

AGRI - FISHERY ENTERPRISE DEVELOPMENT WORKBOOK

(VISAYAN VERSION)

MGA TALAAN

Part I

GIYA NGA MGA PANGUTANA PARA MAHATAGAN UG BILI ANG NEGOSYO.....	4
PLANO SA UMAHAN SA TAGSA - TAGSA KA MGA MAG-UMA.....	7
ANG MGA PROSESO SA PAGPLANO SA UMA.....	8
FARM SAFETY PLAN.....	18
MAAYONG PAMAAGI SA PAGGAMA.....	21

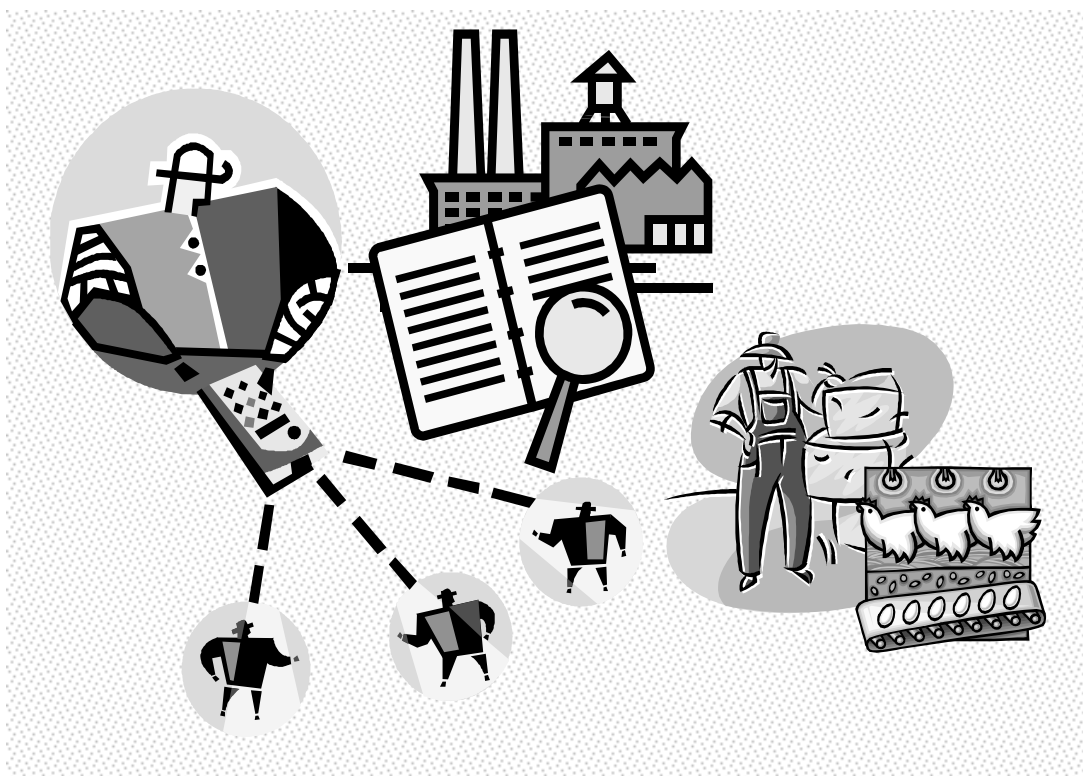
Part II

MGA GIKINAHANGLAN PARA MABUHI ANG PUNDOK.....	27
SA PAGPANINGPALAD	
HIMAN PARA MASUKNA ANG KAHIPNO SA IDEYA NGA PAG - PATIGAYON,.....	30

Part III

GIYA SA PAGHIMOG PLANONG PAGPATIGAYUN O PLAN'ONG PANGNEGOSYO.....	35
MGA ELEMENTO O PARTE SA USA KA MAAYO NGA PLANO	
STRATEGIC FRAMEWORK.....	38
ANG PRODUKTO.....	40
PLANO SA PAGMERKADO.....	41
PLANO SA KAHINGUHAA'G KATAWHAN.....	45
PLANO SA PAGPADAGAN.....	46
PLANONG PANGPINANSYAL.....	49
PAGDUMALA SA RESGO O WALAY KASIGUROHAN.....	53
PLANONG IMPLEMENTASYON.....	57

FARM MANAGEMENT



E NTERPRISE ASSESSMENT



GIYA NGA MGA PANGUTANA:

INBOUND
Unsa nga binhi, abuno, kemical imong gigamit ? Unsay kasagaran nga gidaghanon sa magamit nimo niining mga “inputs” o materyal ? Asa ka mokuha sa imong mga “inputs”? Unsay mga problema/babag? Kontento ka ba sa “supplier”? Ang kalidad?
Asa ug kang kinsa ka mokuha niining mga “inputs”? Paagi sa pag bayad niining mga “inputs”? Duna bay lain/dugang serbisyo ang imong “supplier”? Pananglitan, ang mag-uuma magpatambag unsaon pagpananum?
Giunsa nimo pagpalit/unsay plano sa pagpalit nga imong nasulayan? Binulto? Utang/ bayad? Unsa may labing maayo?
Giunsa nimo pagpili ang imong supplier? Unsaon pagpili sa mga inputs? Suppliers? Tatak sa produkto?
Ipahulagway/isaysay ang paagi human mapalit ang mga gikinahanglan sa produksyon hangtod nga kini andam na gamiton. Kini mao ang pag-tsek sa pagdawad, pag andam ug pag-apod-apod sa mga materyales sa dili pa kini gamiton.
Aduna pa bay mga “inputs” nga imong gikinahanglan aron mapauswag/maarang - arang ang imong produksyon/ani/katakos o pakig tandi diha sa merkado? Kung Oo, unsa man kining mga inputs? Diin ka makakuha ug impormasyon bahin niini? Aduna ka bay plano nga mopalit niini? Kung Oo, nakahibalo ka ba sa tinubdan niini? Kinsa man ang mo suplay nimo niining mga inputs, pananglit mopalit sa local nga minudo, ang mopalit mo suplay ba sa mga inputs o kedahan ba sa bayad sa mopalit? Kung ang mag-uuma walay plano nga mokuha ning mga inputs, ngano man?
I-tsek kung ang mga “inputs” luwas ug makiangayon sa kinaiyahan.
Gidaghanon sa mga tawo nga nalambigit/naapil sa “inbound” nga kalihukan-pagbansay-bansay niining mga tawo.

OPERATIONS
Unsa nga klase ang imong umahan? Nagsalig sa ulan? O Irigasyon?
Giunsa nimo pagdumala ang imong umahan?
Aduna pa bay lain nga luna/dapit nga wala nimo matikad? Ngano man?
Unsay mga kabtangan sa umahan ug sa panimalay?
Unsay gitanum, gidaghanon sa abot, porsyento sa halin?
Unsay mga gitanum niadtong niaging tuig? Giunsa nimo paggamit? Kinsay nag-atiman sa mga gitanum?
Ilista ang mga mahinungdanong tanum diha sa umahan nga magsalig sa ulan
Ilista ang mga tanum nga nagsalig sa irigasyon.
Unsa man ang labing importante nga mga tanum? Italay segun sa kamahinungdanon.
Unsa man ang labing importante nga tanum/produkto nga dali mahalina? Italay segun sa kamahinungdanon.
Unsa man nga mga produkto/crops nga gibaligya sa mga lalaki ug unsa man ang gibaligya sa mga babaye?
Nagbaligya ka ba ug mga hayupan o produkto gikan sa hayop sa miaging tuig? Italay segun sa kamahinungdanon.
Unsa man nga mga hayupan nga gibaligya sa mga lalaki ug unsa ang gibaligya sa mga

babaye?
Italay segun sa kamahinungdanon ang mga kapanginabuhian sa pamilya
Ikalkulo ang kontribusyon/tampo sa abot sa kada miembro sa pamilya

Operasyon	MANUAL	SEMI-MECHANIZED	FULLY MECHANIZED
Mga pama-agi sa produksyon			
Pag-putos			
Quality control test			

Aduna bay laing makinarya nga imong nahibalu-an nga maka pauswag sa imong negosyo? Kung Oo, aduna ka bay plano nga mokuha niini? Ug dili, ngano man? Unsaon man kini nga makatabang ninyo? Gi unsa nimo pagka hibalo mahitungod niining ekipuha?

Unsay imong nahimo karon pag uswag sa imong produkto? Ikaw ra ba ang naghimo pagpauswag? Unsa o kinsay naghatag nimo sa teknolohiya sa pagpa-uswag ? Ug ang mag-uuma mo tubag nga dunay laing tawo mi tabang niya pag pa uswag, pangutan-on ug kinsay mi tabang niya, gibayran ba niya ang serbisyo? Ug gibayran pila man? Unsay termino pagbayad? Unsay paagi?

Nakakuha ka ba ug bag-ong pamaagi sa kahanas sa panguma sa niaging dose ka buwan? Kun oo, gi unsa ug kanus-a nakab-ot ang bag-o nga kahanas? Nakabayad kaba sa bag-o nimong kahanas nga nakat-unan? Ug wala unsa may pamaagi sa tawo/organisasyon sa pagtudlo sa pamaagi sa pag-uma? Ug oo, pila man? Ang mag-uuma natagbaw ba sa pagbansay-bansay nga iyang nakat-unan? Ug wala, unsaon man niya pagpauswag? Ang mag-uuma mokuha ba sa iyang ka-ugalingong paningkamut? O aduna bay usa ka tawo nga nag-awhag nimo?

Duna bay sakop sa pamilya nakakuha ug bagong kahanas sulod sa 12 ka bulan? Ug oo, kinsa, gi unsa ug diin niya makuha ang bag-ong kahanas? Nibayad ba siya sa iyang nakat-unan?

Unsa man ang bag-ong kahanas sa mag-uuma? Ug ang ubang sakop sa pamilya nga nakatabang sa panguma nga gi kinahanglan aron pag-uswag sa abot/halin? May plano ba ang mag-uuma nga mokab-ot niining mga kahanas o lain pang sakop sa pamilya ang mokab-ot niini? Kung oo, nakahibalo ba siya kung asa siya mokat-on niining mga kahanas? Kang kinsa man? Kung walay plano ang mang-uuma ngano man?

Ang imong mamalitay, duna bay sugyot pagpa-usawag sa imong produkto? Unsa may mga sugyot sa imong mga mamalitay? Gusto ba nimo i-implimintar ning maong mga sugyot? Kung dili, ngano man? Maka-implimintar kaba niining mga sugyot? Ug dili, ngano man?

Kung dunay makatudlo sa mag-uuma sa bag-ong kahanas, andam ba siya mobayad sa maong serbisyo? Kung dili, ngano man? Kung oo, pila man? O unsa man ang modo pag-bayad? Unsa nga klase sa “**extension service**” nga siya intrisado mokuha? Mobayad?

Unsay labing epektibo nga paagi pagtudlo niya ug mga bag-ong kahanas... paagi sa paghatag ug **extension service**

Makakuha kaba ug impormasyon mahitungod sa mga bag-ong tecknolohiya/mga pamaagi? Kung oo, kang kinsa man? Mobayad kaba niining mga inpormasyon mahitungod sa bag-ong teknolohiya? Kung oo, pila man? Sa unsa nga paagi nga ang gihatag nga inpormasyon mapahimuslan nimo?

Sutaa kung ang mga gipanghimo luwas ug maki-angayon ba sa kinaiyahan

OUTBOUND

Mga panghinapos nga mga lakang sa pagkontrol sa kalidad
Pag-inbintaryo/pag-ihap sa mga produkto sa dili pa ihatud o pag-apod-apod
Pagputos/pag-bangan sa mga produkto
Pamaagi sa paghatod

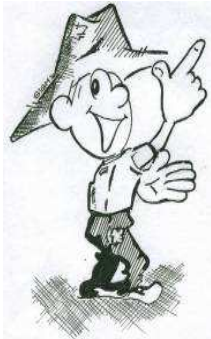
MARKETING

Kinsay mobaligya sa produkto
Unsaon sa mag-uuma pag-pangita ug mamalitay? Pag-ila ug pagpili sa pumalitay?
Unsay gihimo nga kalihukan pagpa-uswag?
itandi sa lain nga tuig ang namalit, ubay-ubay ba, o ni kunhud? Ngano man?
Mao ba gihapon ang produkto nga gipalit sa mamalitay? Unsa nga produkto nga wala na nila palita? Ngano? Unsay bag-o nga produkto nga ilang gipalit gikan sa mag-uuma? Unsa nga produkto ang ilang gipalit nga wala ma baligya sa mag-uuma?
Diin gibaligya ang produkto sa mag-uuma? Biyahero? Tindera? Unas ang paagi sa pagbayad? Unsay supporta nga gihatag sa mag-uuma gawas sa pagpalit niya sa produkto? Ang mag-uuma gi tudluan ba ug bag-ong teknolohiya? Naghatag ba ang mamalitay ug binhi, libre nga pamantala, ang produkto kuhaon ba sa iyang umahan, ang gamit pagputos hinatag ba sa mamalitay?
Permaninti ba ang mamalitay, pila na ang gidugayon nga tig palit siya sa maong produkto? Unsa nga produkto ang kanunay paliton? Pila ka porsyento sa produkto ang mahalina sa permaninting mamalitay sa miaging 12 ka bulan? Duna bay bag-o nga mopalit? Ug naa, kapila ug giunsa nimo pagdani sa mopalit?
Unsay ikasugyot sa mamalitay aron makakab-ot ug tubag unsay hinungdan nga walay halin o transaksyon ang negosyo? Unsa may gikinahanglan ug gihandum sa imong mamalitay? Aduna ka bay kalisod sa pagtubag niini? Ngano man?
Mo-bungat kaba sa maayong presyo sa imong produkto? Giunsa nimo pag-ila ang imong presyo? Kinsay nagpiho sa imong produkto? Unsay kalambuan nga imong mahimo para sa imong produkto? Makahimo ka ba pagpalambo o mangita ka ba ug tabang gikan sa uban? Uyon ka ba mobayad sa tawo nga motabang nimo? Pila man o unsa ang paagi pagbayad?
Asa man ang mag-uuma makakuha ug impormasyon mahitungod sa pagbaligya? Ang mag-uuma bay mobayad sa iyang nakuha nga impormasyon? Asa man magamit ang impormasyon? Ngano? O nganong dili man?

AFTER SALES SERVICE

Unsay uban nga serbisyo nga gihatag sa mopalitay?

P LANO SA UMAHAN SA TAGSATAGSA KA MGA MAG-UUMA



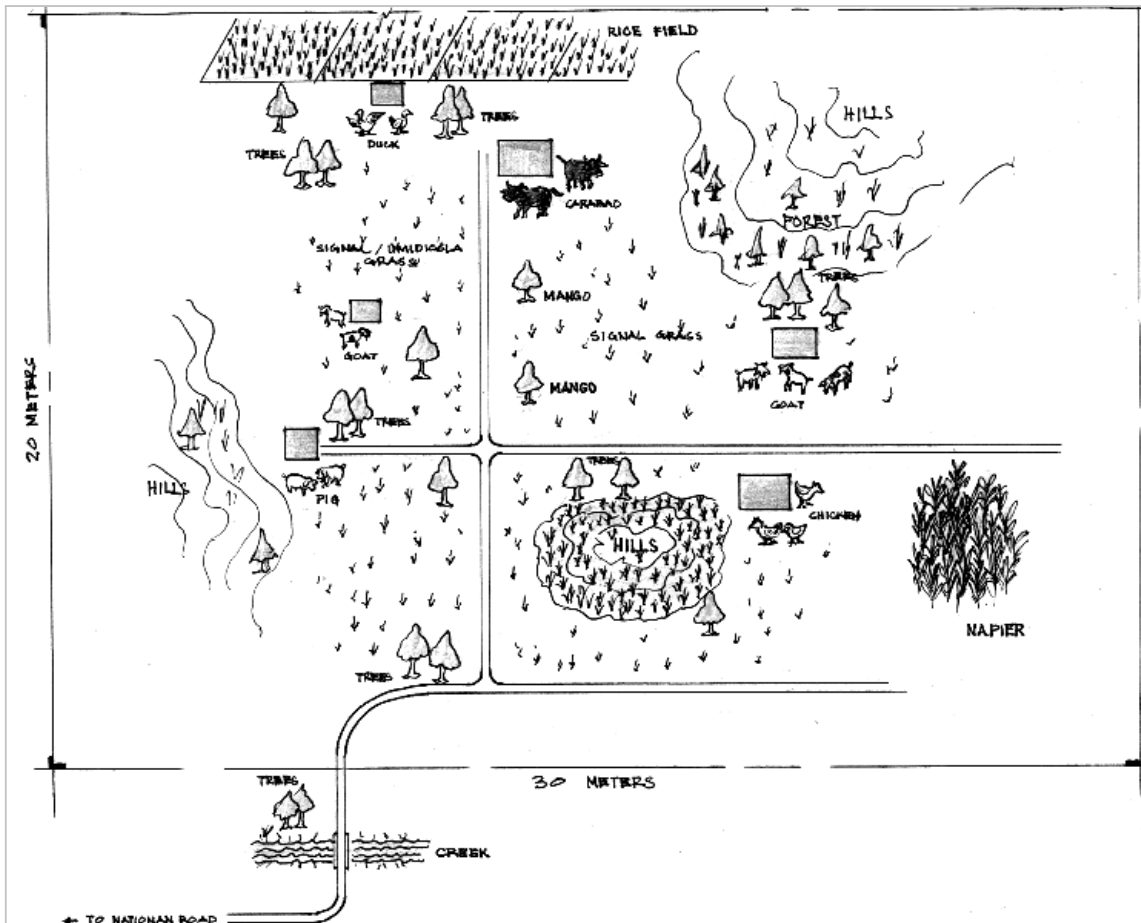
Mapa sa Umahan:

- Makatabang sa mag-uuma pagdumala ug pagplano sa umahan.
- Magtug-an sa mga utlanan sa mga katigayunan, gadak-on ug luna sa mga patag, paggamit sa mga gambalay sa umahan.

Mapa sa “soil survey” mag tug-an sa mga hiyas sa yuta ug ang angayan nga mga igtatanum sa yuta. Ang katuyoan sa mapa sa umahan mao ang pag pauswag sa pagdumala ug pagplano sa umahan pinaagi sa usa ka detalyadong pakisusi sa yuta o “soil suitability”

Ang mapa sa umahan magamit sa mag-uuma kinonsulta ang mga Teknisyan pag himo ug plano sa pagpauswag sa umahan.

A. Mapa sa Uma



ANG PROSESO SA PAGPLANO SA UMA

Ang tumong sa pagplano sa gimbuhaton sa mag-uuma sa pag-uma makahatag ug bentaha sa kaulahian. Human mahipno ang iyang mga tumong, ang sunod nga lakang sa mag-uuma mao ang paghimo ug plano ug pagkab-ot niini pinasikad sa mga maayong kahigayonan nga mahal in ang iyang mga produkto sigun sa gipaabot niyang presyo sa merkado.

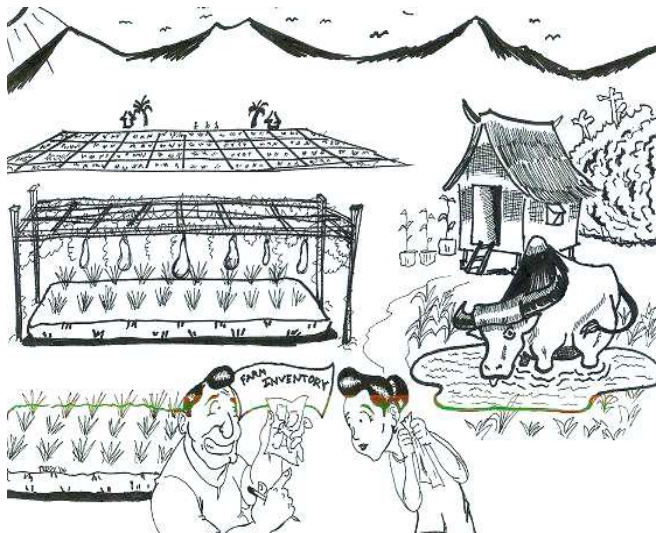
Ang mga sumbanan sa pagplano sa uma:

1. Paghimo Ug Mga Tumong

Magsugod kini sa pag-ila sa mga tumong ug paglista sa mga panginahanglanon sa mag-uuma. Kasagaran, kining mga tumong naglambigit sa mga mosunod:

- Dako nga ginansya
- Pagpadaghan sa abot
- Pagpadaghan sa halin
- Pagminus sa gastohan
- Paglikay ug mga utang
- Pagkab-ot sa kasamtangan nga panginabuhi
- Pagminus sa risiko sa panguma
- Pagpasunod sa umahan ngadto sa sunod nga mga kaliwat
- Pagsiguro nga buhong sa pagkaon ang pamilya

2. Paghimo Ug Inbentaryo Sa Mga Kapaninguhaan Sa Umahan



Paghimo ug inbentaryo sa mga kapaninguhaan sa umahan ug **pagtasa** sa mga kabtangan (Yuta, mga tanum, mga hayop, mga gambanay, mga makinarya ug mga tawo). Mga nangaging kasayuran ug kahimuan mahitungod niining mga kabtangan sa uma gikinhanglan aron makompleto ang inbentaryo. Kining **Farm resource inventory** gigamit isip

sukaranan pag-ila sa mga problema ug babag sa pagtrabaho ug kagastohan sa umahan.

Ang inbentaryo sa umahan sagad pagahimoon sa dili pa magsugod ug pagkahuman sa tingtanum nianang tuiga. Ang katapusang listahan sa miaging tingtanum maoy sinugdanan sa listahan sa sunod nga tuig. Itandi ang una ug katapusang imbentaryo sa umahan aron sa pagsuta/mahibaloan ang panalapi sa umahan nianang panahuna.

Ehemplo sa porma sa INBENTARYO SA MGA KABTANGAN SA UMAHAN

MGA KABTANGAN	TUIG NAPALIT	PRESYO SA PAGPALIT	PILA KA TUIG NAGAMIT (tuig)	TINUIG NGA PAGKUNHOD	Tipo - tipo nga pagkunhod	Una nga presyo	Katapusang presyo
(Col 1)	(Col 2)	(Col 3)	(Col 4)	(Col 5)	(Col 6)	(Col 7)	(Col 8)
Yuta							
Buildings/Balay 1. 2. 3.							
Makinarya kasangkapan 1. 2. 3.							
Mga hayop gamit sa umahan 1. 2. 3.							
Mga gikinahanglan sa produksyon 1. binhi 2. Abuno 3. kemikal							
TOTAL							

KATIN-AWAN

TALAY (1)	Ilista ang ang mga butang segun sa kategoriya (matang) sama sa mga gambalay sa umahan, yuta kasangkapan ug uban pa.
TALAY (2)	Libota ang umahan ug paghimo ug inspekyon sa tanang mga kabtangan. Isulat kanus-a gipalit ang maong butang
TALAY (3)	Isulat ang bili sa pagpalit
TALAY (4)	Isulat pila ka tuig napuslan
TALAY (5)	<p>Ang tinuig nga pagkunhod Pormula sa Pagbanabana :</p> $AD = \frac{PP-SV}{UL}$ <p>AD - Tinuig nga pagkunhod PP - Bili pagpalit SV - Salvage Value UL - Tuig mapuslan</p>

TALAY (6)	- Pormula : Bili sa pagpalit -- Tipo-tipo nga pagkunhod
TALAY (7)-	Tipo-tipo nga pagkunhod sama ra o pareha ra sa tinuig nga pagkunhod
TALAY (8)	Katapusang kantidad = unang kantidad - tinuig nga pagkunhod

3. Pag-Ila Sa Kahigayunan

- Daghan kaayu ang mga kahigayunang angay sugdan sa kaumahan. Apan mahimong makakuha og mga pasabut ug sugyot gikan sa mga miyembro sa banay, ubang mang-uuma, og mga extension workers.
- Ang Farm Resource Inventory mahimung magpakita sa pipila ka mga pananum ug mga hayup ang angay sa usa ka kaumahan. Apan kinahanglan huna-hunaun ang mga kahigayunan sa merkado. Apil dinhi ang pagtasa sa panginahanglan sa usa ka produkto, presyo ug kalidad sa mga binhi ug ubang gamit, hipusanan ug kargahan sa produkto, ug ang kahan-ay sa merkado.
- **Partial Budgeting** - gamit sa mang-uuma sa pagpili sa pinakaangay na patigayun o pamaagi/teknolohiya sa pang-uma pamaagi sa pagtasa sa ilang matag-abut. Usa kini ka kasangkapan sa pagplano sa umahan para pagbanabana sa epekto sa pag-usab sa mga buhatonon sa uma. Bilihon kini aron makahibalo ang mag-uuma sa pagpili sa mga Teknolohiya o negosyo ug importante kini aron paggama sa mga kausaban sama sa:
 - Pagpadako o pagpagamay sa negosyo
 - Pagpili ug mga alternatibo nga negosyo
 - Pagpili sa mga paagi sa produksyon
 - Pag desider kon mopalit ba ug gamit o moabang ra ba.

“Gross Income” - Ang halin sa produkto o abot sa umahan.

“Cost of Production” - Mao kini ang kinatibuk-an nga gasto sa paghimo sa usa ka produkto, Adunay duha ka klase ang “Production Cost” Ang una “Variable Cost” ug ang ikaduha mao ang “Fixed Cost”.

“ Whole Farm Income” - Mao kini ang genansya sa umahan. Mao kini ang abot gikan sa kapital ug kahago sa mga miembro sa pamilya. Kini ang kuhaan sa mga gastos sa pamilya.

Ehemplo: Epekto sa pagpangitlog sa pato nga gilawgan ug lumad nga bahog (balanghoy base)

Partial Budgeting Tool

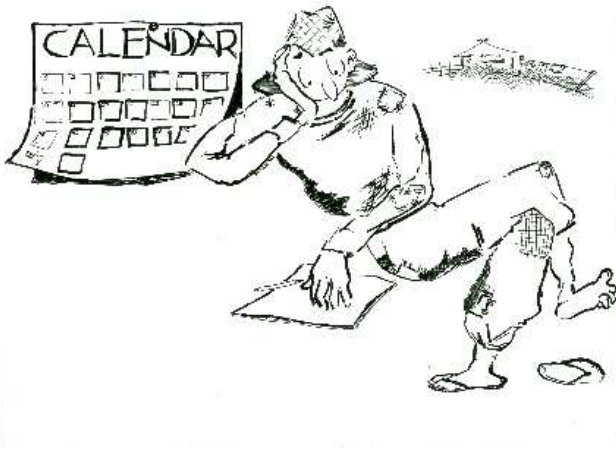
Additional Costs	Php	Additional Gross Income	Php
Dugang inputs		Dugang nga pangitlog @ 4.00	2,000.00
Tinadtad na balanghoy	400.00		
Fish meal	200.00		
Soybean meal	150.00		
Tiki - tiki	100.00		
Sumada sa dugang nga gastos	850.00	Sumada sa dugang nga Abut	2,000.00
Pag-ubos sa Gross Income	Php	Pag-ubos sa Gastos	Php
Wala	0.00	wala	0.00
A. Sumada sa dugang nga gastos kuhaan og Pag-ubos sa Abut	850.00	B. Sumada sa dugang nga Abut kuhaan og Pag-ubos sa Gastos	2,000.00
Paglahi sa Abut (B-A)		Php 1,250.00	

Naingnan: Abut sa pagpangitlog sa pato musaka og Php 1,250.00 epekto sa paglawg ug lumad nga bahog (balanghoy base).

Duha ka negosyo nga nanginahanglan un paunang kapital nga P10,000 nga adunay nagkadaiyang sukad sa cash flow. Aron masayon, ang salvage nga kantidad gikinahanglan nga 0 (maski unsang salvage value nga anaa mamahimong idungag sa net cash revenue kay mao kini nagpresenta sa additional cash receipt) kinahanglan nga I tartar nga ang unang kantidad sa negosyo mag sugod sa 0 ang tuig

Tuig	Investment A	Investment B
0	(10,000)	(10,000)
1	3,000	1,000
2	3,000	2,000
3	3,000	3,000
4	3,000	4,000
5	3,000	6,000
Total	15,000	15,000
Payback Period (yrs)	3.3	4.0
Avg. annual Cash Flow (5 yrs)	3,000	3,200
Less Annual Depreciation	-2,000	-2,000
Average Annual Net Income	1,000	1,200

4. Ang Pagpangandam Sa Panudlanan Sa Kahigayunan



Ang panudlanan sa tibuok umahan mao ang mo-balansi sa ipekto sa kausaban sa tamdan sa panguma ug ang pagsulod sa mga bag-ong negosyo sa kalambuan sa tibuok umahan. Ang unang punto sa pag andam para sa panudlanan sa tibuok umahan mao ang paglihok-plano sa “Gross Margin” sa matag negosyo kining impormasyona kinahanglang pareho sa gidaghanon sa mga “Physical Resources” nga naa para sa mag-uuma, ug ang mga hukom nanginahanglan sa kahusayan

sa mga kinaiyanhong kahinguhaan basi sa oportunidad sa pagbaligya, paggamit sa ubang kagamitan (mamumuo ug puhunan) nga anaa para sa mag-uuma ug sa matag miembro sa pamilya. Kadaghanan niini naglangkob sa “trial and error“. Kung mapilian na ang tibuok kombinasyon sa negosyo, ang tibuok “Gross Margin” ug ang tibuok kita sa umahan mahimo na nga makwenta. Ang naulahi nanginahanglan sa pag-andam sa inbenrtaryo sa “Fixed asset”. Ang diperensya sa tibuok “gross margin” ug “Fixed Cost” makahatag sa bana-bana sa kita sa tibuok umahan .

Ang plano sa pagbuhat mao ang pag andam ug ihap sa mga butang ug sa panalapi sa pag plano. Ang plano mapahinunot apil na pagtasal sa yuta pagka-angay ug pagpili sa negosyo, plano sa pagpuli-puli sa tanum, ang kalendaryo sa paglihok maoy talamdan sa gikinahanglan nga sangkap, ang pagtasal sa puhunan sa umahan maoy hulagway sa pag trabaho ug pagpadagan sa panalapi ug pag gahin sa negosyo.

Mga Angayang Hinumduman

Gross income: kantidad sa gipatigayong negosyo. I multiply ang gastuhan nga presyo gikan sa umahan nga produkto kung as gasugod ang unang pagbaligya.

Gross Margin - Usa kini ka kasangkapan aron pag-ila kon makagenansya ba
Ang umahan

Gross margin =
Gross income - variable costs

“Enterprise Profitability” - Mao kini ang kwentada sa ginansya human kuhai

Sa “Production Cost”

Variable costs	Fixed costs
Binhi	Tractor
Abuno	Pagkunhod
Sprays	Regular labor
Livestock feeds and biologics	abang
Hired labor	Insurance
Fuel and lubricants	Balay
Miscellaneous costs	Interest / taxes

FARM ENTERPRISE BUDGET para sa mga Pananum

	MONTHS												
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	
Kadaghanon sa abot													
Halin													+ Gross Income
Gasto sa pagtanum													
Abuno													
Pamatay Dangan													
Bagging													
umada sa gasto sa pagtanum													
Pagpamutol													
Pagpangani													
Pamasah													
Ug uban pa...													
Sumada sa gastos													-Variable Cost
													= Gross Margin

FARM ENTERPRISE BUDGET para sa mga Hayup

	BUWAN												
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dev	
Baktin													
Halin													+Gross Income
Mga Gasto sa Kahayopan													
Lawug													
Tambal													
Galastusan sa pagbuhi ug hayop													
Trabahante													
Sumada sa pagbuhi ug hayop													-Variable Cost
													= Gross Margin

5. Ang Pagpangandam Sa Panudlanan Sa Tibuok Umahan

Ang pagplano sa pag trabaho sa umahan usa ka himan nga makatabang pagpalambo sa umahan ug makatabang sa kinatibuk-ang mahitabo sa pag trabaho gilayon.



FARM CALENDAR DEVELOPMENT

Usahon ang tanang galastohan sa umahan ug ilita sa pang-umahang kalendar susama sa mga mosunod nga lakang:

- Ilista ang patigayon - pananum o panghayopan.
- Ilista ang hustong mga buluhaton sa patigayon
- Ibasang mga galastohan sa patigayong panguma o pamuhi, “shade the boxes” ug ipahi-uyon kung kanus-a kini buhaton .
- Sa mga nagkapareha nga mga buluhaton, sumadahon ang tanang gastos/ abot nianang panahuna.
- Sumadahon ang tanang halin/ abot sa gastos sa tibook umahan.

PAMAAGI SA PAGHIMO UG “Labor Profile“

1. Sumadahon ang tanang galastuhan sa suhol nga gikinahanglan kada kalihukan
2. Bahinun ang tanang gikinahanglang tawo nga nagtrabaho sa binulan nga kalihukan.
3. Himuon ang “Labor Profile“ sa tanang kalihukan sa umahan
4. Hatagan ug bili ang serbisyo nga gihatag sa matag miyembro sa pamilya.
5. Susihon ang “Supply and Demand” sa trabaho aron makahimo ug estratehiya aron mahibalu-an ang kulang ug sobra .

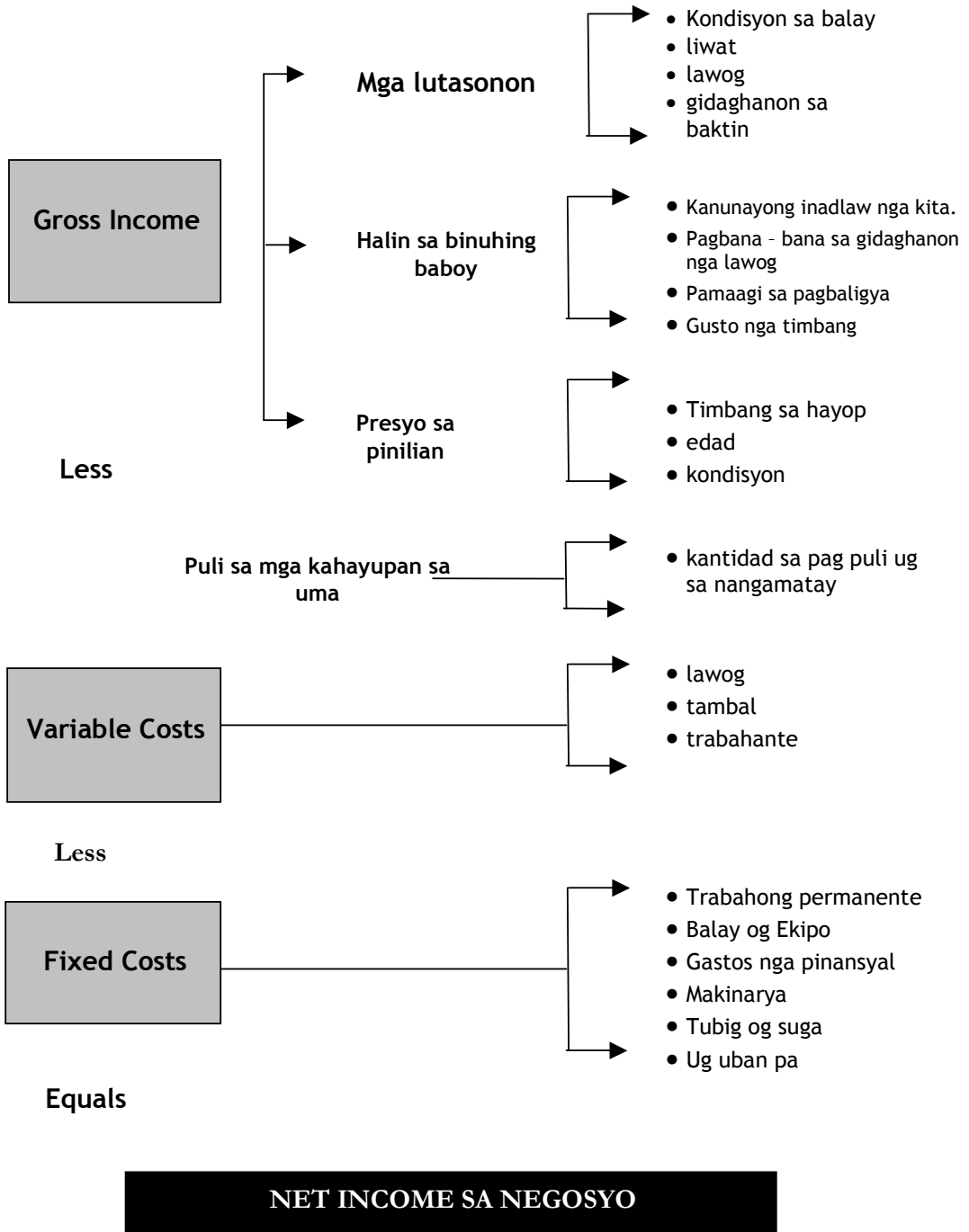
PANALAPI SA TIBUOK UMAHAN - Ang kinatibuk-ang panalapi maoy mopadayag sa ginansya sa umahan ug maoy abot sa puhunan ug nagdumala sa umahan nianang tuiga. Maka hulip usab sa mga galastuhan sa pamilya nga ika bayad sa buhis ug ang nahibilin nga kantidad ipadagan sa uban nga buluhaton sa umahan.

FARM PERFORMANCE MEASUREMENT

Aron sa pagsuta sa resulta sa umahan, kini ang mga mosunod nga lakang :

- Han-ayon ang kasayoran aron makita ang susama nga galastohan sa pangnegosyo sa umahan/ kalendar sa abot ug gastos sa umahan.
- Ilista ang aktuwal nga kasayoran sa pangnegosyong umahan/kalendar sa abot ug ang mga gastos sa umahan.
- Tan awon ang kalainan {positibo ug negatibong kalainan} ug ilhon ang mga hinungdan sa maong kalainan.
- Himoon ang husto nga pamaagi.

MGA HINUNGDAN NGA MAKAAPEKTO SA GROSS INCOME UG GINANSYA SA NEGOSYONG BABOY



F ARM SAFETY PLAN

MANUAL HARVESTING

Ang kahibalo sa saktong panahon sa kagulangan sa usa ka bunga/ tanom mahinungdanon tungod kay kini mo apektar sa kalidad sa gidugayon pag-istar sa merkado ug sa iyang kalagmitan nga matakdan ug mga sakit.

MGA PAHIMANGNO KUNG MAGPUPU UG PRUTAS/UTANON

1. Ang mga prutas kinahanglan ampingan pagpupu ibutang sa hinanigan nga mga basket, balde, bags o kahon.
2. Tanang mga sudlanan ug mga kamot sa mopupu kinahanglan limpyo.
3. Pupuon ang mga prutas /utanon sa saktong pangidaron.

PAGPILI UG PAGKLASE

Mga Pahimangno:

Paughon ang mga Prutas/Utanon sa dili pa pilion ug sihaon

1. Pilion/klasehon ang mga prutas/Utanon sa dili pa hugasan.
2. Kuhaon ang mga lata o hapit na malata nga mga prutas/utanon.
3. Pagsuot ug apron, hairnet, gloves kung kinahanglan.
4. Kuhaon ang mga gisuot nga alahas
5. Mag tener ug igong kahayag/suga ug lamesa para pagpili/pagklase sa prutas/utanon.

PAMUTOS / PAGBANGAN

Sa dili pa ikarga and mga prutas/utanon kinahanglan isulod sa mga :

1. Kahon para prutas
2. Plastic nga sudlan
3. Baskets
4. Kartons
5. Sako

MGA PAHINUMDUM :

1. Palandongan ang napupu nga mga prutas/utanon samtang wala pa pilii ug wala pa maputos.
2. Likayan nga mahulog, malabay o **rough handling** ang mga prutas/utanon.
3. Paggamit ug karomata aron sayon pagbalhin-balhin ang mga produkto.
4. Una-unahon pagpili (pre-sort) ang mga daot , mga dunay sakit, mga linghod ug sobra ra ka guwang nga mga produkto/prutas/utanon.
5. Tanang mga sangkap kinahanglan limpyo apil na ang mga kahon nga sudlanan.
6. Dili hugasan and mga green beans, repolyo, okra, peas, sili ug kalabasa sa dili pa puston.

7. Butangan ug hanig ang mga hait, ug nag kuntod-kuntod nga mga parte sa sudlanan.
8. Limpyohan kanunay ang mga lamesa.
9. Ilabay ang mga biya sa hustong pamaagi.
10. Kuhaa ang mga guwang nga dahon sa cauliflower, head lettuce, ug uban pang mga dahonan nga utanon.
11. Kuhaa ang kinaibaba-wan nga parte sa mga raddish, carrots, beets, turnips ug uban pang mga utanon nga may mga gamut
12. Ayaw paggamit ug mga kemikal nga dili rekomendado o dili aprubado nga gamiton
13. Ilain pagputos ang mga hinog sa mga hilaw.

PAGKARGA

MGA PAHINUMDUM:

1. Dili patungpatungon ang mga prutas/utanon diha sa sudlanan. Paggamit Ug **divider**.
2. Seguroon nga ang sakyanan makalusot-lusot ang hangin aron dili mag-init ang mga prutas/utanon.
3. Pagasutaon nga ang sakyanan walay peligro sama sa nayabo nga abuno, tae sa mga hayop, dugo o baho.
4. Hinloan, butangan ug “disinfectant “ang sawog sa sakyanan kada semana

Sukaranan sa pagplano sa kasiguruhang produkto sa umahan	
Pahimangno: PALIHOG ISULAT ANG MGA TUBAG SA KOLUM BASI SA MGA GIYA NGA PANGUTANA:	
1. Pagdala Ug Pagtipig Sa Hugaw Sa Hayop	
a.	Asa dapit ang maayo nga pagtipig sa hugaw para sa pagbutang sa umahan.?
b.	Usahon pagbutang sa sakto ang hugaw?
c.	. Unsaon pagbutang sa hugaw uban sa abuno?
d.	Unsay angay hinumdoman kung magdala ug hugaw?
2. Isulat Ang Pag-Atiman Sa Hayop Ug Pesticido Ug Abuno (Pagdapat)	
a.	Unsang klase sa pagtambal/pag-atiman ang gihatag sa mga hayup o pananum/utanon?
b.	Pila ang gidaghanon sa tambal nga gihatag ug ang iyang gidugayon sa pag atiman?
c.	Unsa ang husto nga panahon pag undang sa pagtambal/pag-atiman nga gihatag?
3. Pagpagawas Sa Hayop	
a.	Unsaon nato pag alima sa hayop, binuhi ug lasangnong hayop

	pahilayo sa atong propdukto?
4 . Irigasyon Ug Pagdumala Sa Awasan Sa Tubig	
a.	Unsaon pagdumala ang irigasyon sa produkto?
b.	Unsa ang maayong tinubdan sa tubig? Unsaon pag atiman ang suplay sa tubig ?
1. Sanitasyon/Igpamatay Ug Kagaw Nga Kasangkapan	
a.	Unsaon pag “sanitize” ang kasangkapan sa atong umahan? (Kutsilyo pang-ani, Kaing o bukag)
b.	Unsa ang klase sa nga “sanitizer”/igpamatay sa kagaw ang gigamit?
2. Pag-ani ug Human mangani “Handling“	
a.	Ilatid ang husto nga paagi sa pag dala sa presko nga produkto/tanum, utanon ug karne gikan pag-ani hangtud sa merkado: (Pag-ani/pag-ihaw, pagpili, pagputos, pagsakay ug paghipos)
b.	Unsay angay buhaton sa tigdala sa presko nga produkto? Ihulagway ang proseso.
7. Programa sa pagbansaybansay sa mag-uuma ug ang tigdala	
a.	Unsa ang programaha ang tambungan sa pagbansaybansay ? Kinsa ang mo tambong sa pagbansaybansay?
8. Record Keeping and crisis management strategy	
a.	Unsa nga listahan angay taguan sa umahan mahitungod sa maayong kasiguruhan sa pagkaon?
b.	Unsay angay buhaton kon dunay kaso sa umahan kabahin sa krises sa kasiguruhan ?

GOOD MANUFACTURING PRACTICES

MAAYONG PAMAAGI SA PAGGAMA



PASIUNA

Unsa ang GMP?

Ang *Good Manufacturing Practices* o gitawag nga GMP mao ang mga regulasyon ug patakaran nga gimugna sa Food Industry aron maoy giya sa mga manufacturers o magbubuhat ug pagkaon sa pagpatuman sa Food Safety Programs o Programa sa Pampanagang sa Kaayuhan sa Pagkaon.

Ang Food Sanitation mao ang mga pamaagi sa pag:

1. protekta sa pagkaun laban sa mga kontaminasyon
2. pagpreserba sa pagkaon
3. mapugngan ang pagdaghan sa mga kagaw



NGANONG KINAHANGLAN ANG GMP?

Panagang kini aron ang produkto dili makadaut sa panglawas sa mga konsumidor. Kung dili mabinantayon ang usa ka food handler o trabahante, dakung posibilidad nga ang produkto ma butangan ug mga kagaw nga makadaut sa panlawas sa tao. Kini ang gitawag ug Food Poisoning.

Apan kung sundun ang mga pamaagi sa GMP, daku ang kaayuhan o benepisyo ang mahatag niini sama sa:

- Malipayun nga kustomer
- Maayong reputasyon
- Katumanan sa balaod
- Dili dali madaut ang produkto o taas ang kinabuhi sa produkto
- Maayong kahimtang sa trabaho

BACTERIA O KAGAW

Unsa ang kagaw?

Ang mga kagaw gagmay kaayu nga mga mananap nga dili makita sa atong mga mata.

Asa makita ang kagaw?

Ang kagaw anaa kanunay kini sa palibot, sa yuta, sa tubig, sa hangin, sa lawas sa tawo, sa mga mananap, sa mga tanum, sa mga hugaw nga lugar ug sa tanang mga butang.

Unsa ang mga kagaw nga makadaut sa pagkaon?

Kasagaran ang mga kagaw gahatag ug importansya sa palibot. Apan adunay mga kagaw nga makadaut sa pagkaon ug sa tao, mao kini ang:



1. Spoilage Microorganism/**Kagaw nga makadaut sa pagkaon.**

Example ni-ini ang molds sa mga pan o bread molds ug mga gapaaslum sa pagkaon o yeast.

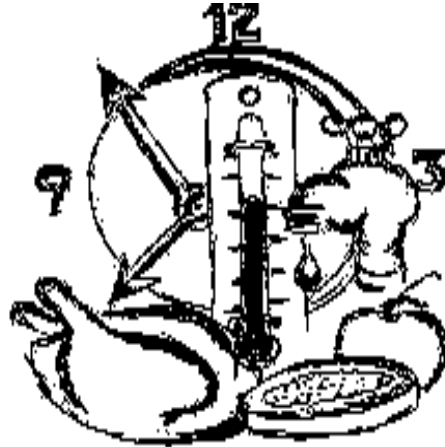
2. Pathogenic microorganisms o **Kagaw nga makadaut sa panlawas o makahatag ug sakit sa mga consumers.**

- a. Mao kini ang makahatag ug sakit sama sa diarrhea o pagtae-tae, sakit sa tiyan, hilanat, pagsuka-suka.
- b. Makuha kini sa pagkaon nga daut o dili mayo ang pagkaprepara, dili ma-ayu nga pagkaluto, hugao nga tubig ug mga gamit sa paggama.

- c. Mas delikado kini kaysa Spoilage microorganisms kay dili mahilbalu-an ang pagkaon nga naay pathogenic microorganisms.
- d. Mudaghan ug motubo ang mga kagaw sa temperatura nga angay ni-ini, sa mga karne, gatas, kan-on ug pagkaon nga basa.

Oras

Gikinahanglan ang hustong Kondisyon sa mga pagkaon ilabi na sa kainiton ug kaumogon kay mamahimong mosanay ang kagaw sa kada 10 minutos. Gikinahanglan nga ang mga pagkaon nga delikado dili mapasagdan nga mabiyaan sa dugay'ng panahon.

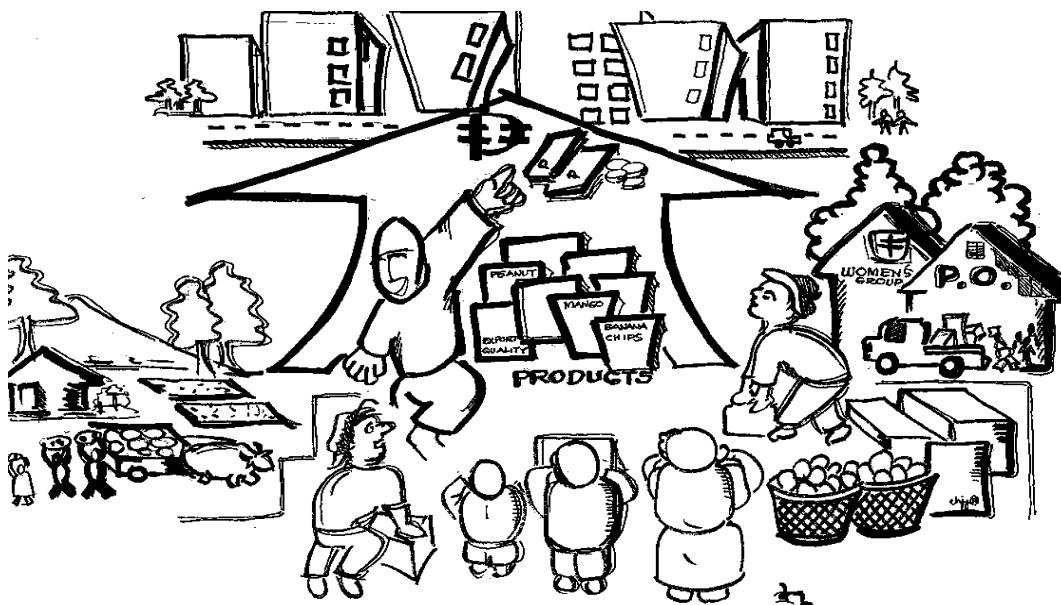


**FOOD SAFETY PROGRAM GUIDE
QUESTIONS:**

COMPANY NAME: _____ ADDRESS: _____ _____ PRODUCT: _____
--

BASIC FOOD SAFETY PLAN FOR PROCESSING	
1. MGA EMPLEYADO	
a.	Una makatrabaho ang empleyado, kinahanglan mouyon sila sa mga pipila ka kinahanglanon: 1. 2.
b.	Una mosugod sa trabaho, ang mga empleyado kinahanglan..... 1. 2.
c.	Unsa ang kanunay nga buluhaton sa panglawas sa usa ka trabahante? 1. 2.
2. PROCESSING AREA	
a.	Unsa ang angay himuon ug dili angayan himuon sulod sa processing area? 1. 2.
b.	Unsay angayan himuon sa tighimo sa pagkaon una mosugod sa trabaho? ug samtang nagtrabaho ug human sa trabaho? 1. 2.
3. PALIBOT SA PLANTA	
a.	Aron mapakgang ug maprotektahan ang planta sa peste, ilaga, abog ug uban pa, gikinahanglan ang palibot sa planta nga . . . 1. 2.
4. PLANT CONSTRUCTION, DESIGN AND MAINTENANCE	
a.	Unsay hustong disenyo/espesipikasyon kung mohimo ug planta? 1. 2.
b.	Unsay mga buluhaton sa pagmentenar sa planta? 1. 2.
5. SISTEMA SA PAGLABAY UG BASURA	
a.	Unsaon paglabay sa mga basura sa planta? 1. 2.
b.	Kapila angayan mulabay og basura sulod sa planta? 1. 2.

MGA GIKINAHANGLAN PARA MABUHI ANG PUNDOK SA PAGPANIMPALAD PATIGAYON



MGA GIKINAHANGLAN PARA MABUHI ANG PUNDOK SA PAGPANIMPALAD

- Ipaambit ang kasagaran nga katuyoan
- Ang plano sa negosyo gi panag-iya ug abagan sa tanan nga stakeholder
- Kusog ang pagsinati sa pag baligya
- Maglihok ang negosyo sa sinugdanan
- Maghimo ug kinaugalingon sistema ug abagan sa grupo
- Sumbanan/Lagdaan sa duwa nga mag basi sa gikinahanglan pag baligya
- Kinaugalingong mekanismo nga makasangga aron motubo ang kaantigo ug kausaban



Ang inpormasyon sa grupo nagkinahanglan ug 3 ka sinabutang puhunan sa daghang kaabag aron malingkawas sa mga babag sulod sa korporasyon. Kini naga lakip sa kadaghanan sa mga mosunod nga pulong:

PULONG SA PAG PORMA SA PUNDOK PAGPANIMPALAD

PULONG 1 - Pagpalambo Ug Pauswag Sa Negosyong Nga Gihunahuna

LAKANG 1 - Patas-an ang hunahuna sa komunidad basi sa katilingbanong kalihukan

- Ilusad ang pagpauswag ug mangampanya nga maka benepisyo ang nag trabaho o ang paghulat sa negosyo kauban sa **SUCCESS STORIES ETC.**
- Mangitag tawo nga inila sa katilingban/negosyante nga maka agak pag pangumpanya sa kinauyokang kampeyon sa laban.

LAKANG 2 - Mag Hugpong ug grupo nga interesado sa negosyo (basi sa “constrain”)

- Ilhon ang gikinahanglan aron makab-ot ang sama niini: Dili mapuslan ug dili malig-on ang trabaho/abot, Dili pahulaman ang usa ka produkto o serbisyo, menos ang kalidad sa usa ka produkto, taas o dili ma kompara ang presyo sa produkto , Market development, ug uban pa
- Ilhon ang pag-abag nga gikinahanglan sa pag sugod sa negosyo: “legal” nga tabang, Pag-ugmad sa kooperatiba, “Feasibility study”, Plano sa negosyo, Plano sa panlapi, ug uban pa

LAKANG 3- Basi sa negosyong gihunahuna

- Subayon pag usab ang kasayran sa taboan ug ang mahitabo sa kaatbang nga grupo sa ilang katakus/kapasidad

LAKANG 4- Hulagway sa taboan ug ang kapaninguhaan sa pagtasal

- Ilista ang mga maayong idiya sa negosyo ug suta-on kon kini makasugakod ug molahotay
- Suta-on kung ang grupo ganahan sa pamaagi sa pamatigayon pinaagi sa hinogpong nga hiyas
- Magmugna ug maayo nga baruganan sa pamala-ud ngadto sa organisasyon
- Ipadayag and tumong sa mga kaayuhan sa mga miembro

LAKANG 5 - “Internal viability “ ug pakisusi sa mga kaayuhan benepisyo

- Pakisusi sa kahimoan aron pagdani sa labing daghang patigayon sa sector

Kon kini nga pagtu-on dili pa hipno, ang grupo mo susi pag-usab sa idiya sa pamatigayon. Kon kini nga pagtu-on gapakita sa piplano nga ang hinugpong mahimo, ang grupo mopadayon sa sunod nga lakang.

PULONG 2- Coordination Of Pre-Formation And Preparatory Activities

LAKANG 1 - Mohimo ug tigum diha sa organisasyon

- Magpili ug ngalan sa grupo, lugar ug opisina
- Isaysay sa pundok ang panglantaw, damgo, ug ang katuyo-an sa negosyo
- Magpili ug temporaryo nga opisyal ug mga hunta
- Mag andam sa mga gikinahanglan nga dokumentong legal aron ma mugna ang hinugpong nga patigayon;
- Magplano ug magtukod sa sugod -pinansyal;
- Pagbansay sa mga sakop sa grupong negosyo; ug
- Pagsiguro sa legalidad sa kalihokan.

PULONG 3- Organization And Start-Up Of Collective Enterprise

LAKANG 1. E-ORGANISA ANG PUNDOK NGA PATIGAYON

- Andamon ang By-laws ug ang mga uban pang mga dokumento
- Planohon ang operayon sa patigayon
- Planohon ug e-organisa ang patigayon
- Planohon ug e-orgainze ang start-up financing
- Maglusad ug mga training/coaching sa mga staffs ug mga miyembro sa pundok-patigayon
- Siguradohon ang legalidad sa maong pundok

LAKANG 2. PAGHIMO SA TINUIG NGA TIGUM

- Dawaton ug aprobahan ang Constitution and by-laws
- Dawaton ug aprobahan ang Plano sa Patigayon
- Mopili og mga membro sa Board of Director o Hunta Direktiba o mga opisyaes

PULONG 4 - PAGPALAKAT SA PONDOK

- Gikinahanglan ang makanonayong pagtudlo aron mahatagan ang pondok og duso sa pagpalambo sa negosyo.

H iman aron masukna ang kahipno sa ideyang pagpatigayon

Ang resulta sa imong pakisusi ma-plot diha sa “cost-benefit assessment grid” aron malantaw nimo kung asa ang kahigayunan mptalay/mahisakup.

Taas			
COSTS kasarangan			
mubo			
	Taas	kasarangan	mubo

KAAYUHAN

b) Strategic Fit (Paagi)

Ang larawan sa hiniusang patigayon matino/mahibaluan pinaagi sa iyang mga produkto, mga customers, ug ang “geographic markets” Aron magiyahan ang direksyon sa usa ka patigayon ug mahibaluan ang mga produkto, ang mga pumapalit, ug ang nagkalainlaing hut-ong sa mga pumalitay.

Mga pangutana:

- Unsa kapareha ang mga bag-ong produkto itandi sa mga produkto nga anaa karon?
- Wala ka pareha ang mga bag-ong merkado para sa mga bag-ong produkto ikompara sa merkado nga imo karong gibaligyaan?
- Unsa ka pareha ang kapasidad sa produksyon o mga pamaagi ikompara sa imong produksyon karon
- Unsa kapareha ang mga pamaagi pagbaligya ning mga bag-ong produkto ikompara sa imong ginahimo/gigamit?
- Unsa kapareha ang mga tawo ug mga kahanas nga gigamit ning mga bag-ong produkto ikumpara sa mga produkto karon?
- Unsa man ang sukdanang gidaghanon/tubo ug ginansya ikompara sa imong nakab-ot karon?

Kung ang pundok bag-o o pagatukuron pa, ang usa ka pakisusi (assessment) pagahimoon basi sa mga lagmit nga mga manag-iya/moapil sa patigayon. Kung dunay daghang kaparehas/susama niining mga aspeto sa itaas, suod ang **strategic fit**; kung daghan ang nagkalahi, nagkalayo sab ang “fit”

Strategic Fit Rating (saktong stratehiya)	Laraw
Taas	Daghan ang kaparehas kay sa kalahian tale sa produkto nga Karon ug sa mga itanyag nga produkto/idiya sa negosyo
Kasarangan	Balansi ang kapareha ug kalainan
ubus	Daghan ang kalainan kay sa kaparehas tale sa mga produkto Nga karon ug mga igtatanyag nga produkto o mga hunahuna Sa negosyo .

C.) Kalisdanan sa Pag-implementar

Ang kalisud nga masinati sa pagpasiugda ua mga bag-ong produkto nagkatakdo sa daghang kausaban (kabag-ohan) nga gikinahanglan para sa bag-ong palakat. Kung daghang kausaban, daghan sab ang kalisdanan; Kung minus ang kausaban, diyutatay sab ang kalisdan.

Lain nga tipik nga mopiho sa gidaghanon sa kalisdanan mao ang gidaghanon sa kontrol nga pagahimoon sa mga mopatuman niining mga kausaban. Kung daghang kontrol ngapahimoon, minus ang kalisdanan, kung diyotay lamang ang kontrol, dako-dako pod ang kalisdanan.

MGA PAMAAGI/PANGUTANA:

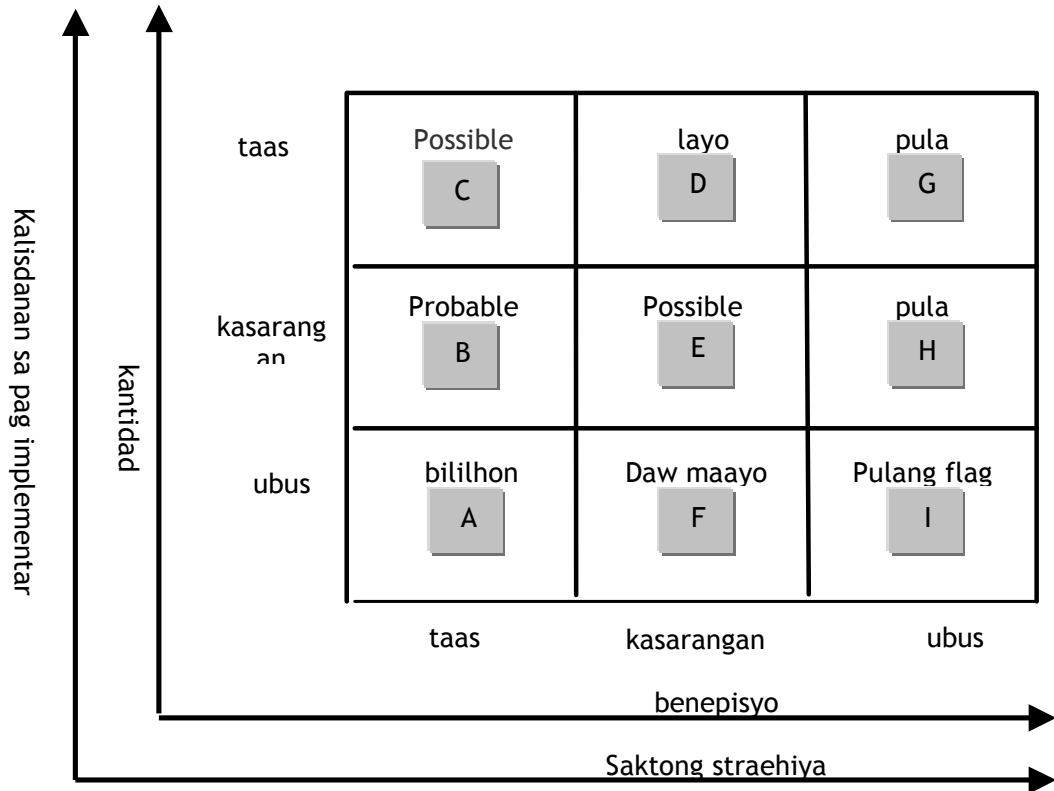
- Unsay gidaghanon sa mga gikinahanglan nga kausaban niining mga mosunod, aron mapasiugda ning bag-ong produkto?

Nag-una/Pasiuna nga mga kalihukan	Kausaban/Gidak-on sa kausaban
Inbound	
Palihok	
Outbound	
Pagbaligya	
Human sa Pagbaligya	

- Unsay gidaghanon sa kontrol/pagdumala nga imong mahimo mahatungod niining mga kausaban pag-implementar niining higayuna? Mahimo ba nimo ang mga kausaban o nagkinahanglan ka ug lain nga mohimo niini?
- Pinasikad sa imong tubga sa itaas, tinoa kung taas o kasarangan o ubaos ba ang kalisdanan pag-implementar.

D.) Pagbana-bana sa Kahigayunan

Mopatigbabaw ang gasto-benepisyo ibabaw sa stratehiya u gang kalisud pag emplementar maoy tagana aron molambo ang katuyuan nga mahimo sa kada oportunidad ubos sa pag tu-on pag-usab.



Ang paghatag ug bili sa Oportunidad

A	Ang maayong oportunidad Ubos ang presyo, Taas and benepisyo Maayo ang paagi Sayon e implementar	B	Malagmit Taas ang presyo Daghan kalisdanan sa pag emplementar
C	Taas kaayo ang presyo Taas ug kalisdanan pag implementar	D	Kanunay taas kaayo ang hulagway Grabe ang risiko
E	Posible Kasarangan sa tanan 4 ka dapit	F	Posible nga Mahitabo Magsugod pag suroy gikan sa stratihiya sa negosyo Mag dala ug minos ug benepisyo
G	Resgo		
H	Molapas kanunay sa 4 sumbanan		

Sumbanan unsaon pag sabotsabot ug pag gamit sa kahigayunan pag tasal

Unang sumbanan : Kahigayunan nga nalakip o nahaapil sa Quadrant D.

Unsa ang mga kalihukan sa dili pa ipadayon ang mga kahigayunan?

- Mga pamaagi nga haum sa estratehiya sa inyong patigayon (Lakang sa wala)
- Mga pamaagi sa pagpakunhod sa galastuhan (Usa o duha ka lakang paubos)
- Mga pamaagi para maminusan ang kalisud sa pag implementar

Ikaduhang sumbanan: Kahigayunan nga nalakip sa Quadrant B o Quadrant F

Mga posibling mga kahigayunan . Ang kahigayunan maoy mohatag ug makatarunganong benepisyo ug galastuhan. Haum kini sa mga direksyon sa usa ka organisasyon ug mapatuman sa igong kasayon. Kining mga kahigayunan atong makab-ot apan gikinahanglan nga ipasibo ug ipaha-um sa mga sunod nga mga lakang.

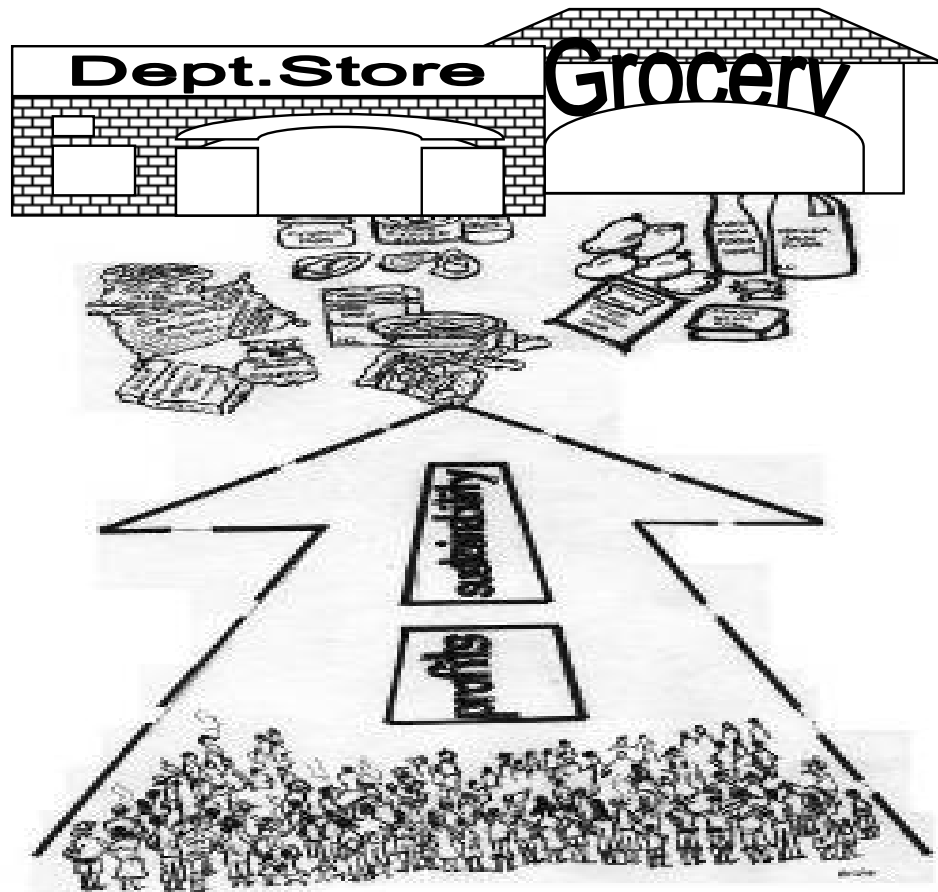
Ikatulong Sumbanan: Kahigayunan nga nalakip kini sa Quadrant C o E

Mga ubang kahigayunan. Ang galastuhan mapakunhod o mapatuman sa igong kasayon. Ang uban nga mga hipno o haum o sibo nga stratehiya, gikinahanglan usab. Uga kini gakinahanglan ug makutihong lihok. Mao kining angayan o maayong mga ideya para sa mga umaabot nga kaugmaran.

Ika-upat nga sumbanan: Kahigayunan sa Quadrant G,H,I

Dili kini haum o lakip sa kahigayunan bisan paman sa kaayo, apan ang mahimong hulga o benepisyo huyang kaayo, ug pinugos nga pagpahaum.

TAMDANAN SA PAGHIMOG PLANONG PAGPATIGAYON



Giya Sa Paghimog Planong Pagpatigayon O Planong Pangnegosyo

Ang planong pangnegosyo usa ka lakang nga pagahimoon sa dili pa pagasugdan ang usa ka negosyo. Makatabang kini aron pagsiguro nga maong negosyo malungtaron ug makadugang sa panudlanan sa mag-uuma.

Ang matuod nga negosyante dili gayud magdalidali sa iyang hukom pagtukod ug negosyo hantod nga masayran niya ang mga gikinahanglan o mga kinahanglanon ilabi na gayud sa panalapi nga gikinahanglan.

Kining hugna-a magahatag ug giya sa mga mag-uuma sa pag giya kanila sa pagmugna ug usa ka plano sa dili pa magnegosyo.

Ang tuyo niining hugnaa mao nga ang magbabasa makahimo niining musonod:

- Nga makab-ot ang kabilihon sa usa ka plano.
- Nga masabtan ang mga parte o mga elemento sa usa ka plano.
- Nga makahatag ug giya o katin-awan sa maguuma pagkab-ot sa maong nagkadaiyang elemento.

Unsa man ang planong pangnegosyo?

Usa ka paagi sa pagpahibalo sa usa ka negosyo nga nagkinahanglan man ug puhonan o kadtong aduna nay puhonan.

1. Usa kini ka lakang sa maayong pagpadagan sa negosyo.
2. Ang plano adunay klaro o tinud-anay nga tumong ug katuyuan ug damgo nga mahimong sukdanan o sumbanan sa pagpadagan.

MGA PANGUTANA ARON PAGHATAG UG DUGANG GIYA SA MAG-UUMA O GRUPO SA MAG-UUMA SA PAGMUGNA UG PLANO.

1. Nganong magsulat man ug plano?
2. Para kang kinsa man ang maong plano ? Ug kinsa ang mohimo niini?
3. Kinsa man ang angayan magmugna sa mga damgo, tumong, ug mga tinguha sa maong negosyo.
4. Unsa may mga tinguha sa mga nagdumala sa negosyo nga sila mosanga ug laing produkto.?
5. Unsa may mga kalainan sa imong produkto itandi sa uban?

Mga elemento o parte sa usa ka maayo nga plano.

1. Executive Summary
2. Context
3. Company's Profile/History
4. Strategic Framework

5. Values & Principles
6. Organization Structure
7. Product/Services
8. Marketing Plan
9. Operations
10. Organization/Management/HRD
11. Financial Plan
12. Implementation Plan
13. Annexes

Executive Summary (hinipos/linaktod nga kalangkuban o kasubayan sa tanan).
 Kini nagapakita sa kabililhon ug nagmatuod nga ang gipamuhunan makakab-ot ug maayong panalapi.

MGA PANGUTANA MAGHATAG UG GIYA PAGMUGNA NIINI:	NGA SA TUBAG
1. Unsaong klase sa negosyo nga imong pagatukuron? Kini makatubag ba sa gikinahanglan sa mga katawhan?	
2. Unsa ang mga nagkadaiyang hulagway sa imong produkto ug ang iyang gidaghanon?	
3. Unsaon ug asa man ang imong merkado o hatdananan sa imong mga abot?	
4. Sa unsang paagiha nga ang negosyo nakahatag ug katagbawan sa mga katawhan?	
5. Kinsa man ang imong pagabaligya-an?	
6. Unsaon nimo nga ang produkto makakumpitensya sa uban?	

7. Unsay imong mga pamaagi sa pag baligya sa imong produkto?	
8. Ipasabot ang imong paghan'ay sa porma sa maong grupo?Ang mga tawo nga nagdumala niini ug ang mga tagsa-tagsa nga buhat?	
9. Pila man ang imong gibana-bana nga ginansya basi sa imong gitumbok?	
10. Pila man ang kantidad nga imong gikinahanglan aron makasugod sa negosyo.	

Context (Kinatibuk'ang kahulogan). Mga nagpaluyong hinungdan ngano nga ang negosyo angay'ng mugna-on.

Company's Profile (Hiniusang impormasyon/ unod sa Negosyo). Mga impormasyon kabahin sa nanag-iya sa negosyo).

MGA PANGUTANA ISIP GUIYA SA PAGMUGNA UG COMPANY'S PROFILE:	TUBAG:
1. Unsay tipoha sa negosyo nga imong pagatukuron? Ingon ba niini? Processing, trading, farming, distribution, service, NGO, LGU.	
2. Unsay produktoha ang imong himuonon?	
3. Kinsa ang tag-iya o mga tag-iya sa maong negosyo?	

4. Unsay Ngalan, Asa makit-an, ug unsaon pag tawag kanila?	
5. Kanus-a pagatukuron ang maong negosyo?	
6. Unsay porma o tipo sa nga gipanag-iya sa negosyo? Susama ba niini: Family business, Corporation, Cooperative, Collective Enterprise.	

Strategic Framework (Lig’ong Haligi isip sumbanan). Mga dugukan’g pamaagi nga pagasubayon sa mga tagdumala sa negosyo.

Values & Principles(Kinaiyang angay’ng tutokan). Mga bililho’ng baruganan sumala sa naandan.

Organization Structure (Ang kahan’ayan sa porma o dagway sa grupo).

Products/Services (Ang bunga o produkto nga himuon sa grupo o dili ba pagpangalagad).

Marketing Plan (Mga laraw sa pagpamaligya o paniyanggi).

Operations (Ang pagpalihok o pagpadagan sa negosyo).

Organization/Management/HRD (pagdumala, pagpalambo sa mga tawo sakop sa grupo).

Financial Plan (Mga laraw sa panalapi o pamuhunan).

Implementation Plan (Mga laraw sa pagpadagan o pagpalakat).

Annexes (Mga dugang pagdugtong o apas sumpay sa mga palid sa unahan aron makab-ot ang kahingpitan o kinatibuk-an sa laraw).

S trategic Framework



1. UKAY - UKAY SA KAHIMTANG	TUBAG
Mga Pangutana nga angay tubagon:	
<ul style="list-style-type: none"> • Kumusta man ang kasamtangang kahimtang karon sa akong patigayon sa pagpanguma? 	
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Unsa man ang mga nangagi ug kasamtangang nanghitabo sa palibot sa akong patigayon sa panguma? 	
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Unsa man ang mga panghitabo o mga butang nga nakaapekto sa kahimtang sa akong patigayon/panguma? 	
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Unsa ang mga kasamtangang kapaninguhaan o bahandi nga ania karon sa akong palibot/ komunidad/ o katilingban? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Infrastruktura nga anaa ▪ Kapanginabuhian ▪ Serbisyo Sosyal ▪ Kalikopan ▪ Local Governance 	
Dugang pagsuta sa kasamtangang kahimtang ginamit ang SWOT ANALYSIS	
Mga Pangutana:	
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man ang mga kusog sa akong patigayon/panguma? 	Strength

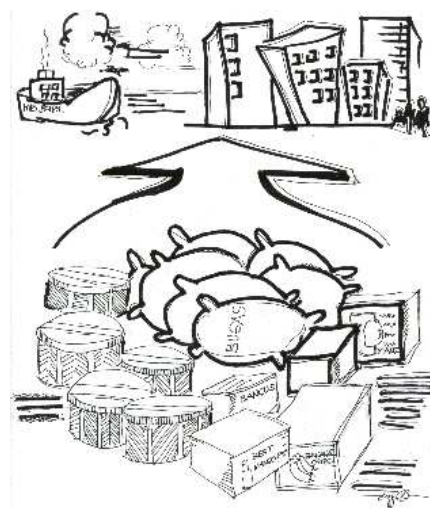
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man ang mga kahuyang sa akong patigayon/panguma? 	<p>Weakness</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa ang mga kahigayonan sa akong patigayon/panguma? 	<p>Opportunities</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa ang mga hulga sa akong patigayon/panguma? 	<p>Threats</p>
<p>2. PAGHIMO SA AKONG PANGLANTAW</p>	
<p>Pinasikad sa kasamtangang nahitabo sa akong patigayon/panguma</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man ang akong Panglantaw/ Damgo nga gusto nako mahitabo sa akong patigayon sa panguma? Unsa man ang gustong kab-oton sa akong patigayon sa panguma? 	
<p>3. PAGHIMO SA AKONG MGA KATUYOAN</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man ang mga katuyoan sa akong patigayon sa panguma? Ngano man nga namugna ang akong patigayon sa panguma? <p>Note: Iapil sa paghulagway sa imong katuyoan ang mga kinaiya ug ang mga prinsipyo sa imong patigayon/kaponungan apil usab ang paghulagway sa produkto, merkado niini, pagdumala ug ang mga tawo nga nahiapil sa patigayon.</p>	
<p>4. PAGHIMO SA AKONG MGA TINGUHA</p>	

<ul style="list-style-type: none"> • Unsa ang akong mga tinguha nga mahimong epekto sa akong patigayon? 	
5. PAGHIMO SA MGA TUMONG	
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa ang mga tumong sa akong patigayon / kapunongan? <p>Note: Kinahanglan “SMART” ka sa paghimo sa imong mga tumong</p>	
6. PAGHIMO SA MGA STRATEHIYA	
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man ang mga lakang nako pagkab-ot sa akong mga damgo/ panglantaw? 	

A ng Imong Produkto

Ang produkto mao ang pinaka-importante ug mao'y pinaka-uyok sa pagbaligya ngadto sa Merkado.

Ang mga himan sa paghulagway sa imong produkto

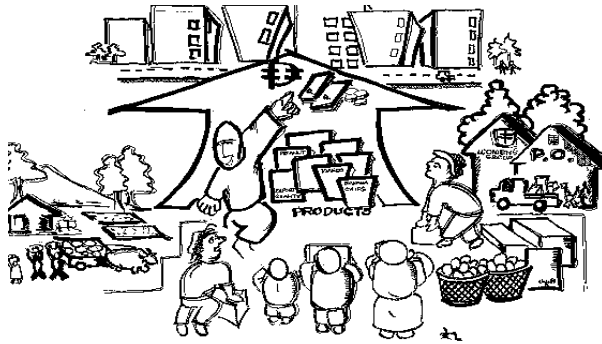


Pananglitan

KINAIYA SA PRODUKTO						
Produkto	Kasamtan gan nga produkto	Giplano nga produkto	Unsa'y mga hulagway sa imong produkto	Benepisyo ug kapuslanan	Bintaha sa imong kakompetensya	Hulga sa imong kakompetensya
MANGO PROCESSING COMMUNITY						
Mango	presko	Dried mango	Bu-ok, tubigon, tam-is	Sustansyado, natural ang lami, daghang bitamina	Nagamit og GMP, walay dugang aditibo, gamay'g asukar	Establisado og guibaligya na sa mercado
		puree	Mas natural ang kalami	Sustansyado, natural ang lami, daghang bitamina	Nagamit og GMP, walay dugang aditibo, gamay'g asukar	Establisado og guibaligya na sa mercado
BOL-ANONG BUGAS						
Bugas	Dili - organic	organic	Tibouk nga lugas	Organic	Walay halong kemikal	wala

P

Iano Sa Pag-Merkado



Ang paghimo ug plano unsaon pagmerkado ang atong produkto maoy usa sa pinakaimportanteng kabahin sa pagpreparar ug Plano sa Pagnegosyo.

Dinhi atong pagahisgutan kon asa nato ibaligya ang maong produkto, kinsa ang atong

gitumbok nga mga mamalitay, pila man ang presyo ug sikinsa ang atong mga kakompetensya. Kining tanan atong himoon aron atong mahibaloan nga kon pinaagi niini ato ba nga mapalambo ang patigayon.

Sa unahan, atong tubagon ang mga sumbanang pangutana ug himoon nga mga kahimanan nga gidisenyo alang sa usa ka plano unsaon pag-merkado ang usa ka produkto.

MGA PANGUTANA	TUBAG
Asa nako ibaligya ang akong produkto ?	
Sikinsa ang akong gitumbok nga mamalit niini ?	
Kon akong ibasi sa populasyon sa Bohol unsa kadaghanon ang akong gitumbok nga mamalitay ?	

Sa unom (6) ka bulan nga gidugayon pila ka porsyento niini ang akong makuha nga mga mamalitay ?	
Ug sa lima (5) ka tuig pila man usab ?	
Unsa ang anaa sa akong produkto nga makadani kanila nga dili mopalit sa uban ?	

GITUMBOK NGA MERKADO UG MGA MAMALITAY

MARKET	DESCRIPTION	KLASE SA MGA MAMALITAY	KASAMTANGAN NGA MGA GIKINAHANGLAN	MGA ANGAYANG GIKINAHANGLAN
Dried Mango Local Market	Mga kasarangang mamalit Konsyus sa panglawas	Walk-in Pasalubong kiosks Resorts	Tam - is In small packs Pang - snack og pasalubong	Walay kemikal Gift packs
Rice Regional Market	Konsyus sa panglawas, mga mangonay og bugas na edad(2yrs up) Kasarangan on taas nga mga merkado	SM, Makro, Ayala, Gaisano, Restaurants	Nindot nga balot Bulk packs 866 kgs/day (5% of the potential regional rice consumption) Walay kemikal	Organic certification SA 8000 certification Sustansyado kaysa ubang bugas 17,338kg/day (.5% of the total regional rice consumption)

Aduna na bay lain nga nagahimo ug susama sa akong produkto? Ug kinsa kini sila ?

COMPETITOR'S PROFILE				
PRODUKTO	LUGAR NGA GIBALIGYAAN	MGA KAHUYANGAN	MGA KUSOG	KALAMANGAN 1 - 10 (Ubos,igo-igo, taas)
Pananglitan: Dried Mango	Mga supermarkets	Sinagolan ug mga daut nga klase sa dried mango	Maayo nga pagkaputos ug nindot nga " labels "	7

Unsa ang akong himoon mga stratehiya aron ang akong negosyo makasulod sa akong gitumbok nga merkado?

MGA STRATEHIYA SA PAGMERKADO SA PRODUKTO				
PRODUKTO/ MERKADO	STRATEHIYA SA PRODUKTO	STRATEHIYA SA PRESYO	STRATEHIYA SA LUGAR UG PAG-APODAPOD	STRATEHIYA SA PAG-INDORSAR
Pananglitan : Dried Mango	Tam-is ug anaa ang natural nga lami sa manga	Ubos ang presyo kay sa anaa na sa merkado	Mohatud sa produkto ngadto deretso sa lugar sa dinagko nga mga mamalitay	Mosalmot ug mga " Agri-fairs & Exhibits "

Unsa nga mga lakang ang pagahimoon aron maindorsar ang produkto sa gitumbok nga merkado?

Product: Dried Mangoes				
POSSIBLE PROMOTION CHANNEL	IS THIS THE RIGHT ONE FOR ME?		ESTIMATED COST (PhP)	
	YES	NO		
Magazines	/		4,000	
Pagmantala sa basahon	/		3,000	
Radyo	/		1,000	
Event Sponsorship		/		
Flyers	/			
pagpanghatag		/		
Pinaagi sa koreyo	/			

Pagpangunay sa pagbaligya	/		
Yellow Pages	/		
Banner Advertising (online)		/	
Business Cards	/		
Telebisyon		/	

P lano Sa Kahinguhaa'g Katawhan



Kining maong hugna naghatag ug giya sa mga tawo nga mopadagan sa patigayon. Kinahanglan nga hatagan ug kabug'aton ang kapasidad sa usa ka empleyado o sakop.

Ihulagway nga ang imong patigayon nanginahanglan ug katawhan nga adunay igong kahibalo/kahanas aron magmalampuson. Ipakita sa mga mosunod nga linya ang mga kaubanan og ang ilang tagsa - tagsa nga kasinatian.

MGA PANGUTANA	TUBAG
Kinsay mga kadagkoan nga modala ug unsa ang ilang mga kasinatian?	
Kinsa ang naglangkob sa mga BOD/BOA's?	
Kinsa ang mga propesyonal nga magtatambag (Susama sa abogado, akawntant)?	

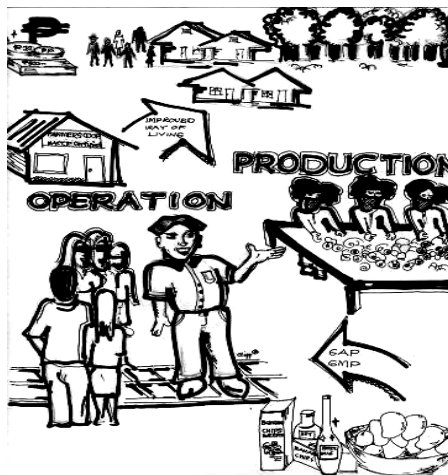
GINSAKPAN: (Panig - ingnan)

KAAKOHAN	REGULAR 0 KONTRAKTUAL	SUHOL	KAAYUHAN	KAHANAS/KASINATIAN
1				
2				
3				
4				
5				

P

Iano Sa Pagpadagan

Atong isaysay ang atong mga plano sa kalamboan. Unsay mga lakang ug mga estratehiya nga pagahimuon aron molampos ang gihunahuna nimong negosyo. Kini nagalangkob sa mga lakang /proseso paghimo sa produkto, mga ekipo nga gikinahanglan, mga katawhan nga maoy moplano ug mo implementar sa pagpadagan sa patigayon.



1. Unsay kasamtangang hulagway sa imong produkto/serbisyo karon ?

PRODUKTO (Makita, mahikap)	SERBISYO

2. Unsay mga materyal nga kinahanglanon ?

3. Unsay mga lakang sa pagproseso ? (Ihulagway ang materyal nga gamiton, mga tawo nga gikinahanglan)

MGA LAKANG	MGA GALAMITON	PILA KA TAWO

4. Unsay mga babag nga motumaw nga kaya ug dili kaya nga sulbaron ?

MGA BABAG NGA KAYA SULBARON		MGA BABAG NGA DILI KAYA SULBARON	
MATERYAL	LAKANG (PROCESO)	PILA KA TAWO	BALOR

5. Ihulagway ang materyal nga gamiton, mga tawo nga gikinahanglan ug pila ang balor matag lakang sa maong proseso.

6. Unsay mga kinahanglanong puhunan ug pamaagi pagbaton niini

Kinahanglanong puhunan	Pamaagi sa pagbaton
A. Yuta (Land)	
B. Permanentent Istruktura (Building)	
C. Makinarya/Ekipo (Machinery)	
D. Uban Pa (Others)	

7. Mga kinanghalanon nga ekipo, tipiganan (storage) sa maong patigayon ug balor sa maong ekipo.

MATANG SA EKIPO	BALOR (Php)

7. Unsay himoon aron makontrolar o' mamentinar ang kalidad sa produkto ?

8. Pila ang kasagaran nga abot basi sa kadak-on sa yutang gitikad/kapasidad sa ekipo nga gigamit?

9. Nag-aplay kaba ug paseguro (Crop/ Property Insurance) sa imong tanom o propidad? Ug naa, unsang klaseha sa paseguro?

P lano'ng Pangpinansyal



Usa kini ka plano nga importante kaayo sa usa ka planong pangnegosyo. Mao kini maghatag kanimo ug giya sa ekonomikanhong kalambuan sa imong negosyo. Pinaagi niini, imong mahibaw-an kon pilay imong makuha nga abut o ganansya diha sa imong pagnegosyo o kaha kon magmalungtaron ba ang usa ka negosyo.

Mga mahinungdanong butang nga angay hinumduman sa paghimo ug plano pangpinansyal:

MGA PANGUTANA	TUBAG
1. Unsa man ang imong giplanohan nga negosyo?	
2. Unsa man ang gidak-on niini?	
3. Pila man ang gikinahanglan nga kwarta aron makasugod ka ug makalahutay sa imong negosyo?	
4. Unsa man ang gidaghanan sa imong produksyon?	
5. Aduna bay maayong “market” ang imong produkto?	
6. Pila man ang tanang gasto sa paghimo sa maong produkto?	

7. Sa imong bana-bana pila man ang kinatibuk-ang halin sa produkto nga imong gibaligya?	
8. Pila man ang imong gibana-bana nga makuhang ginansya diha sa imong pag negosyo?	
9. Angayan ba kining imong negosyo ipadayon?	

ANG MGA MOSUNOD MAOY GITAWAG UG “SUMMARY OF FINANCIAL PROJECTIONS”

	1 st year	2 nd year	3 rd year
Net Sales	P	P	P
Gross Margin	P	P	P
Margin/Sales (%)	%	%	%
Net Income after tax	P	P	P
Return on Equity	%	%	%
Return on assets	%	%	%
Current Ratio	_____ :1	_____ :1	_____ :1
Quick Ratio	_____ :1	_____ :1	_____ :1
Debt-to-Equity Ratio	_____ :1	_____ :1	_____ :1
Debt Ratio	_____ :1	_____ :1	_____ :1

**1. CASH FLOW STATEMENT TOTAL
(INGON NIINI ANG PORMA)**

Cash Receipts	Month A	Month B	Month C
Sales (Halin)			
Loans (Utang)			
Investments			
Suweldo			
Total Receipts			
Less: Disbursements			

Wages (Sweldo) Advertising Insurance Rent (Abang) Uban pa... 1. _____ 2. _____ 3. _____			
Total Disbursements			
Net Cash Balance			

2. BALANCE SHEET: KINI NAGPAKITA SA LARAWAN SA NEGOSYO DIIN GIPADAYAG ANG MGA GIPANAG-IYA BATOK SA GIPANG-UTANG.

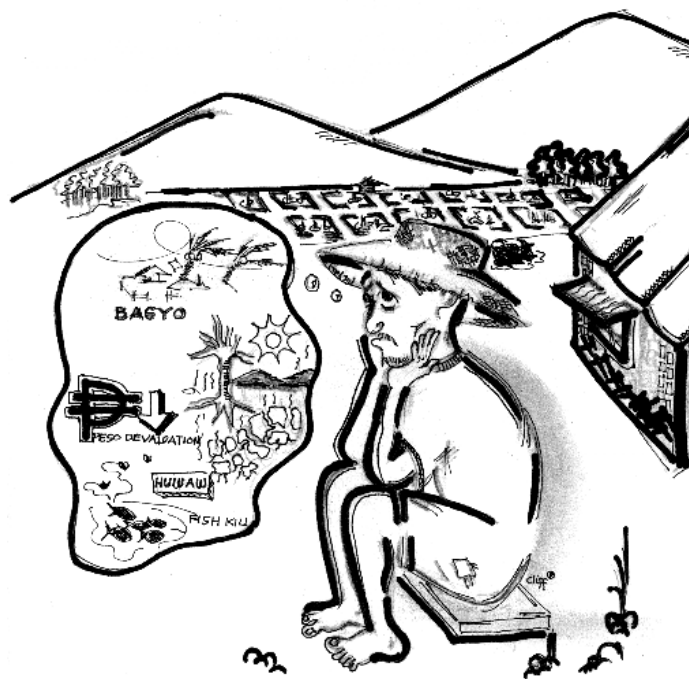
Current Assets:	Current Liabilities:
Fixed Assets	Long Term Liabilities
Other Assets:	Total Liabilities
Total Assets	Shareholders Equity

Shareholders Equity= Total Assets - Total Liabilities

3. INCOME STATEMENTS: KINI NAGPAKITA SA KITA O GANANSYA SA MAONG NEGOSYO. USAHAY MAGPAKITA KINI UG PAGKA ALKANSE.

ITEM	YEAR 1	YEAR 2
Sales (Halin)	P	P
Salary (Suweldo)	P	P
TOTAL REVENUE	P	P
Less: Expenses		
Variable	P	P
Fixed	P	P
TOTAL EXPENSES	P	P
PROFIT(LOSS)	P	P
(Taxes owed)	P	P
PROFIT (LOSS)AFTER TAXES	P	P

Pagdumala Sa Resgo O Walay Kasigurohan



MGA PANGUTANA	TUBAG
<p>1. Unsa ang RESGO? Ang walay kasigurohan? Paghatag ug ehemplo.</p>	
<p>2. Sa pagpanguma, unsa ang mga epektibong paagi aron malikayan kini?</p>	

<p>3. Unsay tinubdan sa Resgo o pagkawalay kasiguruhan?</p>	
<p>4. Palihug sa paghagpat sa mga klase sa resgo . Pagbutang ug ehemplo.</p>	
<p>5. Unsay sagad gilauman sa mag-uuma nga mahitabo ugma damlag bisan kini dunay Daghan ug kakulian?</p>	
<p>6. Unsa ang mga lakang o estrateheya nga himo-on aron malikayan ang mga resgo?</p>	

7. Ang mga solusyon sa resgo sagad magrupo sa tulo, kini ang mosunod: produksyon, pagbaligya ug pinansyal. Isulat ang tubag sa tableta nga gihulagway ang mga solusyon sigun sa kasamtangang resgo.

GIDAK-ON SA LUNA	KASAMTANGANG RESGO	MGA SOLUSYON
Produksyon		
Pagbaligya		
Pinansyal		

8. Unsa ang mga pamaagi aron nga ang resgo mahimong basihan sa paghimo ug plano sa pang-uma.

Tubag:

Planong Implementasyon

Ang kalampusan sa usa ka negosyo nagdepende kon unsa ka kongkreto ang pag-himo sa plano kon unas-on kini pag-implentar diha sa mga kalihukan sa negosyo.

Ang musonod mao ang mga giya aron maoy atong mamahimong sumbanan sa paghipno niining atong nilangkob nga plano.

<ul style="list-style-type: none"> • Base sa imong plano, unsa man ang imong tinguha (goal)? 	Tinguha (goal) <hr/> <hr/> <hr/>
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man sad ang imong mga tumong? 	Mga Tumong (Objectives) <hr/> <hr/> <hr/>
<ul style="list-style-type: none"> • Ilatid usab ang imong mga stratehiya. 	Stratehiya (Strategies) <hr/> <hr/> <hr/>
<ul style="list-style-type: none"> • Unsa man usab ang imong mga giplano nga mga kalihukan aron magmalampuson ang imong negosyo? 	Kalihukan (activities) <hr/> <hr/> <hr/>
<ul style="list-style-type: none"> • Ilatid usab ang imong mga gidahum nga mamahimong resulta sa imong gilatid nga mga kalihukan. 	Resulta (Result) <hr/> <hr/>
<ul style="list-style-type: none"> • Ilakip usab ang mga tawo nga maoy responsible sa mamahimong kalihukan. 	Reponsabling tawo o mga tawo
<ul style="list-style-type: none"> • Ilatid usab ang imong gitumbok nga panahon niining maong kalihukan gikan sa pagsugo hangtud pagkahuman sa kalihukan. 	Panahon nga gigahin (Time Frame)
<ul style="list-style-type: none"> • Ilatid usab ang mga mamahimong kapaninguhan sa imong gilatid kalihukan. 	Kapaninguhan (Resources)

Pagkahuman nimo og tubag sa ibabaw nga mga pangutana, isulod kini sa table nga ani-a sa ubos aron mamahimo na ang imong hipno nga plano sa pag-implementar.

Tinguha					
Tumong					
Stratehiya	Kalihukan	Resulta	Responsabling Tawo	Panahon nga gigahin	Kapaninguhaan