào quy hoạch sử dụng ruộng đất trên địa bàn huyện, trong đó đất nào được phép khai hoang, chuyển quyền sử dụng từ đất lâm nghiệp sang đất nông nghiệp. Trên cơ sở hiểu rõ quy hoạch các loại đất, anh đã nhận khai hoang 13ha để thiết kế trồng mía giống và mía nguyên liệu cho nhà máy đường.

Sau khi có đất, làm sao đưa khoa học kỹ thuật vào trồng mía thâm canh có năng suất, hiệu quả kinh doanh cao trên vùng đất gò đồi-nơi ít mưa nhất? Anh cho rằng, nhất thiết phải đầu tư tưới nước và trồng các giống mới có năng suất, chất lượng (hàm lượng đường) cao. Do đó, sau khi khai hoang, anh đã thiết kế (đã được học) thành nhiều lô. Mỗi lô có diện tích 3.000m², theo đường đồng mức để vừa tưới tiêu nước, vừa chống xói mòn. Cứ 2 lô có chứa một băng rộng 6m để vừa chống cháy, vừa làm đường vận chuyển vật tư, sản phẩm thu hoạch, kết hợp với dẫn nước, tiếp theo cứ 2 lô tiếp theo lại chứa 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 vào ruộng mía, tốn 12 triệu đồng.

Về giống, chủ yếu là giống ROC-16, ngoài ra còn có giống ROC-18, F-156, MY-5514 và 2 giống đối chứng là quê đường-11 và C-8. Ý đồ của anh 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 (sẽ phân bổ chi phí cho 2-3 năm kinh doanh). Dĩ nhiên là để thực hiện được ý đồ kinh doanh đó, cần đầu tư các vật tư nông nghiệp khác như phân, thuốc trừ sâu, xăng dầu, vật rẻ tiền mau hỏng,... Đặc biệt quan trọng hơn là phải thuê lao động làm thường xuyên và trong thời vụ (quy ra bằng 12 người làm thường xuyên trong năm). Riêng anh là người trực tiếp tập huấn, hướng dẫn, phân công công việc cụ thể và kiểm tra việc thực hiện quy trình công nghệ từ đầu đến cuối.

Tính ra tổng vốn đầu tư gồm cả vốn cố định (khai hoang và thuỷ lợi) và vốn lưu động là 151 triệu, bình quân 1ha là 11,6 triệu đồng.

Kết quả: giống ROC-16 của trang trại đã được nhà máy đường Bình Thuận đặt mua để trồng thực nghiệm với giá 1000 đồng/kg. Riêng giống này anh đã trồng được 4,5ha, đã bán được 2/3 với số tiền 200 triệu đồng, còn lại bán tất cả mía nguyên liệu cho nhà máy và thu được (250.000 đồng/tấn x 80 tấn/ha x 10ha) 200 triệu đồng.

Từ kết quả doanh thu của trang trại, anh có thể tính được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận so với vốn đầu tư, so với chi phí sản xuất theo các công thức:

$P = D - C$; $P'_v = \frac{P}{C} \times 100$ và $P'_c = \frac{P}{C} \times 100$ như đã trình bày ở chương II, thì có kết quả như sau:

- Lợi nhuận: $(P = D - C) \rightarrow 400 - 111 = 289$ triệu đồng.

- Tỷ suất (%) lợi nhuận so với vốn đầu tư:

$$P'v = \frac{P}{V} \times 100 = \frac{289}{151} \times 100 = 191,4\%$$

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

$$P'c = \frac{P}{V} \times 100 = \frac{289}{111} \times 100 = 260,4\%$$

Như vậy, trang trại đã thu được lợi nhuận rất cao do bán được 200 tấn mía giống mới trồng trên 3ha, đã thu được 200 triệu đồng. Nhưng nhìn chung do đầu tư vốn, áp dụng khoa học kỹ thuật, có nước tưới hợp lý. Giả định 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 so với chi phí là 134%. Trong khi đó chúng tôi đã tính cho một trang trại mía ở Thọ Xuân, Thanh Hóa-nơi có điều kiện thuận lợi hơn, có trình độ thâm canh cao (nhưng không tưới nước) tỷ suất lợi nhuận so với chi phí chỉ đạt 122,8%.

Kết quả so sánh trên đây càng cho chúng ta thấy rằng mô hình trang trại trồng mía của anh Tây được trình bày ở trên là rất đáng học tập.

Năm là, mô hình trang trại thâm canh sắn ở văn Yên của anh Lê Cao Vi.

Tại huyện Văn Yên (Yên Bái), nông dân đang có phong trào trồng sắn giống cao sản làm nguyên liệu hàng hóa bán cho nhà máy chế biến tinh bột (CBTB) Văn Yên và người thu mua sắn các tỉnh. Người trồng sắn thấy có hiệu quả, có thu nhập nhanh, nên trồng cả trên nương có độ dốc dưới 45 độ. Nhưng nhiều nghiên cứu cho thấy, lượng đất trung bình hàng

* Gồm: Giống mía 17 triệu (34 triệu chia cho 2 năm kinh doanh) + vật tư nông nghiệp 40 triệu + khấu hao 10 triệu + trả công lao động 44 triệu = 111 triệu đồng

năm bị xói mòn trên nương rẫy trồng sắn tới 40-100 tấn đất khô/ha (tùy theo độ dốc và thành phần cơ giới). Vậy làm sao có thể giảm lượng đất bị xói mòn trên đất dốc, đảm bảo thâm canh sắn bền vững, có hiệu quả kinh tế cao? Trang trại của anh Lê Cao Vi ở xã Yên Bình có diện tích đất kinh doanh 14,4ha, trong đó trồng sắn cao sản 9ha, lúa 0,25ha, cây ăn quả (nhãn) 0,04ha, ao nuôi cá 0,11ha, luồng và bồ đề 5ha. Năm 2003, tổng thu sản phẩm đạt 63 triệu đồng; tổng chi 38,4 triệu đồng, lãi 24,6 triệu đồng. Trong đó, trồng sắn thu 38 triệu đồng, tổng chi 23 triệu đồng, lãi 25 triệu đồng. Năm 2004, tổng thu 130 triệu đồng, tổng chi 60 triệu đồng, lãi 70 triệu đồng, trong đó trồng sắn cao sản lãi 55 triệu đồng.

Như vậy, năm 2004, trang trại anh Vi đã đầu tư thêm vốn làm bờ, trồng cỏ, trồng cây chống xói mòn đất và tăng thêm phân bón thực hiện thâm canh. Tính trên một hecta, năm 2004, anh đầu tư cao hơn năm 2003 là 1,2 triệu đồng. Nếu trừ số vốn đầu tư làm bờ, chống xói mòn đất để có lợi ích lâu dài thì ngay trước mắt vẫn thấy có lợi cho trang trại trồng sắn. Tuy nhiên để nhân rộng mô hình này, chúng tôi có mấy kiến nghị:

Một là, nếu trang trại có nhiều loại đất, có độ dốc khác nhau thì cần chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông-lâm nghiệp gắn với xác định cơ cấu diện tích đất trồng cây nông nghiệp, cây lâm nghiệp và chăn nuôi (trâu, bò, cá,...) như anh Vi đã làm. Cần quy hoạch đồng ruộng, hồ ao, nương rẫy, hệ thống đai rừng chắn gió, chống xói mòn.

Hai là, đối với các nông dân còn thiếu đất, các địa phương cần rà soát lại quỹ đất để cấp đủ số lượng và chất lượng; đồng

thời giúp họ xây dựng đồng ruộng, trồng rừng, bảo đảm đạt hiệu quả kinh tế-xã hội cao.

Ba là, để làm tốt các vấn đề trên, vai trò của khuyến nông, khuyến lâm, khuyến ngư huyện, xã đối với các chủ trang trại và các chủ nông hộ, đặc biệt đối với người nghèo, bà con dân tộc thiểu số, có vị trí hết sức quan trọng, cần được tăng cường.

Bốn là, để nông dân thực hiện thâm canh, bảo đảm nguồn nguyên liệu sản cho các nhà máy, các cơ sở chế biến tinh bột cần có chính sách đầu tư, trợ giúp vốn, giống, vật tư và hợp đồng thu mua sản phẩm hợp lý cho nông dân.

Sáu là, 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.

Đây là một mô hình khá độc đáo, đáng để chúng ta suy ngẫm, học tập. Hai nhà nữ kinh doanh Phương Dung-Nguyễn Thị Hoa nguyên là giáo viên và kế toán đã về hưu nhưng chưa nghỉ, phải làm gì và làm thế nào để “ích nước lợi nhà”, cho nông dân và cho xã hội trong điều kiện của bản thân và môi trường kinh tế-xã hội đang đổi mới trên quê hương mình đang sống?

Từ suy nghĩ đó, lại nhanh nhạy nắm bắt được chủ trương phát triển kinh tế đồi rừng, gắn ý đồ kinh doanh với tìm hiểu thị trường về nông sản phẩm ở vùng biên giới, các chị quyết định phát triển trang trại chuyên môn hoá sản xuất chuối xuất khẩu cho thị trường Trung Quốc sát kề vùng biên giới Việt - Trung. Trước mắt là lấy ngắn nuôi dài để tiến lên phát triển một mô hình nhãn, vải trên quy mô chừng 45ha.

Để có đất, các chị vừa mua lại quyền sử dụng ruộng đất 10,5ha vừa thuê 35ha đất trống đồi núi trọc đang còn hoang hoá. Đồng thời theo kế hoạch dự tính vốn đầu tư, mỗi chị phải tự huy động toàn lực của mình để mỗi người được 400 triệu đồng. Mặt khác để bảo đảm kinh doanh có hiệu quả đối với chuối và 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.

Một điều rất đáng quan tâm là để thực hiện tiến độ trồng mới các chị đã thuê 2700 công nhân từ bộ đội làm kinh tế và nông dân tại chỗ, gắn liền với tổ chức triển khai lực lượng vừa khai hoang vừa đào hố bón phân để chuẩn bị tập trung trồng 70.000 cây chuối cấy mô trên toàn bộ diện tích 45,5ha trong vòng hơn một tháng; đồng thời trồng xen nhãn lồng, vải thiều sau trồng chuối 6 tháng. Đó là điều kiện quyết định tập trung đầu tư hình thành trang trại phát huy hiệu quả đồng vốn và thu hồi vốn nhanh trong quá trình đầu tư trên quy mô tương đối lớn theo hướng lấy ngắn nuôi dài (sau 2 năm thu hoạch sẽ chặt phá chuối để nhãn vải phát triển) hình thành trang trại cây ăn quả lâu năm gắn với chế biến có hiệu quả kinh tế-xã hội-môi trường là một chiến lược về kinh doanh đáng được học tập.

Từ chiến lược và kế hoạch kinh doanh trên đã đưa đến kết quả là: sau khi trồng 10 tháng (5/1996-3/1997), trang trại chuối đã cho thu hoạch 500 tấn, xuất khẩu sang Trung Quốc được 1 tỷ đồng. Thế là sau một năm (trừ các khoản thuế), trang trại đã thu hồi toàn bộ vốn đã bỏ ra. Lãi được gần 400 triệu đồng làm vốn đầu tư bổ sung cho chuối (để thu hoạch ở

năm thứ hai, 1998) và đầu tư trồng mới nhãn, vải xen trong chuối vào mùa xuân 1997.

Đến năm 1998, số lãi thu được trong sản xuất chuối một phần dùng cho chăm sóc toàn bộ nhãn, vải của trang trại, một phần dùng để liên doanh với hộ nông dân (xã Trình Tường, thị xã Lào Cai), đầu tư mở rộng vùng chuối trên 100ha đất đổi của nông dân được Nhà nước giao trồng rừng bằng cách hợp đồng: 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.

Các 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 vào số vốn mà trang trại đã đầu tư cho nông dân. Kết quả liên doanh này nông dân rất phấn khởi nên về cơ bản đến nay họ đã trồng hết 100ha với 200.000 cây chuối xen cây lâm nghiệp.

Theo tính toán của nhóm kinh doanh này, năm 2000, nhãn lồng, vải thiều đưa vào kinh doanh (cho thu hoạch) đã có doanh thu không dưới 4,5 tỷ đồng và lãi hàng năm chừng 1,5-2 tỷ đồng.

9. Các đặc trưng chủ yếu của mô hình trang trại có quy mô kinh doanh lớn

Quá trình phát triển trang trại ở nước ta trong những năm gần đây có tốc độ và quy mô rất lớn (như đã trình bày ở *chương III*). Trong đó có rất nhiều mô hình đáng học tập đã

được chọn lựa và giới thiệu (ở chương này) còn mô hình có quy mô diện tích 300-400 đến hàng ngàn hecta (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) hay trang trại rừng của ông Lâm Văn Hiệp (Tp.HCM) có diện tích trên 2000ha, đặc biệt trang trại mía ở Long An của bà Phạm Thị Thiên (Tp.HCM) có diện tích 2350ha (thuê cả người quản lý trang trại), và ông Võ Quang Huy ở Thành phố mà hàng ngày tự lái ô tô đi chỉ đạo 3 trang trại ở 3 tỉnh: trang trại Cao An ở Bình Dương, trang trại mía ở Tây Ninh và trang trại lúa ở Đồng Tháp Mười. Trong cuốn sách này không giới thiệu sâu về mô hình này mà chỉ khái quát về mấy đặc trưng chung chủ yếu của nó để cùng suy ngẫm, đó là:

*** Về đất**

Để tích tụ được nhiều, nhanh, đất tốt, các nhà kinh doanh thường có lắm “nghệ thuật” để “được cấp”, “được giao”, “được mượn” (đối với Nhà nước), hoặc được “sang nhượng” (đối với nông dân đói nghèo phải vay nặng lãi, để hình thành những lô, những khu đất liền khoảnh, liền vùng và thường có độ phì nhiêu cao (do rừng mới khai phá hoặc còn phá cả một phần rừng⁽⁶⁾ ở những vùng đất đỏ, đất xám đang còn giữ được độ phì nhiêu hoặc ở vùng Đồng Tháp Mười mới khai khẩn, vùng đất giàu phù sa mới được Nhà nước đầu tư lớn (làm thủy lợi,...) có mặt bằng thích hợp, độ dốc ít hoặc có độ dốc 5-70 lại thích hợp với nhiều loại cây có giá trị như: cà phê, hồ tiêu, cao su, cây ăn quả, quế, đào,... Ví như trang trại Trần Vũ ở Lâm

(6) Xem Lâm Đồng: Đất đai không... bình yên, Nông nghiệp VN ngày 13, 15, 31/12/1999.

Đồng, trang trại mía khổng lồ của bà Phạm Thị Thiên ở Long An, hay trang trại rừng của ông Lâm Văn Hiệp ở Bình Dương, các trang trại của ông Võ Quang Huy ở các tỉnh Bình Dương, Tây Ninh, Đồng Tháp Mười,... đã nhắc đến ở trên.

**** Về vốn và trang bị kỹ thuật***

Nhìn chung, các chủ loại 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 các quá trình hoạt động kinh doanh. Chẳng hạn như trang trại Trần Vũ đã trang bị 1 máy ủi, 7 máy cày bừa, 15 máy bơm nước, 10 xe công nông, đã có nhà máy xay xát chế biến cà phê và còn dự định xây 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 và sẽ đầu tư đến cuối năm 2000 của trang trại là 28 tỷ đồng. Tuy nhiên cũng còn nhiều trang trại trồng rừng, trồng mía, sản xuất lúa có mức trang bị thấp.

**** Nhân công và tiền công lao động***

Hầu hết là thuê mướn hàng trăm người làm, thường xuyên 180-200 người và lao động thời vụ 500-600 người. Có trang trại như trang trại bà Phạm Thị Thiên còn thuê cả người quản lý, đốc công. Tiền công được trả theo giá cả thị trường sức lao động theo từng loại lao động của từng địa phương (từ 300-400-500 nghìn đồng/người/tháng). Họ còn có những dây lán cho công nhân ở, nhất là lực lượng lao động lúc thời vụ.

**** Doanh lợi***

Đối với các trang trại mà hướng kinh doanh là cây hàng năm (như mía, lúa, chuối,...) thường sau một năm chẳng

những đã thu hồi được toàn bộ vốn đầu tư mà còn có lãi (doanh lợi). Chẳng hạn trang trại kinh doanh mía thường có tỷ suất lợi nhuận-doanh lợi so với vốn đầu tư là 150-191,4% và tỷ suất lợi nhuận so với chi phí sản xuất trong năm thường đạt 200-260,4%.

Đối với các loại cây lâu năm, phải đầu tư trồng mới-xây dựng cơ bản-nhiều năm (3-5-7 năm) mới đưa vào kinh doanh. Những năm kinh doanh cho thu hoạch trong chi phí sản xuất sẽ tính cả khấu hao vào. 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 thì cũng thu được mức lợi nhuận bình quân xấp xỉ giữa các nhà đầu tư kinh doanh phát triển trang trại (mía $\approx$ cà phê $\approx$ vải thiều $\approx$ nhãn lồng $\approx$ hồ tiêu,...).

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

II. NHỮNG BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI

Kinh nghiệm thật vô cùng quý giá bởi nó cho ta những bài học đã qua, thấy đúng thực tại và chỉ ra viễn cảnh trong tương lai.

Thực tế về mô hình các trang trại đã cho ta những bài học hết sức phong phú. Ở đây chỉ nêu những bài học tổng quát.

1. Chính sách đổi mới 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 hoá theo yêu cầu của nền kinh tế thị trường, góp phần tạo ra những tiểu vùng kinh tế trù phú như Bảo Yên ở vùng núi phía Bắc, Tam Nông ở đồng bằng sông Cửu Long, Cần Ngạn ở vùng khai hoang lấn biển. Thật vậy, *chương III* cho thấy lịch sử tạo lập trang trại ở nước ta, đó đây đã xuất hiện từ lâu. Song tốc độ và quy mô phát triển ngày càng nhanh, càng lớn-theo đà “tự phát” phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường là từ những năm có chính sách đổi mới về kinh tế nói chung, kinh tế nông-lâm-ngư trại nói riêng.

2. Người chủ trang trại có vị trí quyết định trong việc tạo lập, phát triển và quản lý trang trại, quyết định năng suất, chất lượng, hiệu quả cao hoặc thấp-mà hoạt động của 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 chẳng 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. Do đó, ngoài kinh nghiệm quý báu lâu nay họ đã có cần trân trọng và đúc kết, việc trang bị kiến thức về kỹ thuật-kinh tế và tổ chức quản lý kinh doanh của nền kinh tế thị trường cho chủ trang trại là yêu cầu khách quan và cấp bách.

Qua tiếp xúc với lớp trẻ là những người chủ trang trại mới hiện nay, chúng tôi thấy 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. Vì những đặc điểm của sản xuất nông nghiệp, những đặc trưng của kinh doanh cạnh tranh trong kinh tế thị trường, họ 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 giám đốc một xí nghiệp nào. Thế mà qua số liệu điều tra 3.044 trang trại thì số chủ trang trại có các loại bằng (chủ yếu là trung, sơ cấp) chuyên môn kỹ thuật nông nghiệp và kinh tế mới có khoảng 10%. Do đó, phần lớn họ làm theo kinh nghiệm chấp vá, dẫn đến hiệu quả kinh doanh của nhiều trang trại còn thấp kém và đang gặp không ít khó khăn. Vì thế, một lần nữa chúng tôi đề nghị Nhà nước phải sớm có chính sách, giải pháp đào tạo, bồi dưỡng về kinh tế-kỹ thuật cho chủ trang trại ở hiện tại và chuẩn bị cho phát triển trong tương lai.

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

Thực tiễn đã chứng minh rằng thị trường và sự biến động của thị trường trong và ngoài nước có tính chất quyết định đối với sự thay đổi nội dung có tính chất chiến lược về sản phẩm. 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 kỹ thuật gắn liền với nó là do nhu cầu thị trường của thị xã Tuyên Quang và Hà Giang quyết định. Các trang trại CMH 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.

4. Việc lựa chọn địa điểm để tạo lập trang trại có ý nghĩa kinh tế-xã hội đặc biệt quan trọng, nó quyết định lợi thế so sánh trong cạnh tranh.

Chẳng hạn đến trang trại của anh Thiệu ở Dốc Cùn ta thấy trang trại của anh 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. Đó 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 thuận lợi 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.

Nhưng lợi thế đó chính là yếu tố quan trọng để trang trại của anh Thiệu kinh doanh có lãi ngày càng tăng.

5. Phương hướng kinh doanh phổ biến của hầu hết các trang trại là chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá phối hợp hợp lý các ngành nhằm giảm tính thời vụ, tận dụng được ruộng đất, khí hậu, tiền vốn, tư liệu sản xuất, sức lao động để sản xuất nhiều sản phẩm hàng hoá.

6. Quy mô kinh doanh của trang trại hiện nay 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. Chẳng hạn cũng là trang trại chuyên môn hoá sản xuất lúa, nhưng trang trại của ông Sáu Tải có đến 25ha vì ở đó (Tam Nông-Đồng Tháp Mười) bình quân ruộng đất cao, có khả năng đưa vào sản xuất lúa (kể cả đất có thể khai hoang) có đến

3,5ha/hộ, còn trang trại của ông Ngô Văn Kích chỉ có 4,8ha do diện tích đất canh tác ở vùng đồng bằng sông Hồng bình quân chỉ có 0,3ha/hộ (mà đất hoang hoá không còn).

- Phương hướng kinh doanh là nông trại hay lâm trại mà cách phân loại mô hình kinh doanh ở mục I (chương này) đã chỉ rõ.

Nếu tính 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 đất 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 quy mô diện tích đất cần cho kinh doanh ít hơn nhiều so với trang trại sản xuất lúa.

Vì những lẽ trên, quy mô diện tích chỉ là chỉ tiêu gián tiếp còn chỉ tiêu trực tiếp là giá trị tổng sản phẩm và sản phẩm hàng hoá sản xuất ra trong năm.

7. Vốn đầu tư kinh doanh hiện nay đang là vấn đề hết sức khó khăn. Nhưng kinh nghiệm cho 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 cho kinh doanh càng sớm càng tốt.

Thật vậy trong tạo vốn kinh doanh, kinh nghiệm cho thấy tùy theo hoàn cảnh cụ thể mà có những kế sách khác nhau. Ví dụ: Vợ chồng anh Thiệu tạo vốn ban đầu bằng cách bán chiếc nhẫn 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, còn ông Sáu Tãi thì đi vay người bà con phân urê để bán tạo vốn, cũng có

những người tự có vốn lớn như chị Dung, chị Hoa. Thật là muôn màu muôn vẻ! Kinh nghiệm còn cho thấy, việc tài trợ trong chính sách trồng rừng của PAM cũng như chính sách đầu tư của Nhà nước cho không một phần vốn ban đầu để phủ xanh đất trống có tác dụng thúc đẩy phát triển nhanh hệ thống trang trại. Ngoài ra, đó đây một số chủ trang trại cũng vay được một số tiền của ngân hàng, nhưng nhìn chung còn gặp khó khăn. Vấn đề này cần được nghiên cứu giải quyết.

8. Áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới để tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm là một kinh nghiệm xương máu của tất cả các chủ trang trại.

Thực tiễn của các mô hình 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, đây là yếu tố quan trọng nhất để nâng cao năng suất chất lượng, hiệu quả của các chủng loại sản phẩm hàng hoá.

Tuy nhiên 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. Chẳng hạn trang trại bò của ông Hùng Mười Hai, trang trại hoa quả của ông Nguyễn Văn Mây, trang trại mía của anh Hồ Văn Tây sản xuất mía ở điều kiện khó khăn hơn nhưng anh Tây 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). Nhờ đó đã 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: đó là tri thức (hoặc kinh nghiệm) về kinh tế-kỹ thuật đối với mỗi cây trồng, con nuôi; đồng thời phải có một lượng vốn đầu tư tương đối lớn.

9. Lao động và trả công lao động

Thực tiễn của các trang trại đã chỉ rõ: sức lao động là hàng hoá đặc biệt. Nếu biết quản lý sử dụng tốt, biết quan tâm thoả đáng đến lợi ích vật chất thì nó sẽ là nhân tố quan trọng nhất làm tăng năng suất lao động, góp phần quan trọng để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho chủ trang trại.

Hiện nay, nhìn chung, các trang trại 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 là hàng chục người, loại lớn là hàng trăm người, và làm trong thời vụ từ hàng chục (loại nhỏ) đến hàng trăm (loại vừa) và 400-500 đến hàng nghìn người (loại lớn).

Hình thức thuê lao động rất đa dạng:

- Thuê làm suốt trong từng thời vụ, tiến lên làm quanh năm như trang trại ông Sáu Tài.
- Thuê làm theo tháng trong thời vụ là chính như trang trại anh Thiệu, anh Lăng.
- Thuê làm công nhật gắn với thuê thường xuyên như trang trại anh Thắng.
- Thuê ở luôn trong nhà để làm quanh năm như trang trại anh Hào.
- Thuê nhưng cho làm lán trại ở luôn trong từng đồi rừng để vừa làm bảo vệ, làm công cho chủ trang trại, vừa được chủ cấp

một ít đất làm kinh tế nông hộ, đồng thời thuê một số người làm thường xuyên và làm lúc thời vụ khẩn trương như mô hình trang trại nông-lâm-dịch vụ của anh Nguyễn Minh Hiếu hay lâm trại của anh Trần Quốc Châu.

- Thuê lao động với số lượng lớn đến 200-300 người làm thường xuyên và 500-700 người làm lúc thời vụ như trang trại Trần Vũ, Phạm Thị Thiên, Lâm Văn Hiệp. Đặc biệt là thuê lao động thời vụ đến 2.700 người để khai hoang trồng mới trong thời gian ngắn cộng với thuê thường xuyên trên dưới 30 người như trang trại của hai nhà kinh doanh Phương Dung-Nguyễn Thị Hoa.

Hình thức trả công rất phong phú:

- Trả hoàn toàn bằng tiền như nhiều trang trại đã làm.
- Trả hoàn toàn bằng hiện vật-cơm ăn ba bữa, ngày trả 6-8kg thóc, như trang trại ông Sáu Tái.
- Trả vừa bằng hiện vật vừa bằng tiền (cho ăn ở, sắm dụng cụ bảo hộ lao động và trả mỗi tháng 30.000 đồng (năm 1992) và tăng lên 100.000 đồng (năm 1998) như trang trại anh Hào.
- Trả công khoán theo số lượng, chất lượng công việc, trả bằng tiền là chủ yếu như trang trại anh Nguyễn Văn Khanh, Mai Xuân Hán, Nguyễn Hữu Giảng và áp dụng linh hoạt nhiều hình thức khác.

Về mức trả công:

- Nhìn chung là dựa trên nguyên tắc thoả thuận và tuân theo giá cả thị trường sức lao động. Trong đó mức trả công cao hay thấp còn phụ thuộc vào quy luật cung cầu về sức lao động

và mức sống tối thiểu của người lao động ở mỗi vùng, mỗi lúc. Chẳng hạn, ở vùng đồng bằng sông Cửu Long như trang trại của ông Sáu Tài đã trả, nếu quy hết ra tiền là khoảng 10.000 đồng/ngày/người lao động; nhưng bình quân ở các tỉnh Bắc Bộ-chỉ 5000-6000 đồng/ngày/người lao động ở năm 1992 và đến 1999 đã tăng 1,5 lần.

- Ngoài ra, hình thức thưởng cho người lao động làm tốt cũng đã xuất hiện như trang trại của ông Sáu Tài thưởng cho mỗi người lao động làm tốt công việc được giao sau một vụ 200kg thóc.

Tóm lại, lý luận và thực tiễn chẳng những đã khẳng định *việc thuê mướn lao động là một chỉ tiêu (tiêu chí) không thể thiếu được để phân biệt kinh tế nông hộ với kinh tế trang trại*, để xác định hình thức kinh tế trang trại, mà còn cho thấy 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. Từ đó cho thấy 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 định) nhìn chung chưa được các cấp chính quyền quan tâm xem xét hướng dẫn cả cho người lao động làm thuê và chủ trang trại. Để bảo đảm mối quan hệ hợp đồng giữa chủ và người lao động, bảo đảm cho người lao động được hưởng các quyền lợi như luật lao động đã quy định (vì người lao động làm thuê là người nghèo, ít hoặc không hiểu biết gì về luật), chúng tôi đề nghị trong thời gian tới các cấp chính quyền (nhất là huyện, xã) cần đặc biệt quan tâm đến vấn đề này.

10. Nhóm nhà kinh doanh hợp tác lập trang trại và liên doanh với hộ nông dân để tái sản xuất mở rộng là một thực tế khách quan.

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 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 hoá. Nếu không hợp lực lại thì không tạo ra được một nguồn lực đủ lớn để phát triển kinh doanh theo những yêu cầu cần có.

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) là một ví dụ.

Nhưng để tạo lập một trang trại gắn sản xuất với xuất khẩu một khối lượng lớn sản phẩm hàng hoá có hiệu quả cao tất yếu phải tiến hành chuyên môn hoá và tập trung hoá sản xuất sản phẩm hàng hoá đến một quy mô nhất định. Vì thế nhóm hai nhà kinh doanh Nguyễn Thị Phương Dung và Nguyễn Thị Hoa ở thị xã Lào Cai đã tiến hành hợp lực để lập trang trại chuyên môn hoá sản xuất chuối trên diện tích 45,5ha, đồng thời tập trung lực để tiến hành trồng chuối trong thời gian thích hợp nhất là một bài học nhanh nhạy trong kinh doanh. Kết quả đã đưa lại hiệu quả kinh tế-xã hội khá cao. Đồng thời để tái sản xuất mở rộng theo hướng chuyên môn hoá và tập trung hoá sản xuất chuối cho thị trường xuất khẩu (sang Trung Quốc),

hai nhà kinh doanh này đã liên doanh với nông dân xã Trịnh Tường (thị xã Lào Cai) như đã trình bày ở mô hình thứ tám của chương này. 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.

11. 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 chuỗi của nhóm hai nhà kinh doanh Dung-Hoa, hay như trang trại nông-lâm-dịch vụ của anh Nguyễn Minh Hiến). Nhưng cũng có thể gồm hai bước (như mô hình nông-lâm trại của anh Đinh Văn Thiệu, Nguyễn Thanh Hào), Hoặc cũng có thể là ba bước (như mô hình ngư trại của anh Nguyễn Văn Khanh, trang trại lúa của ông Nguyễn Văn Tái).

Về thời gian:

- Có thể chỉ sau một năm (như trang trại của hai chị Dung-Hoa, trang trại của Nguyễn Minh Hiến), cũng có thể là 4 năm (như trang trại Trần Quốc Châu, Nguyễn Văn Tái), hoặc 6 năm (như trang trại Nguyễn Văn Khanh, Đinh Văn Thiệu), 10 năm (như trang trại anh Nguyễn Thanh Hào).

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

Nhưng 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 hoá phải mất từ 4 đến 10 năm.

12. Dự kiến bước đầu các chỉ tiêu xác định và phân loại quy mô trang trại.

Từ kết quả nghiên cứu mô hình các loại trang trại của chúng tôi, đồng thời có tham khảo một số kết quả điều tra kinh tế trang trại (tháng 9 năm 1999 của Trường Đại học Kinh tế quốc dân) theo hướng chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm hàng hoá một số cây trồng, vật nuôi chính như *bảng 6*, bước đầu có thể xác định tiêu chí trang trại và các chỉ tiêu đánh giá các loại trang trại (nhỏ-vừa-lớn và lớn nhất) như ở *bảng 7*. Khi xem *bảng 7* xin lưu ý những chú thích sau:

* Khi tính giá trị tổng sản phẩm và sản phẩm hàng hoá (để tính tỷ suất nông sản hàng hóa) cần lưu ý: Có trang trại đang ở thời kỳ kiến thiết cơ bản, trồng mới các loại cây lâu năm, rừng mới trồng,... chưa đưa vào kinh doanh, do đó chưa có hoặc còn ít giá trị tổng sản phẩm thì cần căn cứ vào kế hoạch kiến thiết cơ bản, vào dự án về giá trị tổng sản phẩm hàng hoá khi đưa vào kinh doanh và các chỉ tiêu gián tiếp để tính.

** Vì sao lại coi tiêu chí lao động làm thuê là một chỉ tiêu trực tiếp? Lẽ ra đây chỉ là chỉ tiêu gián tiếp, nhưng để nhận biết và phân biệt nhanh trang trại với kinh tế nông hộ thì cần xem đây là một chỉ tiêu trực tiếp quan trọng hiện nay. Vì đã là kinh tế trang trại của Việt Nam hiện tại thì nhất thiết phải có lao động làm thuê-ít nhất là 5-6 người (quy đổi làm thường xuyên trong năm).

Nếu hoàn toàn dùng lao động trong gia đình hoặc có thuê mướn nhưng không đáng kể (ít hơn số lao động của gia đình, thì đó là kinh tế hộ gia đình nông dân (kinh tế nông hộ) chứ chưa phải là kinh tế trang trại.

*** Ngoài ra, tại sao lại đưa thu nhập thành một chỉ tiêu trực tiếp?

Theo chúng tôi cần coi đây là chỉ tiêu trực tiếp và cần chia ra (để xem xét quy mô về lãi nhiều -hay ít). Đồng thời còn để biết phần thu nhập bằng tiền do lao động làm ra để có thêm 2 nhận biết:

1) Nhận biết được lượng lao động của gia đình so với lao động thuê mướn làm ra sản phẩm cho trang trại nhiều hơn hay ít hơn. Nếu nhiều hơn thì đó chỉ là kinh tế nông hộ loại khá, loại giàu chứ chưa phải kinh tế trang trại.

2) Để từ đó có thể tính được tổng số chi phí sản xuất tạo ra sản phẩm-hay có thể nói là toàn bộ giá thành sản xuất của sản phẩm. Đặc biệt đáng quan tâm là quản lý trang trại, cả về vĩ mô và vi mô, quản lý kinh doanh là cần biết được (cần ước tính được) lãi (lợi nhuận) thu được nhiều hay ít để có thể xếp trang trại vào loại nào (nhỏ, vừa, lớn hay cực lớn). Theo chúng tôi để đánh giá quy mô lớn hay nhỏ, phải xét đến lợi nhuận lớn hay nhỏ. Đó chính là một chỉ tiêu phản ánh đúng đắn về quyền lợi của trang trại được hưởng và nhờ đó chủ trang trại cũng vui vẻ, hăng hái làm nghĩa vụ đối với Nhà nước, đối với xã hội. Thiết nghĩ đây cũng là một yêu cầu khách quan.

Bảng 6: Kết quả kinh doanh của một trang trại về một số cây trồng, vật nuôi chính tính bình quân cho một trang trại thuộc các nhóm trang trại có cùng hướng kinh doanh.

Cây trồng vật nuôi	Số trang trại điều tra	Diện tích bq 1 trang trại (ha)	Giá trị tổng sản phẩm (triệu đồng)	Tỷ suất nông sản hàng hóa (%)	Lãi		Thu nhập (triệu đồng)	Vốn đầu tư (tr.đ/tháng) (tháng 4/99)	Chi chú
					Triệu đồng	%			
Chung	3.044	6,44	105,4	86,74	35,7	33,87	43,7	291,3	
Lúa	21	14,63	121,1	94,68	37,3	30,82	39,0		
Cây công nghiệp lâu năm	30	18,92	249,0	96,43	75,7	30,40	85,8	-	
Cây ăn quả	5	5,6	178,2	98,39	121,8	68,42	131,9	-	Sản lượng 20,2 lần
Cà phê	625	3,46	114,7	94,15	50,0	43,85	57,0	-	
Hồ tiêu	40	0,42	58,9	81,6	43,2	73,34	45,6	-	
Lợn	158	-	310,6	91,6	70,0	22,5	82,0	-	
Gà cầm	76	-	186,7	98,2	30,0	16,06	39,5	-	
Thủy sản	280	7,25	140,6	95,9	57,3	40,75	67,0	-	

Nguồn số liệu: Tính và trích từ bảng số 1 đến bảng số 10 ở Phụ lục

CHƯƠNG V

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NHỮNG NĂM TỚI

I. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN TỒN TẠI CẦN TRAO ĐỔI VÀ PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU CỦA KINH TẾ TRANG TRẠI

I. Kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại là một hay hai hình thức kinh tế?

Sau khi nghiên cứu nhiều tác phẩm trong và ngoài nước, đặc biệt là nghiên cứu quá trình hình thành các trang trại của Việt Nam, chúng tôi thấy nổi lên một vấn đề cần làm rõ. Đó là có nên nhập cục kinh tế gia đình nông dân loại khá, loại giàu thậm chí chỉ là loại hộ trung bình, loại hộ nghèo vào kinh tế trang trại rồi gọi chung là “trang trại gia đình” như nhiều nước trên thế giới đã gọi hoặc ngược lại nhập kinh tế trang trại vào kinh tế nông hộ rồi gọi chung là kinh tế nông hộ cả không?

Trong thực tế có tình trạng, do nhận thức khác nhau về kinh tế hộ gia đình nông dân và kinh tế trang trại nước ta, nên cũng là một hình thức tổ chức kinh tế có quy mô kinh doanh giống nhau, thậm chí nhỏ hơn lại gọi là trang trại hoặc rập khuôn cái tên “Trang trại gia đình”⁽⁷⁾ như một số người đã viết trên sách

(7) Tên gọi “kinh tế trang trại gia đình” là của các nước kinh tế tư bản phát triển. Họ chỉ dùng một khái niệm “kinh tế trang trại gia đình” chứ không có khái niệm “kinh tế hộ gia đình nông dân” (các loại) và “kinh tế trang trại” như Việt Nam

Đây là một vấn đề lý luận để phân biệt kinh tế trang trại với kinh tế nông hộ (L.T.).

báo. Từ đó, ở một số địa phương như: Yên Bái, Bình Dương, Bình Phước, Sơn La, Quảng Ninh, Quảng Ngãi,... một số lớn hộ gia đình nông dân có diện tích trồng cây nông-lâm chỉ 0,5-1ha (chiếm tỷ trọng đến 96,84%⁽⁸⁾ trong các loại nông hộ) được xếp chung vào một cái “giỏ” “trang trại gia đình”. Trong khi đó một số tỉnh khác như Sóc Trăng, Bắc Giang chỉ gọi đó là kinh tế nông hộ. Chẳng hạn ở xã Tân Quang (Lục Ngạn) có 1.400 hộ thì 100% gia đình đều có vườn cây ăn quả ở quanh nhà hoặc trên đất đồi, bãi. “Nếu gia đình có 0,5-2ha cây ăn quả trở lên gọi là trang trại thì cả xã có hơn 1000 hộ, thậm chí gần 100% là trang trại”. Đó là lời của ông Trần Huy Tranh chủ tịch UBND xã, ông nói tiếp: “Gia đình tôi có gần 2ha cây ăn quả là vải thiều và hồng không hạt đang thu hoạch ở giai đoạn đầu, mỗi năm không dưới 30 triệu đồng (năm nay do hạ giá và cây chưa đến độ cho nhiều quả, nếu không sẽ cho doanh thu đến 60-70 triệu đồng). Nhưng theo tôi (ông Tranh) đây mới chỉ là làm kinh tế hộ gia đình, tự đầu tư vốn và lao động của gia đình trồng cây ăn quả chuyên canh trên vườn đồi chứ chưa phải là kinh tế trang trại”.

Thêm vào đây có sách đã viết: *Hầu hết nông dân trên thế giới làm việc trong các trang trại rất nhỏ-những mảnh đất nhỏ đến nỗi khó có thể xác định là lớn hơn những mảnh vườn sau sân (...)*. Những trang trại nhỏ chỉ có đủ đất để đảm bảo cho các gia đình độc lập một mức sống tối thiểu theo tiêu chuẩn của một nước. Với quy mô kinh doanh như vậy thì sao gọi là kinh tế trang trại được (?!). *Thực chất đó chỉ là kinh tế nông hộ (hay kinh tế hộ gia đình nông dân).*

(8) Xem bảng số 12 ở phụ lục 2.

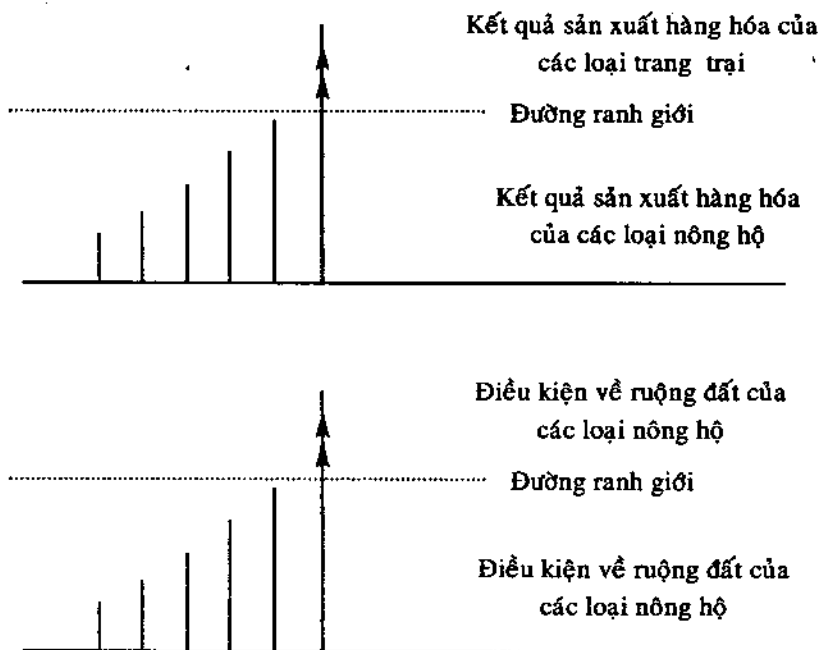
Ngược lại, ở nước ta có người, có lúc nhập cả kinh tế trang trại vào kinh tế nông hộ để nói là kinh tế nông hộ đã sản xuất hàng hoá có năng suất, chất lượng và hiệu quả rất cao (?!). Họ không thấy được bên cạnh những mặt ưu điểm, mặt tích cực cần khẳng định, kinh tế nông hộ cũng có những hạn chế nhất định, nhất là về sản xuất hàng hoá trong nền kinh tế thị trường (mà ở mục 1 tiết II của *chương I* đã nói).

Dĩ nhiên là trong nông trại, lâm trại, ngư trại mà chúng tôi gọi chung là trang trại, nếu phân loại theo quy mô thì có loại quy mô nhỏ, có loại quy mô trung bình, có loại lớn và lớn nhất. Song không thể nhập cục một số kinh tế nông hộ vào kinh tế trang trại rồi gọi chung là trang trại hay rập khuôn thêm cái tên “trang trại gia đình” như một số người đã nói đã viết. Bởi vì một thuật ngữ bao giờ cũng chứa đựng một nội dung khoa học, có ranh giới nhất định. Nếu nhập cục lại sẽ có tác hại cả về lý luận và thực tiễn.

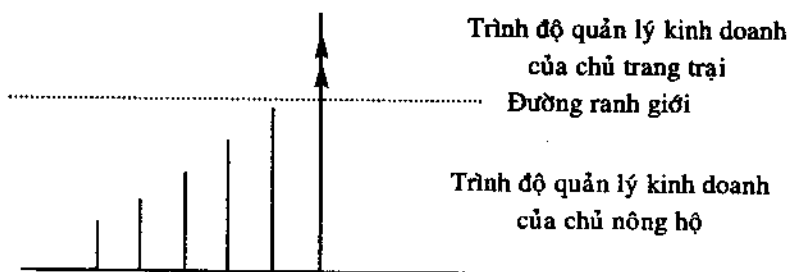
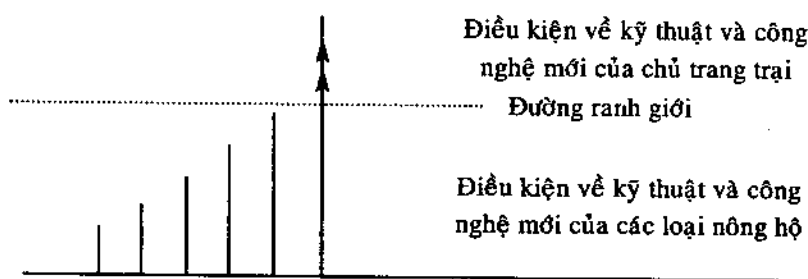
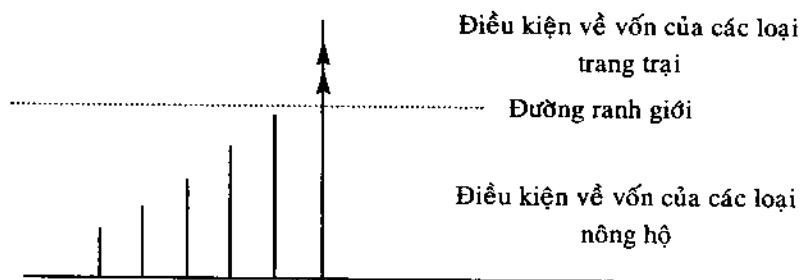
Về lý luận: Thực chất của kinh tế nông hộ (hay kinh tế hộ gia đình) là kinh tế tiểu nông, là hình thức kinh tế của thành phần kinh tế sản xuất hàng hoá nhỏ của nông dân. Nó được thịnh hành dưới chế độ phong kiến và chủ yếu là tự cấp tự túc. Dĩ nhiên nó vẫn tồn tại và phát triển sản xuất nông sản và nông sản hàng hoá để phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường dưới chế độ tư bản chủ nghĩa và cả trong thời kỳ quá độ đi lên chủ nghĩa xã hội như đã và đang diễn ra theo xu hướng sản xuất hàng hóa ngày càng nhiều ở nông thôn nước ta hiện nay. Còn kinh tế trang trại thực chất là hình thức kinh tế của nền sản xuất hàng hoá mang tính chất tư bản chủ nghĩa.

Nó có bốn đặc trưng chủ yếu khác với kinh tế nông hộ như đã trình bày ở *chương 1*. Ở đây cần nói thêm là do điều kiện và phương pháp chủ yếu của sản xuất hàng hoá nông-lâm-ngư nghiệp trong nền kinh tế thị trường của các loại nông hộ và trang trại khác nhau, nên kết quả sản xuất hàng hoá khác nhau là có tính quy luật. Tính qui luật đó có thể khái quát bằng hình 2 dưới đây:

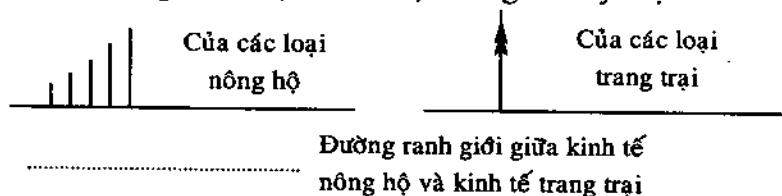
Hình 2. Mối quan hệ giữa kết quả sản xuất hàng hoá với những điều kiện chủ yếu của sản xuất hàng hoá và ranh giới giữa kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại



Chương V: Phương hướng và những giải pháp...



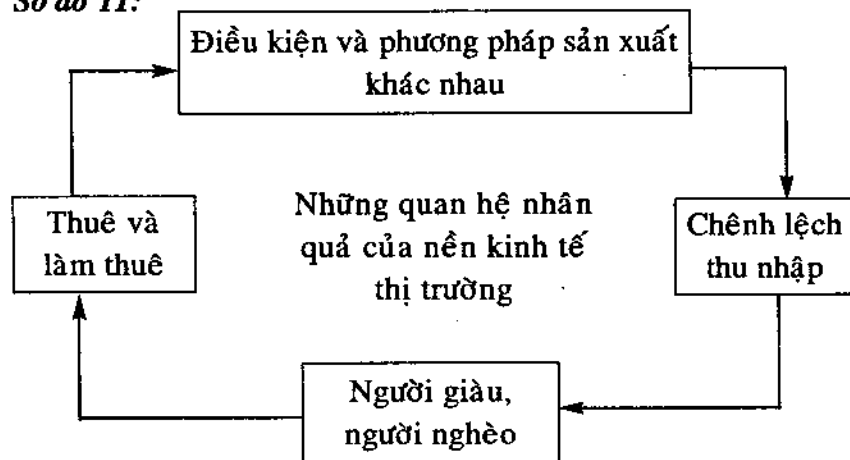
Ghi chú: Sự phản ánh về mối quan hệ giữa các yếu tố (điều kiện) sản xuất hàng hóa và kết quả tương ứng của sản xuất hàng hóa được biểu hiện bằng các ký hiệu sau:



Hình trên chẳng những nói lên mối quan hệ giữa kết quả sản xuất hàng hóa và những điều kiện chủ yếu của sản xuất hàng hóa mà còn thể hiện rõ ranh giới giữa kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại. Chuyển từ kinh tế nông hộ lên kinh tế trang trại là một quá trình có mối quan hệ từ lượng biến chuyển sang chất biến.

Về thực tiễn: Trong nền kinh tế thị trường, các loại nông hộ có những điều kiện và phương pháp sản xuất, dịch vụ khác nhau dẫn đến có chênh lệch thu nhập, có người giàu (tạo lập trang trại mới), người nghèo và tất yếu có người thuê mướn lao động và có người làm thuê. Mối quan hệ đó không ngừng lặp lại. Đây là một chuỗi hiện tượng có quan hệ nhân quả với nhau. Mối quan hệ đó có thể khái quát bằng sơ đồ sau.

Sơ đồ 11:



Từ thực tiễn này, năm 1991-1992, Đảng và Nhà nước Việt Nam bước đầu có chủ trương điều tra phân loại kinh tế nông

hộ để vừa khuyến khích làm giàu ngày càng nhiều, vừa có chiến lược xoá đói giảm nghèo⁽⁹⁾.

Từ những phân tích trên cho thấy nếu nhập cục kinh tế nông hộ vào kinh tế trang trại hay ngược lại, nhập cục kinh tế trang trại vào kinh tế nông hộ chẳng những sai về lý luận mà còn không phản ánh đúng sự phát triển các hình thức kinh tế của hai thành phần kinh tế như đã phân tích ở trên. Sai lầm đó sẽ có tác hại rất lớn đối với việc đề ra chủ trương, đường lối, chính sách kinh tế-xã hội về quản lý kinh tế vĩ mô. Do đó, theo chúng tôi là không nên nhập hai hình thức kinh tế này vào làm một và rập khuôn tên “Trang trại gia đình”.

2. Phương hướng và mục tiêu

a) Phương hướng phát triển trang trại trong những năm tới

Ở chương I đã nói đến phương hướng kinh doanh của các trang trại. Ở đây chủ yếu nói về phương hướng phát triển trang trại.

Thông qua điều tra, nghiên cứu về điều kiện cần và đủ để phát triển trang trại trong thực tiễn của các vùng trong thời gian qua, chúng tôi cho rằng, trong thời gian tới cần phát triển mạnh mẽ trang trại bằng nhiều hình thức tư nhân và hợp tác liên doanh theo hướng sản xuất hàng hoá cho nhu cầu thị trường, trước hết là ở những nơi có điều kiện khai thác và sử

- (9) Ban Nông nghiệp TW: *Kinh tế-xã hội nông thôn ngày nay* (đã chia kinh tế nông hộ ra làm 5 loại: đói, nghèo, trung bình, khá và giàu). NXB Tư tưởng Văn hóa, Hà Nội-1991.

- Ban Chính sách và quản lý-Bộ Nông nghiệp và công nghiệp thực phẩm: *Giàu nghèo trong nông thôn hiện nay*. NXB Nông nghiệp, Hà Nội-1993.

dụng đất đồi núi trọc, đất khai hoang, lấn biển,... Đó là vùng đồng bằng sông Cửu Long, Tây Nguyên, trung du và miền núi phía Bắc, miền Trung và miền ven biển có khả năng khai hoang lấn biển suốt từ Bắc chí Nam.

b) Mục tiêu và yêu cầu

Ở chương II, trong chừng mực nhất định đã nói đến mục tiêu kinh doanh của từng trang trại. Ở chương này chủ yếu là nói rõ mối quan hệ của nó với mục tiêu chung về kinh tế-xã hội.

Nếu xét mối quan hệ giữa lợi ích của trang trại và của xã hội thì mục tiêu số một là hàng hoá cho xã hội (tức là trang trại sản xuất hàng hoá và dịch vụ theo nhu cầu của thị trường). Từ sản xuất hàng hoá cho thị trường-cho xã hội-mà mục tiêu thứ hai phải đạt là lợi nhuận cho trang trại. Lợi ích của trang trại là động lực mạnh mẽ nhất của kinh doanh, của sản xuất hàng hoá. Nhưng sản xuất hàng hóa gì, sản xuất hàng hoá như thế nào, sản xuất cho ai chẳng những để đạt mục tiêu một, mục tiêu hai mà còn phải thực hiện mục tiêu thứ ba là bảo đảm môi trường sống cho cộng đồng. Môi trường sống cho cộng đồng trước hết là lợi ích sống còn của trang trại ở trước mắt và trong tương lai. Đất có tốt, có độ che phủ của rừng, của bãi biển, hệ thống nước tưới có bảo đảm chế ngự thiên tai, nguồn tài nguyên khí hậu được bảo vệ... thì chẳng những cây trồng, vật nuôi của trang trại phát triển tốt mà sự sống của các thành viên trong trang trại mới bảo đảm tồn tại và phát triển. Đó chẳng phải là lợi ích riêng biệt của mỗi trang trại mà còn là lợi ích chung của cả vùng, cả nước, đồng thời còn tác động ra cả nước ngoài.

Như vậy cả ba mục tiêu có tác động lẫn nhau đòi hỏi chẳng những trong quản lý kinh tế vi mô của trang trại phải thường xuyên quan tâm mà cả quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước, các cấp cần quan tâm đúng mức để có luật, có chính sách thích ứng khuyến khích phát triển kinh tế trang trại, bảo vệ môi trường.

Ngoài ra cần thấy rằng, nếu trang trại thực hiện được 3 mục tiêu thì chẳng những trang trại đã thực hiện được mục tiêu kinh doanh của mình mà còn góp phần thực hiện mục tiêu “Đổi mới và phát triển kinh tế-xã hội nông thôn” như Nghị quyết 5 (6/1993) và các Nghị quyết tiếp theo của Đảng đã chỉ rõ là nâng cao năng suất lao động xã hội, tăng thu nhập của nông dân, xây dựng nông thôn mới, làm cho dân giàu nước mạnh, xã hội văn minh theo hướng công nghiệp hoá hiện, đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

Do đó, yêu cầu là vừa khuyến khích các trang trại làm giàu chính đáng, vừa thực hiện chính sách xoá đói giảm nghèo, bảo đảm dân chủ, công bằng xã hội.

II. NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI

I. Những giải pháp chủ yếu về tổ chức quản lý kinh tế trang trại ở tầm vi mô

Trang trại là chủ thể kinh tế, cần tổ chức và quản lý như thế nào để có hiệu quả kinh tế cao?

Hệ thống kiến thức chủ yếu về quản lý trang trại đã được trình bày khá hoàn chỉnh ở *chương II*, ở đây chỉ đề cập một số vấn đề sau:

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

Thật vậy, nếu hai chị Dung-Hoa không hợp tác góp vốn đầu tư thì từng người không đủ vốn để ngay một lúc có thể tạo lập trang trại chuối xuất khẩu như đã nói ở trên. Và do đó cũng không có khả năng hợp tác-liên doanh với nông dân trồng chuối xuất khẩu kết hợp trồng rừng trên đất trồng rừng được giao (ở xã Trình Tường, thị xã Lào Cai).

Từ thực tế đó cho thấy đây chẳng những là một bài học kinh nghiệm, một hình thức hợp tác theo quy mô trang trại mà còn là một giải pháp để phát triển trang trại cần được coi trọng trong những năm tới.

b) Phải bằng mọi cách tiếp thị: Có 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 hoá ở hiện tại và dự kiến trong tương lai, đồng thời tiếp thu công nghệ mới để xác định phương hướng kinh doanh có căn cứ khoa học.

Một thực trạng hiện nay, nhìn chung là ở nông thôn “dễ mua, khó bán”, sản phẩm chờ thị trường.

c) Khai thác và sử dụng tốt các nguồn tài nguyên đất, nước, thời tiết-khí i ậu, không gian, 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 có hiệu quả

kinh tế nhất. Chọn không gian tạo lập trang trại ở những vùng đất mới (đất khai hoang, đồi núi trọc, mặt nước, lấn biển) hoặc ở những nơi nông nghiệp truyền thống-nông nghiệp sinh tồn có điều kiện phát triển thành trang trại.

d) Những giải pháp tổ chức quản lý sử dụng tốt vốn (cố định và vốn lưu động) đầu tư cho kinh doanh

Có thể nói đây là giải pháp tổng hợp của nhiều biện pháp quản lý kinh doanh. Trong điều kiện hiện nay, chỉ cần tuân thủ những biện pháp đã nêu ở điểm c, mục 4 tiết II, *chương II* là bước đầu đã có thể bảo đảm sử dụng vốn đạt hiệu quả kinh tế cao.

Song để đánh giá đúng hiệu quả sử dụng vốn ở mức nào, ở đây 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: 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 luân chuyển vốn lưu động trong kỳ kinh doanh (vòng quay vốn):

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

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_{LB} : Số vốn lưu động sử dụng bình quân trong kỳ;

+ Số ngày để thực hiện một lần luân chuyển của vốn lưu động (NL):

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

Trong đó:

N: Số ngày trong kinh doanh;

Tháng : 30 ngày;

Quý: 90 ngày;

Năm: 360 ngày;

- Hiệu suất hoàn trả vốn lưu động, thể hiện qua 2 chỉ tiêu:

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

Trong đó:
$$H_{LG} = \frac{G_{SL}}{\bar{V}_{LD}}$$

G_{SL} : Giá trị tổng sản lượng trong kỳ;

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

+ Hiệu suất hoàn trả vốn lưu động tính theo lợi nhuận trong kỳ (H_{LP}):

Trong đó:
$$H_{LP} = \frac{P}{\bar{V}_{LD}}$$

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 2 chỉ tiêu sau:

+ Hệ số chiếm dụng vốn lưu động trong kỳ so với giá trị tổng sản lượng trong kỳ ($H_{S/G}$):

$$H_{S/G} = \frac{\bar{V}_{LD}}{G_{SL}}$$

+ Hệ số chiếm dụng vốn lưu động trong kỳ so với lợi nhuận trong kỳ ($H_{S/P}$):

$$H_{S/P} = \frac{\bar{V}_{LD}}{P}$$

e) Từng bước 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 Tãi đã chỉ rõ. Đó là cách phân công lao động trong gia đình và người làm thuê sao cho có thể chấp 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 hai 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 (%): 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):

$$\text{NSLĐ (đ/giờ)} = \frac{\text{Tổng sản phẩm (ngày, tháng, năm) (đ)}}{\text{Tổng số giờ lao động (ngày, tháng, năm)}}$$

$$\text{NSLĐ (đ/người/năm)} = \frac{\text{Tổng sản phẩm (đ)}}{\text{Tổng số người lao động}}$$

$$\text{NSLĐ (đ/người/năm)} = \frac{\text{Tổng thu nhập (đ)}}{\text{Tổng số người lao động}}$$

d) 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.

2. Những giải pháp chủ yếu về quản lý kinh tế trang trại ở tầm vĩ mô của Nhà nước

a) Mỗi địa phương và cả nước cần tổng kết quá trình phát triển hệ thống trang trại “tự phát” theo kinh tế hàng hóa, chủ yếu nhờ chính sách đổi mới với sự tác động của các quy luật kinh tế vốn có của nó tạo ra. Trên cơ sở đó chỉ ra những ưu điểm để phát huy và những khuyết điểm để khắc phục cho phù hợp với những chủ trương và chính sách kinh tế-xã hội tương ứng.

b) Đổi mới chính sách vĩ mô của Nhà nước

Từ Nhà nước làm chủ kinh tế bằng kế hoạch hóa tập trung chuyển sang quản lý kinh tế bằng hệ thống pháp luật và chính

sách kinh tế-xã hội. Vậy hệ thống chính sách kinh tế của Nhà nước có tác động đến việc phát triển và quản lý kinh tế trang trại như thế nào?

Những luật lệ và hệ thống chính sách trực tiếp và gián tiếp tác động đến nông nghiệp, nông dân, nông thôn rất lớn, ở đây chỉ nói đến một số chính sách có liên quan đến việc quản lý kinh doanh của trang trại. Đó là:

- *Chính sách thị trường, 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 là yêu cầu cấp thiết của nông dân nói chung trong đó có các chủ trang trại.

Hiện nay, sự nhất thể hóa thị trường trong nước và tiếp cận với thị trường nước ngoài đã có tiến bộ. Nhưng lại có thực trạng là “dễ mua, khó bán”. Sản phẩm chờ thị trường là khá phổ biến. Vậy Nhà nước cùng với các hình thức tổ chức kinh tế cần có những biện pháp hợp đồng thu mua, chế biến, dự trữ điều hòa 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, đó là một yêu cầu khách quan và cấp bách.

- *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. Đồng thời Nhà nước cần có chính sách “Khơi trong, hút ngoài” nhằm huy động được vốn đầu tư của các thành phần kinh tế trong và ngoài nước để xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội 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 chính sách tín dụng của Nhà nước và của nhân dân, đồng thời khuyến khích các hình thức tín dụng hợp tác tự nguyện sao cho có thể bảo đảm đủ và kịp thời vốn vay kinh doanh của các chủ trang trại.

- Chính sách khoa học công nghệ.

Để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, khoa học kỹ thuật và công nghệ có vị trí đặc biệt quan trọng. Do đó các chủ trang trại cũng như các nhà nông luôn 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 bảo đảm hệ thống giống quốc gia. Trên cơ sở đó mà hướng dẫn nhà nông, 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 đảm bảo 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. Đồng thời chính sách của Nhà nước cần phải hướng vào thực hiện yêu cầu nông lâm kết hợp. Xây dựng trang trại sinh thái, làng sinh thái gắn với xây dựng nông thôn mới và bảo vệ, phát triển môi trường mới ngày càng tốt hơn. Muốn vậy, Nhà nước cần đổi mới tổ chức các viện nghiên cứu khoa học sao cho các viện vừa đủ mạnh, vừa gắn với tổ chức kinh doanh trên cơ sở xây dựng các trung tâm khoa học cho từng vùng sao cho sát, đúng với yêu cầu phát triển cây con ở 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, nông thôn.

- *Chính sách ruộng đất và chính sách thuế sử dụng các loại đất, thủy lợi phí, điện, thuế thu nhập.* Những chính sách này có quan hệ trực tiếp đến lợi ích của các nhà kinh doanh, các chủ trang trại.

Trước hết là chính sách ruộng đất. Nhà nước thực hiện chính sách giao quyền sử dụng ruộng đất lâu dài cho hộ 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.

Hai là, Nhà nước thay thuế nông nghiệp bằng thuế thu nhập, đồng thời dành toàn bộ thuế đó 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.

Ba là, Nhà nước miễn giảm thuế đất đối với một số vùng cao, vùng sâu, vùng xa, hải đảo; gia đình thuộc hộ chính sách và hộ nông dân nghèo, có nhiều khó khăn, hoặc thống nhất bỏ thuế đất trong định mức.

Bốn 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 sản xuất-dịch vụ của các xí nghiệp, công ty thủy nông và điện.

- *Chính sách đẩy mạnh công tác khuyến nông-lâm-ngư* (bao gồm cả kinh tế và kỹ thuật) bằng các giải pháp:

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, đã 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.

Thêm vào đó, kinh nghiệm cho thấy: Một trong những đặc điểm mang tính chất đổi mới của dự án khuyến nông là việc sử dụng các phương tiện đại chúng để phổ biến kiến thức về quản lý trang trại, thông tin về chính sách, về công nghệ mới,... Đồng thời tổ chức viết những bộ sách cẩm nang về kinh tế, về quản lý, về kỹ thuật và in những tờ rơi chứa đựng những nội dung thông tin về chính sách, về công nghệ mới cho mỗi vùng. Gắn nó với nâng cao trình độ dân trí-nhất là ở vùng cao, vùng xa, vùng sâu... Các chủ trang trại thường đã có trình độ văn hoá cao hơn nên có thuận lợi hơn.

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn-một giải pháp để phát triển kinh tế trang trại trong thời gian tới.

Kinh tế trang trại ở nước ta tuy một số nơi đã phát triển tương đối nhanh như đã nói ở *chương III*, nhưng nhìn chung phát triển không đều và chậm, nhất là ở những vùng và tiểu vùng đất hẹp người đông, bình quân diện tích thấp như ở đồng bằng sông Hồng. Do đó, có tình hình chung là sức lao động ở nông thôn đang dư thừa không dưới 30%, có nơi lên đến hơn 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. Đó là nguyên nhân căn bản, khó có thể tập trung ruộng đất để phát triển kinh tế trang trại đúng nghĩa của nó. Vì vậy một yêu cầu khách quan đặt ra là phải có chính sách phát triển công nghiệp-dịch vụ về nông thôn theo hướng phát triển mạnh, vững chắc có hiệu quả công nghiệp-dịch vụ. Trong đó phát triển đa dạng công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp nông thôn, trước hết là công nghiệp chế biến nông-lâm-thủy sản... Khôi phục và phát triển các làng nghề để trước hết là giải quyết việc làm tại chỗ cho số lao động đang dư thừa, đồng thời tùy theo điều kiện, theo khả năng, theo sở thích mà một số chủ nông hộ thường là thanh niên sẽ chuyển nhượng, cho thuê ruộng đất để chuyển sang nghề tiểu thủ công nghiệp, công nghiệp-dịch vụ tại nông thôn, thực hiện chính sách “Ly nông bất ly hương”. Đồng thời khi công nghiệp dịch vụ ở thành phố phát triển mạnh thì một số thanh niên nông thôn có thể chuyển ra thị trấn, thị tứ, thị xã, thành phố để làm các nghề thích hợp. Từ đó mà khả năng chuyển nhượng, cho thuê ruộng đất cho một số người khác để tạo lập trang trại theo những mô hình thích hợp, có hiệu quả kinh doanh cao sẽ được tiếp tục hình thành.

- *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 đã và đang trở thành yêu cầu cấp thiết. Chẳng hạn trong việc lập hệ thống kế hoạch hành động ở chương II đã trình bày hầu như phần lớn 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. Song đây là một yêu cầu đối với chủ trang trại. Nhưng*

khả năng từng trang trại khó có thể tự giải quyết được mà phải có chính sách giúp đỡ mở trường, mở lớp của Nhà nước. Thiết nghĩ đây cũng là một chức năng quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước.

Như vậy, những giải pháp chủ yếu để phát triển và quản lý trang trại có hiệu quả cao như đã trình bày ở trên là một yêu cầu khách quan. Nó gồm một hệ thống các biện pháp có mối quan hệ cả về tổ chức và quản lý trang trại ở tầm vi mô (là nhà nông-chủ trang trại, chủ các loại nông hộ) và ở tầm vĩ mô bao gồm các chính sách (của Nhà nước để liên kết giữa Nhà nông với Nhà khoa học, Nhà ngân hàng, Nhà doanh nghiệp,...) sao cho thật hợp lý để kết nối các Nhà đó lại với nhau, tác động lẫn nhau, hợp lực và hỗ trợ lẫn nhau, bảo đảm kinh doanh của Nhà nông (các chủ trang trại, chủ nông hộ) đạt được hiệu quả kinh doanh bền vững và ngày càng cao, trong điều kiện cạnh tranh của nền kinh tế thị trường mở cửa. Để đảm bảo thực hiện tốt những mối quan hệ đó nói chung, đặc biệt là trong tiêu thụ nông sản phẩm hàng hóa cho Nhà nông, gần đây Chính phủ đã có Quyết định số 80 là một ví dụ. Đó là một chính sách lớn nhằm gắn kết trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi đối với Nhà nước, Nhà nông, Nhà khoa học, Nhà ngân hàng, Nhà doanh nghiệp... ("5 nhà").

Trước mắt, đó đây, hoạt động kinh doanh của các trang trại vẫn còn không ít khó khăn. Nhưng đó là những khó khăn tạm thời trên con đường tiến lên-phát triển kinh doanh có hiệu quả kinh tế bền vững ngày càng cao.

PHẦN PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1

Trích từ Báo Nhân Dân số ra ngày 18-7-2000, trong mục “Trả lời bạn đọc”, bài báo: *Chính sách lâu dài đối với kinh tế trang trại.*

Hỏi: Chúng tôi muốn biết chiến lược của Nhà nước ta đối với mô hình kinh tế trang trại như thế nào?

Đặng Khánh (Bắc Giang)

Trả lời: Nghị quyết của Chính phủ số 03-2000-NQ-CP ngày 2-2-2000 về kinh tế trang trại trong phần Quan điểm và chính sách phát triển kinh tế trang trại nêu một số chính sách lâu dài của Nhà nước cụ thể như sau:

- Nhà nước khuyến khích phát triển và bảo hộ kinh tế trang trại. Các hộ gia đình, cá nhân đầu tư phát triển kinh tế trang trại được Nhà nước giao đất, cho thuê đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ổn định, lâu dài theo pháp luật để sản xuất, kinh doanh.

- Nhà nước đặc biệt khuyến khích việc đầu tư khai thác và sử dụng có hiệu quả đất trống, đồi núi trọc ở trung du, miền núi, biên giới, hải đảo, tận dụng khai thác các loại đất còn hoang hóa, ao, hồ, đầm, bãi bồi ven sông, ven biển, mặt nước eo vịnh, đầm phá để sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, theo hướng chuyên canh với tỷ suất hàng hóa cao. Đối với vùng đất hẹp, người đông, khuyến khích phát triển kinh tế trang trại sử dụng ít đất, nhiều lao động, thâm canh cao gắn liền với chế biến và thương mại, dịch vụ, làm ra nông sản có giá trị kinh tế lớn. Ưu tiên giao đất, cho thuê đất đối với những hộ nông dân có vốn, có kinh nghiệm sản xuất, quản lý, có yêu cầu mở rộng

quy mô sản xuất nông nghiệp hàng hóa và những hộ không có đất sản xuất nông nghiệp mà có nguyện vọng tạo dựng cơ nghiệp lâu dài trong nông nghiệp.

- Nhà nước thực hiện nhất quán chính sách phát huy kinh tế tự chủ của hộ nông dân, phát triển kinh tế trang trại đi đôi với chuyển đổi hợp tác xã cũ, mở rộng các hình thức kinh tế hợp tác, liên kết sản xuất-kinh doanh giữa các hộ nông dân, các trang trại, các nông lâm trường quốc doanh, doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác để tạo động lực và sức mạnh tổng hợp cho nông nghiệp nông thôn phát triển.

- Nhà nước hỗ trợ về vốn, khoa học, công nghệ chế biến, tiêu thụ sản phẩm, xây dựng kết cấu hạ tầng, tạo điều kiện thuận lợi cho các trang trại phát triển bền vững.

- Tăng cường công tác quản lý nhà nước để các trang trại phát triển lành mạnh, có hiệu quả.

Luật gia Hồng Ngọc

PHỤ LỤC 2

Trích trong Thời Báo Kinh Tế Việt Nam, số 79 ra ngày 17-5-2004, bài báo “*Trang trại quy mô lớn hoạt động theo luật doanh nghiệp*”.

Cục hợp tác xã (Bộ NN-PTNT) vừa có đề nghị gửi các sở NN&PTNT các tỉnh, thành nhằm thúc đẩy sự phát triển theo hướng chuyên nghiệp của các trang trại. Theo đó, các sở NN&PTNT có trách nhiệm hướng dẫn các trang trại có quy mô lớn đăng ký hoạt động theo Luật doanh nghiệp.

Cũng theo đề nghị trên, đối với những trang trại có quy mô sản xuất trung bình và nhỏ, các sở NN&PTNT cần tham mưu

cho UBND tỉnh, thành phố triển khai cấp giấy chứng nhận đạt tiêu chí kinh tế trang trại cho các chủ trang trại nhanh chóng. Ngoài một số tiêu chí về giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ, quy mô sản xuất, các trang trại sẽ được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng ruộng đất hoặc hợp đồng thuê khoán đất để sản xuất.

VNH.

PHỤ LỤC 3

Trong phần phụ lục này, tác giả đã nghiên cứu, chọn lọc và xử lý từ nguồn số liệu điều tra tại 3.044 trang trại ở 15 tỉnh khắp 7 vùng trong cả nước của đề tài “Thực trạng và giải pháp phát triển kinh tế trang trại trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa” do Thủ tướng Chính phủ giao cho Trường Đại học Kinh tế Quốc dân chủ trì thực hiện (tháng 9-1999) theo Quyết định số 140/CP-NN.

Bảng 1: Nguồn vốn của 3.044 trang trại điều tra. (Tính bình quân 1 trang trại ở 15 tỉnh)

Nguồn vốn	Khi mới hình thành trang trại		Tại thời điểm 30/4/1999	
	Số lượng (triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Số lượng (triệu đồng)	Cơ cấu (%)
Tổng nguồn vốn	98,498	100,00	291,430	100,00
I. Vốn tự có	83,552	84,83	265,184	90,99
II. Vốn vay	13,261	13,46	22,125	7,59
1 Vay trực tiếp ngân hàng	5,238	39,50	10,631	48,05
2 Vay đầu tư ứng trước	1,520	11,46	2,263	10,23
3 Vay theo dự án	0,824	6,21	1,500	6,78
4 Vay nguồn khác	5,674	42,79	7,730	34,94
III. Vốn khác	2,209	2,24	4,121	1,41

Bảng 2: Diện tích đất đang sử dụng tính bình quân 1 trang trại điều tra.

Đơn vị tính: ha

Chỉ tiêu	Bình quán chung 15 tỉnh	Trong đó									
		Long An	Bình Dương	Đồng Nai	Đắk Lắk	Ninh Thuận	Nghệ An	Hà Nội	Sơn La	Yên Bái	Quảng Ninh
Tổng diện tích bq 1 trang trại	6,64	8,14	9,31	2,75	5,24	3,37	12,69	6,38	3,27	10,17	5,53
I. Thổ cư	0,06	0,19	0,04	0,04	0,11	0,04	0,07	0,05	0,04	0,03	0,03
II. Đất nông nghiệp	3,90	7,25	8,92	2,23	4,85	2,59	3,04	1,06	2,83	3,13	1,84
1. Đất trồng cây hàng năm	0,96	7,11	1,12	0,69	0,19	2,31	0,94	0,33	0,48	0,48	0,32
2. Đất trồng cây lâu năm	2,29	0,13	7,77	1,47	4,66	0,03	2,08	0,70	2,34	2,64	1,52
- Cây công nghiệp	2,39	0,03	6,41	0,76	4,61	0,03	1,14	0,09	1,84	2,10	-
- Cây ăn quả	0,53	0,10	1,36	0,71	0,06	-	0,94	0,62	0,50	0,54	1,52
3. Đất dùng cho chăn nuôi	0,02	-	0,03	0,07	-	0,25	0,03	0,03	0,01	0,01	-
III. Đất lâm nghiệp	1,19	0,65	0,30	0,47	0,28	0,25	8,18	3,20	0,39	6,88	1,03
1. Rừng khoanh nuôi	0,49	0,01	0,01	0,11	-	0,05	2,88	0,12	0,28	1,46	0,05
2. Rừng trồng	1,19	0,47	0,24	0,36	0,11	0,05	4,11	2,75	0,10	5,10	0,98
3. Đất trồng đối trợ	0,22	0,18	0,05	0,01	0,17	0,15	1,18	0,34	0,01	0,41	-
IV. Mặt nước nuôi trồng thủy sản	0,76	0,05	0,04	0,01	0,01	0,49	1,40	2,06	0,01	0,13	2,64

Bảng 3: Quan hệ tỷ lệ giữa chi phí lao động làm thuê với tổng chi phí trong 3.044 trang trại điều tra.

(Tính bình quân chung cho một trang trại của 15 tỉnh và của một số tỉnh ở năm 1998)

	Tổng chi phí lao động (triệu đồng)	Lao động thuê ngoài (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
Chung 15 tỉnh	17.387	9.368	53,9
Trong đó:			
- Long An	16,176	13,297	82,2
- Đắk Lắk	26,088	20,405	78,2
- Bình Dương	15,491	10,368	66,9
- Yên Bái	7,308	2,887	38,1
- Quảng Ninh	5,489	1,393	25,1
- Sơn La	7,484	1,814	24,2
Nhóm trang trại thuộc các thành phần khác	28,431	20,590	72,4

* Ở đây có tình hình là do nhận thức về trang trại ở các địa phương và xác định tiêu chí để phân biệt giữa trang trại với hộ gia đình nông dân loại khá và giàu chưa đúng nên nhiều địa phương xếp cả gia đình loại khá, loại giàu, thậm chí cả loại nông hộ trung bình vào trang trại, rồi gọi là “Trang trại gia đình” (nhất là ở các tỉnh Yên Bái, Quảng Ninh, Sơn La,...). Do vậy, ít nhiều có ảnh hưởng đến số liệu tính được ở các bảng phụ lục này. Nhưng đây là vấn đề mới, là một thực trạng của nhận thức khác nhau, dùng tiêu chí khác nhau. Số liệu của 12 bảng trong phần phụ lục này là tài liệu tham khảo để tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện những tiêu chí xác định trang trại có căn cứ khoa học (L.T).

Bảng 4: Giá trị tổng sản phẩm, cơ cấu chi phí sản xuất, thu nhập và lãi bình quân một trang trại ở năm 1998
(Tính cho 3.044 trang trại điều tra ở 15 tỉnh)

Các chỉ tiêu	Tổng số	
	Số lượng (triệu đồng)	%
I. Giá trị tổng sản phẩm	105,426	100,00
II. Tổng chi phí sản xuất	69,722	66,13
1. Chi phí vật chất	49,946	71,64
2. Chi phí lao động	17,387	24,94
Trong đó lao động thuê ngoài	9,368	13,44
3. Chi khác	2,389	3,43
III. Thu nhập*	43,723	41,47
IV. Lãi thuần	35,705	33,87

* Thu nhập của trang trại gồm: phần tiền công lao động của các thành viên trong hộ chủ trang trại và lãi ($17,387 - 9,368 + 35,705 = 43,723$).

Bảng 5: Tỷ suất nông sản hàng hóa năm 1998 tính bình quân cho một trang trại của 15 tỉnh

(Điều tra 3.044 trang trại và riêng của từng tỉnh)

Các tỉnh điều tra	Giá trị tổng sản phẩm (tr.đ)	Giá trị sản phẩm hàng hóa (tr.đ)	Tỷ lệ nông sản hàng hóa (%)
Chung 15 tỉnh	105,426	91,449	86,74
1. Sơn La	46,050	40,816	88,63
2. Yên Bái	33,251	21,916	65,91
3. Quảng Ninh	24,485	18,189	73,74
4. Hà Nội	129,740	117,551	90,60
5. Thanh Hóa	101,935	90,766	89,04
6. Nghệ An	38,582	28,102	72,83
7. Gia Lai	104,330	82,892	79,45
8. Đắk Lắk	162,922	141,867	87,07
9. Lâm Đồng	050,825	132,744	88,01
10. Khánh Hòa	164,673	163,126	99,06
11. Ninh Thuận	148,250	139,766	94,27
12. Bình Dương	57,798	57,187	98,94
13. Đồng Nai	224,942	189,192	84,10
14. Long An	110,864	103,177	93,06
15. Cà Mau	70,985	67,159	94,61

Bảng 6: Kết quả kinh doanh cây lúa năm 1998 của trang trại trồng cây hàng năm

(Tính cho 21 trang trại có diện tích canh tác từ 10ha trở lên)

Khoản mục	ĐVT	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số
1. Diện tích canh tác	ha	14,63	
2. Sản lượng thu hoạch	kg	70651,43	
Trong đó là hàng hóa	-	66897,62	
3. Giá trị sản phẩm chính	tr.đ	120,81	99,76
Trong đó là hàng hóa	-	115,11	95,06
4. Thu từ sản phẩm phụ	-	0,29	0,24
Tổng thu (3+4)	-	121,09	100,00
5. Chi phí vật chất và dịch vụ	-	57,45	68,53
- Giống	-	6,01	7,17
- Phân bón	-	20,59	24,57
- Phòng trừ sâu bệnh	-	11,93	14,24
- Năng lượng	-	0,91	1,08
- Khấu hao TSCĐ	-	3,82	4,56
- Chi phí vật chất khác	-	1,32	1,57
- Thuê máy móc, phương tiện	-	2,87	3,43
- Thủy lợi phí	-	3,11	3,72
- Chi phí dịch vụ khác	-	6,88	8,20
6. Chi phí lao động	-	20,73	24,73
Trong đó lao động thuê ngoài	-	19,09	22,77
7. Chi phí khác	-	5,65	6,74
Trong đó thuế	-	4,56	5,44
Tổng chi (5+6+7)	-	83,83	100,00
Thu nhập bình quân 1 trang trại		38,909 triệu đồng	
Thu nhập bình quân 1ha		2,659 triệu đồng	

Ghi chú: Tổng thu nhập và chi phí cho cây lúa (chỉ tổng hợp với các trang trại mà trồng trọt là hướng kinh doanh chính và diện tích cho sản phẩm phải trên 90% diện tích canh tác).

Bảng 7: Kết quả kinh doanh của trang trại trồng cây công nghiệp lâu năm và trang trại trồng cây ăn quả năm 1998

(Tính cho 30 trang trại trồng cây công nghiệp lâu năm và 5 trang trại trồng cây ăn quả)

Khoản mục	Cây công nghiệp lâu năm		Cây ăn quả	
	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số
1. Diện tích canh tác (ha)	18,92		5,60	
Trong đó diện tích cho sản phẩm	18,87		5,60	
2. Sản lượng thu hoạch (kg)	44,456		24.840	
Trong đó hàng hóa	42.869,5		24.440	
3. Giá trị sản phẩm chính (tr.đ)	246,79	99,10	152,24	85,41
Trong đó hàng hóa	183,61	73,73	151,80	85,17
4. Thu từ sản phẩm phụ (tr.đ)	2,23	0,90	26,00	14,59
Trong đó hàng hóa	0,77	0,31	26,00	14,59
Tổng thu (3+4) (tr.đ)	249,02	100,00	178,24	100,00
5. Chi phí vật chất và dịch vụ (tr.đ)	102,89	59,34	26,36	46,71
- Giống	2,60	1,50	0,40	0,71
- Phân bón	53,53	30,88	12,04	21,34
- Phòng trừ sâu bệnh	8,08	4,66	4,60	8,15
- Năng lượng	3,14	1,81		
- Khấu hao TSCĐ	19,78	11,4	3,78	6,70
- Chi phí vật chất khác	10,13	5,81	3,32	5,88
- Thuê máy móc, phương tiện	3,04	1,75	0,54	0,96
- Thủy lợi phí	0,30	0,17	0,00	0,00
- Chi phí dịch vụ khác	2,29	0,32	1,68	2,97
6. Chi phí lao động (tr.đ)	58,81	33,92	27,37	48,51
Trong đó lao động thuê ngoài	48,70	28,09	17,23	30,54
7. Chi phí khác (tr.đ)	11,68	6,74	2,70	4,79
Trong đó thuế	4,62	2,67	0,50	0,89
Tổng chi (5+6+7) (tr.đ)	173,37	100,00	56,43	100,00
Thu nhập bình quân một trang trại*	85,761 triệu đồng		131,954 triệu đồng	
Thu nhập bình quân một ha	4,533 triệu đồng		23,563 triệu đồng	

Ghi chú: Tổng hợp thu nhập và chi phí cho cây công nghiệp lâu năm và cây ăn quả (chỉ tổng hợp với các trang trại có trồng trọt là hướng kinh doanh chính và diện tích cho sản phẩm phải trên 90% diện tích canh tác).

* Lấy tổng thu-tổng chi + tiền công lao động tự làm

Bảng 8: Kết quả kinh doanh cây cà phê và cây hồ tiêu năm 1998 của trang trại trồng cây công nghiệp lâu năm

(Tính chung 15 tỉnh có 625 trang trại trồng cà phê và 40 trang trại trồng hồ tiêu)

Khoản mục	Cây cà phê		Cây hồ tiêu	
	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số
1. Diện tích canh tác (ha)	3,46		0,42	
Trong đó diện tích cho sản phẩm	3,45		0,42	
2. Sản lượng thu hoạch (kg)	10.057,82		1.345,25	
Trong đó bán ra	9.479,93		1.097,75	
3. Giá trị sản phẩm chính (tr.đ)	113,39	98,86	58,90	99,98
Trong đó bán ra	97,48	85,00	48,10	81,66
4. Thu từ sản phẩm phụ (tr.đ)	1,30	1,14	0,01	0,02
Trong đó bán ra	0,41	0,35		
Tổng thu (3+4) (tr.đ)	114,69	100,00	58,91	100,00
5. Chi phí vật chất và dịch vụ (tr.đ)	42,81	65,76	11,01	70,06
- Giống	0,32	0,49	0,32	0,02
- Phân bón	21,56	33,12	5,27	33,52
- Phòng trừ sâu bệnh	2,99	4,59	0,97	6,16
- Năng lượng	2,69	4,13	0,64	4,05
- Khấu hao TSCĐ	11,62	17,85	2,98	18,95
- Chi phí vật chất khác	1,71	2,63	0,63	4,01
- Thuê máy móc, phương tiện	0,53	0,81	0,11	0,70
- Thủy lợi phí	0,42	0,65		
- Chi phí dịch vụ khác	0,97	1,49	0,10	0,65
6. Chi phí lao động (tr.đ)	20,01	30,73	4,51	28,68
Trong đó lao động thuê ngoài	12,67	19,47	2,13	13,55
7. Chi phí khác (tr.đ)	2,29	3,50	0,02	1,26
Trong đó thuế	1,49	2,29	0,06	0,35
Tổng chi (5+6+7) (tr.đ)	65,10	100,00	15,71	100,00
Thu nhập bình quân một trang trại*	56,919 triệu đồng		43,578 triệu đồng	
Thu nhập bình quân một ha	16,469 triệu đồng		108,004 triệu đồng	

Ghi chú: Tổng hợp thu nhập và chi phí cho cây cà phê, cây hồ tiêu (chỉ tổng hợp với những trang trại mà trồng trọt là hướng kinh doanh chính và diện tích cho sản phẩm phải trên 90% diện tích canh tác)

Bảng 9: Kết quả kinh doanh của trang trại chăn nuôi lợn, chăn nuôi gia cầm năm 1998

(Tính cho 15 tỉnh có 158 trang trại nuôi lợn và 76 trang trại chăn nuôi gia cầm)

Khoản mục	Trang trại chăn nuôi lợn		Trang trại chăn nuôi gia cầm	
	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số	Bình quân 1 trang trại	Tỷ lệ % so với tổng số
1. Sản lượng thịt hơi (kg)	20.200,73		8.193,13	
Trong đó bán ra	18.515,52		8.050,63	
2. Giá trị sản phẩm chính (tr.đ)	277,69	89,41	167,72	89,93
Trong đó bán ra	249,23	80,24	158,24	84,75
3. Thu hoạch về giống (tr.đ)	32,73	10,54	1,96	1,05
Trong đó bán ra	12,19	2,92	1,86	0,99
4. Sản phẩm khác (tr.đ)	1,11	0,36	9,86	5,28
Trong đó bán ra	0,41	0,13	7,79	4,17
5. Sản phẩm phụ (tr.đ)	0,34	0,43	7,20	3,58
Trong đó bán ra	0,69	0,19	6,08	3,52
6. Tổng thu (2+3+4+5) (tr.đ)	310,60	100,00	136,72	100,00
7. Chi phí vật chất và dịch vụ (tr.đ)	225,60	93,68	144,48	92,23
- Giống	62,69	26,03	31,70	20,23
- Thức ăn	147,43	61,22	101,09	64,53
- Phòng trừ dịch bệnh	6,92	2,87	5,61	3,58
- Năng lượng	1,70	0,71	2,36	1,51
- Khấu hao TSCĐ	4,58	1,90	2,50	1,60
- Thuê máy móc	0,94	0,39	0,16	0,10
- Chi phí vật chất khác	0,59	0,25	0,47	0,30
- Chi phí dịch vụ khác	0,73	0,30	0,58	0,37
8. Chi phí lao động (tr.đ)	14,48	6,01	11,65	7,44
Trong đó lao động thuê ngoài	2,27*	0,94	2,24*	1,43
9. Chi khác (tr.đ)	0,74	0,31	0,53	0,34
Tổng chi (7+8+9) (tr.đ)	240,81	100,00	156,66	100,00

Tổng hợp về kết quả SXKD lợn, gia cầm.

* Ở đây có thể đã nhập chuồng chăn nuôi của một số nông hộ gia đình chăn nuôi loại khá, loại giàu vào trang trại (L.T.)

Bảng 10: Kết quả nuôi trồng thủy sản của các trang trại thủy sản năm 1998 (Chung cả 15 tỉnh)

Các chỉ tiêu	Tổng số		Bình quân	
	Số lượng	%	Trang trại	1ha
I. Số trang trại	280			
II. Diện tích (ha)	2.030,4		7,252	
III. Sản lượng (kg)	2.253.973,0		8.049,904	1.110,10
IV. Tổng thu (tr.đ)	41.042,8	100	146,581	20,21
Trong đó: giá trị sản phẩm hàng hóa	39.359,7	95,90	140,570	19,38
V. Tổng chi (tr.đ)	24.993,5	60,90	89,263	12,31
1. Chi phí vật chất	16.235,8	65,0	57,985	8,00
2. Chi phí lao động	6.632,7	26,5	23,688	3,27
Trong đó thuê ngoài	3.658,5	14,6	13,066	1,80
3. Chi khác	2.125,0	8,5	7,589	1,05
VI. Thu nhập (tr.đ)	19.023,5	46,35	67,941	9,37
VII. Lãi thuần (tr.đ)	16.049,3	39,10	57,319	7,90

Bảng 11: Phân tổ số trang trại điều tra của 15 tỉnh và một số chỉ tiêu thu nhập bình quân chia theo hướng kinh doanh

Các chỉ tiêu	Cơ cấu trang trại theo hướng kinh doanh		TN bình quân tháng 1 nhân khẩu (tr.đ)	TN bình quân tháng 1 lao động (tr.đ)
	Số trang trại	%		
Cây hàng năm	421	13,83	0,547	1,070
Cây ăn quả	344	11,30	0,300	0,579
Cây công nghiệp lâu năm	1.538	52,17	0,594	1,261
Trồng rừng	121	3,98	0,300	0,569
Chăn nuôi đại gia súc	50	1,64	0,400	0,847
Chăn nuôi lợn	145	4,76	1,415	2,747
Chăn nuôi gia cầm	71	2,33	0,780	1,695
Nuôi trồng thủy sản	280	9,20	1,089	2,073
Hướng khác	24	0,79	0,458	0,903
Chung	3.044	100	0,626	1,278

Bảng 12: Số lượng và quy mô trang trại trong lĩnh vực sản xuất nông lâm nghiệp tỉnh N*
(Đến ngày 2/3/1999)

Quy mô diện tích	Số hộ tham gia (hộ)	%
Diện tích 0,5-1ha	9.877	96,84
Diện tích 2-5ha	282	2,76
Diện tích 5-10ha	30	0,29
Diện tích 10-30ha	9	0,09
Diện tích >30ha	1	-
Tổng số	10.199	100

“Số lượng và quy mô hộ phát triển theo hướng kinh tế trang trại được hình thành trong những năm gần đây. Tập trung chủ yếu phát triển trên đất lâm nghiệp theo hình thức khoán sử dụng lâu dài, có sự hỗ trợ vốn, giống thông qua dự án PAM 4304, chương trình 327, 773. Do vậy hầu hết các hộ nhận đất trồng rừng 0,5-2ha”.

* Theo báo cáo này, phần lớn không phải là kinh tế trang trại. Nhưng do tác giả của một số bài báo đặt thêm tên “trang trại gia đình”, “hộ dùng lao động của gia đình (...) để phát triển kinh tế trang trại”; do đó nhiều địa phương đã thống kê cả kinh tế hộ gia đình nông dân loại khá, sản xuất giỏi vào đây (L.T.).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Kinh điển

1. *Các Mác*: Tư bản. Q3, tập 3. NXB Sự thật, Hà Nội-1963.
2. *Lênin*: Toàn tập: tập 3, NXB Tiến bộ, Mát-xcơ-va-1976.

II. Văn kiện và Nghị quyết của Đảng Cộng sản Việt Nam

1. Các Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI, VII, VIII của ĐCSVN.
2. Chiến lược ổn định và phát triển kinh tế xã hội đến năm 2000, NXB ST, Hà Nội-1991.
3. Chỉ thị số 100-CT/TƯ của Ban bí thư Trung ương Đảng.
4. Nghị quyết số 10-NQ/TƯ của Bộ chính trị về đổi mới quản lý kinh tế nông nghiệp.
5. Nghị quyết hội nghị TW 6 (khóa VI). Hội nghị TW 5 (khóa VII). Hội nghị TW 4 (khóa VIII) của Ban chấp hành TW Đảng.

III. Mọi số luật pháp và văn bản của Nhà nước

6. Luật đất đai 1993, NXB CTQG, Hà Nội-1995, L.ĐĐ 2003.
7. Luật đất đai 2003, NXB CTQG, Hà Nội-2003.
8. Nghị định số 64/CP của Chính phủ (ban hành ngày 27/9/1993) về việc giao đất nông nghiệp cho hộ gia đình cá nhân sử dụng ổn định, lâu dài vào mục đích sản xuất nông nghiệp.
9. Bộ luật lao động của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
10. Luật doanh nghiệp, NXB CTQG, Hà Nội-1999.

11. Luật thuế giá trị gia tăng, Luật thuế doanh nghiệp và Văn bản hướng dẫn thi hành, NXB CTQG, Hà Nội-1999.

IV. Sách

12. Từ điển Bách khoa nông nghiệp, Trung tâm quốc gia biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam, Hà Nội-1991

13. Lịch sử nông nghiệp Việt nam, NXBNN, Hà Nội-1994.

14. *PTS. TS Lê Trọng*: Kinh tế hợp tác của nông dân trong kinh tế thị trường, NXBNN, Hà Nội-1994.

15. *Nguyễn Văn Tiêm* (chủ biên): Giàu nghèo trong nông thôn hiện nay, NXBNN, Hà Nội 1993.

16. *Nguyễn Hữu Tiến-Trịnh Thị Thu Hương*: Làm giàu từ nông nghiệp, NXBNN, Hà Nội-1993.

17. *PGS. TS Lê Trọng*: Hướng dẫn kế hoạch làm ăn để xóa đói giảm nghèo, NXBVHDT, Hà Nội-2000, Tái bản lần II-2003.

18. *PGS. TS Lê Trọng-Trần Đình Đăng-Đồng Xuân Ninh*: Quản trị doanh nghiệp nông nghiệp, NXBNN, Hà Nội 1995.

19. *PGS. TS Lê Trọng*: Phát triển bền vững kinh tế hộ nông dân gắn liền kế hoạch với hạch toán kinh doanh, NXBVHDT, Hà Nội-2003.

20. *Ban Nông nghiệp Trung ương*: Kinh tế xã hội nông thôn Việt Nam ngày nay, tập 1. NXB Tư tưởng Văn hóa, Hà Nội-1991.

21. *PGS. TS Lê Trọng*: Hướng dẫn kế hoạch làm ăn xóa đói giảm nghèo bền vững cho hộ nông dân, NXB Nghệ An-2004.

22. *GS. TS Nguyễn Diên*: Kinh tế trang trại gia đình trên thế giới và Châu á, NXB TK-1993.

23. *Bộ NN và PTNT*: Chính sách chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn(2001-2020), NXB NN, Hà Nội-2001.

24. *Frank Ellis*: Chính sách nông nghiệp trong các nước đang phát triển, NXB NN, Hà Nội-1995
25. *Robert Chambers*: Phát triển nông thôn hãy bắt đầu từ những người cùng khổ, NXB ĐH, Hà Nội-1991.
26. *Tủ sách kiến thức*: Cẩm nang kinh doanh ("Theo chương trình huấn luyện các nhà kinh doanh nhỏ" do trường Đại học Tổng hợp Georgetown Mỹ xuất bản), NXB Thông tin-1989.
27. *FAO*. Farming systems developments. Rome-1989.
28. *GRET*. Farming systems research and development in Thailand. Price of Songkln University-1998.
29. *Biggs*. Agricultural Models and Rural Poverty. Institute of Developments Studies, University of Sussex England-1982.
- V. Các báo (một số bài chủ yếu)**
30. *Mai Thanh Hải*: Có thể thấy gì thêm về 115.000 trang trại? NNVN: 1-4/10/1998.
31. *Nguyễn Hòa Bình* (Vụ Nông nghiệp-Tổng cục Thống kê): Điểm qua về kinh tế trang trại năm 1999. NNVN: 6/10/1999.
32. *PV*. Nghiên cứu kinh tế trang trại Việt Nam. Báo Nhân dân 3/8/1998.
33. *Ngô Giang*: Đồng bằng sông Cửu Long-giải pháp nào cho nông dân không đất, thiếu đất sản xuất? NNVN: 2-4/11/1998.
34. *Ngô Giang*: Sẽ giải quyết những tồn tại của kinh tế trang trại theo hướng nào? NNVN: 3-6/9/1998.
35. *Trần Đình Dinh* (Ngân hàng NN & PTNTVN): Giải pháp về vốn cho kinh tế trang trại. Báo Nhân dân 14/9/1998.
36. *KS. Nguyễn Đình Thụy*: Từ Hội thảo về kinh tế trang trại lần thứ nhất ở Bình Định: bài học kinh nghiệm và kiến nghị. NNVN: 22-24/6/1998.

37. *Đặng Quang Điều*: Kinh tế trang trại thu hút nhiều lao động ở nông thôn. Báo Nhân dân ngày 2/3/1999.
38. *Hùng Đào*: Trang trại và trang trại VAC với sự nghiệp CNH, HĐH nông nghiệp, nông thôn. Báo Nhân dân ngày 14/8/1998.
39. *PGS. TS Lê Trọng*: Nhận thức về kinh tế trang trại của Việt Nam, Báo Quảng Ngãi: 22/6/2000, Tập san Thế giới và Việt Nam của Viện phát triển Quốc tế học, số 4/2000.
40. *Nguyễn Hòa Bình*: Một số nét về kinh tế trang trại qua cuộc tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2001, Báo NNVN, 22/5/2002.
41. *Đỗ Xuân Trường*: Vương mắc trong tín dụng ngân hàng cho kinh tế trang trại, Nhân dân 18/8/2002.
42. *PGS.TS Lê Trọng*: Bốn điều kiện của người chủ trang trại trong kinh tế thị trường, Báo ND: 11/9/2003.
43. *PGS.TS Lê Trọng*: Vai trò người chủ kinh tế trang trại, Người Cao tuổi, 22/9/2003.
44. *PGS.TS Lê Trọng*: Người chủ trang trại trong kinh tế toàn cầu hóa cần quan tâm điều gì? Báo Quảng Ngãi, Xuân Giáp Thân 2004.

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU	3
CHƯƠNG I: CƠ SỞ KHOA HỌC VỀ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	5
I. Sự hình thành kinh tế thị trường và khái niệm kinh tế thị trường	5
II. Tính tất yếu của sự phát triển trang trại trong kinh tế thị trường	13
CHƯƠNG II: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	19
I. Chủ trang trại, đặc tính và ý đồ kinh doanh của chủ trang trại	19
II. Khái quát những kiến thức chính về quản lý trang trại	22
CHƯƠNG III: LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN TRANG TRẠI Ở NƯỚC TA	50
I. Vài nét về lịch sử hình thành và phát triển trang trại ở nước ta qua các thời kỳ trước đổi mới (1266-1988)	50
II. Đổi mới và tốc độ, quy mô phát triển kinh tế trang trại trong kinh tế thị trường ở nước ta	55
III. Kết luận	58
CHƯƠNG IV: MỘT SỐ MÔ HÌNH LỰA CHỌN VÀ NHỮNG BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG ...	62
I. Một số mô hình trang trại	62

II. Những bài học kinh nghiệm về phát triển và quản lý trang trại	104
CHƯƠNG V: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ TRANG TRẠI TRONG NHỮNG NĂM TỚI	119
I. Một số vấn đề lý luận và thực tiễn tồn tại cần trao đổi và phương hướng mục tiêu của kinh tế trang trại	119
II. Những giải pháp chủ yếu để phát triển và quản lý trang trại	127
PHẦN PHỤ LỤC	140
Phụ lục 1	140
Phụ lục 2	141
Phụ lục 3	142
TÀI LIỆU THAM KHẢO	153

TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU XUẤT BẢN SÁCH VÀ TẠP CHÍ

TRANG TRẠI - QUẢN LÝ VÀ PHÁT TRIỂN

PGS. TS LÊ TRỌNG

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Nguyễn Đình Thiêm

Chịu trách nhiệm nội dung:

Tác giả

Biên tập:

Thúy Lan

Trình bày, bìa:

Ngọc Lân

SÁCH ĐƯỢC PHÁT HÀNH TẠI:

Trung tâm NCXB Sách và Tạp chí (RPC)

25A/66 Thái Thịnh 2, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại/fax: 04. 5622324 - 0912. 357903

email: bicenter@hn.vnn.vn

VPĐD tại Trường Đại học Nông nghiệp 1:

14 Đường ĐHNN 1, Trâu Quỳ, Gia Lâm, Hà Nội.

Điện thoại: 04. 8767615

In 1.000 cuốn, khổ 14,5 × 20,5cm, tại Công ty Cổ phần in 15 Bộ Công nghiệp, số
đăng ký kế hoạch xuất bản: 41-720/XB QLXB do NXB Lao động Xã hội cấp
ngày 17/5/2005. In xong và nộp lưu chiểu quý IV/2006



PGS.TS. Nhà giáo Lê Trọng

Sinh ngày 1-5-1925 tại đảo Lý Sơn.

Thường trú: 2M11, Nguyễn An Ninh, Hà Nội.

ĐT: 04.8644717, 04.8693375

Đã từng là:

- Cán bộ Tiền khởi nghĩa.
- Chiến sỹ Cách mạng bị giặc bắt tù đầy, vượt ngục đêm 24-4-1952.

Nguyên chủ nhiệm bộ môn, giảng viên trường Đại học Kinh tế quốc dân, Viện trưởng Viện phát triển quốc tế học (IID); nay là Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu kinh tế xã hội (CESR).

Số tác phẩm nghiên cứu chính có liên quan đến nông dân nông nghiệp-nông thôn đã công bố: 144, trong đó sách in chung 24 cuốn, in riêng 12 cuốn, nhiều cuốn được tái bản 3-6 lần.

tràng trại quản lý và phát triển



Giá: 23.000đ