

ንግድ ወይን ደጀንት

መግሪያ መጻፍ



ንግድ ወን ይጀምሩ

መግሪያ መፅሃፍ

የቅጅ መብት © የአለም ስራ ድርጅት እ.አ.አ 2015 መጀመሪያ በእንግሊዝኛ ታተመ

የቅጅ መብት © የአለም ስራ ድርጅት እ.አ.አ 2018 የአማርኛ ትርጉም ታተመ



ይህ ስራ በክርክራት ስራን አትሪቢውሽን በሼርአይክ በአይጂኦ 3.0 <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo> መለያ የተሰጠ ፈቃድ ሲሆን መጠቀም ለሚፈልግ ሁሉ ተደራሽና ክፍት ነው። በፍቃዱ ላይ እንደተዘረዘረው የተጠቃሚዎች መብቶች የሚያካትተው መልሶ የመጠቀም፣ ለሌሎች የማዳረስ፣ የማዛመድ፣ በዋናው ስራ ላይ ተመስርቶ ተጨማሪ የማዳበር ስራ እንዲሁም ለንግድ ተግባር ሳይቀር መጠቀምን ነው። በዋናው ስራ ላይ የተመሰረቱ ማናቸውም ስራዎች አንድ አይነት የሲሲ-ቢዊይ-ኤስኤ (CC-BY-SA) ፈቃድ መያዝ አለባቸው። በዋናው ስራ ላይ ተመስርቶ የሚዘጋጅ ማንኛውም አዲስ ስራ የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) የዋናው ስራ ባለቤት መሆኑን በግልፅ መጥቀስ ይኖርበታል። ከስራቸው ጋር በተያያዘ ተጠቃሚዎች የአይኤልኤን አርማ መጠቀም አይፈቀድም።

የትርጉም ስራዎች: የትርጉም ስራ ሲሆን የዋናው ስራ ባለቤትነትን ማለትም አይኤልኤን መጥቀስን ጨምሮ የትርጉም ስራው አይኤልኤን የሚያስጠይቀው ነገር አለመኖሩን የሚገልፅ የሚከተለው ማሳሰቢያ አብሮ መካተት ይኖርበታል፤ “ይህንን ስራ የተረጎመው የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) አይደለም። በመሆኑም ትርጉሙ የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) ይሁንታ እንዳለው ተደርጎ መቆጠር የለበትም። ከትርጉሙ ይዘትም ሆነ ትክክለኛነት ጋር የተያያዙ ጉዳዮች የአለም ስራ ድርጅት (አይኤልኤ) ሃላፊነት የለበትም”።

ተዛማጅ ስራዎች: የማዛመድ ስራ ከሆነ የዋናው ስራ ባለቤት የሆነውን የአለም ስራ ድርጅትን ከመጥቀስ በተጨማሪ የአለም ስራ ድርጅትን የሚያስጠይቀው ነገር አለመኖሩን የሚገልፅ የሚከተለው ማሳሰቢያ አብሮ መካተት ይኖርበታል፤ “ይህ ተዛማጅ ስራ በአለም ስራ ድርጅት ዋና ስራ ላይ ተመስርቶ የተዘጋጀ ነው። በማዛመድ ስራው ላይ ለተንፀባረቁ ማናቸውም አመለካከቶችም ሆነ አስተያየቶች ብቸኛ ሃላፊነት የማዛመድ ስራው ደራሲ ወይም ደራሲዎች እንጂ በአለም ስራ ድርጅት ተደግፎ የተከናወነ አይደለም። በአለም ስራ ድርጅት የአነስተኛና መካከለኛ ንግድ ማስፋፊያ (ኤስኤምኤ) የስራ ዘርፍ ይሁንታን ያላገኘ ማንኛውም የማዛመድ ስራ በንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ) የገበያ መታወቂያ (ብራንድ) እና አርማ መጠቀም አይችልም”።

ማናቸውም የመጠቀም መብትንና ፈቃድን የተመለከቱ ጥያቄዎች በሙሉ ለአይኤልኤ የህትመቶች ስራ ክፍል (መብቶችና ፈቃድ መስጠት) በሚከተለው አድራሻ በፅሁፍ መቅረብ አለባቸው: CH-1211 Geneva 22, Switzerland, ወይም ጥያቄው በኢሜይል ከሆነ በዚህ አድራሻ መላክ አለበት: rights@ilo.org

ISBN: 9789220309292 (print); 9789220309308 (web pdf)

Also available in English, ISBN 9789221287612 (print), 9789221287629 (web PDF), 9789221287636(set), 2015; French, ISBN 9789222310845 (print), ISBN 9789222310852 (web PDF), 2016; Spanish, ISBN 9789223311254 (print), ISBN 9789223311261 (web PDF), 2016; and Russian, ISBN 9789224310799 (print), 2017

የአለም ስራ ድርጅት ህትመቶች በተባበሩት መንግስታት የአሰራር ስርአቶችን ጠብቀው የሚዘጋጁ ናቸው ። በመሆኑም በቀረቡት ህትመቶች ላይ የተመለከቱት ነገሮች ሁሉ የማንኛውንም ሀገር ህጋዊ አቋም፣ አካባቢዎቻቸውን ወይም ግዛቶቻቸውን ወይም ባለስልጣናቸውን እንዲሁም የወሰን ክልሎቻቸውን በሚመለከት በምንም አይነት መልኩ የአለም ስራ ድርጅትን (አይኤልኤ) አስተያየት ወይም አቋም የሚያንፀባርቁ አለመሆናቸው ሊታወቅ ይገባል። በመጣጥፎች፣ በጥናቶች ወይም በሌሎች አስተዋፅኦዎች ለሚንፀባረቁ ዝንባሌዎች ሃላፊነቱ ሙሉ በሙሉ የደራሲዎች ነው። ስለሆነም የአለም ስራ ድርጅት ህትመቱን ወይም በውስጡ ያሉ አስተያየቶችን እንደሚደግፍ ተደርጎ መቆጠር የለበትም።

የንግድ ድርጅት፣ የምርት ወይም የስራ ሂደት ስሞች ማጣቀሻዎች በአለም ስራ ድርጅት እንደሚደገፉ ተደርጎ መወሰድ የለበትም። እንዲሁም በህትመቱ ውስጥ በተለይ ተለይቶ የሚታወቅን ንግድ፣ የምርት ስም ወይም የስራ ሂደት ሳይጠቀሱ ቢቀሩ እነሱን ያለመደገፍ ወይ የመቃወም ምልክት አለመሆኑን በተጨማሪ ያሳውቃል።

ስለ አይኤልኤ የታተሙ እና የዲጂታል ምርቶች መረጃ በዚህ ድረ ገፅ ላይ ያገኛሉ: www.ilo.org/publns

በኢትዮጵያ የታተመ

ስለንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና (ንጀያ) ፕሮግራም

ንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ) (Start and Improve Your Business-SIYB) በአለም ስራ ድርጅት (ILO) የተዘጋጀ የንግድ ስራ አመራር ስልጠና ፕሮግራም ሲሆን ትኩረቱም አነስተኛ ንግዶችን በመጀመር፣ በማሻሻልና በማሳደግ ስተራተጂ ተጨማሪና የተሻሉ የስራ እድሎችን ለሴቶችና ለወንዶች መፍጠር ነው። ፕሮግራሙ በተለይ በታዳጊ አገሮችና በኢኮኖሚ ብቅ በማለት ላይ በሚገኙ አገሮች ውስጥ በስፋት የተሰራጨ ነው። በአሁኑ ጊዜ ከ100 በላይ ለሚሆኑ አገሮች ተደራሽ ለመሆን የቻለ ከመሆኑም በላይ በዚህ ዘርፍ በአለም ላይ በጣም ትልቁ ፕሮግራም ለመሆን ችሏል።

ፕሮግራሙ አራት እርስ በርስ የሚደጋገፉ ፓኬጆች ያሉት ሲሆን እነርሱም የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ (Generate Your Business Idea- GYB) ፣ ንግድዎን ይጀምሩ (Start Your Business- SYB)፣ ንግድዎን ያሻሽሉ (Improve Your Business-(IYB) እና ንግድዎን ያስፋፉ (Expand Your Business- EYB በመባል ይታወቃሉ።

የአለም ስራ ድርጅት ፕሮግራሙን የሚተገበረው በባለ ሰዓት እርከን መዋቅር ሲሆን እነርሱም ዋና አሰልጣኞች (ማስተር ትሬነሮች)፣ አሰልጣኞችና ተጠቃሚ ደንበኞች (የራሳቸውን ንግድ የመጀመር ፍላጎት ያላቸውና አነስተኛና ጥቃቅን ንግዶች) ናቸው። ዋና አሰልጣኞች ከአለም የስራ ድርጅት በሚያገኙት የሙያ ፈቃድ መሰረት የአሰልጣኞችን አቅም በመገንባት የስልጠና ፓኬጆቹ በጥራትና በቅልጥፍ እንዲተገበሩ የማድረግ ሚና አላቸው። አሰልጣኞች ደግሞ በፓኬጆቹ ተጠቅመው ፕሮግራሙ ኢላማ ያደረጋቸውን ሰዎች ማለትም የራሳቸውን ንግድ የመጀመር ፍላጎት ያላቸውን ጥቃቅንና አነስተኛ ነጋዴዎችን ያሰለጥናሉ። የአለም ስራ ድርጅት በበኩሉ ምርጥ ተሞክሮዎችን በማውጣት ያሰራጫል፣ ስልጠናዎችን ያካሂዳል፣ የክትትልና ግምገማ ተግባሮችን ያከናውናል፣ የፕሮግራሙን ጥራት ይቆጣጠራል እንዲሁም የፕሮግራሙን አተገባበር በተመለከተ የቴክኒክ ምክር ይሰጣል።

ንግድዎን ይጀምሩ የስልጠና ፓኬጅ

ንግድዎን ይጀምሩ ስልጠና ፕሮግራም የተዘጋጀው የራሳቸውን ንግድ ለመጀመር ተጨባጭና ሊተገበር የሚችል የንግድ ህሳቤ ላላቸው እምቅ ኢንተርፕረንደሮች ነው። በዚህ ስልጠና አማካኝነት የተሟላ ይዘት ያለው የንግድ እቅድ አዘጋጅተው ንግዳቸውንም እስከመጀመር ይሸጋገራሉ። ተሳታፊዎች የገሃዱ አለም መሳል በሆነ ስጋት አልባ አካባቢ ኢንተርፕረንደራዊ ብቃታቸውንና የንግድ እቅዳቸው አዋጪነት እንዲገመገሙ ያስችላቸዋል።

ንግድዎን ይጀምሩ ስልጠና ብዙውን ጊዜ የሚሰጠው ለእምስት ቀኖች ሲሆን በንግድዎን ይጀምሩ መማሪያ መፅሃፍና በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሽ መፅሃፍ የሚታገዝ ነው። የማሰልጠኛና ዘዴዎቹ ደግሞ አሳታፊና ችግር ፈቺ የመማር ዘዴ ስለሚጠቀም እምቅ ኢንተርፕረንደሮች ያላቸውን ተሞክሮና እውቀት ይበልጥ ያበለፀግላቸዋል። እምቅ ኢንተርፕረንደሮችን በወቅታዊ የገበያ እንቅስቃሴ ላይ ያሉ ፈታኝ ሁኔታዎችን በልዩ ልዩ የመማር ዘዴዎች እንዲረዱ ያደርጋል፤ ለምሳሌ በአጫጭር ምሳሌያዊ ታሪኮች፣ ስእሎችና የተግባር መለማመጃዎች ይጠቀማል።

ፀሀፊዎችና ምስጋና

ንግድዎን ይጀምሩ የመግሪያ መፅሃፍ የጋራ ጥረት ውጤትና ፕሮግራሙን በመተግበር ወደ ሶስት አስርተ አመታት ለሚጠጋ ጊዜ በመተግበር የከበተ እውቀትንና ልምድን ያንፀባርቃል። በተለይ የሰልጠና ፕሮግራሙን በተለያዩ ሀገሮች የሞከሩ፣ ዲዛይን ያደረጉና የተገበሩ የንግድ ዋና አሰልጣኞችና አሰልጣኞች አስተዋፅኦ በዋጋ የሚተመን አይደለም። የስራ ልምዳቸውን፣ ድጋፋቸውንና ገንቢ አስተያየታቸውን በመስጠት የመግሪያ መፅሃፍ ታትሞ እንዲወጣ ካስቻሉት መካከል የንግድ ፕሮግራም ተግባራዊነት አውታር፣ አማካሪ ድርጅቶችና የአለም ስራ ድርጅት የስራ ባልደረባዎች ይገኙበታል።

የዚህ መግሪያ መፅሃፍ ዝግጅት የተመሰረተው እ.አ.አ በ1996 ተዘጋጅቶ በነበረው የንግድዎን ይጀምሩ መግሪያ መፅሀፍ ነው። የመጀመሪያውን መግሪያ መፅሀፍ የፃፉት ጄኔራል ሜርዲዝ፣ ዳገላስ ስቴቪንሰንና ሃካን ጃርሶግ ናቸው። የንግድዎን ይጀምሩ መግሪያ መግሀፍን ያዘጋጀው ሃራሬ ዝምባብዌ ይገኝ የነበረው የአለም ስራ ድርጅት የንግድ ክፍለ አህጉራዊ የፕሮጀክት ፅህፈት ቤት ነው። በመቀጠል የአለም ስራ ድርጅት የወጣት ኢንተርፕሮግራም ድጋፍ ሰጪ ፕሮግራም (የዝ ኢንተርፕሮግራም ፋሲሊቲ-ዋይኤኤፍ) የስራ ባልደረባዎች የነበሩት ሜሊና ሚልማልና ሲቦንጊሌ ሲባንዳ መግሪያ መፅሃፍን በማዳበር አስተዋፅኦ አድርገዋል። አጫጭር አስተፅኦዎች፣ ሌሎች ጠቃሚ ፅሁፎችንና ህሳቤዎችን በመስጠት ለዋይኤኤፍ ህትመት አስተዋፅኦ ያደረጉት ጁሊየስ ሙቲዮ፣ ማሪክ ሃርስአፍ፣ ሚላን ዲቪቻ፣ ናምሲፉ ናይባና፣ ዶርቲ ካታንዚና ስቴፍን ካሊቡላ ይጠቀሳሉ።

ነባሩን ፅሁፍ በማሻሻልና በአነስተኛ ንግድ ልማትና በተያያዥ መስኮች ላይ የቅርብ ጊዜ አስተሳሰቦችን የሚያካትቱ አዳዲስ ምሥራቆችን በመጨመር የአሁኑን ህትመት የፃፉት የእ.አ.አ 2015 ህትመት የፀሀፊዎች ቡድን ዲዎንግ ታይ ኪም ቸንግ እና ፕራናቲ ሜህታን ናቸው። የአፃፃፍ አቅዱንና የቋንቋ ኤዲተሩ ስቴቭ ሬይሞንድ ነው።

ረቂቅ ፅሁፍን አንብበው ከማሰልጠን ከልምዳቸው በመነሳት አስተያየት ለሰጡት የንግድ ዋና አልጣኝ ለሆኑት ለዲሶው ዘማሆውን፣ጌሙኑ ዊጀስና፣ ሲቦንጊሌ ሲባንዳና ዋልተር ቪርሆፍ ብዙ ምስጋና ይገባቸዋል። ከአለም ስራ ድርጅት ባልደረባዎች ማሪክ ሃርስአፍ፣ በኢንተርፕሮግራም መምሪያ ከአረንጓዴ ስራዎች ፕሮግራም፣ ጀርገን መንዚ እና ኢስባን ትሮሜል ከስርአተ ይታና ብዝህነት ቅርንጫፍ፣ ጁሊያ ፋልዴት ከኤቸአይቪ ኤድስና የስራው አለም ቅርንጫፍ እና ፓትሪክ ቤልሰር ከአካታች የስራ ስምሪት፣ የስራ ግንኙነትና የስራ ሁኔታዎች ቅርንጫፍ ላደረጓቸው የመግሪያ መፅሃፍን ይዘት ለማዳበር ላደረጉት አስተዋፅኦ ተመስጋኝ ናቸው። ከፋይናንስ አገልግሎቶች ጋር ትስስር ስለማድረግ በመግሪያ መፅሃፍ ወስጥ የቀረበውን ክፍል ለማዳበር አጫጭር አስተዋፅኦዎች፣ ምክሮችና ሌሎች ድጋፎች የተገኘው ከቸሪይል ፍራንኬዊክ እና ከሴቪሪይን ዴቦስ፣ በአይኤልኦ ኢንተርፕሮግራም መምሪያ ከማህበራዊ ፋይናንስ የቴክኒክ ባለሙያዎች ነው።

የመግሪያ መፅሃፍን የውስጥ ዲዛይንና የግራፊክ ስራዎች የተከናወኑት በታይ ቫን ሉዋን ሲሆን የሸፋን ዲዛይኑ የተዘጋጀው ደግሞ በማውሪዞ ኮስታንዝ ነው።

በመግሪያ መፅሃፍ የዝግጅት ሂደት ላይ ጠቃሚ ሃሳቦችን በመስጠትና ስራው እንዲጠናቀቅ በዋጋ የማይተመን ድጋፍ ያደረጉት የንግድ የአለም አቀፍ ማስባበሪያ ቡድን አባላት፡- የመርተን ሴቨርስ (በእሴት ሰንሰለት ልማትና የንግድ እድገት አገልግሎቶች ስፔሻሊስት)፣ ኢቫ ማጁሪን (የንግድ አለም አቀፍ አስተባባሪ) እና ቶኮዚል ኒውማን ባደረጉት ማበረታታት ነው።

ወደ አማርኛ ተርጉሙ የውስጥ ዲዛይንና ግራፊክ እንዲሁም የሸፋን ዲዛይኑን ከዋናው የእንግሊዝኛው ህትመት ጋር አመሳሰለው የሰሩት በኢትዮጵያ የንግድ ዋና አሰልጣኝ ታደሰ ገብረስላሴ ናቸው። የአማርኛ ቋንቋውን ኤዲት ያደረጉት ደ/ር ማሪው አለሙ ናቸው።

መቅደም

ቁጥራቸው ከፍተኛ የሆኑ ኢትዮጵያውያን ከገጠርና ከከተማ የትውልድ አካባቢዎቻቸውን እየለቀቁ የተሻለ የስራና የኑሮ እድል ለማግኘት ወደ ውጭ አገሮች በመሄድ ላይ ይገኛሉ። ከፌደራል የውጪ ጉዳይ ሚኒስቴር በተገኘ መረጃ መሰረት በአሁኑ ጊዜ ከ2 ሚሊዮን በላይ የሆኑ ኢትዮጵያውያን በሰሜን አሜሪካ፣ በመካከለኛው ምስራቅ፣ በአውስትራሊያና በሌሎች የአፍሪካ አገሮች ውስጥ ይኖራሉ። በርካታ ኢትዮጵያውያን በመካከለኛው ምስራቅ አገሮች ውስጥ የሚገኙ ሲሆን በተለይም ባለፉት ሶስት አስርተ አመታት ሳውዲያ አረቢያ ከፍተኛ ቁጥር ያላቸው ያልሰለጠኑና በከፊል የሰለጠኑ ስራ ፈላጊ ኢትዮጵያውያን መዳረሻ ሆኖ ቆይታለች። ሆኖም እ.አ.አ በ2013 የሳውዲ አረቢያ መንግስት “የሳውዲ የስራ ገበያ ለአገሬዎቹ” በሚል መርህ በመንቀሳቀስ በወሰደው እርምጃ በአገሪቱ ውስጥ ካለ ፈቃድ በልዩ ልዩ መስኮች ተሰማርተው የሚገኙ የሌሎች አገሮች ዜጎችን ከአገሪቱ አስወጥቷል ። በዚህም ምክንያት እ.አ.አ ከህዳር 2013 እስከ መጋቢት 2014 ብቻ 163,000 ኢትዮጵያውያን ስደተኞች በግዳጅ ወደሃገራቸው እንዲመለሱ አድርጓል። ይህ በእንዲህ እንዳለ “ከህግ መተላለፎች ነፃ የሆነች አገር” ተብሎ በሚጠራ ሌላ ዘመቻ እ.አ.አ በመጋቢት 2017 ተጨማሪ 100,000 ኢትዮጵያውያን ስደተኞችን የሳውዲ መንግስት ወደ አገራቸው መልሷል።

ተመላሽ ስደተኞች በመቀበል ሂደት የኢትዮጵያ መንግስት አጋር ከሆኑ ሰብአዊ እርዳታ ድርጅቶች ጋር በመሆን በአግባቡ እንዲከናወን አድርጓል። ነገር ግን ተመላሽ ስደተኞችን ለዘለቄታው መልሶ የማቋቋሙ ጉዳይ በአብዛኛው ምላሽ ያላገኘና ገና በጅምር ደረጃ ላይ የሚገኝ ነው። በአለም ስራ ድርጅትና በሌሎች ተቋሞች የተደረጉ የተለያዩ ጥናቶች እንደሚያመለክቱት አብዛኞቹ ስደተኞች ሲያገኙ የነበረውን ገቢ ለፍጆታ የተጠቀሙበትና ለዘመድ ወዳጅ አስቀድመው በመላካቸው ባዶ እጃቸውን የተመለሱ ናቸው። ከዚህም በላይ አብዛኞቹ ተመላሾች በውጭ አገሮች በቆዩበትም ጊዜ ሆነ በሚመለሱበት ሂደት በቀላሉ የማይገመት የጤና፣ የስነ ልቦናና ማህበራዊ ጉዳት እንደረሰባቸው ከእነዚህ ጥናቶች ለመረዳት ይቻላል።

በዚህም መሰረት ተመላሾችን በዘለቄታው ለማቋቋም ለሚደረገው ጥረት አስተዋፅኦ ለማድረግ የአለም ስራ ድርጅት ከአውሮፓ ህብረት በተገኘ የፋይናንስ ድጋፍ “የኢትዮጵያ ተመላሾች መልሶ ማቋቋሚያ” የተሰኘ ፕሮጀክት በመተግበር ላይ ይገኛል። ፕሮጀክቱ ግለሰብን ተጠቃሚ ባደረገ መልኩ ሰብአዊ መብቶችን መሰረት ያደረገ ሲሆን በአማራ፣ አሮሚያና ትግራይ ብሄራዊ ክልሎች ወስጥ የሚገኙ ተመላሾችን ተጠቃሚ ያደርጋል። በተለይ ልዩ ትኩረት የሚያደርገው ለተለያዩ ማህበራዊና ስነልቦናዊ ጉዳት የተጋለጡ ተመላሽ ሴቶችና ልጃገረዶች ላይ ነው። በዚህም መሰረት እነዚህ በፕሮጀክቱ የታለሙ ተመላሾች በስራ ፈጠራ፣ በክህሎት ስልጠናና በህይወት ክህሎት አገልግሎቶች ተደራሽ እንዲሆኑ ይታገዛሉ። ከዚህ አኳያ ይህንን የተመላሾችን እንደገና በዘላቂነት የማቋቋም አላማዎችን ለማሳካት እንዲያስችለው ፕሮጀክቱ ልዩ ልዩ ተቋሞች ለተመላሾች የሚሰጧቸውን አገልግሎቶች በጥራትና በቅልጥፍና እንዲያሳድጉ የሚያስችል ስልታዊ አቅም የመገንባት እንዲሁም የአገሪቱን ተመላሾች በዘለቄታው የመልሶ ማቋቋም ስርአትን የማጠናከር ሚና ይጫወታል።

በዚህ በኩል በፕሮጀክቱ ቅድሚያ ከተሰጣቸው የስራ መስኮች መካከል አንዱ ተሰማሚ የኢንተርፕራይዥን ማለትም የራሳቸውን ንግድ ጀምረው የማንቀሳቀስ ስልጠናና የንግድ ልማት አገልግሎቶች ለተመላሾች እንዲያገኙ ድጋፍ መስጠት ነው። በዚህ ረገድ በአለም ስራ ድርጅት የተዘጋጀውን የንግድዎን ይጀምሩና የንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ፓኬጆች በፕሮጀክቱ ውስጥ እንዲካተት ተደርጓል። ንግድዎን ይጀምሩና የንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ከአለም ትልቁ የጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ የኢንተርፕራይዥን ፕሮጀክትና የንግድ ስራ-አመራር ስልጠና ፕሮግራም ነው። በአሁኑ ጊዜ ኢትዮጵያን ጨምሮ በ35 አገሮች ውስጥ በመተግበር ላይ ይገኛል። የስልጠና ፓኬጁ የገና ትኩረት ሴቶችና ወንዶች ጥቃቅንና አነስተኛ ንግዶች ጀምረው እንዲያሳድጉ የሚያግዝ ስትራቴጂን በመጠቀም ተጨማሪና የተሻሉ የስራ እድሎችን በመፍጠር ለዘለቄታዊና ሁሉን አካታች ለሆነ የኢኮኖሚ እድገት አስተዋፅኦ ማድረግ ነው። የስልጠና ፕሮግራሙ ከማንኛውም ንግድ ተፈጥሯዊ የእድገት ደረጃዎች ጋር ተስማሚ በሆኑ በአራት ተደጋጋፊ ክፍለ ስልጠናዎች የተዋቀረ ሲሆን እነሱም የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ፣ ንግድዎን ይጀምሩ፣ ንግድዎን ያሻሽሉና ንግድዎን ያስፋፉ ናቸው።

ነባሮቹን የንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ መፅሃፍት ወቅታዊ ችግሮችን ምላሽ የመስጠት አቅም እንዲኖራቸው የአለም ስራ ድርጅት የማያቋርጥ ማሻሻያዎች አድርጓል። በተለይም በጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ ልማትና በተያያዥ መስኮች ላይ የቅርብ ጊዜ አስተሳሰቦችን የሚያካትቱ አዳዲስ ጉዳዮችን በማካተት አይነተኛ ለውጦችና ማሻሻያዎች የተደረገባቸው መፃህፍት እ.አ.አ በ2015 አሳትሟል። የአለም ስራ ድርጅት እነዚህ አዳዲስ ተሻሽለው የወጡ የስልጠና ፓኬጆች ጥራታቸውን ጠብቀው እንዲተገበሩ ለማድረግ ስምንት የሰልጣኞች መማሪያ መፅሃፍትን ከአስጠልጣኝ መመሪያ መፅሃፍ ጋር ወደ አማርኛ ተርጉሞ አሳትሟል።

የንግድዎን ይጀምሩና የንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ፕሮግራም ተቋሚዋ በሆነ መንገድ አባዝቶ የማዳረስ ስትራቴጂ ስለሚከተል የፕሮጀክቱ አጋር የሆኑት የቴክኒክና ሙያ ተቋሞችና ኮሌጆች ለተመላሾች ለሚሰጧቸው የልዩ ልዩ ስራ መስኮች ክህሎቶች እንዲሁም የኢንተርፕራይዥን ስልጠናዎች እንደሚደግፋቸው ፅኑ እምነት አለኝ። በመጨረሻም ለ“ኢትዮጵያ ተመላሾች መልሶ ማቋቋሚያ ፕሮጀክት፣ እ.አ.አ 2015-2018” የፋይናንስ ድጋፍ ለሰጠው ለአውሮፓ ህብረት ከፍ ያለ ምስጋና አቀርባለሁ።

ጆርጅ አኩቶ
ዳይሬክተር

ማውጫ

- መግቢያ i**
 - 1:- የዚህ መማሪያ መፅሃፍ ዋና ጉዳይ ስለምንድን ነው? i
 - 2:- ይህ መማሪያ መፅሃፍ የተዘጋጀው ለማን ነው? i
 - 3:- የመማሪያ መፅሃፍ አላማዎች ምንድን ናቸው? i
 - 4:- በዚህ መማሪያ መፅሃፍ የማጠቀሙት እንዴት ነው? i
- ክፍል አንድ፤ ንግድ ለመጀመር ዝግጁ ስለመሆንዎ ራስዎን ይገመግሙ 1**
 - 1:- ኢንተርፕርሰንራዊ ችሎታዎን ይገምግሙ 1
 - 2:- ኢንተርፕርሰንራዊ ችሎታዎን እንዴት ያዳብራሉ? 5
 - ማጠቃለያ 7
- ክፍል ሁለት፤ የንግድ እቅድ 9**
 - 1:- የንግድ እቅድ ለምን ይጠቅማል? 9
 - 2:- የንግድ እቅድ ይዘት 10
 - 3:- ለንግድ እቅድዎ መረጃ የሚያገኙት ከየት ነው? 11
 - ማጠቃለያ 12
- ክፍል ሶስት፤ የንግድ ህሳቤዎን መልሰው ያጠናክሩ 13**
 - ማጠቃለያ 16
- ክፍል አራት፤ የግብይት እቅድ 17**
 - 1:- የግብይት ጥናት ያድርጉ 17
 - 2:- የግብይት እቅድ ያዘጋጁ 22
 - 2.1 ምርት 22
 - 2.2 ዋጋ 26
 - 2.3 ቦታ 30
 - 2.4 ማስፋፊያ 31
 - 2.5 ሰዎች 34
 - 2.6 ክንፍኔዎች 35
 - 2.7 በአካል ማረጋገጥ 36
 - 3:- ሽያጭ መገመት 37
 - ማጠቃለያ 39
- ክፍል አምስት፤ የስራ ባልደረባዎች 41**
 - 1:- ምን አይነት የስራ ባልደረባዎች ይፈልጋሉ? 41
 - 2:- የስራ ባልደረባዎች ወጪ 42
 - ማጠቃለያ 44
- ክፍል ስድስት፤ አደረጃጀትና ስራ አመራር 45**

| | |
|--|-----------|
| 1:- የንግድ አደረጃጀት አይነቶች | 45 |
| 1.1:- የንግድ አደረጃጀት አይነቶች | 45 |
| 1.2:- ተገቢውን የንግድ አደረጃጀት እንዴት ይመርጣሉ?..... | 47 |
| 2:- ህጋዊ ሃላፊነቶችና መድን..... | 52 |
| ማጠቃለያ | 55 |
| ክፍል ሰባት፤ ግዥ ለንግድዎ | 57 |
| 1:- የምርት መገልገያ መሳሪያዎች | 57 |
| 2:- ጥሬ እቃዎች | 58 |
| 3:- የተጠናቀቁ እቃዎች..... | 58 |
| ማጠቃለያ | 60 |
| ክፍል ስምንት፤ ንግድዎን የአርንጓዴነት አቅጣጫ ያስይዙ | 61 |
| 1:- ንግድዎን የተፈጥሮ ሃብት..... | 61 |
| 2:- ቅልጥፍናን ከትርፍ ጋር መጨመር፣ መቀነስ፣ መልሶ-መጠቀምና መልሶ ኡደት | 62 |
| 3:- ቆሻሻን ከምንጩ በአይነት መለየት | 62 |
| ማጠቃለያ | 63 |
| ክፍል ዘጠኝ፤ የወጪዎች ስሌት ለእቃዎችና አገልግሎቶች..... | 65 |
| 1:- ወጪዎች ምንድን ናቸው? | 65 |
| 2:- የወጪ ስሌት ለአምራቾችና አገልግሎት ሰጪዎች | 66 |
| 3:- የወጪዎች ስሌት ለትርፍና ጅምላ ነጋዴዎች | 75 |
| ማጠቃለያ | 81 |
| ክፍል አስር፤ የፋይናንስ እቅድ | 83 |
| 1:- የፋይናንስ እቅድ ምንድን ነው? | 83 |
| 2:- ትርፍዎን ያቅዱ | 83 |
| 2.1 የሽያጭ እቅድ | 83 |
| 2.2 የወጪ እቅድ | 85 |
| 2.3 የትርፍ እቅድ | 86 |
| 3:- የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ያዘጋጁ | 88 |
| ማጠቃለያ | 92 |
| ክፍል አስራ ሃንድ፤ ተፈላጊ መነሻ ካፒታል..... | 93 |
| 1:- ምን አይነት የካፒታል ኢንቨስትመንት ያስፈልግዎታል? | 93 |
| 2:- የሚያስፈልግዎ ተንቀሳቃሽ ካፒታል ምንድን ነው? | 95 |
| ማጠቃለያ | 98 |
| ክፍል አስራ ሁለት፤ የመነሻ ካፒታል አይነቶችና ምንጮች | 99 |
| 2:- የባለንብረት አንጡራ ሃብት | 99 |
| 2:- የባለንብረት አንጡራ ሃብት | 99 |
| ማጠቃለያ | 102 |

| | |
|--|------------|
| ክፍል አስራ ሰባት፤ ንግድዎን መጀመር..... | 103 |
| 1:- ንግድዎን ለመጀመር ዝግጁ ነዎት? | 103 |
| 2:- መጀመር ወይም አለመጀመር? | 105 |
| 3:- የንግድ አቅዱን ለማጠናቀቅ ተጨማሪ መረጃዎች ያስፈልግዎታልን? | 105 |
| 4:- የንግድ አቅድዎን ለድጋፍ ሰጪዎች አቅርበው ያሳምኑ..... | 105 |
| 5:- ንግድዎን ለመጀመር የድርጊት እቅድ ያዘጋጁ..... | 106 |

1፡ የዚህ መመሪያ መፅሃፍ ዋና ጉዳይ ስለምንድን ነው?

አዲስ ንግድ ሲቋቋም በብዙ ነገሮች ላይ በሚገባ አስቦ መዘጋጀትን ይጠይቃል። ይህ የመመሪያ መፅሃፍ አዲስ የሚያቋቁሙትን ንግድ በሚገባ ለይተው ባወቁት የንግድ ህሳቤዎ ላይ ተሰናድተው እንዲጀምሩት ያሚያስችልዎን እቅድ እንዲያዘጋጁ ይረዳዎታል። ይህንን መፅሃፍ ተጠቅመው ሲያበቁ የንግድ ህሳቤዎ ትርፋማ መሆን የሚችል ስለመሆኑና በህሳቤዎ ላይ ሊገፉበት እንደሚገባ ወይም ህሳቤዎን እንደገና መመርመር የሚያስፈልግዎ ከሆነ ይጠቁዎታል። ህሳቤዎን እውን ለማድረግ ከወሰኑ ደግሞ ንግድዎን እንዴት እንደሚያቋቁሙ በዚህ መፅሃፍ አማካኝነት መማር ይችላሉ።

2፡ ይህ መመሪያ መፅሃፍ የተዘጋጀው ለማን ነው?

ንግድዎን ይጀምሩ የመመሪያ መፅሃፍ የተዘጋጀው የሚተገበር የንግድ ህሳቤ ኖሯቸው አዲስ ንግድ በመጀመር ውጥናቸውን እውን ማድረግ ለሚፈልጉ ሰዎች ነው። መፅሀፉ ንግድ በአግባቡ ለመጀመር የሚያስችሉ ቅደምተከተሎችን እያስረዳ ለህሳቤዎ የንግድ እቅድ ማዘጋጀት እንዲችሉ ያደርጋል።

3፡ የመመሪያ መፅሃፉ አላማዎች ምንድን ናቸው?

ይህንን መፅሃፍ ከተጠቅመው በመጨረሻ የሚከተሉት ችሎታዎች የኖርዎታል፤

- ስለንግድ እቅድ ይዘት ተረድተው ይገልጻሉ፤
- የንግድ ህሳቤዎን ያዳብራሉ፤
- የንግድ ህሳቤዎን ወደተጠናቀቀ የንግድ እቅድ ያሸጋግራሉ፤
- ንግድ ለመጀመር ዝግጁነትዎን ይፈትሻሉ፤

4፡ በዚህ መመሪያ መፅሃፍ የማጠቀሙት እንዴት ነው?

ንግድዎን ይጀምሩ የመመሪያ መፅሃፍ ከሌላ የንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ጋር ተጣምሮ ጎን ለጎን እንዲጠቀሙበት የቀረበ ነው። የመመሪያ መፅሃፉ ንግድዎን ሲጀምሩ ሊከተሏቸው ስለሚገቡ ቅደም ተከተሎች ያስረዳዎታል። መፅሃፉን በቀላሉ አንበበው እንዲረዱ የተዘጋጀ በመሆኑ እያነበቡ ጎን ለጎን በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፉ ላይ ደግሞ የንግድ እቅድዎን ሰርተው ያጠናቅቃሉ።

በዚህ መመሪያ መፅሀፍ ውስጥ የሚያገኙት፡

- የንግድ ተሞክሮ፡ እነዚህን የንግድ ተሞክሮ ምሳሌያዊ ታሪኮች ወደፊት ከሚጀምሩት ንግድ ጋር አነጻፅረው ንግድ ለመጀመር የሚያዘጋጁትን የንግድ እቅድ ለማሻሻል ይጠቀሙባቸው፤
- ተግባር፡ በእያንዳንዱ ርእስ ከመሃል ላይ የሚገኝ የመተግበሪያ ልምምድ ሲሆን ያገኙትን ሃሳብ ወደፊት በሚጀምሩት ንግድ እንዴት እንዲሚተገብሩት አስቀድመው እንዲያስቡበት ያግዝዎታል፤
- ማጠቃለያ፡ ቁልፍ ሃሳቦችን በቀላሉ ለማስታወስ እንዲያግዝዎ በእያንዳንዱ ክፍል መጨረሻ ላይ የሚገኝ ፍሬሃሳብ ነው።
- የድርጊት እቅድ፤ የመመሪያ መፅሀፍ ማብቂያ ላይ የሚገኝ ነው። ይህንን ቅፅ ይሙሉት፤ አዲስ ያገኙትን እውቀት ወደተግባር እንዲያሸጋግሩ ያግዝዎታል።
- ጠቃሚ ማስታወሻ፤ በእያንዳንዱ ማስታወሻ ላይ ጠቃሚ መረጃ ይገኛል። የተቻለዎትን ያህል እነዚህን መረጃዎች ይጠቀሙባቸው። ማስታወሻዎቹ በመመሪያ መፅሀፍ የተለያዩ ክፍሎች ውስጥ በየመካከሉ ላይ ይገኛሉ።

በመመሪያ መፅሀፍ ውስጥ በቀላሉ ለመረዳት የሚያገዙ በርካታ ስዕላዊ ምልክቶች ይገኛሉ። ምልክቶቹና ትርጉማቸው እንደሚከተለው ነው፤



ይህን ምልክት የሚያከናውኑት ተግባር ወይም መልስ የሚሰጡባቸው ጥያቄዎች መኖራቸውን ያመለክታል።



ይህ ምልክት በርእሱ ውስጥ የሚገኘው መረጃ እጅግ በጣም ጠቃሚ እንደሆነ ይጠቁማል።



ይህ ምልክት የሚያመለክተው ከመመሪያ መፅሀፍ አንዱን ማጠናቀቅዎንና በዚህ የመፅሀፍ ክፍል ለተነሱ ጉዳዮች ጠቃሚ ማጠቃለያ መኖሩን ነው።



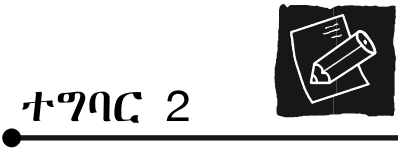
ይህ ምልክት ሲያጋጥምዎ ተጨማሪ መረጃ ከየት ማግኘት እንደሚችሉ ወይም ምን ማድረግ እንዳለብዎ ይጠቁምዎታል።

ክፍል አንድ፤ ንግድ ለመጀመር ዝግጁ ስለመሆንዎ ራስዎን ይገምግሙ

የራስዎን ንግድ ለመጀመር ከመወሰንዎ በፊት ለዚህ አላማ ምን ያህል ዝግጁ እንደሆኑ ወይም እንዳልሆኑ ለማወቅ ራስዎን ይገምግሙ። የንግድዎን ስኬታማነት የሚወስነው ኢንተርፕርነራዊ አቅምዎ (የግል ባህሪዎችዎ፣ የግል ሁኔታዎ፣ ያለዎት ክህሎቶች) እንዲሁም ለተፈጥሮ አካባቢዎና ለማህበረሰቡ ደህንነት ያለዎት ተቆርቋሪነት ናቸው። የትኞቹ ባህሪዎች መሻሻል እንዳለባቸው ከወዲሁ በሚገባ አስበውበት የራስዎን ሁኔታና ክህሎቶች ለመለወጥ ጥናት ማድረግ ይኖርብዎታል።

1፡ ኢንተርፕርነራዊ ችሎታዎን ይገምግሙ

በሚቀጥለው ተግባር አማካኝነት የራስዎን ንግድ በስኬታማነት የማንቀሳቀስ ችሎታዎን ይገምግማሉ። ታዲያ ስለራስዎ ለራስዎ እውነተኛ/ታማኝ ይሁኑ።



ተግባር 2

በንግድ ውስጥ ስኬታማ ሆኖ ለመገኘት የሚጠይቀው እንዳለዎ ወይም እንደሌልዎ ለመወሰን እንዲያመችዎ ቀጥሎ የተመለከቱትን ወሳኝ ጉዳዮች አንድ በአንድ በመውሰድ በደንብ ያጠኑ። ለምሳሌ፣ ጥሩ የስራ አመራር፣ ይህ ጠንካራ ጎንዎ ነው። ነገርግን የንግድ ስራ አመራር እውቀቱ የለልዎ ከሆነና ንግድዎን ሌላ ሰው በመቅጠር ለማንቀሳቀስ አቅደው ከሆነ ይህ መሻሻል የሚገባው ወሳኝ ጉዳይ ይሆናል።

| የግል ባህሪዎችዎና የግል ሁኔታዎችዎ | ጥንካሬዎችዎ | መሻሻል ያለባቸው |
|---|--------------------------|--------------------------|
| <p>ቁርጠኝነት የራስዎን ንግድ የማቋቋም ውጥንዎን እውን አድርገው ስኬታማ ለመሆን ቁርጠኛ መሆን አለብዎ። ቁርጠኛነት ማለት ደግሞ ከምንም ነገር በፊት ንግዱን ማስቀደም ነው። ለረጅም አመታት በነጋዴነት መቆየት አስባለዎት? ከጊዜዎ አብዛኛውንና ጥረትዎንም በንግድዎ ላይ ማዋልይፈልጋሉን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>ተነሳሽነት የንግድ ህሳቤዎን የመተግበር ተነሳሽነትዎ ከፍተኛ ከሆነ ንግድዎ ስኬታማ የመሆን እድል ይኖረዋል፤ ሃብት ያፈራሉ፤ ገንዘብዎንም የበለጠ ይሰሩበታል። ታዲያ የራስዎ ንግድ እንዲኖርዎ የፈለጉት በምን ምክንያት እንደሆነ በግልፅ ማስቀመጥ መግለጽ ይችላሉን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>በጥንቃቄ መድፈር ከስጋት ፍፁም ነፃ የሆነ የንግድ ህሳቤ አለ ማለት አይቻልም። የንግድዎ የዘወትር እንቅስቃሴ ከመውደቅ ስጋት የተጣመረነው። በጥንቃቄ ለመድፈር ዝግጁ ነዎትን? ገንዘብዎን በቆራጥነት ደፍረው ለንግድዎ ማዋል ይሻሉን? በንግድዎ ላይ ለሚመጣው አደጋ ሃላፊነት ለመውሰድ ዝግጁ ነዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>መወሰን የንግድዎ እንቅስቃሴ በእርስዎ እጅ ነው። ይህ ደግሞ መወሰንን አይቀሬ ያደርገዋል። የሚደርሱባቸው ውሳኔዎች ደግሞ ንግድዎን ወደስኬት ወይም ወደውድቀት እንዲያመሩ ሊያደርጉት ይችላሉ። በጣም ጠቃሚ ውሳኔዎችን ለሌላጊዜ ማሸጋገር አይችሉም፤ ወይም ሌላ ሰው እንዲወስንባቸው አሳልፈው መስጠት አይችሉም። በአስቸጋሪ ጉዳዮች ላይ በራስዎ ውሳኔ ሊሰጡዎታልን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>ጭንቀት መቆጣጠር የኢንተርፕረንት ህይወት ከጭንቀት ጋር የተያያዘ ነው። ከጭንቀት መንስኤዎች መካከል ደግሞ በአስቸጋሪ ጉዳዮች ላይ መወሰን፤ የንግዱ ጉዳይ ከሚመለከታቸው ወገኖች ጋር የሚደረግ ግንኙነት ወይም ለረጅም ሰዓት መስራት ሊሆን ይችላል። የንግድዎን የወደፊት ሁኔታ ሲያስቡት ከፍተኛ የጉጉት መንፈስ ይሰማዎታልን? እየሰሩ ያሉት ስራ የደስታዎ ምንጭ ነውን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>ችግር መፍታት የራስዎን ንግድ ማንቀሳቀስ ከሚጠይቃቸው ችሎታዎች አንዱ ችግር መፍታት ነው። የችግሮችን መነሻ ምክንያቶች ለይተው በብልሃትና በፈጠራ መፍትሄ የማግኘት ችሎታ አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| ክህሎቶች | ጥንካሬዎች | መሻሻል ያለባቸው |
|--|--------------------------|--------------------------|
| <p>ማህበራዊ ድጋፍ የራስን ንግድ ማንቀሳቀስ ከፍተኛ ያለ ጥረትና ሰፊ ያለ ጊዜ የሚጠይቅ በመሆኑ ከቤተሰብዎ፣ ከጓደኞችዎና ከሌሎች ነጋዴዎች በቂ ድጋፍ ማግኘት ይጠይቃል። የራስዎን ንግድ የማቋቋም ህልምዎን እውን ለማድረግ ሊደግፉ ይችላሉ ብለው ከሚገምቷቸው ሰዎችና ድርጅቶች ጋር የግንኙነት መረብ አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>የገንዘብ ሁኔታ ንግድዎን ለመጀመር የሚያስችል የፋይናንስ ጥሪት ማግኘት መቻል ጠቃሚ ነው። ለንግዱ መቋቋሚያ እንዲሆንዎ ለይተው ያስቀመጡት ገንዘብ አለዎትን? ተጨማሪ ገንዘብ ካስፈለገዎ የማበደር አቅምና ፍላጎት ያላቸው እንዲሁም ንብረታቸውን ለእርስዎ የብድር ዋስትና እንዲሆን ፈቃደኛ የሚሆኑ ዘመዶች ወይም ጓደኞች አለዎትን? አዲስ ለሚቋቋሙ ንግዶች ከሚያበድሩ የፋይናንስ ተቋሞች ጋር የቁጠባና የብድር ደንበኛነት ታሪክ አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>የቴክኒክ ክህሎት የንግድ ህሳቤዎን እውን ሆኖ ወደእቃዎች ማምረት ወይም አገልግሎት መስጠት የሚሸጋገረው በቴክኒክ ክህሎቶች አማካኝነት ነው። እነዚህን ክህሎቶች ችለው መገኘት ይኖርብዎታል። ለምሳሌ፣ የተንቀሳቃሽ ስልክ ጥገና አገልግሎት ለመስጠት ከሆነ የንግድ ህሳቤዎ ተንቀሳቃሽ ስልክ መጠገንን ችለው መገኘት አለብዎት፤ ለንግድዎ የሚያስፈልገውን የቴክኒክ ክህሎት አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>የንግድ ስራ አመራር ክህሎቶች ንግድዎን በቅልጥፍና በጥራት የሚያንቀሳቅሱት በንግድ ስራ አመራር ክህሎቶች አማካኝነት ነው። የግብይት፣ የወጪዎች ስሌት፣ የሂሳብ መዝገብ፣ ሰዎችን ተነሳሽ የማድረግ፣ ወዘተ. ክህሎቶች አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>ንግዱን ማወቅ በንግዱ ላይ ያለዎ አውቀት እየጨመረ በሄደ ቁጥር አደገኛ ስህተቶችን ከመስራት ይቆጠባሉ። መጀመር በሚፈልጉት የንግድ አይነት ላይ ጠለቅ ያለ እውቀት አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>የድርድር ክህሎት ሌሎችን ሳያስቀይሙ የሚደርጉት የተግባቦት ሂደት ድርድር ይባላል። ሲደራደሩ ለራስዎ ጥቅም ብቻ ሳይሆን የሌላውንም ወገን ጥቅም ከግምት ውስጥ አስገብተው መሆን አለበት። ታዲያ ከድርድር የሚጠብቁት ውጤት ሁለቱንም ተደራዳሪ ወገኖች በጠቀመ መንገድ ሆኖ ለራስዎ ከድርድር የፈለጉትን ውጤት ማግኘት ይችላሉን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| ለአካባቢ ጥበቃና ለማህበረሰብ ተቆርቋሪነት | ጥንካሬዎች | መሻሻል ያለባቸው |
|--|--------------------------|--------------------------|
| <p>ንግድዎና የአካባቢ ጥበቃ እንደኢንተርፕሮንር የሚጠበቅብዎ በተለይ እርስዎ መጀመር ከፈለጉት የንግድ አይነት ጋር የተያያዙ የአካባቢ ጥበቃ ስጋቶችን ማወቅ ይጠበቅብዎታል። የተፈጥሮ ሃብት (ካፒታል) ወይም የንግድዎ ህልውና የተመሰረተበትን የተፈጥሮ ሃብት እንዴት በዘላቂነት መጠቀም እንደሚቻል ያውቃሉን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <p>ለማህበረሰብ ቁርጠኛነት ንግድዎ ማህበረሰብ ወዳድ ሊሆን ይገባል። ኢንተርፕሮንሮች የማህበረሰብ ጠቃሚ አባል እንደመሆናቸው መጠን ለማህበረሰቡም እድገት ቁርጠኛነታቸውን ማሳየት ይጠበቅባቸዋል። ከማህበረሰቡ ጋር ጥሩግንኙነት አለዎትን?</p> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

የጥንካሬዎች መሻሻል
ብዛት ያለባቸው
ብዛት

የጥንካሬዎትን ብዛትና መሻሻል ያለባቸውን ገዳዮች ብዛት ቆጥረው ድምሩን በዚህ ትይዩ ይጻፉ፤

ከዚህ በላይ ያሉትን የግምገማ ነጥቦች መለስ ብለው ይመልከቱና የትኞቹን መሻሻል ወይም ማሳደግ ለንግድዎ ስኬት ወሳኝ እንደሚሆን ለይተው ይወስኑ። መሻሻል ባለባቸው ላይ ከዚህ በታች ባለው ቦታ ላይ ማስታወሻ ይጻፉ፤

| መሻሻል ወይም ማሳደግ ያለባቸው ወሳኝ ነገሮች |
|------------------------------|
| |

2- ኢንተርኔት ላይ ችሎታዎን እንዴት ያዳብራሉ?

ኢንተርኔት ላይ ችሎታዎን በበርካታ ዘዴዎች ማጠናከር ይችላሉ። ባህሪዎን ለመቀየር፣ የንግድ ክህሎትዎንና የግል ሁኔታዎችን ለማሻሻል እንዲሁም ለአካባቢ ጥበቃና ለማህበራዊ ደህንነት ስጋቶች ምላሽ ለመስጠት ጭምር ከሚያግዙ ዘዴዎች መካከል የሚከተሉት ይገኙብታል።



ያንብቡ፡ በንግድ ላይ ወይም ከንግድ ህሳብ ጋር የተዛመዱ መፅሀፍቶችን፣ መፅሔቶችን፣ ጋዜጦችን በአካባቢዎ ከሚገኙ ቤተ መፅሀፍቶች፣ የመረጃ ማእከሎችና ከኢንተርኔት ፈልገው ያንብቡ።



ስልጠና ይሳተፉ፤ በንግድ ስራ አመራር፣ በቴክኒክ ክህሎት፣ ኢንተርኔት ስርዓት (ተነሳሽነት) በመሳሰሉት ላይ ስልጠናዎች ፈልገው ይሳተፉ። በርካታ ስልጠናዎች በቴክኒክና ሙያ፣ በመንግስትና መንግስታዊ ባለሆኑ ድርጅቶች ይሰጣሉ።



የንግድ ሰዎች ተሞክሮ ትምህርት ይውሰዱ፤ እርስዎ መጀመር በፈለጉት የንግድ አይነት ላይ ለውጤት የከበቁ የንግድ ሰዎችን ፈልገው እነሱ ስለሚያንቀሳቅሱት ንግድ ማነጋገር ይኖርብዎታል። ከቦታቸው ድረስ በመሄድ ንግዳቸውን በአካል እንዲጎበኙ ፈቃደኛ ከሆኑልዎ ደግሞ እንዴት ንግዳቸውን እያንቀሳቀሱ እንደሆነ ምልክታ ያድርጉ። የሚቻል ከሆነ ደግሞ በተለማማጅነት ይስሩ።



የቅርብ እገዛ ሊያደርጉልዎ የሚችሉትን ይጠይቁ፤ ማሻሻል በሚገባዎ ጉዳዮች ላይ ጓደኞችዎንና ቤተሰብዎን ያማክሩ። የንግድ ወይም ዘርፍ ማህበር አባል በመሆን በጋራ ጉዳዮች ላይ ንግዱን ጨምሮ ከሌሎች አባሎች ጋር ይወያዩ።

በራስዎ ብቻ ወደ ንግድ አለም ከመግባት ይልቅ አቅምዎን የሚያጎለብትልዎ የንግድ ሽሪክ እንደሚያስፈልግዎ እያሰቡበት ሊሆን ይችላል። አንዳንድ ሽሪኮች የገንዘብ አቅም ሊጨምሩልዎ ይችላሉ። ሌሎች ደግሞ እውቀትና ክህሎታችውን ይዘው ሊመጡ ይችላሉ።

ከስኬታም የንግድ ሰዎች መካከል እንኳን ቁጥራቸው በርካታ የሆኑ ንግድ ከመጀመራቸው በፊት በንግዳቸው ፀባይና ሁኔታ ላይ የሚረባ ተሞክሮ ያልነበራቸው እንደሆነ ይታወቃል። ዋናው ቁም ነገር መሻሻል በሚገባቸው ጉዳዮች ላይ ግንዛቤ ፈጥሮ የማሻሻያ የድርጊት አቅድ ከወዲሁ አዘጋጅቶ በመፈፀም ንግዱን ከአሁኑ ተፅእኖዎች መከላከል ነው።



ተግባር 2

የሚከተለው የድርጊት እቅድ ኢንተርፕርነራዊ አቅምዎን ለማሻሻል ለሚያደርጉት ጥረት ያግዛል፤

| የድርጊት እቅድ | |
|--------------------------|---------------------------------------|
| ኢንተርፕርነራዊ ባህሪዎቹና የግሌ ሁኔታ | እነዚህን ለማሻሻል ማድረግ ያለብን ምንድን ነው? |
| | |
| | |
| | |
| | |
| ያሉኝ ክህሎቶች | ክህሎቶቼን ለማጎልበት ምን ማድረግ አለብኝ? |
| | |
| | |
| | |
| | |
| ለአካባቢ ጥበቃ ተቆርቋሪነቱ | የተፈጥሮ አካባቢ ችግሮችን ለመከላከል ምን ማድረግ አለብኝ? |
| | |
| | |
| | |
| | |
| ለማህበረሰብ ተቆርቋሪነቱ | የማህበረሰቡን ችግሮች ለማሻሻል ምን ማድረግ አለብኝ? |
| | |
| | |
| | |
| | |

እነዚህን ጉዳዮች በመመሪያ መጻሕፍት መጨረሻ ላይ በሚገኘው የድርጊት እቅድ ውስጥ በተለይ የእርስዎ የእቅድ ግንባታ እቅድ ቦታ ላይ ይጻፏቸው



አዎን የለም

አሁን ባሉበት ሁኔታ ንግድዎን ለመጀመር ዝግጁ እንደሆኑ ይሰማዎታልን?

አሁን ባሉበት ሁኔታ የራስዎን ንግድ ለመጀመር ዝግጁ ነኝ ብለው በራስዎ ከተማመኑ እንዲሁም ማሻሻል በሚገባዎ ጉዳዮች ላይ ጥረትዎን የሚቀጥሉ ከሆነ የንግድ እቅድዎን ማዘጋጀት በሚችሉበት ደረጃ ላይ ደርሰዋል ማለት ነው። ከዚህ ቀጥሎ ያለው የመጻሕፍት ክፍል ደግሞ መጀመሩን ራሱ እውን ማድረግ የድርጊት እቅድ ያዘጋጁ ዘንድይመራዎታል።

ነገርግን ከላይ ለቀረበው ጥያቄ የሰጡት መልስዎ ከሆነ ኢንተርፕርነራዊ ችሎታዎን እንዴት እንደሚያሳድጉ በአንክሮ ያስቡበት። ያስታውሱ! እያንዳንዱ ማንኛውም ሰው የራሱን ጀምሮ ያንቀሳቅሳል ብሎ መደምደም አይቻልም። ይህ ሁሉ ሆኖ አሁንም የራስዎን ንግድ መጀመር መቻልዎ ካጠራጠረዎና ዝግጁነትዎ እንደሌልዎ የሚሰማዎ ከሆነ ለእርስዎ የሚሻለው ለሌላ ሰው ተቀጥሮ መስራት ሊሆን ይችላል።



ማጠቃለያ

በክፍል አንድ የተማሯቸው ዋና ዋና ነጥቦች፤

- የራስዎን ንግድ የመጀመር ውሳኔ ላይ ከመድረስዎ በፊት እውን ንግድዎን ለማቋቋም ዝግጁ መሆን አለመሆንዎን ራስዎን መፈተሽ ያለብዎት እንደሆንተን ዝብወዋል።
- በንግድ ስኬታማነትዎ የሚመሰረተው በግላዊ ባህሪዎችዎና ሁኔታዎችዎ፤ ባለዎ ክህሎቶች እንዲሁም ለአካባቢ ጥበቃና ለማህበረሰብ እድገትና ደህንነት ሊኖርዎ በሚገባ ተቆርቋነት ላይ ነው። ኢንተርፕርነራዊ ባህሪዎችዎ፤ ሁኔታዎችዎና ክህሎቶችዎ ይበልጥ በዳበሩ ቁጥር ንግድዎም ስኬታማ የመሆን እድሉ ከፍተኛ ይሆናል።
- ማሻሻል የሚገባዎ ኢንተርፕርነራዊ ባህሪዎችን በራስዎ በማወቅ የግል ሁኔታዎን መቀየር ይችላሉ። ለንግዱ የሚያስፈልጉ ክህሎቶች ያሳድጋሉ እንዲሁም በአካባቢ ጥበቃና በማህበረሰብ ጉዳዮች ላይ ሃላፊነትዎን ይወጣሉ።

ክፍል ሁለት፤ የንግድ እቅድ

1፡ የንግድ እቅድ ለምን ይጠቅማል?

ህሳቤዎንና መረጃዎን በአንድነት ማቀናበር የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ነው። የራስዎን የንግድ እቅድ የሚያዘጋጁበት ዋና ዋና ምክንያቶች የሚከተሉት ናቸው፤

- ውሳኔ ላይ ለመድረስ፤ ንግድዎን የመጀመር ወይም ያለመጀመር ውሳኔ ላይ መድረስ ይችላሉ። የራስዎን ንግድ መጀመር ማለት ደግሞ ህይወትዎን የሚቀይር ውሳኔ ስለሆነ የውሳኔዎን ትክክለኛነት ማረጋገጥ ይኖርብዎታል። ስለዚህ የንግድ እቅድ የሚያግዝዎ ንግድ የመጀመር ወይም ያለመጀመር ውሳኔ ትክክለኛነትን ያረጋግጡበታል።
- ህሳቤዎን ለማደራጀት፤ የንግድ ህሳቤዎን ሲያደራጁ ንግድዎን ጀምረው ይበልጥ በተሻለ መንገድ ማንቀሳቀስ የሚችሉ መሆኑን አስቀድመው ማየት ይችላሉ። የንግድ እቅድ የሚያቅፋቸው ርእሶች ደረጃቸውን የጠበቁ (ሰፊ ተቀባይነት ያላቸው) ወጥነት (ቅደምተክተል) ያላቸው ስለሆነ የወደፊት ጉዞዎ ምን እንደሚመስል ከወዲሁ ያመላክትዎታል።
- እቅድዎን ለማቅረብ፤ የንግድ እቅድዎን ለኢንቨስተሮች ወይም ለአበዳሪ ተቋሞች (ባንኮች ወይም አነስተኛ ብድር አቅራቢዎች) በማቅረብ ብድር መጠየቅ ይችላሉ። የራስዎን የንግድ እቅድ በማዘጋጀትዎ ከእነዚህ ሊቀርቡ ከሚችሉ ጥያቄዎች ለአብዛኞቹ መልስ መስጠት ያስችልዎታል።

ከዚህ መፅሃፍ ጋር በጣም ራ የሚጠቀሙት በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሽ መፅሃፍ በውስጡ አንድ የንግድ እቅድ ሊሸፍናቸው የሚገባ ዋና ዋና ጉዳዮች ስለያዘ ህሳቤዎን ወደንግድ የሚያሸጋግሩበት የንግድ እቅድ ያዘጋጁበታል።



“

አዲስና የተሻለ መረጃዎች ለማግኘት ጊዜዎን ወስድው የማያቋርጥ ጥረት ማድረግ ጠቃሚ ነው። በመማሪያ መፅሃፍ እየተጠቀሙ ሲሄዱ እንደአስፈላጊነቱ የንግድ እቅድን ለመቀየር የሚችሉ መሆኑን እንዳይዘነጉ፤

”

2፡ የንግድ እቅድ ይዘት

የአንድ ንግድ እቅድ ይዘት ንግድ ከመጀመሩ በፊት ሊታዩ የሚገባቸውን ጠቃሚ ጉዳዮች በሙሉ መዳሰስ ይኖርበታል።

| የንግድ እቅድ ዋና ክፍሎች | የሚያስፈልግበት ምክንያት |
|--------------------|---|
| ዋና ማጠቃለያ | ዋና ማጠቃለያ የንግድ ህሳቤዎን ፍሬህሳብ በአጭሩ ያስቀምጣል። ስለሆነም ይህንን ክፍል ከመጻፍዎ በፊት የንግድ እቅዱን ቀሪ ክፍሎች በሙሉ ማጠናቀቅ ይኖርብዎታል። የንግድ ህሳቤው ገና ከመነሻው ጥሩ ግምት እንዲሰጠው የዚህ ክፍል አፃፃፍ ቀላል፣ ቁልጭ ያለና የሚሰብ መሆን አለበት። |
| የንግድ ህሳቤ | ህሳቤ የማንኛውም ንግድ መነሻ መሰረት ነው። ክፍል 3 የንግድ እቅድዎ ከንግድ እሳቤዎ እንደሚጀምርና በእሳቤዎ ላይ ያለዎትን ግንዛቤ በፅሁፍ እንዲያሰፍሩት ያግዝዎታል። |
| የግብይት እቅድ | ግብይት ማለት ደንበኞችዎን ለማግኘት፣ አግኝተዎቸውም ፍላጎቶቻቸውን እያተረፉ ለሚሟላት የሚያደርጉት ጥረት ሁሉ ነው። ክፍል 4 ስለግብይት እቅድዎ በሚገባ አስበው እቅድ እንዲያዘጋጁ ያግዝዎታል። |
| የስራ ባልደረባዎች | ለንግድዎ ስለሚያስፈልጉትና ስለሚቀጥራቸው የስራ ባልደረባዎች ማለትም የስራ አይነቶችን በሙሉና ማንን መቅጠር እንዳለብዎ እንዲዘጋጁ ክፍል 5 ያግዝዎታል። |
| አደረጃጀትና ስራ አመራር | ክፍል 6 ስለተለያዩ የንግድ አይነቶች ስለሚያብራሩ ለእርስዎ ይሻለኛል የሚሉትን እንዲመርጡ ይረዳዎታል። በተጨማሪ በዚህ ክፍል ንግድዎ ማሟላት ስለሚገባው ህግነክ አስፈላጊ ነገሮች እንዲሁም የመድን አገልግሎት ንግድዎን ከስጋት የሚጠብቅልዎ አንድ አይነት የገንዘብ ዋስትና እንደሆነ ይገልጻል። |
| ለንግድዎ ግዥ መፈፀም | በማንኛውም ንግድ ላይ ሲሰማሩ ከማምረትዎ፣ ከመሸጥዎ ወይም አገልግሎት ከመስጠትዎ በፊት ግዥ መፈፀም ስለሚኖርብዎ ክፍል 7 ንግድዎን ሲጀምሩ በሚያከናውኗቸው ግዥዎች ላይ ሊያዩዎቸው ስለሚገባ ጠቃሚ ነገሮች ምክር ይሰጥዎታል። |
| የአረንጓዴነት ፈለግ ለንግድዎ | ንግዶች በየአይነታቸውና በተለያዩ መንገድ የማምረት ሂደታቸው የተፈጥሮ ሀብትን በመጠቀም ላይ የተመሰረቱ ናቸው። ክፍል 8 የሶስቱን “መ” ስትራቴጂ ማለትም መቀነስ፣ መልሶ መጠቀምና መልሶ ኡደት ማድረግን ያስተዋውቃል። በመሆኑም ንግድዎ በሶስቱ “መ” ስትራቴጂዎች ሲታገዝ በአካባቢ ጥበቃ ላይ እንዴት አዎንታዊ እንድምታ እንዲሚኖረውና ይበልጥ ትርፋማ መሆን እንደሚቻል ይገነዘባሉ። |
| የወጪ ስሌት | የመሸጫ ዋጋ ለመተመንና የፋይናንስ እቅድ ለማዘጋጀት የንግድዎን ምርቶች ወይም አገልግሎቶች የወጪ ስሌት ማድረግ ይኖርብዎታል። ክፍል 9 ለንግድዎ የወጪ ስሌት እንዴት እንደሚያደርጉ ያሳይዎታል። |
| የፋይናንስ እቅድ | ለወደፊት ማቀድ ለሁሉም ንግድ አስፈላጊ ነው። ክፍል 10 የሚያግዝዎ ትርፍዎን እንዴት እንደሚያቅዱና ለንግድዎም የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ እንዴት እንደሚያዘጋጁ ነው። |
| ተፈላጊ መነሻ ካፒታል | ንግድዎን ሲጀምሩ ለተለያዩ ወጪዎች የሚሆን ገንዘብ ይፈልጋሉ። ለማምረቻ መሳሪያዎችና እቃዎች፣ ለጥሬ እቃ፣ ለኪራይ፣ ለስራተኛ ደመወዝና ለመሳሰሉት ገንዘብ ይፈልጋሉ። ክፍል 11 ንግድዎን ከመጀመርዎ በፊት ምን ያህል መነሻ ካፒታል እንደሚያስፈልግዎ የሚያሰሉበትን መንገድ ያሳይዎታል። |
| የመነሻ ካፒታል ምንጮች | የሚያስፈልግዎን መነሻ ካፒታል ስንት እንደሆነ አስልተው ሲያውቁ የገንዘቡን ምንጭና አንዴት ማግኘት እንደሚችሉ መወሰን ያስፈልጋል። ክፍል 12 ከየትና እንዴት ማግኘት እንደሚችሉ ያስረዳል። |

3:- ለንግድ እቅድዎ መረጃ የሚያገኙት ከየት ነው?

አንዳንድ መረጃዎችን በራስዎ ማግኘት ይችላሉ። በተጨማሪም ባለዎት ተሞክሮም በመጠቀም በዘጠኝ ግምቶችንና የንግድ ስሌቶችን ማድረግ ይችላሉ። ነገርግን አንዳንድ መረጃዎችን ፈልገው ለማግኘትም ሆነ ለመገመትና ለማስላት አስቸጋሪ ሊሆኑብዎ ይችላሉ። ስለዚህ በተመሳሳይ ንግድ ተሞክሮ ካላቸው መሃል አንዳቸው የንግድ እቅድዎን አይተው አስተያየት እንዲሰጡዎ ማድረግ ይጠቅምዎታል። የመረጃ ምንጮች ሊሆኑ የሚችሉትን የሚከተሉት ለው ዝርዝሮች ይጠቁማሉ፤

- የንግድ ልማት አገልግሎት ሰጪዎች፤ እነዚህ ተቋሞች ከሚሰጡት የተለያዩ የንግድ እቅድ ማሳደጊያ አገልግሎቶች መካከል የተለመዱትን ለመጥቀስ ያህል የስራ አመራር ስልጠና፣ የገበያ ተደራሽነት መረጃዎች፣ የፋይናንስ ተደራሽነት መረጃዎችና የቴክኒክ ስልጠናዎች ይገኙበታል። የንግድ ልማት አገልግሎቶች በመንግስት ተቋሞች፣ አማካሪዎች፣ ልዩ ፕሮጀክቶች ወይም መንግስታዊ ባለሆኑ ድርጅቶች ሊሰጡ ይችላሉ።
- የንግድና ኢንዱስትሪ ዘርፍ ማህበሮች፤ እነዚህ ማህበሮች ከዘርፉ ጋር ስለተያያዙ ህጎች፣ ታክስ፣ ደረጃዎችና ሌሎች ጉዳዮች በተለይ በእርስዎ ንግድ ላይ አንድምታ ስለሚኖራቸው አዳዲስ ጉዳዮች መረጃዎች ሊያገኙዎታል።
- የሂሳብ ባለሙያዎች፣ ጠበቆችና የንግድ አማካሪዎች፤ ከንግድ አቅዱ አንዳንድ ክፍሎች ጋር በተያያዘ ሊያገዙዎታል።
- የፋይናንስ ተቋሞች፣ እንደባንኮች፣ የህብረት ስራ ማህበሮች፣ አነስተኛ ብድርና ቁጠባ ተቋሞች የብድር ማመልከቻ ለሚያቀርቡላቸው ኢንተርፕረንሎች አንዳንድ ጊዜ የንግድ እቅዳቸውን እንዲያዘጋጁ ድጋፍ ይሰጣሉ።
- አለም አቀፍ ተቋሞች፤ በተለይ ኢንተርፕረንሎችን ለማገዝ የሚያካሂዷቸው ፕሮጀክቶች መረጃ በመስጠት ሊያገዙዎታል።
- የንግድ ማውጫዎች፤ የተለያዩ የንግድ ጉዳይ ፈፃሚ አገልግሎቶች ለምሳሌ፣ ንግድ ፈቃድና ምዝገባ፣ ታክስና ለአነስተኛ ንግድ ተባብሮች ተፈላጊ ሁኔታዎችን ለማሟላት የማመቻቸት አገልግሎቶች።
- ኢንተርኔት፤ የንግድ እቅድዎን ለማጠናቀቅ የሚያገዙ በርካታ መረጃዎችን ከመረጃ መረቦች ማግኘት ይችላሉ።



ማጠቃለያ

በክፍል ሁለት የተማሯቸው ፍሬ ሃሳቦች፡

- የንግድ ህሳቤዎችዎንና መረጃዎችዎን በአንድነት የማቀነባበር ተግባር የንግድ እቅድ ማዘጋጀት መሆኑን።
- የንግድ እቅድ ማዘጋጀት የሚረዳዎ፤
 - ንግድ የመጀመር ወይም ያለ መጀመር ውሳኔ ላይ ለመድረስ፤
 - ከወዲሁ አስቀድመው የንግድ ህሳቤዎን እንዴት እንደሚተገብሩት በመዘጋጀትዎ ንግድዎን በተሻለ መንገድ ጀምረው ለማንቀሳቀስ፤
 - የንግድ እቅድዎን ለኢንቨስተሮች ወይም አበዳሪ ተቋሞች ማለትም ለባንኮችና ለአገልግሎት ብድር ተቋሞች አቅርቦው ብድር ለማግኘትነው።
- የንግድ እቅድ የሚሸፍናቸው ርእሶች አንድ ንግድ ከመጀመሩ በፊት መዳለስ ያለባቸውን ጠቃሚ ጉዳዮች በሙሉ ስለሆነ ንግድዎን ለመጀመር ሲዘጋጁ አንድም ጠቃሚ ነገር በቸልታ እንዳያልፉ ይመሩበታል።
- ከዚህ በታች የተዘረዘሩት የንግድ እቅድዎን ሲያዘጋጁ የመረጃ ምንጭ ሊሆኑ ይችላሉ፤
 - የንግድ ልማት አገልግሎት ሰጪዎች፤
 - የንግድና ኢንዱስትሪ ዘርፍ ማህበሮች፤
 - የሂሳብ ባለሙያዎች፣ ጠበቆችና የንግድ አማካሪዎች፤
 - የፋይናንስ ስተቲቶች፤
 - አለም አቀፍ ተቋሞች፤
 - የንግድ ማውጫዎች፤
 - ኢንተርኔት፤

ክፍል ሶስት፤ የንግድ ህሳብዎን መልሰው ያጠናክሩ

የንግድ ምቹ አጋጣሚ ሲፈጠርልዎ ወዲያውኑ ወደንግድ ህሳብ ሊያሸጋግሩት ይገባል። የንግድ ህሳብ ስለንግዱ አሰራር የሚያሳይ አጭር፣ግልፅና ቅልብጭ ያለ መግለጫ ነው። የንግድ ህሳብዎ የሚከተሉትን ስለሚከተሉት ይነግርዎታል፤

- **ንግድዎ የሚሸጠው ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት ነው? ያለዎ ክህሎት (የሚያውቁት ምርት ወይም አገልግሎት) የንግድ ህሳብዎ መሰረት ሊሆን ይገባል። ምናልባት በተወሰነ የንግድ አይነት ላይ የራስዎ የሆነ ተሞክሮ ካለዎ ወይም ስልጠና ተከታትለው ከሆነ ደግሞ እነዚህም ለንግድ ህሳብዎ መነሻ ሊሆኑ ይችላሉ።**
- **የንግድዎ ምርት ወይም አገልግሎት ሊሸጥ የታሰበው ለማን ነው? ሊሸጡ ያሰቡት ለተወሰነ አይነት ደንበኛ ወይስ በአካባቢው ለሚገኙ በሙሉ ነው? ለማን እንደሚሸጡ ጥርት አድርገው አስቀድመው ማወቅዎ ጠቃሚ ነው።**
- **የንግድዎን ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ ያሰቡት እንዴት ነው? በብዙ የተለያዩ መንገድ የመሸጥ አማራጮች አሉዎት። ለምሳሌ፣ አንድ አምራች ምርቱን በቀጥታ ለደንበኞች ወይም ቸርቻሪዎች የመሸጥ አማራጭ አለው።**
- **ንግድዎ የሚያሟላው የትኛውን የደንበኞች ፍላጎት ነው? የንግድ ህሳብዎ ምን ጊዜም ቢሆን በደንበኞችና በደንበኞች ፈላጎቶች ላይ የተመረከዘ መሆን አለበት። የንግድ ህሳብዎን ሲያዳብሩ የደንበኞችን ፍላጎቶች ለይቶ የማወቅ ጠቀሜታው የጎላ ነው።**
- **የንግድዎ መኖር በማህበረሰቡና በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ሊያስከትል የሚችለው ተፅእኖ ወይም ለውጥ ምንድን ነው? የእርስዎ አመለካከት እንዲሁም ሰዎች ንግድዎን የሚያዩበት መንገድ ለስኬታማነት ወሳኝ ነው። ምናልባት የሰራተኛ ጉልበት የሚበዘብዙ ከሆነ ወይም በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ጉዳት እያደረሱ ከሆነ (እንደ ቆሻሻ ማመንጨት፣ ውሀ ብክነት፣ ደን ጭፍጨፋና የመሳሰሉት) ሰዎች ከንግድዎ እንዲሸሹ ምክንያት ይሆናሉ።**



ተግባር 3

የንግድ ህሳብዎ የተጨበጠና አውን መሆን የሚችል እንደሆነ ለማረጋገጥ እንዲችሉ ለሚከተሉት ጥያቄዎች መልስ ይስጡ፤

1. ንግድዎ የሚሸጠው ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት ነው?
.....
2. የንግድዎን ምርት ወይም አገልግሎት የሚገዛው ማን ነው?
.....
3. የንግድዎን ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ ያሰቡት እንዴት ነው?
.....

4. ንግድዎ የሚያሟላው የትኞቹን የደንበኞች ፍላጎቶች ነው?

5. የንግድዎ መኖር በማህበረሰቡና በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ሊያስከትል የሚችለው አዎንታዊና አሉታዊ ተፅዕኖ ምንድን ነው?



ምናልባት ከዚህ በላይ ስቀረቡት ጥያቄዎች በሚሰጧቸው መልሶች ላይ እርግጠኛ መሆን ካልቻሉ "የንግድ ህሳቤዎን ያመንጩ የመማሪያ መፅሀፍን" ማጥናት (ማንበብ) ያስፈልግዎ ይሆናል።

እነዚህ ሰዎች የንግድ ህሳቤዎቻቸውን እንዴት እንደገለጹ ይመልከቱ።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኦዲት ባለሙያዎች



ልኬና ጉታ አስቀድመው የማቅለዝ ንግዳቸውን ከመጀመራቸው በፊት አንድ መንግስታዊ ያልሆነ ድርጅት ባካሄደው የህያው ግብርና ክህሎት ስልጠና ተሳትፈዋል። በእነሱ እምነት ህያው ግብርና ከሁሉም ተመራጭ የሆነ ዘመናዊ ግብርናቴክኒክ ነው። ስለሆነም የሽርክና ውል ፈፀመው "ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኦዲት" በሚል የንግድ ስም ንግዳቸውን ጀመሩ። ትኩረታቸውም ቀልዝ አምርቶ በማሸግ ላይ እንደሚሆን ወስነዋል።

የንግድ ህሳቤ

የንግድ ስም

- ከተሜ የቆሻሻ መልሶ ኦዲት ባለሙያዎች

የንግድ ምርት

- ቀልዝ

የንግድ ደንበኞች የሚሆኑት

- አነስተኛ ገበሬዎች፣ የቤተ ምላሳ ገበሬዎች፣ ግፅ ምድር አስዋቢዎች፣ የግንባታ እቃ መደብሮች እንዲሁም የአካባቢው ችግኝ አምራቾች ናቸው።

ንግድ ቀልዝ የሚሸጥበት መንገድ

- ለግንባታ እቃ መደብሮች፣ ለቤተ ምላሳ ገበሬዎችና ለችግኝ አምራቾች በቦታቸው ያደርሳል።
- የሽያጭ ሰራተኞች ቤት ለቤት እየሄዱ ያከፋፍላሉ።
- ለደንበኞች በቀጥታ የሚሸጠው ንግድ ከሚገኝበት ቦታ (ከአድራሻው) ነው። በንግድ የሚሟሉ የደንበኞች ፍላጎቶች
- በአካባቢው ያለውን የቆሻሻ ማስወገድ ችግር ይቀንሳል
- የእርሻ ምርት በፍጥነት እንዲያደግ ያግዛል
- የገበያ ተፈላጊነት ያላቸው የእርሻ ምርቶችን ያቀርባል
- አካባቢያዊ ተፅዕኖ የማይፈጥሩ ምርቶችን ያቀርባል

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና ለአካባቢ ጥበቃ ተስማሚ በሆኑ ምርቶች ላይ ለረጅም ጊዜ የቆየ ፍላጎት አላት። ከኢንተርኔትና ከቴሌቪዥን ባገኘችው መረጃ መሰረት ከፕላስቲክ ያልተሰሩ አማራጭ የማሸጊያ እቃዎች የገበያ ፍላጎት እንዳላቸው ልብ ብላለች። በዚህ ላይ ደግሞ ከጨርቅ የመልሶ ኡደት ውጤቶችን የሚያመርቱ ካምፓኒዎች መኖራቸውንም አውቃለች።

ቀጥላም ሴና ከእነዚህ የጨርቅ መልሶ ኡደት አምራቾች መካከል አንዱን በመጎብኘት ስራ አስኪያጃዎቿን ለየት ያሉ የጨርቅ መልሶ ኡደት የእጅ ቦርሳዎችን እንዲሰሩላት ጠየቀቻቸው። ከምፓኒው እንዲሰራላት

የምትፈልገው የጨርቅ ቦርሳ እሷ በምትሰጣቸው ሞድ እንደሚሆን ጭምር ሀሳብ አቀረበችላቸው። ሴናና ካምፓኒውም ውል ተፈራርመዋል። በውሱም መሰረት ለአምስት አመት እሷ ብቸኛ ገዥ ትሆናለች። ስለዚህ የሴና እቅድ ከጨርቅ መልሶ ኡደት የሚመረቱ ቦርሳዎችን መሸጥ ነው።

የንግድ ሀሳብ

የንግድ ስም

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

የንግድ ምርቶች

የጨርቅ መልሶ ኡደት ቦርሳዎችና ሌሎች የማሸጊያ እቃዎች

የንግድ ደንበኞች የሚሆኑት

የማሸጊያ እቃዎች ከምችት የሚይዙ የቸርቻሮ ሱቆች፣ አነስተኛ የጎዳና/አደባባይ ላይ ሻጮች፣ በማቀዝቀዣ የሚያከማቹ ገበሬዎች፣ እንደሁም ገለሰብ ተጠቃሚዎች (ለእቃ መሸመቻ፣ ለማሸጊያ፣ የሚታጠብ ልብስ መያዣ፣ ምላዳዊ ቆሻሻ ለማከማቻና ለመሳሰሉት፤)

ንግድ ቦርሳ የሚሸጥበት መንገድ

ለብዛት ገዥዎች ባሉበት ቦታ ማድረስ፣ ለግለሰብ ገዥዎች ደግሞ ከድርጅቱ ሱቅ

በንግድ የሚሟሉ የደንበኞች ፍላጎቶች

መልሶ መጠቀም የሚያስችሉና አካባቢ ወዳድ ቦርሳዎች ማቅረብ የእርሻ ምርት በፍጥነት እንዲያድግ ያግዛል፤ የገበያ ተፈላጊነት ያላቸው የእርሻ ምርቶችን ያቀርባል፤

ተግባር 4



የንግድ ሀሳቤዎን በደንብ ያሰላስሉና በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሀፍ በክፍል 1 የንግድ ሀሳቤ ክፍት ቦታ ላይ ይፃፉ። የፃፉት የንግድ ሀሳቤ ቀሪዎቹን የንግድ እቅድ ክፍሎች ዚያዘጋጁ መመሪያ ይሆኖታል።



ማጠቃለያ

በክፍል አራት የተማሯቸው ፍሬ ሃሳቦች፦

የንግድ ምቹ አጋጣሚ ሲፈጠርልዎ ወዲያውኑ ወደንግድ ህሳቤ ማሸጋገር ይኖርቦታል።

የንግድ ህሳቤ ስለንግዱ አሰራር የሚያሳይ አጭር፣ግልፅና ቅልብጭ ያለ መግለጫ ሲሆን የሚያቅፈውም፦

- ንግድዎ የሚሸጠው ምን ዓይነት ምርት ወይም አገልግሎት ነው?
- የንግድዎ ምርት ወይም አገልግሎት ሊሸጥ የታሰበው ለማን ነው?
- የንግድዎን ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ ያሰቡት እንዴት ነው?
- ንግድዎ የሚያሟላው የትኛውን የደንበኞች ፍላጎት ነው?
- የንግድዎ መኖር በማህበረሰቡና በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ሊያስከትል የሚችለው ተፅእኖ ወይም ለውጥ ምንድን ነው?

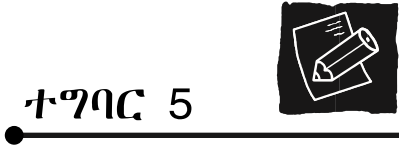
ክፍል አራት፤ የግብይት እቅድ

ንግድ በመጀመርና በማንቀሳቀስ ሂደት ወሳኝ ከሆኑ ተግባሮች አንዱ ግብይት ነው። ምርትዎንና አገልግሎትዎን በትክክለኛው ዘዴና ለትክክለኞቹ ገዥዎች እንዲሸጡ ግብይት ያግዝዎታል።

ግብይት የወደፊት ደንበኞች ፍላጎቶችን ለይቶ በማወቅ ከተወዳዳሪዎች በተሻለ ሁኔታና በአትራፊነት ማሟላት ነው።

1፡ የገበያ ጥናት ያድርጉ

በግብይት ላይ በጣም ጠቃሚው ጉዳይ የወደፊት ደንበኞችን ፍላጎቶች ለይቶ ማወቅና የእርስዎ የወደፊት ተወዳዳሪዎች በምን አይነት ዘዴ የደንበኞቻቸውን ፍላጎቶች እያሟሉ እንደቆዩ መረዳት ነው። ይህንን ማድረግ የሚችሉት ደግሞ በገበያ ጥናት አማካኝነት ነው። አስቀድመው የንግድ ህሳቤዎን ባሳለቡበት ሂደት እንዲሁም ከራስዎ ተሞክሮ ጭምር ስለ ገበያዎ ብዙ ነገሮች አውቀዋል። ያም ሆኖ ከዚህ በላይ ይበልጥ እውቀትዎን በጨመሩ ቁጥር ጥሩ የግብይት እቅድ የማዘጋጀት አቅምዎም ይጨምራል።



ተግባር 5

ስለገበያው ተጨማሪ መረጃዎች ከልዩ ልዩ ልዩ ምንጮች ማግኘት ያስፈልግዎታል። እስኪ እርስዎ የሚያውቁቸውን የመረጃ ምንጮች ዝርዝራቸውን ይጻፉ።

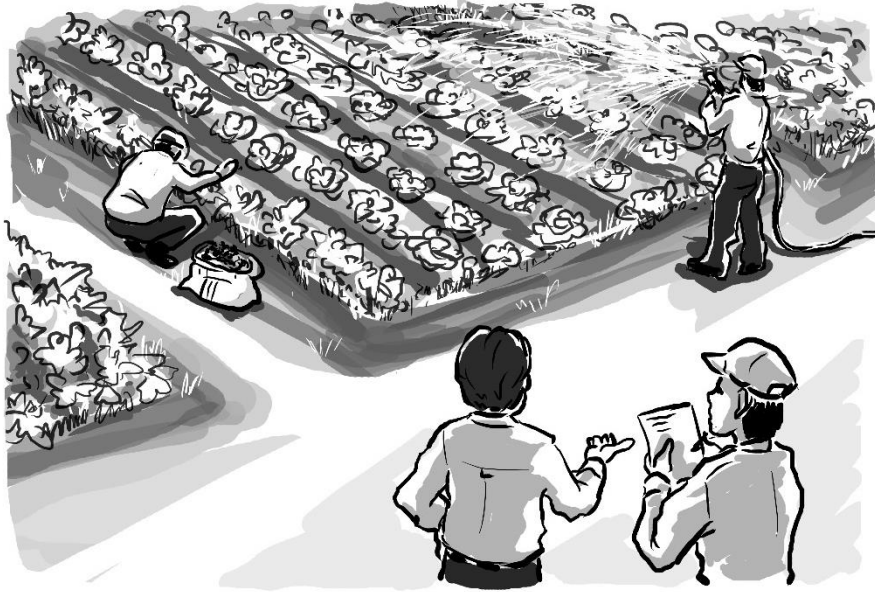
.....
.....
.....

ስለደንበኞችና ተወዳዳሪዎች ይበልጥ ለማወቅ ከሚጠቅሙ ዘዴዎች መካከል ለአብነት ያህል የሚከተሉት ምሳሌዎች ናቸው።

- **ያነጋግሩ።** ደንበኞች ሊሆኑ የሚችሉ ሰዎች ያነጋግሩ። ከነሱም ስለሚከተሉት ይጠይቁ።
 - ምን አይነት ምርቶችን ወይም አገልግሎቶችን መግዛት እንደሚፈልጉ።
 - ስለተወዳዳሪዎች ያላቸው አስተያየት ምን እንደሆነ።
- **ይመልከቱ።** የተዳዳሪዎችን ንግዶች ልብ ብለው ይመልከቱ። ስለሚከተሉትም ይወቁ።
 - ምን አይነት ምርቶችና አገልግሎቶችን እንደሚያቀርቡ።
 - የሚሸጡበት ዋጋ ስንት እንደሆነ።
 - ደንበኞችን የሚሰቡት እንዴት እንደሆነ።
- **ይጠይቁ።** መጀመር ባለቤት ንግድ ውስጥ ለሚገኙት አቅራቢዎችና በዚህ ንግድ ከሚያውቋቸው ጓደኞች የሚከተሉትን ይጠይቁ።
 - በብዛት የሚሸጡት የትኞቹን ምርቶች ነው?
 - ስለእርስዎ የንግድ ህሳብ ያላቸው አስተያየት ምን ድንገት ነው?
 - ስለተወዳዳሪዎች ምርቶች ያላቸው አስተያየት ምን ድንገት ነው?
- **ያንብቡ።** ስለአዳዲስ ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ህሳቦችን ለማግኘት ጋዜጦችን፣ ካታሎጎችን፣ የንግድ ጆርናሎችን መፅሔቶችን ያንብቡ።
- **ይፈልጉ።** በኢንተርኔት ውስጥ ገብተው ሌሎች ምን እየሰሩ እንዳለ ይወቁ።

እንዲሁም ስለደንበኞች መረጃዎች እየሰበሰቡ በሄዱ ቁጥር ማስታወስ የሚያስፈልግም ነገር ደንበኞች ሊሆኑ የሚችሉ ሁሉ የሚሹትና የሚፈልጉት ተመሳሳይ ሊሆን ስለማይችል በበቂ ሁኔታ ምርቶችን ወይም አገልግሎቶችን ለማቅረብ እንዲያመች የወደፊት ደንበኞቻችን ከፋፍለው መለየት ያስፈልጋቸዋል። ደንበኞችን በግልፅ ጎልቶ በሚያስለያቸው ባህሪዎች ላይ ተመስርቶ በክፋይ የመለየት ተግባር ገበያን መከፋፈል ይባላል። የወደፊት ደንበኞች ሊሆኑ የሚችሉትን እንደባህሪዎቻቸው መመደብ የሚሰበሰቡት መረጃ ዝርዝርነት ያለውና የደንበኞችን የምርት ቀዳሚ ምርጫዎች ያገናዘበ ይሆንልዎታል።

ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



ልኬና ጉታ የገበያ ጥናታቸውን እንዳጠናቀቁ ያገኙትን ውጤት በንግድ አቅዳቸው ላይ ባሩት።

| የገበያ ጥናት | | | | |
|-------------|-----------------------|---|--|--|
| ምርቶች (1) | ደንበኞች (2) | የደንበኞች ፍላጎቶችና ምርጫዎች (3) | ተወዳዳሪዎች (4) | በተወዳዳሪዎች ያልተሸፈኑ ፍላጎቶች (5) |
| ብስባሽ ቀልዝ | አነስተኛ ገበሬዎች | ለተክሎቻቸው የተለያዩ የእድገት ደረጃዎች የሚሆኑ ምርቶችን ይፈልጋሉ። | ገበሬዎች በቤታቸው እያመረቱ በርካሽ ዋጋ የሚሸጡት፤ | ቀልዝ በቀለሉ የሚመረት ገበሬዎች የመሸጫ ዋጋው ውድ መሆን የለበትም። |
| | በአካባቢው ያሉ የቤተሰብ ገበሬዎች | ምርቱ ንፅህናው የተጠበቀና በአፈሩ ላይ የረጅም ጊዜ ጉዳት የማይደርስ መሆን አለበት። | የገበያ ስማቸው ገበያውን የተቆናጠጠ ሌሎች የቀልዝ ፋብሪካዎች። | አሁን በገበያው ላይ ያለው ታሸጎ የሚቀርበው በጣም በትልቅ መጠን (በ30 ኪሎ) ስለሆነ ለገለሰቦች ገዝተው ለመጠቀም አላስቻላቸውም። |
| | የገፁ-ምድር አስዋቢ ንግዶች | የመሸጫ ዋጋቸው የአገር ዋጋ የሆነ (ያልተጋነነ/ተወዳዳሪ)። | የኬሚካል ማደበሪያ ኩባንያዎች ምርቶቻቸው በአነስተኛ አሽግ የሚቀርቡና በተክሎች እድገት ላይ ፈጣን ለውጥ ማምጣት የሚችሉ። | በቤት ውስጥ በሚመረት ብስባሽ ላይ አንዳንድ ስጋዎች አሉ። |
| | ችግኝ አምራቾች | ባሉበት ቦታ የሚያደርስላቸው ይፈልጋሉ | | |
| | የግንባታ እቃ መደብሮች | የፋብሪካ እሽግ ሆኖ መለያ ምልክት ያለው እንዲሁም ተወዳዳሪ ኮሚሽን የሚከፍል። | | |

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና የገበያ ጥናቷን እንደጨረሰች ያገኘችውን ውጤት በንግድ አቅዷ ላይ ባፈች።

| የገበያ ጥናት | | | | |
|-------------------------------|------------------------------------|---|--|--|
| ምርቶች (1) | ደንበኞች (2) | የደንበኞች ፍላጎቶችና ምርጫዎች (3) | ተወዳዳሪዎች (4) | በተወዳዳሪዎች ያልተሸፈኑ ፍላጎቶች (5) |
| የሚታጠቡ ልብሶች ማጠራቀሚያ ቦርሳ | ቤተሰቦች | እጥር ምጥን ብሎ የሚያምር፣ ለማስቀመጥ ቦታ የማይወስድ (ፕላስቲክ ማጠራቀሚያዎች ቦታ ይፈጃሉ (የማያጣብብ))። | የፕላስቲክ ቦርሳዎችንና ማጠራቀሚያዎችን በተለያዩ አይነትና መጠን የሚሸጡ ሱቆች። | ይበልጥ አካባቢ ወዳድ ከመሆን አዝማሚያ ጋር ተያይዞ መልሶ ኡደት የሚሆኑ ቦርሳዎችንና ማጠራቀሚያዎችን መጠቀም። ለአካባቢ ደህንነት የማይበጁ እቃዎችን መጠቀም መቀነስ። |
| መሸመቻ ቦርሳዎች | ቸርቻሮ ሱቆች | መልሶ ጠቃሚና ተጣጣፊ መሸመቻ ቦርሳዎች (ተወጋጅ/መልሶ ጠቃሚ ያልሆኑ የፕላስቲክ ቦርሳዎች የሚቀረደዱና ለካባቢ ደህንነት የማይበጁ ናቸው)። | መልሶ ጠቃሚ ያልሆኑ ፕላስቲክ መያዣዎች መሸመቻ ቦርሳዎች (ፊስታል) ለደንበኞቻቸው በነፃ የሚያድሉ ሱቆች። | ለየት ያለ ህይወተ አቅድ የመያዣ ስሜት። ማንም ያልያዘውን (ያልተለመዱና ልይ ፈጠራ እቃዎችን የመያዣ የሚሹ) |
| የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | የከተማ ቤተሰቦች፣ ሆቴሎች፣ ፊስቶራንቶችና መስሪያቤቶች | ጥንካሬ ያላቸውና ባለብዙ ፈርጅ አገልግሎት መስጠት የሚችሉ፣ | | |
| የማእድ አትክልት ማከማቻ ቦርሳ | አነስተኛ ገበሬዎች | የማእድ አትክልቶችን ትኩስ አድርገው ማቆየት የሚችሉ ማከማቻዎች አስፈላጊ መሆናቸው እንዲሁም በተለያዩ ቀለምና ንጥ የሚመጡት የማእድ አትክልቶችን በአይነት ለይቶ ለማከማቻት ምቹ መሆናቸው። | | ጥሩ ጥራትና የደረጃ ማረጋገጫ ምስክር ወረቀት ያላቸውን ምርቶች መፈለግ። |



ተግባር 6

ሊጀምሩ ባሰቡት ንግድ ላይ የገበያ ጥናት ያድርጉ። ጥናቱንም የሚያካሂዱት ከወደፊት ደንበኞችዎና ከተወዳዳሪዎችዎም መረጃ በመሰብሰብ ስለሆነ ይህንን የሚመራዎ ባለአምስት አምድ የገበያ ጥናት መረጃ መሰብሰቢያ ቅፅ ነው።

አምድ 1፤ በእያንዳንዱ ወደፊት እሸጠዋለሁ ብለው ባሰቡት ምርት ወይም አገልግሎት ላይ በደንብ አስበው ዝርዝራቸውን ይጻፉ።

አምድ 2፤ ስለደንበኞችዎ ያስቡ። ለምርቱ ወይም ለአገልግሎቱ ፍላጎትና የመክፈል ፈቃደኝነት ያላቸው ደንበኞች እነማን ናቸው? የሁሉንም ደንበኞች በአይነት ዝርዝራቸውን ይጻፉ።

አምድ 3፤ የጻፉትን የደንበኞች ዝርዝርና ምርቱ ወይም አገልግሎቱ ሊያሟላ የሚችለውን የደንበኞች ክፍይ (ክፍይ ገበያ) አዛምደው ያስቡ። በተጨማሪም ለየት ያሉ ምርጫዎች ያላቸውን የተለያዩ ደንበኞችን ዝርዝር ይጻፉ። በዝርዝሩም ላይ ምርቱን ወይም አገልግሎቱን መግዛት የሚፈልጉት ከየት ቦታ እንደሆነ፣ እንዴት መግዛት እንደሚፈልጉና ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበት ዋጋ ምን ያህል እንደሆነ ይጥቀሱ።

አምድ 4፤ ተወዳዳሪዎችዎን በተመለከተ ያገኛቸውን ጠቃሚ መረጃዎች ወይም ምን ትምህርት መቅሰም እንደቻሉ ይጻፉ። በተለይም የውድድር ቀዳሚ ጥቅማቸው ምን እንደሆነ ይጥቀሱ።

አምድ 5፤ እዚህ ላይ የሚፀፉት እርስዎ ልብ ያሉትን የፍላጎት ክፍተት ማለትም ተወዳዳሪዎች ሚሟላት ያልቻሉትን የደንበኞች ፍላጎት ነው። ይህ ለእርስዎ ጠቃሚ መረጃ ነው። ምክንያቱም እርስዎ በዚህ ላይ ተመስርተው ያልተሟሉ የደንበኞችን ፍላጎቶች ለየት ባለ ዘዴ ለሚሟላትና እንዴት አድርገውም እንደሚያሟሉ መወሰን ይችላሉ።

| የገበያ ጥናት | | | | |
|----------|-----------|-------------------------|-------------|--------------------------------|
| ምርቶች (1) | ደንበኞች (2) | የደንበኞች ፍላጎቶችና ምርጫዎች (3) | ተወዳዳሪዎች (4) | ክፍተቶች (ተወዳዳሪዎች ያላሟሉት ፍላጎት) (5) |
| | | | | |



ተግባር 7

ሊጀምሩ ባለቤት ንግድ ላይ የገበያ ጥናት ስርተው እንደጨረሱ የደረሱበትን ግኝት በክፍል 2.1፤ የንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መዕሀፍ ላይ ይጻፉ።

2:- የግብይት እቅድ ያዘጋጁ

ቀደም ሲል ባደረጉት የገበያ ጥናት ስለደንበኞች ፍላጎቶች እነዚህንም ፍላጎቶች ተወዳዳሪዎች እንዴት ሲያሟሉ እንደቆዩ ጠቃሚ መረጃዎች አግኝተዋል። ቀጣይ ትኩረትዎ ደግሞ በዚህ በተወዳዳሪዎች ያልተሟላ የፍላጎት ክፍተት ላይ አስበው ሚሚላት እንዴት እንደሚችሉ የሚገልፁት በገበያ እቅድ ላይ ነው። ይህ ማለት ደግሞ ንግድዎ ለየት ያለ አቀራረብ እንዲኖረውና ከተወዳዳሪዎች ለየት በማለት በልጦ እንዲታይ፤ ለደንበኞች አገልግሎት የሚሰጡባቸውን የተለያዩ ዘዴዎች በትክክል ለመግለፅ የሚያመችዎ በሰባቱ የግብይት ቅንብር ክፍሎች ሲጠቀሙ ነው።

- ምርት
- ዋጋ
- ቦታ
- ማስፋፊያ
- ሰዎች
- ክንዎኔ
- በአካላዊ ማረጋገጥ

ሰባቱም የግብይት ቅንብር ክፍሎች በሙሉ እኩል ጠቃሚ ናቸው። ሁሉም ርስበርስ ሳይቃረኑ በአንድነት ተቀናቃኝነት በመስራት የደንበኞችን ፍላጎት የሚያሟላ ውጤተመስተጋብር (ተባብሮ ውጤት/ሲነርጂ) መፍጠር አለባቸው።

2.1 ምርት

የምርት ትርጉም ከነጠላ (አንድ) ምርት ወይም አገልግሎት እንዲሁም የምርቶች ወይም አገልግሎቶች አካታችን ጭምር አልፎ የሚሄድ ነው። ለምርትዎ የደረጃ ማረጋገጫ ሰርቲፊኬት ከታወቀ ድርጅት ካገኙ ተጨማሪ ደንበኞችን ለመሳብ ያስችልዎታል። ማለትም የእርስዎ ምርት ከፍተኛ የጥራት ደረጃን በአስተማማኝነት የሚያሟላ መሆኑን ደንበኞች እንዲገነዘቡ ያደርጋል።

ስለምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ ሲገልፁ ጠቅላላ ባለ መልክ ሳይሆን ሰፊ ቢል ይመረጣል። ስለምርትዎ ይበልጥ በዝርዝር በገለፁ ቁጥር (ጥራቱን፣ ቀለሙን፣ አስተሻሽጉን፣ ወዘተ.) ደንበኞች ፍላጎታቸው የሚሟላቸው እንዴት እንደሆነ ይበልጥ መረዳት ይችላሉ።



ተግባር 8

ስለምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ በተቻልዎ መጠን ዘርዘር አድርገው ይግለፁ፤

.....

.....

.....

አሁን ደግሞ ይህ ስለምርት ዘርዘር አድርገው የገለጹት ነገር የደንበኞችን ፍላጎቶች ያሟያሟላ መሆን አለመሆኑን ይፈትሱ፤

.....

.....

.....

ደንበኞች ምርቶችንና አገልግሎቶችን የሚገዙት መሰረታዊ ፍላጎቶቻቸውን ወይም ልዩ ፍላጎቶቻቸውን ለሚሟላት ነው። መሰረታዊ ፍላጎቶችን ማሟላት የንግድዎ የመጀመሪያ ደረጃ እርምጃ ሊሆን ይችላል። የደንበኞችን ልዩ ፍላጎቶች ማሟላት ግን ንግድዎ ይበልጥ ተወዳዳሪና ዘላቂነት እንዲኖረው ያደርጋል። ካምፓኒዎች ልዩ ፍላጎቶችን እንዲት አድርገው እንደሚያሟሉ ከዚህ ቀጥሎ የቀረቡት ምሳሌዎች ያሳያሉ፤

| ምርቶች | መሰረታዊ ፍላጎቶች | ልዩ ፍላጎቶች |
|-------------|-----------------------------|---|
| አትክልቶች | የአለታዊ የምግብ ፍላጎት ያሟላሉ | ዕዳት የተደረገላቸው፣ የተቆራረጡና ለምግብ ስራ ዝግጁ የሆኑ፣ የኩሽና ውስጥ ጊዜያዊ መቆጠብ ፍላጎት ያሟላሉ። |
| ተንቀሳቃሽ ስልኮች | የተግባቦትና የመዝናናት ፍላጎቶችን ያሟላሉ። | ተንቀሳቃሽ ስልኮች የማስገባት አገልግሎት የሚሰጥ የተንቀሳቃሽ ስልኮች ሱቅ የሚያሟላው ፍላጎት ፋሽን ተከታይና ቁንጠኛ የመሆን ፍላጎቶችን ነው። |



“ በአሁኑ ጊዜ የብዙ ደንበኞች ፍላጎት የምርት ጥራትን አልፎ እየሄደ ነው። ሰዎች የአካባቢ ጥበቃና ማህበራዊ ጉዳዮች ከምን ግዜውም የበለጠ እያሳሰቧቸው ይገኛሉ። በዚህም ምክንያት የደንበኞች የምርት ምርጫ እያዘነበለ ያለው በተፈጥሮ አካባቢ ላይ ጉዳት ከማድረስ በሚቆጠቡና በህፃናት ጉልበት በማይጠቀሙ ንግዶች እየሆነ ነው። ”

ቀጥለን ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደትና ተስማሚ ቦርሳዎች ምርቶቻቸውን እንዴት እንደገለጹ በሚቀጥለኛ ገፅ ላይ እንመልከት፤

ከተመዘኑ የተፈጥሮ ቆሽሽ መልስ ኡደት ባለሙያዎች

ምርቶች፣ አገልግሎት ወይም የምርት አካላት

| | 1. ልሕላ ህይወታዊ ቀልዝ | 2. ህይወታዊ ቀልዝ | 3. | 4. |
|-----------------------|--|---|----|----|
| ጥራት | ገና ባመጀመሪያዎቹ የሙብቀል ደረጃ ላይ ለመገኘት ተከሎች ተስማሚነት ያለው፣ የብስባሽ ይዘቱ ከፍተኛ የሆነ ቀልዝ | ህይወታዊ ከሰሽነት ካለው ደረቅ ቆሽሽ የተመረተ ቀልዝ፣ ባይዘቱ ከማንኛውም ኡደት ክብደት ብረትና ከኡሎች መርዛማ ነገሮች ነፃ የሆነ፣ ተስማሚነቱም ለአፈር መልስ ማቀጠልና ተከሎች ከመዝረታቸው በፊት | | |
| ቀለም | ኡይመለከተውም | ኡይመለከተውም | | |
| መጠን | ባለ 10 ኪሎ ካረጢት | ባለ 20 ኪሎ ካረጢት | | |
| አስተሻሽግ | ተራ ካረጢቶች መልስ ኡደት የሚሆኑ | ተራ ካረጢቶች መልስ ኡደት የሚሆኑ | | |
| የጥራት ምስክር ወረቀት | ተፈጥሯዊነት (ህይወታዊነት) ምልክት | ተፈጥሯዊነት (ህይወታዊነት) ምልክት | | |



ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

| ምርት፣ አገልግሎት ወይም የምርት አካታች | | | |
|--|---|------------------------------------|------------------------------------|
| 1. የሚታጠብ ልብስ ቦርሳ | 2. መሸመቻ ቦርሳ | 3. የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | 4. የማእድ አትክልት ማከማቻ ቦርሳ |
| ጥራት ጠንካራ ስፊት የተለያዩ ንድፎች (ፓተርኖች) ደስ የሚል ዲዛይን | ጠንካራ ስፊት ዲዛይን እቃ ይዞ ለመንቀሳቀስ የሚያመች እጥር ምጥን ያለ፣ በማይፈለግበት ጊዜ ደግሞ በቀላሉ ተጠጥፎ የሚቀመጥ | ጠንካራ ስፊት የተለያዩ ዲዛይኖችና ንድፎች (ፓተርኖች) | ጠንካራ ስፊት የተለያዩ ዲዛይኖችና ንድፎች (ፓተርኖች) |
| ቀለም መድብለ-ቀለሞች (ባለብዙ ቀለሞች) | መድብለ-ቀለሞች (ባለብዙ ቀለሞች) ሆኖ የአረንጓዴነት አዝማሚያን የሚያስፋፋ የማስታወቂያ ስእሎች ያላቸው። | መድብለ-ቀለሞች (ባለብዙ ቀለሞች) | መድብለ-ቀለሞች (ባለብዙ ቀለሞች) |
| መጠን አነስተኛ፣ መካከለኛና ትልቅ | አነስተኛ፣ መካከለኛና ትልቅ | አነስተኛ፣ መካከለኛና ትልቅ | አነስተኛ፣ መካከለኛና ትልቅ |
| አስተሻሻግ ሁለት በአንድ | ምንም | ሰስት በአንድ | ሰስት በአንድ |
| የጥራት ምስክር ወረቀት | የመልካም ንግድ ምልክት (ፌር ትሬድ) | የመልካም ንግድ ምልክት (ፌር ትሬድ) | የመልካም ንግድ ምልክት (ፌር ትሬድ) |





ተግባር 9

የሚሸጧቸው ምርቶች ምን እንደሚሆኑ በሚገባ አስበው ውሳኔ ላይ እንደደረሱ ዝርዝሩን በትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድ በክፍል 2.2 "ምርት" ላይ ይጻፉ።

2.2 ዋጋ

ዋጋ ሲባል ደንበኞችዎን ለምርትዎ ወይም ለአገልግሎትዎ የሚያስከፍሉት የገንዘብ መጠን ነው። የዋጋ ቅናሽ የሚያደርጉና በዱቤ የሚሸጡ ከሆነ እነዚህም እንደዋጋ ይቆጠራሉ። የዋጋ ተመን ውሳኔ ላይ ከመድረስዎ በፊት በርካታ ነገሮችን ማገናዘብ ያስፈልግዎታል።



ተግባር 10

በምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ ዋጋ ላይ ተፅእኖ ሊያደርግ ይችላሉ ብለው የሚገምቷቸውን ነገሮች ዝርዝር በሙሉ ይጻፉ።

.....
.....
.....

ዋጋ ለመተመን ማድረግ ያለብዎ፤

- ደንበኞች ለተመሳሳይ ምርት ምን ያህል እንደሚከፍሉ ይወቁ። በመቀጠልም የእርስዎ ምርት አላማ ባደረገው ያልተሟሉ ልዩ የደንበኞች ፍላጎቶች ምን ያህል ተጨማሪ መክፈል እንደሚገባቸው ይወስኑ።
- ተወዳዳሪዎች የሚያስከፍሉትን ክፍተኛና ዝቅተኛ ዋጋዎች ይወቁ። ይህ ደግሞ በተሻለ ሀሳብ ላይ የተመሰረተ ዋጋ እንዲተምኑ ያግዛል።
- የምርቶችዎን ወጪዎች ይወቁ፤ ይህም ከወጪዎችዎ ሽፋን በላይ ጨምረው ለመተመን ያስችልዎታል።

በገበያ ላይ ተወዳዳሪ ለመሆን ሁልጊዜ በአነስተኛ ዋጋ መግባት ላያስፈልግዎ ይችላል። ይልቁንም የእርስዎ ዋጋ ከተወዳዳሪዎችዎ ለየት ያለ መሆኑን ማንፀባርቅ አለበት። ለምሳሌ እርስዎ ከፍተኛ ጥራት ያለው ምርት የሚያቀርቡ ከሆነ ዋጋው ተወዳዳሪዎች ከሚያስከፍሉት ክፍ ያለ መሆን አለበት።

ለየት ባለ ሁኔታ ደግሞ ፍፁም አዲስ የሆነ ምርት የሚሸጡ ከሆነ ከተወዳዳሪዎችዎ ጋር ማነፃፀር አይቻልም። በእንዲህ አይነቱ አጋጣሚ ምን ማድረግ ይችላሉ? በዚህ ጊዜ ማድረግ ያለብዎ ደንበኞች ሊሆኑ የሚችሉትን በተለያዩ የዋጋ ደረጃ በመሞከር በእያንዳንዱ የዋጋ መጠን ምን ያህል ደንበኞች ለመግዛት ፈቃደኛ እንደሆኑ ያረጋግጡ።

የተለያዩ ዘዴዎችን አገናዝበው የሚሸጡበትን ዋጋ ወስነው እንዳበቁ የተለያዩ የገበያ ማስፋፊያዎች ማካሄድ ሊያስፈልግዎ ይችላል። ሽያጭዎ እንዲጨምር የዋጋ ቅናሽ ሊያደርጉ ወይም በዱቤ ሊሸጡ ይችላሉ። እዚህ ላይ ታዲያ እርግጠኛ መሆን ያለብዎ ከውሳኔዎ አትራፊ መሆን እንዲችሉ እያንዳንዱ የዋጋ ቅናሽ ወይም የዱቤ ሽያጭ ጥርት ያለ ውጤት በማስገኘት አላማ ላይ መመስረቱን ነው።



“ ወጪዎችን ሳያውቁ የመሸጫ ዎንዎን ሊተምኑ አይችሉም። የመሸጫ ዎን የመተመን ተግባርዎን ማጠናቀቅ የሚችሉት በክፍል ዘጠኝ አማካኝነት የምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን ወጪዎች አስልተው ሲያበቁ ነው። አሁን በደረሱበት ደረጃ ላይ ግን ለዎን ትመና የሚጠቅሙ መረጃዎችን ሰብስበው ግርድፍ የመሸጫ ዎን ይወስኑ። ”

በኋላ ላይ ተመልሰው መቀየር ይችላሉ

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደትና ተስማሚ በርሳዎች ዋጋ እንዴት እንደተመኑ ከገፅ 28-29 ይመልከቱ።



ተግባር 11

ምን ያህል ዋጋ እንደሚያስከፍሉ ይወስኑ፤ ምን አይነት የዋጋ ቅናሽ እንደሚያደርጉና ምናልባት ለደንበኞች ዱቤ የመስጠት ሀሳብም ካለዎ ውሳኔዎችዎን በትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድ በክፍል 2.3 "ዋጋ" ላይ ይጻፉ።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



ልኬና ጉታ ወደፊት ደንበኞች እንደሚሆኑ የገመቷቸውን አነጋግረው እነዚህ ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበትን ዋጋና ተወዳዳሪዎችም ምን ያህል እንደሚያስከፍሉ አውቀዋል። የእነሱ ሀሳብ ብስባሽ ከሚያመርቱ ሌሎች ካምፓኒዎች ጋር ተወዳዳሪ ለመሆን ከሚመረጡ በጣም ጥሩ ዘዴዎች መካከል በአንዱ ማለትም በአነስተኛ ዋጋ መግዛት ነው። ያም ሆኖ ግን ልኬና ጉታ ግለሰብ ገበሬዎች በየቤታቸው አምርተው በርካሽ ከሚሸጡት ቀልዝ ጋር መወዳደር አይፈልጉም።

**የግብይት እቅድ
ዋጋ**

(ለአምራቾችና አገልግሎት ለጨጋዎች)

ከተሟ የተፈጥሮ ቆሽሻ መልሶ አደት በለውያዎች

| | 1. ልክለ ህይወታዊ ቀልዝ | 2. ህይወታዊ ቀልዝ |
|---------------------------|---|--|
| ወጪ | ብር 3.75 በኪግ | ብር 2.75 በኪግ |
| ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሆኑበት ዋጋ | ብር 5.00 በኪግ | ብር 3.25 በኪግ |
| የተወዳዳሪዎች ዋጋ | ብር 5.50 በኪግ(ሌሎች ፋብሪካዎች የስጡት ዋጋ) | ብር 3.00 በኪግ (ግለሰብ ገበሬዎች በየቤቱ የሚያመርቱት) |
| ዋጋ | ብር 4.50 በኪግ | ብር 3.15 በኪግ |
| ይህ ዋጋ የተተመነበት ምክንያት | ከተወዳዳሪዎች ዝቅ ባለ ዋጋ በመግባት አላማ ሆኖ ቢያንስ የ20% ማርፎን መጠበቅ ያስችላል። | በምርት ጥራትና በዋጋ ቅናሽ የደንበኞች የሚጠብቁትን እያገኙ የ15% የትርፍ ማርፎን መጠበቅ ያስችላል |
| የዋጋ ቅናሽ የሚደረግለቸው ደንበኞች | ለግንባታ እቃዎች ስቆችና ለችግኝ አምራቾች 10% ዋጋ ቅናሽ መስጠትና ለሌሎች ደንበኞች በሙሉ ነፃ የምርት ማድረስ ማድረስ አገልግሎት | ለግንባታ እቃዎች ስቆችና ለችግኝ አምራቾች 10% ዋጋ ቅናሽ መስጠትና ለሌሎች ደንበኞች በሙሉ ነፃ የምርት ማድረስ አገልግሎት |
| የዋጋ ቅናሽ የሚደረግበት ምክንያት | የችርቻሮ ስቆች የምርታችንን ክምችት ይዘው ለተጠቃሚዎች እንዲሸጡ | የችርቻሮ ስቆች የምርታችንን ክምችት ይዘው ለተጠቃሚዎች እንዲሸጡ |
| በዲቤ የሚሸጡለቸው ደንበኞች | በዲቤ አይሸጡም | በዲቤ አይሸጡም |
| በዲቤ የሚሸጡበት ምክንያት | | |

ሴና የኢሳጋ የመሰለ የጨርቅ ቦርሳ የሚሸጥ በአካባቢው ባለመኖሩ የመሸጫ ዋጋ ለመተመን የሚጠቀሙ አላገኝቸው። በሌላ በኩል ደግሞ ብዙ ደንበኞች የጨርቅ መሸጫዎች ዋጋ ከጥላታው በላይ የበለጠ ወድ አንድሆነ እንደሚያስጠጉ ታውቃለች። ስለዚህ ሴና በደንበኞች ዘንድ ስለ ጨርቅ ቦርሳዎች ጥሩ ግዝቤ በመኖሩ ለጨርቅ ቦርሳዎች ከፍተኛ ለመክፈል ፈቃደኛ እንዲሆኑ ማድረግ ይጠበቅታል።

| ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች | | |
|----------------------------------|--|----------------------------------|
| የገቢዬት እቅድ፡- ዋጋ ለችርቻሮ ወይም ጅምላ ንግድ | | |
| 1. የሚታጠብ ልብስ ቦርሳ | 2. መሸመቻ ቦርሳ | 3. የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች |
| ወጪ | ብር 6.15 | ብር 8.61 |
| ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሆኑበት ዋጋ | ዋጋቸው ከፈሰታልና የጥላታው ማጠራቀሚያዎች (መያዣዎ) ትንሽ ከፍ ያለ ነው። | ብር 1.48 |
| የተወዳዳሪዎች ዋጋ | ብር 5.00 በነጠላ (ለእያንዳንዱ) መልሶ ጠቃሚ ቦርሳ ሲሆን ፈሰታሎች (ተወጋጅ ቦርሳዎች) ግን በነፃ ያድላሉ | አይመለከተውም |
| ዋጋ | ብር 7.00 በነጠላ | ብር 10.00 በነጠላ |
| ይህ ዋጋ የተተመነበት ምክንያት | ዋጋው ከጥላታው እቅድ ይጨምራል፤ የዚህም ምክንያት ለደንበኞች ተጨማሪ እሴት ስለሚያስገኝ ነው። ደንበኞቻችን በእኛ ምርቶች ሲጠቀሙ ቁንጠኛና አካባቢ ወዳድ ገፅታ ይሰጣቸዋል፤ የጨርቅ መልሶ አደት ቦርሳዎችን ማምረት የጥላታው ወይም ወረቀት ቦርሳዎችን ከማምረት ይወደዳል። | ብር 1.60 በነጠላ |
| የዋጋ ቅናሽ የሚደረግላቸው ደንበኞች | አንድ ምርት ገዝተው የ5% ቅናሽ ሽውቸር ለሚቀጥለው ግዥ ያግኙ (ለመክፈቻ ሳምንት ብቻ የሚያገለግል) | |
| የዋጋ ቅናሽ የሚደረግበት ምክንያት | ደንበኞች ተጨማሪ እንዲገዙ ለመሰብ | |
| በዱቤ የሚሸጥላቸው ደንበኞች | የላም | የላም |
| በዱቤ የሚሸጥበት ምክንያት | | |

2.3 ቦታ

ቦታ የንግድ መገኛ አድራሻ ነው። ምናልባት ንግድ የሚገኝበት ቦታ ደንበኞች ባሉበት ቦታ ካልሆነ ምርት ለደንበኞች የሚደርስበትን መንገድ መፈለግ ይኖርብዎታል። ምርት ለደንበኞች ማድረስ ማከፋፈል ይባላል። የማከፋፈያ አማራጮችም በቀጥታ ማከፋፈል፣ በችርቻሮ ነጋዴዎች ማከፋፈልና በጅምላ ሻጮች አማካኝነት ማከፋፈልናቸው።

ምርቶችን በቀጥታ ለተጠቃሚዎች መሸጥ በቀጥታ ማከፋፈል ይባላል። በቀጥታ ማከፋፈል በጣም ጠቃሚ የሚሆነው ውድና ልዩ የሆኑ ምርቶች ለሚያመርቱ እንዲሁም የደንበኞቻቸው ቁጥር ጥቂት ለሆኑ ንግዶች ነው።

ምርቶችን ለችርቻሮ ሰቆችና መደብሮች ሸጠው ሰቆችና መደብሮች ደግሞ ለደንበኞች ሲሸጡ በችርቻሮ ማከፋፈል ይባላል።

በጅምላ ማከፋፈል የሚባለው ምርቶችን በከፍተኛ ብዛት ለጅምላ ነጋዴዎች ከሸጡ በኋላ እነሱ ደግሞ በበኩላቸው ለችርቻሮዎች በአነስተኛ መጠን አከፋፍለው ደንበኞች ከችርቻሮዎች የሚገዙበት መንገድ ነው።

በጅምላና ችርቻሮ ማከፋፈያ መንገዶች በጣም የሚጠቅሙት በብዛት ለሚያመርቱ፣ የመሸጫ ዋጋቸው አነስተኛ ለሆኑና ደንበኞቻቸው በሰፊ አካባቢ የተሰራጩ ደንበኞች ላላቸው ነጋዴዎች ነው።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ለስራቸው ሰፊ መሬት የሚያስፈልጋቸው ሲሆን የሚቋቋሙበት ቦታም ለዋና ግብአቶቻቸው ማለትም ለምግብ ቆሻሻ፣ ለፍየልና ዶሮ ፍግ ምንጮች አቅራቢያ መሆን አለበት።

የግብይት እቅድ

ቦታ

የሚቋቋምበት ቦታ

- ንግዱ የሚቋቋው ከመሃል ከተማ 15 ኪ.ሜ ወጣ ብሎ ነው

ቦታው የተመረጠበት ምክንያቶች፡

- ለጥሬ እቃ ምንጮች አቅራቢያ፣ የመኖሪያ ቤትና ሬስቶራንት ምግብ ቆሻሻ መሰብሰቢያ ማእከል ቅርብ ነው። በተጨማሪም አነስተኛ የዶሮ የፍየል ማርቢያዎች እዛው አካባቢ ናቸው።
- ወጣት ስራ ፈላጊዎች በብዛት የሚገኙበት መኖሪያ አካባቢ ነው
- ለቤተሙላዳ እርሻዎች አቅራቢያ ነው

የማከፋፈያ ዘዴ

በቀጥታ ችርቻሮዎች ጅምላ ሻጭ ለሎች


የማከፋፈያ ዘዴው የተመረጠበት ምክንያቶች፡

- በአነስተኛ መጠን ፍግ ለሚገዙ ገበሬዎችና በቀላሉ ማግኘት ይችላል። የብዛት ግዥ በቅናሽ ዋጋ የሚጠይቁ ገበሬዎች ደግሞ በቀጥታ ከከተሜ የቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች ይገዛሉ።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ሴና ንግዲን ማቋቋም ያለባት ለተፈጥሮ አካባቢ ደህንነት ግንዛቤ ባላቸውና በኑሮ ደረጃቸውም የተሻሉ ሰዎች በብዛት በሚኖሩበት አካባቢ ነው። በአካባቢው ከሚገኙት የገበያ ሞሎች በአንዱ ውስጥ በይበልጥ አመቺ ነው ብላይመነችበትን ለሱቅ የተዘጋጀ ቦታ መርጧ ውስጡንም ለመከፋፈል አስባለች።

የግብይት እቅድ ቦታ



የሚቋቋምበት ቦታ


- በአቅራቢያ ካሉት በአንደኛው ዘመናዊ የገበያ ሞል ውስጥ ሱቅ እከራያለሁ ባታው የተመረጠበት ምክንያቶች፡
 - የገበያ ሞሉ ከፍተኛ ገቢ ላላቸው የወደፊት ደንበኞች በሙሉ ቀላል ተደራሽነት ነው
 - ለቤተሥላዳ እርሻዎች አቅራቢያ ነው

የማከፋፈያ ዘዴ

ቀጥታ ቸርቻሪዎች ጅምላ ሻጮች ለሎች

የማከፋፈያ ዘዴው የተመረጠበት ምክንያቶች፡

- ኢላማ የተደረጉት ደንበኞች የቀጥታ ግንኙነት በማድራግ በአካባቢ ጥበቃ ጉዳዮች ላይ ግንዛቤአቸውን እንዲያዳብሩ፣ ግንዛቤውንም ወደ ፍላጎት እንዲያሸጋግሩና ለዚሁም አንዱ መፍትሄ የጨርቅ ቦርሳ ገዝቶ መጠቀም እንደሆነ ማሳመን።

ተግባር 12 

አሁን ደግሞ እርስዎ ወደሚያቋቋሙት ንግድ ይመለሱና ንግድዎን ለማቋቋም ስለወሰኑበት ቦታ በትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድ በክፍል 2.4 "ቦታ" ላይ ይጻፉ። ለመጀመር የፈለጉት የማፈብረክ ንግድ ከሆነ ደግሞ የማከፋፈያውን አይነት ይወስኑና ዝርዝሩን በትንሿ መፅሃፍ ላይ ይጻፉ።

2.4 ማስፋፊያ

ደንበኞች ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን እንዲገዙ ማሳወቅና መሳብ፣ ማስፋፋት ይባላል። ደንበኞችን በብዙ የተለያዩ ዘዴዎች ተጠቅሞ ማሳወቅና መሳብ ይቻላል።

ቀጥታ ግብይት፡ ከደንበኞች ጋር የቀጥታ ተግባራት ማድረግን ያመለክታል። በርካታ መንገዶች የቀጥታ ግብይት ዘዴዎች ያሉ ሲሆን ከነዚህም መካከል በቀጥታ ኢሜይል መላክ፣ በስልክ መሸጥ፣ በተንቀሳቃሽ ስልክ አጭር ዕሁፍ መልእክት መጠቀም፣ ኢሜይል፣ ኢንተርኔት ገጽ ገቢ ላይ ማድረግና የአድናቂዎች ገፅ ይገኙበታል።

ማስታወቂያ፡ ለወደፊት ገዥዎች ልዩ ልዩ መረጃዎችን በመስጠት የእርስዎን ምርት ወይም አገልግሎት የመግዛት ፍላጎት እንዲያደርግባቸው መቀስቀሻ ዘዴ ነው። ጋዜጣ፣ መፅሔት፣ ቴሌቪዥን፣ ሬዲዮና የውጭ የማስታወቂያ ሰሌዳ በጣም ብዙ የወደፊት ደንበኞች ዘንድ መድረስ የሚያስቸሉ ቢሆንም የሚጠይቁት ወጪ ደግሞ ከፍተኛ ነው። በሌላ በኩል ደግሞ በአዳዲስ ዘመናዊ የተግባራት ዘዴዎች ተጠቅሞ በአነስተኛ ወጪ ብዙ ህዝብ መድረስ ይቻላል። ከዋና ዋናዎቹ ዘመናዊ ሚዲያዎች መካከል

እንደ ብሎግ፣ ዌብሳይቶች፣ ማህበራዊ የተግባራት ዘዴዎች እንዲሁም ብቅ ባይ (ፖፕ አፕ) ማስታወቂያዎች ተጠቃሽ ናቸው።

የህዝብ እውቅና፣ በህዝብ ዘንድ እውቅናን ለማትረፍ ከሚያስችሉ የተለያዩ የህዝብ ግንኙነት ዘዴዎች መካከል የቦጎ አድራጎትና ገንዘብ ማሰባሰቢያ ሁነቶችን ስፖንሰር ማድረግ፣ በአካባቢ ጥበቃ ጉዳዮች ላይ የውይይት መድረኮችን ማዘጋጀት ወይም የሽልማት ዝግጅቶችን ማካሄድ ይገኙበታል። ይህ ዘዴ ከንግድ ማስታወቂያ ጋር ሲነፃፀር አነስተኛ ወጪና ተአማኒነት ያለው ነው። በሌላ በኩል ደግሞ ንግድዎን በተመለከተ ህዝብ የሚያወራውን መቆጣጠር ደግሞ አስቸጋሪ ነው። ስለዚህ በደንበኞች ዘንድ መልካም ዝና በማሳደግ ንግድዎን ከመጥፎ የህዝብ እውቅና ይከላከላል።

የሽያጭ ማስፋፊያዎች፣ የማበረታቻ ዘዴዎች ተጠቅሞ ሽያጭ በማነቃቃት እንዲፋጠን ማድረጊያዎች ናቸው። ከሽያጭ ማስፋፊያ ምሳሌዎች መካከል ኩፓኖች፣ ናሙናዎች፣ ምርቶች (ፕሪሞየም)፣ የደንበኞች መግዣ ቦታ ላይ ማሳያዎች (ዲስፕሌይ)፣ ውድድሮች፣ ድህረግዥ ቅናሽ (ራይትስ)ና የሽልማት እጣዎች ይጠቀሳሉ።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና የማስፋፊያ ስትራቴጂ መረጃ በመስጠትና በማሳመን ላይ ያተኮረ ነው። በንግድ እቅድ "ማስፋፊያ" ክፍት ቦታ ላይ የሚፈቀደው ቀጥሎ ያለውን ነው።

| የግብይት እቅድ ማስፋፊያ | | |
|-------------------------------|---|------------|
| የማስፋፊያ ዘዴ | ዝርዝር | ወጪ |
| ማስታወቂያ | | |
| ድረገፅ | ድረገፅ አዘጋጅቶ የጨርቅ መልሶ ኡደት ቦርሳዎች እንዴት አካባቢ ወዳድ እንደሆኑ መረጃ ማሰራጨትና እንዲሁም ሰለምርቶቹ ዝርዝር መግለጫ መስጠት። | ብር 250 |
| መስመር ላይ መፈክሮች | ከሴቶች ማህበራዊ መድረክ የመስመር ላይ መፈክር መግዛት (ኢላማ ያደረግናቸው ደንበኞች ስለሆኑ)። መፈክሩም የሚያስፈልገው አካባቢ ወዳድ የጨርቅ ቦርሳዎችን በአጭሩ ለማስተዋወቅና ከድረገፁ ጋር ለማያያዝ ነው። ለስድስት ወር በነፃ። | ነፃ ድጋፍ |
| በራሪ ፅሁፎች | የንግዱን አድራሻ የሚገልፅ ስለሚሸጡ ቦርሳዎች አጭጭር መግለጫዎች የያዘ በራሪ ፅሁፍ፣ በገበያ ሞሉ መግቢያ በር ላይ ለደንበኞች ማደል። 500 ቅጅ 0.50 ሳ | ብር 250 |
| የህዝብ እውቅና/ቀጥታ ግብይት | | |
| አርአያ ተኮር ትምህርት | የጨርቅ መልሶ ኡደት ቦርሳዎች ለደንበኞችና ለአካባቢ ጥበቃ ስለሚሰጡት ጥቅም አርአያ ተኮር ትምህርት አዘጋጅቶ በድረገፁ ላይ መለጠፍ፤ | እኔ ራሴ |
| የሽያጭ ማስፋፊያ | | |
| አድናቆት በሚጋብዝ አደራደር ቦርሳዎችን ማሳየት | እይታ በሚስጥ መልክ በማሳየት ላይ መደርደር፤ አቀማመጣቸውም ከቦርሳዎቹ አይነትና መጠን ጋር እንዲስማማ ማድረግ። ከሱቁ ወጪ ጋር የተካተተ ነው። | - |
| ሰርቶ ማሳየት | የሱቅ ሽያጭ ሰራተኛዎች/ው ስለዳዲስ ቦርሳዎቹ አጠቃቀም ለደንበኞች ታሳያላች (ያሳያል)። ከሱቁ ወጪ ጋር የተካተተ ነው። | - |
| ቅናሽ | | ብር 100 |
| የአመቱ የግብይት ማስፋፊያ ወጪ | | 600 |

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



የተፈጥሮ ማዳበሪያ የአፈሩን ውሃ የማቆየት አቅምና ለምነቱ እንዲጨምር ያደርጋል። ይህ ደግሞ በረጅም ጊዜ ለምግብ ዋስትናና ለምርታማነት አስተዋፅኦ ማድረግ ነው። ስለዚህ ልኬና ጉታ ከአካባቢው የግብርና ኤክስቴንሽን መስሪያ ቤት ጋር በመተባበር ስለተፈጥሮ ማዳበሪያ ጥቅሞች የህዝቡን ግንዛቤ ለማሳደግ አቅደዋል። ከዚህ በተጨማሪ በሽያጭ ማስፋፊያ ዘዴ ተጠቅመው ደንበኞች በምርታቸው መጠቀም እንዲጀምሩ ለማድረግ አስበዋል። ልኬና ጉታ በንግድ እቅዳቸው "ማስፋፊያ" ክፍት ቦታ ላይ የፃፉት ቀጥሎ ያለውን ነው።

| የግብይት እቅድ ማስፋፊያ | | |
|----------------------------|---|-------------|
| የማስፋፊያ ዘዴ | ዝርዝር | ወጪ |
| ማስታወቂያ | | |
| ብሮሹር | ስለ ንግዳቸው እና ምርቶቻቸው ዝርዝር መረጃ የያዘ 500 ብሮሹር በአሃድ ብር 0.75 | ብር375 |
| የህዝብ እውቅና/ቀጥታ ግብይት | | |
| ማሳየት | በግብርና ኢግዚቢሽን ላይ በመሳተፍ አሊማ የተደረጉት ደንበኞች መጋበዝ፤ | 425 |
| ሰርቶ ማሳያ መጠቀም | ስለ ቀልዝ አጠቃቀም በተለይም ለሰብል፣ ለአበባና ለሌሎች ተክሎች በተግባር ማሳየት። አሊማ የተደረጉት ደንበኞች ይጋበዛሉ። በሰርቶ ማሳያው ላይ የሬዲዮና ቴሌቪዥን ጋዜጠኞችም ይጋበዛሉ። ለሁለት ጊዜ ለአንዱ ብር 250 | 500 |
| የሽያጭ ማስፋፊያ | | |
| ሰርቶ ማሳየት | 5% ቅናሽ በመጀመሪያው አንድ ወር ውስጥ የግዥ ትዝዛዝ ለሰጡ፤ | 70 |
| የአመቱ የግብይት ማስፋፊያ ወጪ | | 1370 |

ተግባር 13



ንግድዎን ለማስተዋወቅ የሚጠቀሙባቸውን የተለያዩ ዘዴዎች ያስቡ። የትኞቹን ዘዴዎች እንደሚጠቀሙ ውሳኔ ላይ ሲደርሱ በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድዎ በክፍል 2.5 "ማስፋፊያ" ላይ ይፃፉ።

2.5 ሰዎች

ስለስራ ባልደረገዎቻችን በአጠቃላይ በክፍል 5 ላይ የተብራራውን ይመልከቱ። የዚህ ንኡስ ክፍል ትኩረት የሰዎችን ሚና ከግብይት አንጻር ማየት ነው። በመሆኑም “ሰዎች” የሚለውን ቃል በግብይት መነፅር ለማየት የሚቀርበው ጥያቄ “ምርትዎ ከሌሎች ለየት ያለ እንዲሆን ወይም ምርቱ ከሌሎች ተለይቶ እንዲፈለግ የሚያስችሉትን ልዩ ባህሪዎች የሚያዳብሩት እነማን ናቸው?” ለምሳሌ እርስዎ ከተወዳዳሪዎቻችን የተሻለ/የበለጠ ለደንበኞች አገልግሎት ለመስጠት ከወሰኑ ከስራ ባልደረገዎቻችን መካከል ለዚህ ጉዳይ የሚሆኑት ወይም ለእርስዎ የሚያስፈልጉት ለደንበኞች ይበልጥ ትኩረት የሚሰጡት ናቸው። ይህም ማለት እነዚህ ሰዎች ሃላፊነት የሚሰማቸው፣ ታጋሽ፣ ግትር ያልሆኑ፣ የሰው ችግር የሚሰማቸውና ከተለያዩ ሰዎች ጋር መስራት የሚያስደስታቸው መሆን አለባቸው።

ለግብይት እቅድዎ ሰዎችን በተመለከተ የሚያስፈልግዎት፤

- በንግድዎ ላይ ልዩነት ለማምጣት የሚያስችሉ የስራ መደቦች የትኞቹ እንደሆኑ ይለዩ፤
- በእነዚህ የስራ መደቦች ሰዎችን ለመመደብ የቅጥር መመዘኛዎችን ይወስኑ፤
- በቁልፍ የስራ መደቦች ላይ ለሚገኙ ሰዎች ተስማሚ (አግባብ ያለው) ስልጠናና ኮቺንግ ያቅዱ፤

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና ለንግዷ ስኬታማነት በአጅጉ ወሳኝነት እንዳላቸው የተገነዘበችው ለየት ያሉ የቦርሳ ዲዛይኖችን ማቅረብ ስትችልና ደንበኞች ደግሞ አካባቢ ወዳድ ምርቶችን እንዲገዙ የማሳመን ችሎታ ሲኖራት ነው።

ከዚህ በታች ሴና በንግድ እቅዷ በግብይት አርእስት ስር የሰዎች ንኡስ ክፍል ላይ እንዴት እንደጻፈች ይመልከቱ፤

| የግብይት እቅድ ሰዎች | | |
|---------------|---|--|
| የስራ መደብ | የቅጥር መመዘኛ | የስልጠና እቅድ |
| ዲዛይነር | የትርፍ ጊዜ የፈጠራ ዲዛይነር፣ ኪነጥበብን በስራ ላይ የማዋል አቀራረብ (ዝንባሌ) ያለው አግባብ ካለው እውቀትና ተሞክሮ ያለው | አይመለከተውም |
| የሱቅ ሻጭ | መልካም ገፅታ፣ ታጋሽነት፣ ጥሩ የተግባቦት ክህሎት ያላት/ያለው። | ለሱቅ ሻጭ ስልጠና ስለምርቶች ፅንሰሃሳብና አካባቢ ወዳድ የኑሮ አቅድ፣ የደንበኛ አገልግሎትና የደንበኛ አገልግሎት። |

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



የሽያጭ ሰራተኞች ጠቃሚ ሚና እንዳላቸው ልኬና ጉታ የምናሉ። የሽያጭ ሰራተኞች ለሽያጭ የቀረቡ የተለያዩ የማዳበሪያና ቀልዝ አይነቶችን በተመለከተ ለደንበኞች መረጃ መስጠት መቻል አለባቸው። እንዲሁም ምርቶችን አነጻጽረው ምክር መስጠት ይጠበቅባቸዋል። ቀልዝ መጠቀም የሚያስፈልጋቸው መቼ እንደሆነና የትኛው ቀልዝ ለየትኛው ተክል ይበልጥ ጥሩ እንደሚሆን ጭምር ምክር ይሰጣሉ።

የግብይት እቅድ ሰዎች

| የስራ መደብ | የቅጥር መመዘኛ | የስልጠና እቅድ |
|-----------|----------------------------|---|
| የሽያጭ ሰራተኛ | የግብርና ተመክሮና ጥሩ የተግባቦች ችሎታ። | ስለተለያዩ ምርቶች ዝርዝር የቴክኒክ መረጃና የምክክር ሽያጭ ክህሎት። |



ተግባር 14

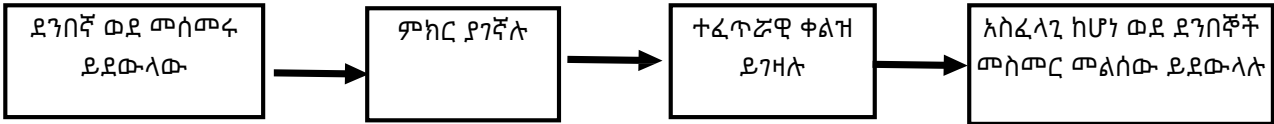
ለንግድዎ አስፈላጊ የሆኑ ቁልፍ የስራ መደቦችን አሰላስለው ውሳኔ ላይ ሲደርሱ ውጤቱን በግብይት እቅድዎ ውስጥ ያካትታሉ። በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድዎ 2.6 “ሰዎች” ቦታ ላይ ይጻፉ።

2.6 ክንዋኔዎች

ምርትዎን ለደንበኞች ለማድረስ የሚጠቀሙበት ክንውንታና (ሜካኒዝም) የአተገባበር ሂደቶች (ፕሮሲደር) ክንዋኔ (ፕሮሰስ) ይባላል። የፒዛ ፊስቶራንት ምሳሌ እንውሰድ። ወደ ፒዛ ፊስቶራንት የሚሄድ ደንበኛ የሚደሰተው ፒዛ በመመገብ ብቻ ሳይሆን በአጠቃላይ ክንዋኔው ጭምር ነው። ማለትም ምቹ/ቀላል መኪና ማቆሚያ፣ አስደሳች አካባቢያዊ ሁኔታ፣ የሚስብ ሜኑ ማንበብ፣ በሜኑ ዝርዝር ላይ ከአስተናጋቾች መረጃ ማግኘትና ፒዛው እስኪደርስ ጥሩ መብቃ መስማት ክንዋኔዎች ናቸው። ስለዚህ ከመነሻ አስከ መድረሻ በእያንዳንዱ የክንዋኔ ደረጃ ላይ ደንበኞችዎ አስደሳች ተሞክሮ ያገኙ መሆኑን ማረጋገጥ ይኖርብዎታል።

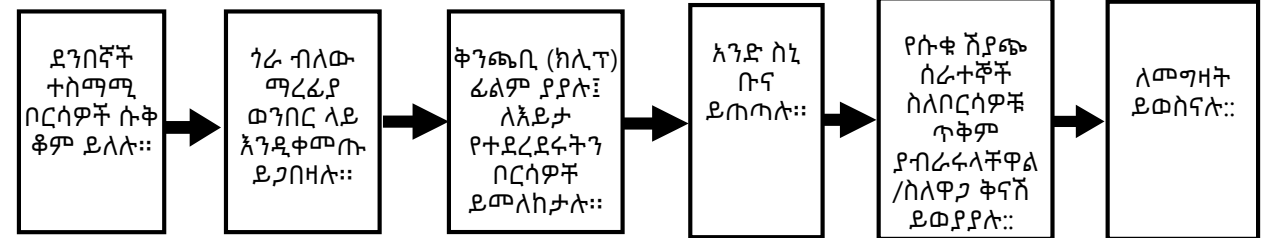
ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች

ቀልዝ የሚታይና የሚዳለስ ምርት ቢሆንም እንኳን ልኬና ጉታ ግን የደንበኞችን ተሞክሮ አስደሳች ለማድረግ የቅድመ-ግዥና የድህረ-ግዥ ምክክር አገልግሎት መስጠት እንዳለበት አስበዋል። በዚህም መሰረት ለዚህ ተግባር የሚውል የደንበኞች ስልክ መስመር (ካስተመር ሆት-ላይን) ለመክፈት ወሰኑ። ደንበኞች በስልክ መስመሩ በመደወል የቀልዝ ምርቶችን እንዴት በጥራትና በቅልጥፍና መጠቀም እንደሚችሉ ምክር ይጠይቁበታል።



ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

በሴና ሃሳብ መሰረት ደንበኞች በሱቁ ውስጥ የሚኖራቸው የቆይታ ጊዜ በጨመረ ቁጥር ቦርሳ የሚገዙበት እድልም ይጨምራል። በዚህም መሰረት ደንበኞቿ አስደሳች የቆይታ ጊዜ እንዲኖራቸው ለማድረግ የሚያስችል ክንዎኔ ዲዛይን አድርገዋል።



ተግባር 15

ደንበኞችዎ በንግድዎ ውስጥ አስደሳች የቆይታ ጊዜ እንዲኖራቸው የሚያደርጉ ክንዎኔዎችን ያስቡ። ክንዎኔው ምን እንደሚሆን ሲወስኑ ዝርዝሩን በራስዎ የግብይት እቅድ በንኡስ ክፍል 2.7 “ክንዎኔ” ቦታ ላይ ይጻፉ።

2.7 በአካል ማረጋገጥ

የምርትዎ ወይም የንግድዎ አጠቃላይ አካላዊ ገፅታ/አቀራረብ አካላዊ ማረጋገጫ ነው። ደንበኞች ከንግድዎ ወይም ከምርትዎ ጋር በማንኛውም ጊዜ በሚፈጥሩት መስተጋብር የሚያዩአቸውንና የሚሰማቸውን ስሜቶች ከግምት ውስጥ ማስገባት ያስፈልግዎታል። ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎ ከሚሸጥበት አካባቢ ጋር ሲያጣጥሙ በንግድዎና በሰዎች መካከል የሚኖረውን አካላዊ መስተጋብር ተጨባጭ ማስረጃዎች በተለያዩ መልክ ይገለጻሉ። የጥቂቶቹ ዝርዝር የሚከተሉት ናቸው፦

- የቤቱ አሰራርና የውስጥ ማስጌጫ፤
- በይነመረብ (ኢንተርኔት) ውስጥ መገኘት(መኖር)፤
- አስተሳሰብ፤
- ማስፈረሚያዎች፤
- የስራ ባልደረባዎች የደንብ ልብስ፤
- የንግድ አድራሻ ካርድ፤

ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች

የልኬና ጉታ ፍላጎት በደንበኞች ዘንድ አረንጓዴ ገፅ እንዲፈጥሩላቸው ነው። የደንበኞችና የምርቶቻቸው መስተጋብር አካላዊ ማስረጃዎች ምን መሆን እንዳለበት የሚከተሉትን ወሰኑ፤

- የደንበ ልብስ፡ የሱቁ ሽያጭ ሰራተኞች የደንበ ልብስ አረንጓዴ ሆኖ ስፌቱም የቴክኒሽያን አይነት ይሆናል።
- አስተሻሻግ፣ ባገለገሉ ከረጢቶች ይሆንና በከረጢቶቹም ላይ የሚኖሩት ምልክቶች ውሃ እንዳይዘልቃቸው ሆነው ይታተማሉ። በዚህም መሰረት "የልእለ ቀልዝ" ምልክት አበባ ሲሆን "የህያው ቀልዝ" ደግሞ ትኩስ የታረሰ መሬት ስእል ይሆናል።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ሴና የሱቁን ውስጥ ማስገባት የምትፈልገው አካባቢ ወዳድ ገፅ በደንበኞች ዘንድ ለመፍጠር ነው። የሚከተሉትን የአካላዊ ማረጋገጫዎች ዝርዝር ያፈች፤

- አረንጓዴ የቤት ውስጥ ተክል ከበስተጀርባው ተፈጥሯዊ ድምፅ ይኖረዋል፤
- የሱቅ ሻጮች አለባባሳቸው ቀለል ያለ አቅድ (ስታይል) ይከተልና ቀለሞቹም ፈዘዝ ያሉ (ቀላል) ይሆናሉ። የተፈጥሮ መኳኒያ ይጠቀማሉ።

ተግባር 16



አሁን ደግሞ እርስዎ ሊጀምሩ ወደአቀዱት ንግድ ይመለሱና ስለሚኖርዎ አካላዊ ማረጋገጫዎች ያስቡ። በደንበኞች ዘንድ ንግድ ምን መስሎ መታየት እንዳለበት ውሳኔ ላይ ሲደርሱ ዝርዝሩን በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ውስጥ በግብይት እቅድ በክፍል 2.8 “አካላዊ ማረጋገጫ” ላይ ይጻፉት።

3፡ ሽያጭ መገመት

ልኬና ጉታ በሚከተሉት ተወዳዳሪ የዋጋ ስትራቴጂ መሰረት ከስድስት ወሮች በኋላ ከገበያ 10% ድርሻ እንደሚኖራቸው ይጠበቃሉ። አሁን ያለው የአካባቢው የቀልዝ ብስባሻ ገበያ መጠን በአመት 8000 ቶን ነው። ከሽያጭ ግምታቸው ግማሹን የሚሸጡት ለአነስተኛ ገበሬዎች፣ ለቤተሰብ ለገገኞችና ለገፀምድር ማስዋብ ንግዶች ነው። ቀሪውን ግማሽ ደግሞ ለግንባታ እቃዎች ችርቻሮ መደብሮችና ለችግኝ አምራቾች ይሆናል። በሚቀጥለው ሰንጠረዥ እንደሚታየው ያደረጉት የስድስት ወሮች የሽያጭ ግምት ንግዱን ከሚጀምሩበት ከሰኔ እስከታህሳስ ድረስ ነው።

ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች

ልኬና ጉታ በሚከተሉት ተወዳዳሪ የዋጋ ስትራቴጂ መሰረት ከስድስት ወሮች በኋላ ከገበያ 10% ድርሻ እንደሚኖራቸው ይጠበቃሉ። አሁን ያለው የአካባቢው የቀልዝ ገበያ መጠን በአመት 8000 ቶን ነው። ከሽያጭ ግምታቸው ግማሹን የሚሸጡት ለአነስተኛ ገበሬዎች፣ ለቤተሰብ ስራዎችና ለገፅምድር ማስቀጠ ግዴታ ነው። ቀሪውን ግማሽ ደግሞ ለግንባታ እቃዎች ችርግብ መደብሮችና ለችግኝ አምራቾች ይሆናል። በሚቀጥለው ሰንጠረዥ እንደሚታየው ያደረጉት የስድስት ወሮች የሽያጭ ግምት ንግዱን ከሚጀምሩበት ከሰኔ እስከታህሳስ ድረስ ነው።

| ምርት | ማከፋፈያ ዘዴ | ሰኔ | ሀምሌ | ነሀሴ | መስከረም | ጥቅምት | ሀዳር | ታህሳስ | ደምር (በክረጢት) | ድምር (በቶን) |
|---|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|-----------|
| ለእለህይወታዊ ቀልዝ (ባለ10 ኪ.ግ ክረጢት) | ቀጥታ | 480 | 720 | 800 | 1,000 | 1,200 | 1,400 | 1,400 | 7,000 | 70 |
| | ችርቻሮ | 1,600 | 2,000 | 400 | 600 | 680 | 800 | 920 | 7,000 | 70 |
| | ደምር | 2,080 | 2,720 | 1,200 | 1,600 | 1,880 | 2,200 | 2,320 | 14,000 | 140 |
| ህይወታዊ ቀልዝ (ባለ20 ኪ.ግ ክረጢት) | ቀጥታ | 600 | 800 | 1,000 | 1,200 | 1,400 | 1,600 | 1,800 | 8,400 | 168 |
| | ችርቻሮ | 2,000 | 2,400 | 400 | 600 | 800 | 1,000 | 1,200 | 8,400 | 168 |
| | ደምር | 2,600 | 3,200 | 1,400 | 1,800 | 2,200 | 2,600 | 3,000 | 16,800 | 336 |
| ጠቅላላ የሽያጭ መጠን | | | | | | | | | 476 | |
| በገበያው ውስጥ ለ7 ወሮች የሚኖር ሽያጭ = 8,000 ቶን ሲካፈል ለ12 ወሮች ውጤቱ በ7 ይባዛል | | | | | | | | | 4,667 | |
| የገበያ ድርሻ | | | | | | | | | | 10% |

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ሴና በመጀመሪያዎቹ ስድስት ወሮች ወስጥ አንድ ሱቅ የመክፈት ሀሳብ አላት። የደንበኞች ሽያጭ በሙሉ የሚከናወነው በዚህ ሱቅ አማካኝነት ነው። የእሷ ምርት ገና ያልተለመደ አዲስ ሀሳብ ስለሆነ ቀነስ ያለ የሽያጭ ትንበያ ማድረግ መርጧለች። የደንበኞች ግንዛቤ ጨምሮ ሀሳቡን በማድነቅ በቀጥታ መግዛት እስከሚጀምሩ ድረስ ትንሽ ጊዜ መውሰዱ አይቀርም። ስለዚህ የሴና ኢላማ በሚቀጥሉት ስድስት ወሮች አሁን ካለው የፌስታል ገበያ አምስት በመቶውን ለማግኘት ነው።

| ምርት | ጥር | የካቲት | መጋቢት | ሚያዝያ | ግንቦት | ሰኔ | ድምር (በዛት) |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| የመሸመቻ ቦርሳዎች | 100 | 200 | 300 | 400 | 500 | 500 | 2,000 |
| የሚታጠብ ልብስ ማጠራቀሚያ | 200 | 400 | 600 | 800 | 1,000 | 1,000 | 4,000 |
| የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | 300 | 600 | 900 | 1,200 | 1,500 | 1,500 | 6,000 |
| የማእድ አትክልት ማከማቻ ቦርሳ | 500 | 1,000 | 1,500 | 2,000 | 2,500 | 2,500 | 10,000 |
| ድምር | 1,100 | 2,200 | 3,300 | 4,400 | 5,500 | 5,500 | 22,000 |
| ጠቅላላ የሽያጭ መጠን | | | | | | | 22,000 |
| በገበያው ውስጥ ለስድስት ወሮች የተገመተ ጠቅላላ የሽያጭ መጠን | | | | | | | 400,000 |
| የገበያ ድርሻ | | | | | | | 5% |



ተግባር 17

ንግድዎ ከአመቱ የመጀመሪያዎች ስድስት ወራት ንግድዎ ሊደርስበት የሚችለውን የሽያጭ መጠንና ሊያገኝ የሚችለውን የገበያ ድርሻ ይገምቱ። የአሃዝ ግምት ላይ ሲደርሱ በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሃፍ በግብይት እቅድዎ በክፍል 3 “የሽያጭ ግምት” ላይ ይጻፉ።



ማጠቃለያ

በክፍል አምስት-ላይ የተማሯቸውዎና ዋና ነጥቦች፤

- ግብይት ማለት የተጠቃሚዎችን ፍላጎቶች ለይቶ በአትራፊነት ከተወዳዳሪዎች የተሻለ የደንበኞችን ፍላጎቶች ሚሟላትነው።
- የግብይት ችሎታዎ መነሻ የንግድ ሀሳብዎ ነው። በንግድ ሀሳብዎ ተጠቅመው ስለደንበኞቻቸው ተወዳዳሪዎችዎ ይበልጥ እያወቁ የሚሄዱት በገበያ ጥናት አማካኝነት ነው። ስለደንበኞቻቸው ተወዳዳሪዎችዎ በይበልጥ ተጨማሪ ባወቁ ቁጥር የግብይት እቅድ የማዘጋጀት ችሎታዎም ጥሩይሆናል።
- የግብይት እቅድ ምርትዎን ወይም አገልግሎትዎን እንዴት አድርገው ለገበያ እንደሚያቀርቡ ነው። የግብይት እቅድዎን የማዘጋጃ አንዱ መንገድ በሰባቱ የግብይት ቅንብሮች አማካኝነት እቅድዎን በመግለፅነው።
- የደንበኞችን ፍላጎቶች የሚያሟሉት ምርት በማቅረብ ነው። ምርት ማለት ደግሞ እቃዎች ወይም አገልግሎቶች ወይም የምርቶች ወይም የአገልግሎቶች አካታቾች ጭምር ነው።
- ዋጋ ማለት ለምርቶቻቸው ወይም አገልግሎቶቻቸው ደንበኞችን ምን ያህል እንደሚከፍሉ መተመን ነው። የዋጋ ቅናሽ ምን መሆን እንዳለበትና በዱቤ ለመሸጥ የሚያስቡ ከሆነ ደግሞ እነዚህሁሉ-በዋጋስርይጠቃለላሉ። ዋጋለመተመን የሚያስፈልግዎ፤
 - ደንኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበትን ዋጋማወቅ፤
 - የተወዳዳሪዎችዎን ዋጋማወቅ፤
 - ወጪዎችዎንማወቅ፤
- ቦታ ምንጊዜም ቢሆን ጠቃሚ ነው። የዚህም ምክንያት ንግዱ የሚገኝበት ቦታ ለደንኞች መሆን ስላለበት ነው። አምራቾች ከሆኑ፣ ቦታ ማለት ደግሞ የሚመርጡት የምርትዎ ማከፋፈያ ዘዴ ነው። የማከፋፈያ ምርጫዎ እንደምርቱ አይነት ሊለያይ ስለሚችል በቀጥታ ማከፋፈል፣ በችርቻሮ ከማከፋፈልና በጅምላ ማከፋፈል መካከል መምረጥ ይኖርቦታል።
- ማስፋፊያ ማለት ስለምርትዎ ወይም ስለአገልግሎትዎ ደንበኞችን አሳውቀው በመሰብ እንዲገዙ ማድረግ ነው። ቀጥታ ግብይት የሁለት ወገን ተግባራት ማለትም በእስዎና በደንበኞችዎ መካከል ለማድረግ ያስችልዎታል። ባለንበት ዘመን ደግሞ ተክኖሎጂ በአነስተኛ ወይም ካለምንም ወጪ በርካታ ቀጥተኛ የግብይት ዘዴዎች የመጠቀም እድል ይሰጣል። ማስታወቂያ ለወደፊት ደንበኞችዎ ስለምርቶችዎ ወይም አገልግሎቶችዎ መረጃ በማቅረብ የመግዛት ፍላጎት እንዲያድርባቸው ማድረግ ነው። እውቅና ማትረፍ ስለንግድዎ የሚሰራጭ ዜና ነው። ወጪ የማያስወጣዎ ቢሆንም ለመቆጣጠር ግን ያስቸግራል። በተጨማሪም እውቅናው በመጥፎ

ወይም በጥሩ ሊሆን ይችላል። የሽያጭ ማስፋፊያ ዘዴዎች ደንቦችን ወደንግድ ሲመጡ የሚጠቀሙባቸው የእሴት ማሳደጊያዎች ወይም ሽያጭን ወዲያውኑ ማነቃቂያዎች ናቸው።

- ሰዎች ከግብይት ቅንብር አኳያ የሚጠቅሙው "ምርትዎን ከተወዳዳሪዎች የሚያስለዩ ልዩ ባህሪዎችን የሚያሳዩ እነማን ናቸው"? ለሚለው ጥያቄ መልስ ለመስጠት ነው። ስለዚህ ለንግድ የሚያስፈልጉ ቁልፍ የስራ ባልደረባዎችን ለይተው የቅጥር መስፈርት በማውጣት ማሰልጠን ይኖርብዎታል።
- ክንዎኔ ምርትዎን ለደንበኞች ለማድረስ የሚያስፈልጉ ክንውንታዎች (ማካኒዝም) እና ቅደምተከተሎችን ነው። በእያንዳንዱ የክንዎኔ ቅደምተከተል ደረጃ ላይ ደንበኞች አስደሳች ተሞክሮ ለማግኘታቸው እርግጠኛ መሆን አለብዎት።
- በአካል ማረጋገጥ የሚያመለክተው የምርትዎን፣ የአገልግሎትዎን ወይም የካምፓኒውን አጠቃላይ ገፅ ነው። ደንበኞች ከምርትዎ ወይም ከንግድዎ ጋር መስተጋብር ባደረጉ ቁጥር የሚያዩትና የሚሰማቸው ምን መሆን እንዳለበት መወሰን ይኖርብዎታል።
- በግብይት እቅድ ላይ ተመስርተው ለመጀመሪያዎች ስድስት ወሮች፣ የአንድ አመትም ቢሆን የሽያጭ መጠን መገመት ያስፈልግዎታል። በገበያው ውስጥ በተወሰነ ጊዜ የሚኖረውን የሽያጭ መጠን ለማወቅ የገበያ ጥናትዎን ይመልከቱና በግብይት እቅድ መሰረት ሊኖርዎት የሚችለውን የገበያ ድርሻ ይገምቱ። ለማምረትም ሆነ ለግዥ እቅድ በየወሩ የሚኖርዎትን የሽያጭ መጠን መገመት ያስፈልግዎታል።

ክፍል አምስት፤ የስራ ባልደረባዎች

አዲስ ንግድ ሲጀምር ሰራተኛ መቅጠር ያስፈልግዎ ይሆናል። የስራ ባልደረቦች ሲቀጥሩ እነሱንም የማስተዳደር ክህሎቶች ማስፈለጉ አይቀርም። በተጨማሪም የአሰሪና ሰራተኛ ጉዳይ ህጎችንና ደንቦችን ማክበር ይጠበቅብዎታል።



የንግድዎን ምርታማነት በሕብዛኛው የሚወሰነው በሚቀጥሯቸው ሰራተኛ ነው። ስለተጨማሪ መረጃ ንግድዎን ያሻሽሉ "ሰዎችና ምርታማነት" መማሪያ መፅሃፍ ስለሰራተኛ ቅጥር፣ የስራ ተነሳሽነትና ጥሩ ስራ ስሙራር የስራ ባልደረባዎችን ለክፍተኛ ምርታማነት እንደሚያበቃ በዝርዝር ይገልጻል።

ከቤተሰብዎ አባላት መካከል ሊቀጥሩ ይችላሉ። ነገርግን የጥቅም ግጭት ወይም በሌሎች ሰራተኞች ዘንድ ቅያሜ እንዳያስከትል የሚቀጥሯቸው የቤተሰብ አባላት ተፈላጊው ክህሎቶችና ተሞክሮ ያሏቸው መሆኑንና የሚቀጠሩበትም ምክንያት የቤተሰብ አባል በመሆናቸው ብቻ አለመሆኑን ያረጋግጡ። ለቤተሰብ አባላት ከሌሎች ሰራተኞች የተለየ ልዩ ጥቅም ሊሰጣቸው አይገባም። የስራ ሁኔታዎችም ከሌሎች ሰራተኞች ጋር ተመሳሳይ መሆን አለባቸው።

1፡ ምን አይነት የስራ ባልደረባዎች ይፈልጋሉ?

ለስራ ባልደረባዎች በሚያስፈልጉ ክህሎቶች ላይ እንዲወስኑ የንግድ ህሳብዎ ይረዳዎታል። ለንግድዎ ምን አይነት የስራ ባልደረባዎች እንደሚያስፈልጉ ለመወሰን በእነዚህ የቅደምተክተል ደረጃዎች ይጠቀሙ፤

1. መከናወን ያለባቸውን ስራዎች ዝርዝር ይፃፉ፤ ተመሳሳይ ስራዎን በአንድ ላይ ይመድቡ፤
2. በጊዜ ማጣት ወይም በክህሎት ምክንያት እርስዎ ራስዎ ለማከናወን የማይችሏቸውን ተግባሮች ለይተው ይወስኑ፤
3. እነዚህን ስራዎች ለማከናወን የሚቀጥሯቸው የስራ ባልደረባዎች ሊኖራቸው የሚገቡ ክህሎቶች፣ የስራ ልምድና ሌሎች ተፈላጊ ነገሮች ምን መሆን እንዳለባቸው ይወስኑ፤
4. እያንዳንዱን ተግባር ለመፈፀም ስንት ተቀጣሪዎች እንደሚያስፈልጉ ይወስኑ። ይህ ደግሞ በአብዛኛው የሚወሰነው በንግድዎ የወደፊት መጠንና እያንዳንዱን ተግባር ለማከናወን በሚወስደው ጊዜ ነው።
5. ለእያንዳንዱ የስራ መደብ ተፈላጊ የስራ ችሎታ ዝርዝር ማለትም የስራ መደቡን መጠሪያ፣ ተግባሮች፣ ሃላፊነቶችና ስራው የሚጠይቀውን የሙያ ብቃት ማስረጃና ክህሎቶች
6. የስራ ባልደረቦች ፖሊሲ (የሰራተኛ መተዳደሪያ) ያዘጋጁ። በፖሊሲውም ውስጥ ከሚካተቱት መካከል የስራ ሰአቶች፣ አመት በኋሎች፣ የአመትና የህመም ፈቃድ ይገኙበታል።

ንግድዎን ለመጀመር ዝግጁ በሚሆኑበት ጊዜ ብቃት ያላቸውን (ለቦታው የሚመጥኑ ሰራተኞችን) ለመምረጥ ተወዳዳሪዎች ሊሆኑ የሚገባቸውን በመለየት ወይም የስራ ማስታወቂያ በማውጣት

ሊሆን ይችላል። እንደአመለካከት፣ ተግባራትና ቁርጠኝነት የመሳሰሉ ሰዎች ክህሎቶችን (ፒፕል ስኪል) ከግምት ውስጥ ማስገባት እንዳለብዎት ይዘገባል። ተፈላጊ ችሎታዎችን ያሟሉትን ቃለ መጠይቅ አድርገው ከሁሉም ብልጫ ያሳዩትን ይምረጡ።

ሁሉም ተቀጣሪ ስራተኞች የተፃፈ የስራ ኮንትራት ሊኖራቸው ይገባል። ኮንትራቱም የአሰሪና ስራተኞች ህጎችንና በመንግስት ደንቦች የተመሰረቱ መሆን አለባቸው። ተቀጣሪዎችም የመግቢያ ፕሮግራም በማዘጋጀት በአዲሱ የስራ አካባቢ በምቶት እንዲያገኙና ስራቸውንም እንዴት እንደሚያከናውኑት መረጃ ያገኛሉ።

2፦ የስራ ባልደረባዎች ወጪ

የስራ ባልደረባዎችን የመቅጠር ውሳኔ ላይ ለመድረስ የሚጠይቀውንም ወጪ ማገናዘብ ይጠይቃል። የስራ ባልደረባዎች ወጪዎች ከሚያካትታቸው ወጪዎች መካከል የወር ደመወዝ፣ በህግ የተወሰኑ ክፍያዎች ለምሳሌ መድን፣ የህክምናና ሌሎች ጥቅማጥቅሞች ይገኙበታል።

እንደንግድ ባለንብረትነትም ከንግዱ የሚወስዱትን የራስዎን ደመወዝና ጥቅማጥቅሞች መወሰን ያስፈልግዎታል። ለራስዎ የሚከፍሉትን መጠን ሲወስኑ በጣም ዝቅ ብሎ የባለንብረቱን የግልና የቤተሰብ ፍላጎቶች እንዳይጎዱ፤ በጣም ከፍ ብሎ ደግሞ የንግዱን ትርፍ መልሶ በመብላት እድገቱን የማያቀጭጭ መሆኑን ማገናዘብ ያስፈልጋል። አንዳንድ ጊዜ ጊዜያዊ ስራተኛ በመቅጠር ያልተጠበቀ የስራ መጨናነቅን ሊያቃልሉ ይችላሉ። ምናልባትም ክፍያው በሰአት ሊሆን ይችላል። ይህ ደግሞ እንደየአመት በአልና የሀመም ፈቃድን የመሳሰሉ ጥቅማጥቅሞችን አይጨምርም። ጊዜያዊ ስራተኞችን ሲቀጥሩ ቀደም አድርገው ማቀድ የሚኖርብዎ መቼ እንደሚያስፈልጉና ለምን ያህል ሰአቶች እንደሚቀጥሩ ነው።

ሴናና ጉታ የሚያስፈልጋቸው የስራ ባልደረባዎችና የሚጠይቀው ወጪ እንደሚከተለው የተገለጸው ነው።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



በከተሜ የቆሻሻ የመልሶ ኡደት ባለሙያዎች ንግድ ጉታ ጠቅላላ የንግዱን ስራ አመራርና አስተዳደርን ይመራል። ልኬ ደግሞ የፋብሪካ ሱፐርቫይዘር ሃላፊነትንና የማምረት ሂደተንና የግብአት አቅርቦቶችን ሃላፊነት ወስዳለች። የተርፍ ጊዜ ስራተኞች ለመጠቀምና ጥቂት ቋሚ ስራተኞች ለመቅጠር አቅደዋል። ልኬ ረዳት የፋብሪካ ሱፐርቫይዘር ያስፈልጋታል። ለጉታ ደግሞ የግብይት መኮንንና ሁለት የሽያጭ ረዳቶችና የምርት አድራሽ ሾፌር ያስፈልጉታል። ቢያንስ ለመጀመሪያዎቹ ስድስት ወሮች የሂሳብ ባለሙያ ቀጥረው የሂሳብ መዝገብ ስራው

ይከናወናል። ለቋሚ ተቀጣሪዎች ደግሞ በኢትዮጵያ የግል ድርጅቶች የጡረታ ህግ መሰረት 10 በመቶ የጡረታና የጤና መድን መዋጮ አስበዋል።

ተፈላጊ የስራ ባልደረቦችና ወጪዎች

| የስራ መደብ | ተፈላጊ ክህሎትና የስራ ልምድ | የሚያከናውነው | የወር ደመወዝ | የጡረታና የጤና መድን መዋጮ |
|-------------------------------|--------------------------------------|-----------------|----------|-------------------|
| የፋብሪካ ስራ አስኪያጅ | የመጀመሪያ ዲግሪ በንግድ | ጉታ | ብር900 | ብር90 |
| የፋብሪካ ስራ አስኪያጅ | የመጀመሪያ ዲግሪ በሳይንስና በአስተዳደር ዲፕሎማ | ሴና | ብር800 | ብር80 |
| የፋብሪካ ሱፐርቫይዘር ረዳት | በእንስሳት ጤና ጥበቃ ዲፕሎማና የሶስት አመት የስራ ልምድ | ለታ | ብር450 | ብር45 |
| የግብይት መኮንን | በሽያጭና ግብይት ዲፕሎማ | ቱራ | ብር500 | ብር50 |
| ጠቅላላ ሾፌር | የመንጃ ፈቃድ | ሸላ | ብር250 | ብር25 |
| የትርፍ ጊዜ ሰራተኞች | በተፈጥሮ ግብርና ዲፕሎማ | የትርፍ ሰአት ተቀጣሪዎች | ብር3/ሰአት | |
| የሽያጭ ረዳት | ቀልዝ በመሸጥ የሶስት አመት ልምድ ያለው | ማሩ, ፋና | ብር600 | ብር60 |
| ጠቅላላ የቋሚ ሰራተኞች ብዛት | | 7 | ብር3,500 | ብር350 |
| ጠቅላላ የስራ ባልደረቦች ወጪ በወር | | | | ብር3,850 |

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



የሴና ፍላጎት ከትንሽ መጀመር ነው። ጠቅላላ ስራ አመራሩን ራሷ ማከናወን ትፈልጋለች። መጀመርም ያቀደችው አንድ የሱቅ ረዳት ለመቅጠር ነው። ከተወሰነ ጊዜ በኋላ ማለትም የንግዱ አቅም ሲጎለብት ተጨማሪ የሱቅ ረዳት የመቅጠር ሃሳብ አላት።

ሴና በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፉ ወስጥ የስራ ባልደረባዎች ቦታ ላይ መረጃውን ባፈች።

ተፈላጊ የስራ ባልደረቦችና ወጪዎች

| የስራ መደብ | ተፈላጊ ክህሎትና የስራ ልምድ | የሚያከናውነው | የወር ደመወዝ | የጡረታና የጤና መድን መዋጮ |
|--------------------------------|------------------------|-------------|----------|-------------------|
| ግዥ፣ እቃ ክምችት ቁጥጥር፣ አስተዳደርና ሽያጭ | በንግድ ስራ አመራርና ሽያጭ | ሴና | ብር600 | ብር60 |
| የሽያጭና ደንበኞች አገልግሎት | አረንጓዴያዊ ምርቶች የመሸጥ ተሞክሮ | አንድ ቋሚ ሰራተኛ | ብር300 | ብር30 |
| ጠቅላላ የቋሚ ሰራተኞች ብዛት | | 2 | ብር900 | ብር90 |
| ጠቅላላ የስራ ባልደረባዎች ወጪ በወር | | | | ብር990 |



ተግባር 18

ወደራስዎ ንግድ አቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ተመልሰው በክፍል 4.1: "ደርጅታዊ መዋቅር"ና በክፍል 4.2: "ተፈላጊ የስራ ባልደረባዎችና ወጪዎች" ክፍት ቦታዎች ላይ ለራስዎ ንግድ የስራ ባልደረባዎችዎን በተመለከተ ያዘጋጁትን መረጃ ይሙሉ። በዚህም መሰረት የስራ መደቦችንና ዋና ተግባሮቻቸውን፣ ለእያንዳንዱ የስራ መደብ ተቀጣሪ ተፈላጊ ችሎታ፣ የተቀጣሪዎች ብዛትና ለእያንዳንዱ የስራ መደብ ተቀጣሪ በወር ስንት እንደሚከፍሉ ይጻፉ።



ማጠቃለያ

በክፍል አምስት የተማሯቸው ፍሬ ሃሳቦች፤

- የስራ ባልደረቦች ከመቅጠርዎ በፊት ለንግዱ ምን አይነት ክህሎቶች እንደሚያስፈልጉ አስቀድመው መለየት ያለብዎ መሆኑንና በዚህም መሰረት ምን አይነት የስራ ባልደረባዎች መሆን እንዳለባቸው እንደሚወስኑ።
- የአሰሪናሰራተኛህጎችናደንቦችመከተልየሚያስፈልግስለመሆኑ፤
- ጊዜያዊ ሰራተኞች መቅጠር የሚያስፈልግዎ ከሆነ መቼ እንደሚፈልጉና ለምን ያህል ሰራተኞችእንደሆነ አስቀድመው በማወቅ መዘጋጀት ያለብዎመሆኑን፤
- የስራ ባልደረባዎች ወጪ የሚያካትተው ደመወዝ፣ በህግ የተደነገጉ መዋጮዎች ለምሳሌ መድን፣ ጤና፣ የህክምና አገልግሎቶችና ልዩ ልዩ ጥቅማጥቅሞች፤

ክፍል ስድስት፤ አደረጃጀትና ስራአመራር

1፡ የንግድ አደረጃጀት አይነቶች

ንግዱን ከመጀመርዎ በፊት የትኛው አይነት ህጋዊ አደረጃጀት ይበልጥ ለእርስዎ እንደሚሻል አመዛዝነው ይመርጣሉ። የንግዱን ህጋዊ አደረጃጀት መምረጥ ትርጉም ያላቸው የሚከተሉት ጥቅሞች አሉት፤

- የመነሻ ካፒታልና ከህግና ደንብ ጋር የተያያዙ የንግድ መመዘገቢያ ክፍያዎች እንድናውቅ ያደርጋል፤
- ንግዱን ጀምሮ የማስተዳደር ቀላልነት ወይም ውስብስብነት ይወስናል፤
- የንግዱን ባለንብረት ከፋይናንስ ጋር የተያያዙ ስጋቶች መለየት ያስችላል፤
- የንግድ አጋር የማግኘት እድል ይፈጥራል፤
- በንግድ ድርጅቱ ውስጥ የውሳኔ አሰጣጥ መብትና ስርአት ያሳያል፤
- የንግድ ትርፍ ግብር አከፋፈል ሁኔታዎችን ለመለየት ያስችላል፤

በኢትዮጵያ ውስጥ የንግድ ህጋዊ አደረጃጀትና ምዝገባ የሚመሰረተው በንግድ ህግ፣ በንግድ ምዝገባና ፈቃድ አዋጅና በህብረት ስራ ማህበር አዋጅ መሰረት ነው። በንግድ ህጉ የሚሸፈኑ ስድስት አይነት አደረጃጀቶች ሲሆኑ ግለሰብ ነጋዴና የህብረት ስራ ማህበራት ደግሞ በቅደምተከተል በንግድ ፈቃድና ምዝገባ አዋጅና በህብረት ስራ ማህበሮች አዋጅ ስር ናቸው።

1.1፡ የንግድ አደረጃጀት አይነቶች

ግለሰብነጋዴ

በዚህ አደረጃጀት እርስዎ የንግዱ ብቸኛ ባለንብረት ሲሆኑ የንግዱንም ውሳኔዎች በሙሉ የመስጠት ስልጣን የእርስዎ ነው። የግለሰብ ነጋዴ (ሶል ፕሮፕራይተርሺፕ) አደረጃጀት ንግድ የመጀመር ሂደቱ ያልተወሰነበትና ወጪውም አነስተኛ ነው። ነገርግን የንግዱ ህልውና ከክፍተኛ ስጋት ጋር የተቆራኘ ነው። ንግዱ ለሚገባበት ማንኛውም አይነት እዳ እርስዎ በግልዎ ላላፊነት ይወስዳሉ። ንግዱ እዳውን መክፈል ቢያቅተው አባዳሪዎች እርስዎን በህግ አስገድደው ማስከፈል ይችላሉ፤ ወይም እዳው ተከፍሎ እስኪሟያበቃ ድረስ የግል ንብረት ካለዎ እንዳይንቀሳቀስ ማድረግ ይችላሉ።

የሽርክና ማህበር

ሁለት ወይም ከሁለት በላይ የሆኑ ሰዎች በአንድነት ሆነው የሚጀምሩት ንግድ የሽርክና ማህበር ይባላል። በኢትዮጵያ የንግድ ህግ መሰረት ተራ የሽርክና ማህበር የመመስረት ሂደት በአንጻራዊነት ሲታይ ቀለል

ያለና ወጪውም አነስተኛ ነው። የሽርክና ማህበር ለመመስረት ሽሪኮቹ የሽርክና ስምምነት ያስፈልጋቸዋል። ወደፊት ምናልባት አለመግባባቶች ቢከሰቱ ለመከላከል የሽርክና ስምምነቱ የፅሁፍ መሆን አለበት። የሽርክናውል የሚከተሉትን መያዝ ይኖርበታል፤

- ሽሪኮቹ የሚሰማሩበት የንግድ አይነት፤
- ትርፍ ወይም ኪሳራ ክፍፍል እንዴት መሆን እንዳለበት፤
- የእያንዳንዱ ሽሪክ ተግባርና ላላፊነት፤

የሽርክና ውሉ ለአንደኛው ሽሪክ የመወሰን ስልጣን እስካልሰጠ ድረስ ንግዱን በሚመለከት የሚሰጡ ውሳኔዎች በሙሉ የጋራ ናቸው። መታወስ ያለበት አንድ ጠቃሚ ጉዳይ ከሽሪኮቹ አንዱ ንግዱን (ሌሎቹን ሽሪኮች) ወክሎ ስምምነት ከተፈራረመ ቀሪዎቹ ሽሪኮች ጭምር እንደተስማሙ ይቆጠራል።

የሽርክና ማህበር ከግለሰብ ነጋዴ አይነት አደረጃጀት የሚሻለው ከአንድ በላይ የሆኑ ሰዎች ክህሎቶችና ተሞክሮዎች አስተዋፅኦ ንግዱን ተጠቃሚ ስለሚያደርገውና የሚያስፈልገውንም የመነሻ ካፒታል ምንጭ በጋራ ሃላፊነት ላይ ስለሚያደርገው ነው።

ሃላፊነቱ የተወሰነ የህብረት ሽርክና ማህበር ከሆነ ደግሞ አመሰራረቱ የካምፓኒ ምዝገባ ስለሚሆን ወሰብሰብያለና ወጪውም ከፍይላል።

የህብረት ስራ ማህበር

የህብረት ስራ ማህበር የሚመሰረተው ለጋራ አላማ ተሰባስበው ለመስራት በወሰኑ በርካታ ሰዎች አማካኝነት ነው። ይህ የጋራ አላማ የኢኮኖሚ ጥቅም ለማግኘት ወይም ለአባላት የተወሰኑ አገልግሎቶችን ለመስጠት ሊሆን ይችላል። ከአገልግሎት ምሳሌዎች መካከል ለህብረት ስራ ማህበር የንግድ ማስታወቂያ ማውጣት ወይም የጥሬ እቃ አቅርቦት በጋራ ለማግኘት ሊሆን ይችላል። በውሳኔ አሰጣጥ ላይ ደግሞ አንድ አባል አንድ ድምፅ አለው። የማህበሩን የእለት ተእለት እንቅስቃሴ ለማከናወን ደግሞ በብዛት የተለመደው አሰራር ጠቅላላአባላት-በሚመርጡት-የስራ-አመራር-ኮሚቴ-አማካኝነት-ማድረግ ነው።

እያንዳንዱ የህብረት ስራ ማህበር አባል የአክሲዮን ድርሻ ይገዛል፤ የአባልነትም መዋጮ ይከፍላል። የትርፍ አከፋፈል እያንዳንዱ አባል ባለው የአክሲዮን ድርሻ ብዛት ላይ የሚመሰረት ሲሆን በኢትዮጵያ ከአክሲዮን ድርሻ ብዛት በተጨማሪ ጠቅላላ ገባሌው የትርፍ አከፋፈል ላይ የተወሰነ ስልጣን ይኖረዋል። የህብረት ስራ ማህበራት ከፍተኛ የሚባል የፋይናንስ ስጋት-የለባቸውም።

ሀላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ

ሀላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ አንድ ወይም ከአንድ በላይ የሆኑና ባለአክሲዮኖች በመባል በሚታወቁ ሰዎች ባለንብረትነት (ባለቤትነት) የሚንቀሳቀስ ነው። ሁሉም የኩባንያ ባለቤቶች በንግዱ ውስጥ ሊሰሩ ወይም ላይሰሩ ይችላሉ፤ ወይም አንዳንድ ባለቤቶች ደግሞ በንግዱ ውስጥ ቀልጣፋ ተሳትፎ ሊያደርጉና በቀጥታ ሊያንቀሳቅሱ ይችላሉ። እንዲሁም ሌሎች ባለቤቶች ደግሞ ከኢንቨስተርነት ያለፈ የረባ ተሳትፍ ላይኖራቸው ይችላሉ።

ሀላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ በኢትዮጵያ ውስጥ ለመጀመር በቅደምተከተል መከናወን ያለባቸው ጉዳዮች የሚከተሉት ናቸው፤

ደረጃ 1፤ የካምፓኒ መመስረቻ ፅሁፍና መተዳደሪያ ደንብ ይረቀቃል፤

ደረጃ 2፤ የካምፓኒ መመስረቻ ፅሁፍና መተዳደሪያ ደንብ ረቅቆች ከመረጡት የንግድ ስም ጋር ለምዝገባና ፈቃድ ሰጪ መስሪያቤት በማቅረብ አስፈላጊው ማጣራት ተደርጎ ከፀደቀ ወይም መለወጥ ካለበት ተለውጦ ሲፀድቅ ለሰነዶች ማረጋገጫና ውልምዝገባ መስሪያቤት ደብዳቤ ይላካል፤

ደረጃ 3፤ ደብዳቤውን ለሰነዶች ማረጋገጫና ውል ምዝገባ መስሪያቤት ከረቀቅ የካምፓኒ መመስረቻ ፅሁፍና መተዳደሪያ ደንብ ጋር ለሰነዶች ማረጋገጫና ውል ምዝገባ መስሪያቤት አቅርቦ ማሻሻያ እንዲደረግ ከተጠየቀም አስፈላጊውን ማሻሻያ ተደርጎለት ለፊርማ ይዘጋጃል። ማለትም ባለንብረቶች (ባለአክሲዮኖች) አሪጅናል ማስረጃዎቻቸውን ከቅጅ ጋር አቅርበው በመስሪያቤቱ ሃላፊዎች ፊት ከፈረሙ በኋላ የካምፓኒ መመስረቻ ፅሁፍና መተዳደሪያ ደንቡ ይፀድቃል።

ሀላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ ዋነኛ ጥቅም በእያንዳንዱ ባለአክሲዮን የሚኖረውን ስጋት ዝቅተኛ ማድረግ ነው። በዚህ አይነቱ አደረጃጀት ባለድርሻዎች ንግዱ ምናልባት እዳ ውስጥ ቢገባ በየግላቸው ተጠያቂ አይሆኑም።

ሃላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ ሌላው ጠንካራ ጎን ደግሞ በብዙዎች ዘንድ የተረጋጋና አስተማማኝ እንደሆኑ መታመኑ ነው። ይህ ደግሞ ንግዱ ከአባዳሪዎች፣ አቅራቢዎችና ደንበኞች ጋር ለሚያከናውናቸው ጉዳዮች ጥንካሬይፈጥርለታል።

በሌላ በኩል ደግሞ ሃላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ ማቋቋም ውድና ሂደቱም የተወሳሰበ መሆኑ ነው። ስለዚህ ሃላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ ለእርስዎ ተገቢ ምርጫ መሆን አለመሆኑን ለመወሰን እንዲረዳዎ ከጠበቃ ወይም ከህግ ባለሙያ ጋር መመካከር ይኖርብዎታል።

የንግዱን ውሳኔ አሰጣጥ ሂደት ለማነቃቃትና ለማቀላጠፍ ሲባል የንግዱን ስራ አመራር ሃላፊነት ወስዶ የሚያከናውን የዳይሬክተሮች ቦርድ ባለአክሲዮኖቹ ይሰይማሉ። የዳይሬክተሮች ቦርድ ደግሞ በበኩሉ ንግዱን የሚያንቀሳቅሱ አንድ ወይም ከአንድ በላይ ስራአስኪያጆች ይሰይማል። ባለአክሲዮኖች፣ ዳይሬክተሮችና ስራአስኪያጆች ተመሳሳይ (እነዚያው) ሰዎች ሊሆኑ ይችላሉ።

1.2፦ ተገቢውን የንግድ አደረጃጀት እንዴት ይመርጣሉ?

ቀጥሎ ባለው ሰንጠረዥ በአራቱ ዋና ዋና የንግድ አደረጃጀት አይነቶች መካከል ስለአሉት ልዩነቶች መመልከት ይችላሉ። ለእርስዎ የትኞቹ ጉዳዮች ይበልጥ ጠቃሚ እንደሆኑ ለመለየት ይጠቀሙበት።

- ምናልባት ንግድዎ ከፍተኛ ካፒታል ተበድሮ መሳሪያዎች መግዛት ካስፈለገው ለእዳው የሚወሰደውን ሃላፊነት በግል ከማድረግ ይልቅ ሃላፊነቱ በተወሰነ ኩባንያ ማደረግ በጣም ተመራጭ ይሆናል።
- ንግድዎ ከፍተኛ መጠን ያለው ካፒታል መበደር የሌለበት ከሆነ የግለሰብ ነጋዴ ወይም ተራ የሽርክና ንግድ አደረጃጀት በተሻለ ይስማማዎ ይሆናል።

የንግድ እድረጃጀት አማራጮች ማነፃፀሪያ ሰንጠረዥ

| ምዝገባና ፈቃድ | ግለሰብ ነጋዴ | ሽርክ ማህበር | ህብረት ስራ ማህበር | ሃላፊነቱ የተወሰነ የግል ክምግኑ |
|-----------|-----------------------|---|---|----------------------|
| | የንግድ ፈቃድ ማውጣት ግዴታ ነው። | የንግድ ፈቃድ ከማውጣት ግዴታ በተጨማሪ የሽርክና ውል ምዝገባ። | <ul style="list-style-type: none"> • የህብረት ስራ ማህበር ምዝገባና የህጋዊ ሰውነት ማረጋገጫ የምስክር ወረቀት ማግኘት ግዴታ ነው። -ባማህሩ የተመዘገበ ስም ላይ በተጨማሪ "ሃላፊነቱ የተወሰነ የህብረት ስራ ማህበር" ተብሎ መጠቀስ አለበት። • የምዝገባ ማመልከቻ ደክመንቴሽንን ሟሟላት ሆለበት፤ -በጠቅላላው ጉባኤ አባላት የፀደቀ የመተዳደሪያ ደንብ፤ -የአባላቱ ስም ዝርዝርና እድራሽና ፊርማ፤ -የህብረት ስራ ማህበሩ የስራ አመራር ኮሚቴ አባላት ስም ዝርዝር ሀላፊነት እድራሽና ፊርማ፤-የማህበሩ አመታዊ እቅድ፤-የመነሻ ከፒታል መጠንና ገንዘብ በገንዘብ ሂሳብ ቁጥር ገቢ መደረጉን የሚያስረዳ መሰረቶች፤ -ማህበሩ የሚመሠረትበት ቦታ መግለጫ፤ -ባማህበሩ ስም የተደራጀ የሂሳብ ሰነዶች፤ የአባላት መዝገብ የንብረት መዝገብና ማህተም፤ -የአዋጭነት ጥናት ውጤት ሪፖርት የማህበሩ መተዳደሪያ ደንብ፤ | |

| ግለሰብ ነጋዴ | ሽርክና ማህበር | ህብረት ስራ ማህበር | ሃላፊነቱ የተወሰነ የግል ካምፓኒ |
|----------------------------------|---|--|--|
| ገንዘብ ለመጀመር የሚያስፈልግ ህግነት ወይን | የገንዘብ ፈቃድ ማዘጋጀት | የመተዳደሪያ ደንብ ማዘጋጀት፣ የአክሲዮን መግዣ፣ አመታዊ የአባልነት ክፍያ፣ የማህበሩን የሂሳብ ሰነዶች ማሳተፍ፣ የአዋጭነት ጥናት/የገንዘብ እቅድ ማዘጋጀት ወይን፣ የምዝገባ የምስክር ወረቀትና ፈቃድ ክፍያዎች | የካምፓኒ መመስረቻ ፅሁፍ ማዘጋጀት ወይን፣ የተለያዩ ቅጾች መግዣ ወይን፣ የውል ምዝገባ፣ የጋዜጣ ማስታወቂያ፣ የቀረጥ ቴምፕሎች፣ የገንዘብ ፈቃድና ምዝገባ |
| የምዝገባና ፈቃድ የህግ ክፍያዎች ውስብስብነት ደረጃ | ቀላል | ቀላል | ወስብስብነት ስላለው የህግ ምክር ማግኘት ይጠይቃል፤ |
| የባለንብረቶች ብዛት | አንድ | ሁለት ወይም ከሁለት በላይ | አንድ፣ ከአንድ በላይ |
| የገንዘብ ለመጀመር የሚያስፈልግ ህግነት ወይን | ለወደፊት እዳዎች በሙሉ የገንዘብ ገቢ ስራ አፈጻጸም ስራ ደረሰ ሙሉ ለሙሉ በግል ተጠያቂነት | ለወደፊት እዳዎች በሙሉ የገንዘብ ገቢ ስራ አፈጻጸም ስራ ደረሰ ሙሉ ለሙሉ በግል ተጠያቂነት። | በአክሲዮኖች ለእዳዎች በግል ተጠያቂ አይደሉም። |
| የገንዘብ ለመጀመር የሚያስፈልግ ህግነት ወይን | ሁሉንም ነገር የሚወስነው ሁኔታዎች | በሽርክና ውሉ ላይ ተለይቶ ካልተጠቀሰ በስተቀር ውሳኔዎች በሙሉ የሁሉም ባለንብረቶች የጋራ ናቸው። | በአክሲዮኖች የዳይሬክተሮች በርድ ይመርጣሉ፤ በርድ ደግሞ ገንዘብ የሚያንቀሳቅሱ ስራ አስኪያጆች ይመርጣል። |
| ታክስ ክፍያ | ባለንብረት ለተገኘ የገንዘብ ፈቃድ ይከፍላል። | ህብረት ስራ ማህበር የገንዘብ ፈቃድ ይከፍላል። | የገንዘብ ፈቃድ ማግኘት ይጠይቃል። |

ከተጫ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



ልኬና ጉታ የንግድ ፈቃድና ምዝገባ ከተለያዩ ተቆጣጣሪ መስሪያቤቶች ፈቃዶችን ማውጣት በአንጻራዊነት ሲያስቡት ውድ እንደሚሆንባቸው ተገንዝበዋል። በየግላቸው ወጪያቸውን ለመቀነስና ንግዱንም በብቃት ለመምራት የሽርክና ስምምነት ለማድረግ ወሰኑ። ቀጥለውም የሽርክና ስምምነታቸውን በውልና ሰነዶች ምዝገባና ማረጋገጫ መስሪያቤት አስመዝግበዋል።

በሽርክና ስምምነታቸው ውስጥ ያካተቱዋቸው ጉዳዮች፤

- የንግድ አይነት፤ ቀልዝ (የተፈጥሮ ማዳበሪያ) ማፈብረክ
- የትርፍ አከፋፈል፤ ልኬና ጉታ ትርፉን እኩል ይከፋፈላሉ
- የሽሪኮች ተግባርና ሃላፊነት፤ ጉታ የንግዱን ስራ አመራር ሃላፊነት የሚወስድ ሲሆን ልኬ፤ ደግሞ የፋብሪካውን ስራ አመራር ሃላፊነት ትወስዳለች

ንግዳቸውንም በሽርክና ለመጀመር ሲስማሙ በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ደብተራቸው ላይ ህጋዊ አደረጃጀት ንኡስ ክፍል ላይ ይሞላሉ።

ህጋዊ አደረጃጀት

የንግዱ ህጋዊ አደረጃጀት፤

የሽርክና ማህበር

ንግድ አደረጃጀቱ የተመረጠበት ምክንያት፤

ንግዱን በቀላሉ መጀመር ይቻላል፤ ከፍ ያለ ፋይናንስም አይጠይቅም። ሁለቱ ሽሪኮች ለተለያዩ ፈቃዶች፣ ለምዝገባና ለልዩ ልዩ ግምገማዎች የሚያስፈልጋቸውን በቂ ገንዘብአዘጋጅተዋል።

ባለንብረቶች የሚሆኑት፡-

ስም

ጉታ

የትምህርት ደረጃና የክህሎቶች ዝርዝር

የመጀመሪያ ዲግሪ፡ በንግድ

በህያው ግብርና የምስክር ወረቀት

በአስተዳደርና የሽያጭ ስራ አመራር ዲፕሎማ

አግባብ ያለው የስራ ልምድ

የግብርና ስራዎች ረዳትነት

ስም

ልኬ

የትምህርት ደረጃና የክህሎቶች ዝርዝር

የመጀመሪያ ዲግሪ፡ በሳይንስ

በሰው-ሀብት ስራ አመራር ዲፕሎማ

በህያው ግብርና ህያው ፍግ የምስክር ወረቀት

አግባብ የስራ ልምድ

ግብርና

ተስማማ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና የተሻለውን አይነት ህጋዊ አደረጃጀት ለንግድ ለመምረጥ ስታሰላስል ቆይታለች። የግለሰብ ነጋዴ አይነት አደረጃጀት ከከፍተኛ ስጋት ጋር የተቆራኘ እንደሆነ ሴና ታውቃለች፤ ሆኖም በቀላሉ የንግድ እንቅስቃሴ ለመጀመር የሚያስችል መሆኑ ደግሞ እሷ ቅድሚያ የምትሰጠው ጉዳይ ስለሆነ ለመምረጥ ፈልጋለች። የምዝገባና የንግድ ፈቃድ ወጪ ሃላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ ጋር ሲነፃፀር ወጪ እንደሚቀንሳትም አውቃለች። ስለዚህ ሴና የንግድን ፈቃድና ምዝገባ በግለሰብ ነጋዴ ለማድረግ ወሰነች። ይህንንም በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ላይ ትሞላለች።

ህጋዊ አደረጃጀት

የንግድ ህጋዊ አደረጃጀት፤

የሽርክና ማህበር

ንግድ አደረጃጀቱ የተመረጠበት ምክንያት፤

የንግድ ምዝገባና ፈቃድ ሂደቱ ቀልል ያለና ንግዱንም ቀለል ባለ ወጪ ለመጀመር ማስቻሉ ሀላፊነቱ ከተወሰነ ኩባንያ ጋር ሲነፃፀር ደፍሮ ለመግባት የተሻለ መሆኑ፤

ባለንብረቶች የሚሆኑት፡-

ስም

ሴና

የትምህርት ደረጃና የክህሎቶች ዝርዝር

የንግድ ስራ አመራር፣ ሽያጭና ግብይት

አግባብ ያለው የስራ ልምድ

በአረንጓዴያዊ ምርቶች ላይ የአራት አመት ልምድ



ተግባር 19

ስለእያንዳንዱ አይነት የንግድ ህጋዊ አደረጃጀት ጥቅምና ጉዳዮች ያሰላስሉ። ውሳኔ ላይ ሲደርሱ ዝርዝሩን በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ክፍል 5.1 ላይ ህጋዊ አደረጃጀት ላይ ባለው ክፍት ቦታ ይሙሉ።

2፡ ህጋዊ ሃላፊነቶችና መድን

ታክስ

አንዳንድ የታክስ አይነቶች ለምሳሌ የሽያጭ፣ የተጨማሪ እሴት/የተርን አሰርታክስ ንግድ ወይንም ከደንበኞች በአደራ ሰብስቦ ለመንግስት የታክስ ሰብሳቢ መስሪያቤት ማለትም ለገቢዎች ባለስልጣን የማስተላለፍ ሃላፊነት ሊመለከተው ይችላል። ገቢ እንዳገኙ ይክፈሉ፤ በሚል መርህ ከገቢዎ ላይ ቀንሰው ወዲያውኑ ወይም በሚሰጥዎ የማስገቢያ መርሃግብር ለገቢዎች ባለስልጣን ገንዘቡን የማስተላለፍ ሃላፊነት ይኖርብዎታል። ታክስ የመክፈል ሃላፊነት አለብዎት፤ ከመቀጠር ገቢ ታክስ ከተቀጣሪዎችዎ ቀንሰው ወዲያውኑ ወይም በሚሰጥዎ መረሃ-ግብር መሰረት ለገቢዎች ባለስልጣን ማስተላለፍ ሌላው ሃላፊነት ነው። ሌሎች ታክሶች ደግሞ ንግዱ ራሱ የሚከፍላቸው ናቸው። ንግዱ ትርፋማ ከሆነ የገቢዎች ባለስልጣን ከትርፉ ላይ የተወሰነ መቶኛ ታክስ ያደርጋል። በሌላ በኩል ደግሞ ንግድዎ እቃዎችንና አገልግሎቶችን ከሌሎች ንግዶች ሲገዛ ለሻጮቹ ንግዶች ታክስ የሚከፍል ሲሆን እነሱም በበኩላቸው በአደራ የተቀበሉትን ወዲያውኑ ለመንግስት ማስተላለፍ ግዴታቸው ነው።

ተቀጣሪዎች

ለእርስዎ የንግድ አይነት አግባብነት ያላቸው የትኞቹ የአሰሪና ሰራተኛ ህጎችና ደንቦች እንደሆኑ ለይተው ይወቁ። በቅርብ አመታት የወጡ የኢትዮጵያ ህጎች ቋሚ ሰራተኞችን ከቀጠሩ ለጠራታ ፈንድ ድርሻዎን ማዋጣትና የተቀጣሪዎችንም ደርሻ ከደመወዛቸው ላይ ቀንሶ የማስተላለፍ እንዲሁም የተቀጣሪዎች የህክምና መድን ሽፋን ሃላፊነት እንዳለ ያመለክታሉ።

ልዩ ልዩ ፈቃዶችና ምዝገባ

ኢትዮጵያ ውስጥ ንግድ ለመጀመር የንግድ ምዝገባ ማድረግና በምዝገባውም መሰረት የንግድስራ ፈቃድ ማውጣት ህጋዊ ግዴታ ነው። ከምዝገባና ፈቃድ ማውጣት ጋርተያይዞ የታክስ ከፋይ መለያ ቁጥር እንደሚወሰድ ማስታወስ ያስፈልጋል። ለተወሰኑ የንግድ አይነቶች ደግሞ የንግድ ስራ-ፈቃድ ለማግኘት የሙያ ብቃት ማረጋገጫ ከሚመለከታቸው ተቆጣጣሪ ወይም ሴክተር መስሪያቤቶች ማቅረብ ሊያስፈልግ ይችላል። ስለዚህ ለእርስዎ ንግድ አግባብነት ያለው ስለመሆኑ አጣርተው ይወቁ።

መድን

ንግድዎ የመድን ሽፋን ሲኖረው ሊደርሱ በሚችሉ የተፈጥሮ፣ ሰው-ሰራሽና ሌሎች ክስተቶችን ተከትሎ የፋይናንስ ደህንነትዎ እንዳይጎዳ በተወሰነ መልኩ ሊታደግልዎ ይችላል። አንዳንድ ስጋቶች ደግሞ ንግዱን ከማንቀሳቀስ ጋር የተቆራኙ እንደሆነ ማስታወስ ያስፈልጋል። ለምሳሌ፣ የምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ ዋጋ መውደቅ አይነት ስጋቶች በመድን አይካካሉም። በመሆኑም በመድን የሚካካሉ ስጋቶችን መለየት ያስፈልጋል። ለምሳሌ፣

- ንብረቶች፣ መሳሪያዎች፣ የእቃ ክምችትና ተሽከርካሪዎች በሙሉ በስርቆት መድን ዋስትና ሊሸፈኑ ይችላሉ፤
- ንብረትቶች በእሳት ወይም በድንገተኛ አደጋዎች ምክንያት በንግዱ ላይ ጉዳት እንዳይደርስ መድን ያግዛል፤
- ተቀጣሪዎችዎ፣ እርስዎና ቤተሰብዎ ጭምር የህክምና መድን ዋስትና ሊኖራችሁ ይችላል።

ከተጫ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች



ለእርስዎ ንግድ የትኞው አይነት መድን የበለጠ እንደሚሻል ለማወቅ የመድን ካምፓኒዎችን ያነጋግሩ። ስለተለያዩ የመድን አይነቶች በሚገባ መረዳት ይጠቅምዎታል። የተለያዩ የመድን ካምፓኒዎችን ክፍያዎቻቸውንና የመድን ካሳ አከፋፈላቸውን ያወዳድሩ። አንዳንድ ጥያቄዎችን ደግሞ በቀጥታ ያቅርቡ። ለምሳሌ፣ ንግድዎ አደጋ ቢያጋጥመው የጉዳት ካሳ ለመጠየቅ ምን ያህል ቀላል ነው? የጉዳት ካሳ መዘግየት ለመድን ፖሊሲ መሰረዝ የሚያስችል ስለመሆኑ ይወቁ።

ልኬና ጉታ ምን አይነት ህጋዊ ሃላፊነቶች እንዳሉባቸው ለማወቅ የአካባቢውን ግብር አስከፋይ መስሪያቤትና የከተማ አስተዳደር አነጋግረው ያገኙትን ውጤት በንግድ እቅድ ማዘጋጃቸው ላይ።

ህጋዊ ሃላፊነቶችና ኢንሹራንስ

| | |
|--|-----------|
| ንግዱን የሚመለከቱ ታክሶች ፤ | |
| የገቢ ታክስና የተጨማሪ እሴት ታክስ | |
| የሚከተሉት ህጎችና ደንቦች ተቀጣሪዎን ይመለከታሉ፤ | |
| የበአል ቀን ክፍያ፣ የህክምና ፈቃድ፣ ዝቅተኛ ተከፋይ ደመወዝና በቀን ውስጥ ዝቅተኛው የስራ ሰዓት ብዛት መመሪያ | |
| ለንግዱ የሚያስፈልጉ ፈቃዶች፣ ምዝገባና ወጪዎች፤ | ወጪ |
| የንግድ ምዝገባና ፈቃድ በአመት የከተማ አስተዳደር ፈቃድ በአመት | ብር300 |
| ለንግዱ የሚያስፈልግ የመድን ሽፋን፣ | |
| ለእቃ ክምችትና ለመሳሪያዎች በአመት ፣ | ብር300 |
| የንግዱ ሌሎች ህጋዊ ሃላፊነቶች፤ | |
| የአካባቢ ተፅዕኖ ግምገማ በአመት | ብር600 |

ተሰማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ሴና ነጋዴዎችንና የኢንሹራንስ ካምፓኒ አነጋግራ ስለሚጠበቅባት ህጋዊ ሃላፊነቶችና የመድን ወጮችዋን አውቃለች። ውጤቱንም በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ደብተሯላይ ፃፈች።

ህጋዊ ሃላፊነቶችና ኢንሹራንስ

| | |
|---|-------|
| የሚከተሉት ታክሶች ንግዱን ይመለከታሉ፡ | |
| የገቢ ታክስ | ብር0 |
| የሚከተሉት ህጎችና ደንቦች ተቀጣሪዎን ይመለከታሉ፤ | |
| የበአል ቀን ክፍያ፣ የህክምና ፈቃድ፣ በህግ ዝቅተኛው ተከፋይ ደመወዝና በቀን ውስጥ ዝቅተኛው የስራ ሰዓት ብዛት መመሪያ | |
| ለንግዱ የሚያስፈልጉ ፈቃዶች፣ ምዝገባና ወጪዎች፤ | |
| የንግድ ምዝገባና ፈቃድ በአመት፣ | |
| ለንግዱ የሚያስፈልግ የመድን ሽፋን፣ | |
| ለእቃ ክምችትና ለመሳሪያዎች በአመት ፣ | ብር600 |
| የንግዱ ሌሎች ሃላፊነቶች፤ | |
| ቆሻሻ ለመሰብሰብና አካባቢውን ንፁህ ለማረጋገጥ | ብር10 |



ከዚህ በታች ያለውን ዝርዝር ይመልከቱና የትኞቹ ህጋዊ ሃላፊነቶች ንግድዎን እንደሚመለከቱና ምን አይነት መድን እንደሚያስፈልግዎ ይለዩ። አስፈላጊ ከሆነ በዝርዝር ላይ ይጨምሩበት።

| ህጋዊ ሃላፊነቶች | ለእርስዎ አግባብነት ያላቸውን (ጭረትጫዳዎች) | ተጨማሪ መረጃ ከየት ማግኘት ይቻላል? |
|---------------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| ታክሶች | | |
| የሽያጭ ታክስ፣ የተጨማሪ እሴት ታክስና ተርጉም አሸር ታክስ | | |
| ከመቀጠር የሚገኝ ገቢ ታክስ | | |
| የንግድ ትርፍ ታክስ | | |
| | | |
| ተቀጣሪዎች | | |
| ዝቅተኛው የሰራተኛ ተከፋይ ደመወዝ | | |
| በቀን ወስጥ የተፈቀዱ የስራ ሰዓቶች ብዛት | | |
| በአሎች | | |
| የስራ ላይ ደህንነትና ጤንነት | | |
| የህመም ፈቃድ | | |
| | | |
| ልዩ ልዩ ፈቃዶችና ምዝገባ | | |
| የንግድ ፈቃድ | | |
| ምዝገባ | | |
| | | |
| መድን | | |
| ንብረት | | |
| ጉዳት | | |
| | | |
| የአካባቢ ጥበቃ አስተዳደር | | |
| የአካባቢ ጥበቃ ፈቃድ | | |
| | | |



ተግባር 21

ከንግድ ጋር አግባብነት ያላቸውን ህጋዊ ሃላፊነቶችና መድንን በሙሉ እርስዎ ለሚያቋቁሙት ንግድ ይመርምሩና ውጤቱን በንግድ እቅድ ማዘጋጀት በክፍል 5.2 "ህጋዊ ሃላፊነቶችና መድን" ላይ ይጻፉ



ማጠቃለያ

በክፍል ስድስት የተማሯቸው ዋና ዋና ነጥቦች፤

ከበርካታ የንግድ ህጋዊ አደረጃጀቶች መካከል ለንግድዎ የሚሆነውን መምረጥ ይችላሉ። ድርጅታዊ አቋማቸውና አወቃቀራቸው በልዩ ልዩ የንግድ ወሳኝ ጉዳዮች ላይ አይነተኛ አንድምታ አላቸው፤

- ንግድ ለመጀመርና ለምዝገባ የሚደረግ ወጪ
- ንግዱን ጀምሮ የማስተዳደር ተግባሮችና ቀላልነትና ውስብስብነት
- የንግዱ ባለንብረት ላይ የሚኖረው የፋይናንስ ስጋት
- የንግድ ሽሪክ የማግኘት እድል
- በንግዱ ውሳኔዎች የሚሰጡበት መንገድ
- የንግድ ትርፍ ግብር አከፋፈል

የግለሰብ ነጋዴ አይነት ህጋዊ አደረጃጀት ከሁሉም አይነቶች ቀለል ያለና ወጪውም አነስተኛ ነው። ሆኖም ከሌሎቹ ጋር ሲነፃፀር ከፍ ያለ ስጋት ያለበት ነው ምክንያቱም ባለንብረቱ ንግዱ ለሚገባው እዳ በግል ተጠያቂ ስለሚሆን ነው።

የሽርክና ማህበር ዋነኛ ጥቅም ደግሞ ለንግዱ የሚያስፈልጉ ክህሎቶችና ተሞክሮ እርስዎ የሌለዎ ከሆነ ስለሚያስገኝልዎ ነው። ሽሪኮች ለንግድ መነሻ የሚሆን ካፒታል በማዋጣት ጭምር ሊያግዙ ይችላሉ። የንግዱን የእዳ ሃላፊነቶች ለሁሉም ሽሪኮች ስለሚከፋፈሉ ክእለትም ላይ ይቀንሳል።

በርካታ ሰዎች ለጋራ አላማ ተሰባስበው በአንድነት ለመስራት የህብረት ስራ ማህበር ይመሰርታሉ። የጋራ አላማቸው ደግሞ የኢኮኖሚ ጥቅም ለማግኘት ወይም ለአባላት የተወሰኑ አግልግሎቶችን መስጠት ሊሆን ይችላል።

ሃላፊነቱ የተወሰነ የግል ኩባንያ ትልቁ ጥቅም ደግሞ በእያንዳንዱ ባለአክሲዮን ላይ ያለው የስጋት ጫና አነስተኛ መሆኑ ነው። ግፉ ቢል ምናልባት የሚያጡት እራስዎ በገዙት የአክሲዮን ልክ ነው። ሆኖም ሃላፊነቱ የተወሰነ ኩባንያ መመስረት የተወሳሰበና ወጪውም ከፍተኛ ነው።

ንግድዎን ሲያንቀሳቅሱ ህጋዊ ሃላፊነት ይኖርብዎታል። ዋና ዋና ከሆኑት መካከል ታክስ መክፈል፣ የአስሪና ስራተኛ ህጎችንና ደንቦችን መከተል፣ ፈቃዶችና ምዝገባ ማደረግ፣ የሊዝና ሌሎች የኮንትራት ስምምነቶችን ማክበር ናቸው።

በንግድዎ ላይ ሊያጋጥሙ በሚችሉ እንደድንገተኛ አደጋዎች፣ ስርቆት፣ የእሳት አደጋ፣ ህመምና በሌሎች ባልተበቁ ሁኔታዎች ምክንያት ሊደርስ የሚችልን የፋይናንስ ጉዳት፣ መድን በተወሰነ መልክ ሊከላከል ይችላል።

ክፍል ሰባት፤ ግዥ ለንግድዎ

ንግድዎ የማፈብረክ ወይም አገልግሎት ሰጪ ከሆነ እቃዎችንና አገልግሎቶችን ለማምረት የሚችሉት የምርት መገልገያ መሳሪያዎችንና ጥሬ እቃዎችን ገዝተው ነው። ችርቻሮ ወይም ጅምላ ነጋዴ ከሆኑ ደግሞ የተጠናቀቁ እቃዎችን መልሰው ለመሸጥ መግዛት ይኖርብዎታል።

1፡ የምርት መገልገያ መሳሪያዎች

የምርት መገልገያ መሳሪያዎች የሚባሉት ንግድዎን ለማንቀሳቀስ የሚጠቀሙባቸው እንደሚሆኑት፤ የእጅ መሳሪያዎች፤ ገጣጥሜዎች፤ ተሽከርካሪዎችና የመሳሰሉት ናቸው። ጥሩ የምርት መገልገያ መሳሪያ ለመግዛት የሚያገናዝቧቸው ነጥቦች፡-

- መሳሪያው በትክክል ወይም በጥሩ ሁኔታ የሚሰራ ነውን? በየምን ያህል ጊዜ ይበላሻል?
- ከዚህ ሌላ አዲስ አይነትና ብልጫ ያለው (ይበልጥ ውጤታማ) መሳሪያስ አለን?
- የትኛውን መሳሪያ በጣም በዝቀተኛ ወጪና በቀላሉ ማንቀሳቀስ ይቻላል?
- በመሳሪያው ለመጠቀም ልዩ ስልጠና ያስፈልገኛልን? ከሆነስ ስልጠናውን ማግኘት እችላለሁን? ካለምንም ወጪ ስልጠናውን መሰልጠን ይቻላልን?
- የመሳሪያው የአገልግሎት ጊዜ ምን ያህል ነው?
- መሳሪያ አቅራቢው የፅሁፍ ዋስትና ሊሰጥ ይችላልን?
- አቅራቢው የመሳሪያውን ተከላኛ የጥገና አገልግሎት ሊሰጥ ይችላልን?
- የመለዋወጫ እቃዎች በአካባቢው ማግኘት ይቻላልን? በምን ያህል ፍጥነት ላገኛቸው እችላለሁ? በምን ያህል ወጪ ይገዛሉ?

ከመሳሪያ አቅራቢዎች ምክር ማግኘት የሚችሉ ቢሆንም በእነሱ መወሰን ግን የለብዎትም። በተጨማሪ የቤተሰብዎን አባሎች፤ የንግድ ጓደኞችን እንዲሁም በተመሳሳይ መሳሪያ የሚጠቀሙ ሰዎችን ያነጋግሩ። ስለመሳሪያዎች ስራ ዝርዝር (ስፔስፊኬሽን)፤ አስተማማኝነታቸውና ስለአለባቸው እንክን ወይም ውስንነታቸው ከበይነመረብ (ኢንተርኔት) መረጃዎች ማግኘት ይቻላል።

በመጨረሻም የንግድዎን ገንዘብ ምርጥ ለሆነና ከሁሉም የበለጠ ንግድዎን የሚጠቅመውን አሳሳቢው መወሰን ያስፈልግዎታል፡

- አዲስ መሳሪያ መግዛት?
- ያገለገለ መሳሪያ መግዛት?
- መዋስ፤ መከራየት ወይም በሊዝ መጠቀም?
- ተፈላጊው መሳሪያ ወዳለበት ወደሌላ ንግድ ወስዶ በክፍያ ማሰራት?

የታዳሽ የሀይል ምንጮች ኢንቨስትመንት

በታዳሽ የሀይል ምንጮች ላይ ኢንቨስትመንት ማድረግ የሚያስፈልግዎ በሶስት ዋና ዋና ምክንያቶች ነው (የፀሀይ ሀይል፤ የንፋስ ሀይል፤ ባዮ ጋዝና የመሳሰሉት)

- ንግድዎን ለማቋቋም ያቀዱት የኤሌትሪክ ሃይል በሌለበት አካባቢ ወይም ብሄራዊ ፍርግርጉ አስተማማኝ ባለመሆኑ የኤሌትሪክ መቆራረጥ የማምረት ከንዋኔዎችዎንና ንግድዎን የሚያውክ ሲሆን
- በአነስተኛ ወጪ ኢነርጂ ከታዳሽ የሀይል ምንጭ ኢነርጂ ማግኘት ሲቻል፤ የመሳሪያ መግዣ ወጪዎ እንኳን ከፍ ያለ ቢሆን በረጅም ጊዜ የኢነርጂ ወጪዎ ይቀንሳሉታል
- በታዳሽ የሀይል ምንጮች ላይ ገንዘባቸውን ለሚያውሉ መንግስት የኢንቨስትመንት ማበረታቻዎች ይሰጣል። ድጎማ ከሚደረግባቸው የተለያዩ ዘዴዎች አንዱ ከታዳሽ ሀይል ምንጭ ያመረቱትን ኢነርጂ ወደብሄራዊ ፍርግርግ (ግሪድ) የኢነርጂ መልሶ መጋቢዎች ታሪፍ (ፊድ ኢን ታሪፍ) ፣ ለኤሌትሪክ ሀይል ማመንጫ መሳሪያው ወይም ለኢንቨስትመንቱ የሚደረግ

የታዳሽ ኢነርጂ ማምረቻ መሳሪያ ለመግዛት ሃሳብ ከለዎ ምን አይነት መሳሪያ እንደሚያስፈልግ ያጥኑ፤ ያገኙትን መሳሪያ አቅም፤ የሚያስፈልግዎትን የኤሌትሪክ ኢነርጂና የመንግስት ድጎማዎች ግምት በማስጋባት የመሳሪያውን የኢንቨስትመንት ወጪ ይወቁ።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኦዲት ባለሙያዎች

ሴናና ጉታ ቀልዝ ለማምረት የማምረቻ መሳሪያ መግዛት ያስፈልጋቸዋል። በከተማው ውስጥ ያሉትን የመሳሪያ አቅራቢዎች ጠይቀዋል? ከሚመለከታቸው ተቋሞችም ምክርና መረጃ አግኝተዋል? መንግስታዊ ካልሆኑና ከመንግስት የአካባቢ ጥበቃ ድጋፍ ሰጪ ተቋሞች በበርካታ የተለያዩ መሳሪያዎች ላይ ጠቃሚ መረጃዎች ወስደዋል? ሴናና ጉታ በመጨረሻ የወሰኑት ባለመንታ ኢነርጂ ማምረቻ መሳሪያ ነው። መሳሪያው የሚንቀሳቀሰው በኤሌትሪክና በባዮ ጋዝ ነው። በኤሌትሪክ ከሚሰራው ጋር ሲነፃፀር ዋጋው ውድ ቢሆንም የኢነርጂ ወጪ ይቆጥባል።

2- ጥሬ እቃዎች

ጥሬ እቃዎች የምንላቸው ለሚያመርቱት ምርት የግብአት እቃዎቹንና የምርቱን ተገጣሚ ክፍሎች ነው። የጥሬ እቃ ግዥዎን ማቀድ ለሚያቋቁሙት ንግድዎ ወሳኝነት አለው። ምክንያቱም ንግድዎ በቂ የጥሬ እቃ ክምችት ኖሮት የማምረት ክንውኑን ሳያስተጓጉል ደንበኞች ምርቱን በፈለጉበት ሰአት እንዲያገኙ ስለሚያደርግ ነው። የተወሰነ የጥሬ እቃ ክምችት ይዘው በሚፈለግበት ጊዜ መጠቀም ይችላሉ። ሆኖም ከልክ ያለፈ ክምችት ደግሞ ገንዘብ የማባከን ያህል ስለሆነ የሚይዙት ክምችት በተቻለ መጠን የሚገባውን ዝቅተኛ ብዛት ያድርጉ። የጥሬ እቃ ግዥዎ ከአስተማማኝ አቅራቢዎች ሆኖ ጥራታቸው የተጠበቀ መሆኑን ያረጋግጡ። በክፍል 5፤ የግብይት እቅድ ካደረጉት የሽያጭ ግምት በመነሳት ለንግድዎ የሚያስፈልገውን የጥሬ እቃ መጠን በተመለከተ ጥሩ ግምት ማድረግ ይችላሉ።

የጥሬ እቃ ግዥዎን ከአስተማማኝ አቅራቢዎች አድርገው ጥራታቸውም ጥሩ መሆኑን ያረጋግጡ። ይህን በማድረግዎ በገበያ ላይ የምርትዎ ተቀባይነት እንዲጨምር ያደርጋል።

3- የተጠናቀቁ እቃዎች

የተናቀቁ እቃዎች ሲገዙ ማየት የሚገባዎ ጠቃሚ ጉዳዮች፤

- ደንበኞችዎ የሚፈልጉት ምን አይነት ምርቶችን ነው?
- ደንበኞችዎ የሚመርጡት (የሚሹት) የጥራት ዋስትና ያላቸውን ምርቶች ነውን?
- ለአካባቢ ደህንነት የመቆርቆር ስሜት በደንበኞችዎ ዘንድ አለን?
- ደንበኞችዎ ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበት ዋጋ ስንት ነው?
- ከእያንዳንዱ አይነት እቃ በሳምንት ወይም በወር የሚጠብቁት ሽያጭ ብዛት ምን ያህል እንደሆነ ገምተዋልን?
- እቃዎቹን በቀጥታ ከፈብራካው (ከፋብሪካው) መግዛት ይችላሉን? ወይስ ሃሳብዎ ከጅምላ ሻጭ ላይ መግዛት ነው?

የጥሬ እቃዎች ግዥ መጠን በገመቱበት ተመሳሳይ ዘዴ ያለቀላቸው እቃዎች ግዥዎን መጠን ለመገመት ይችላሉ። ይኸውም በሽያጭ ግምትዎ መሰረት የግዥ ትእዛዝ ስለሚሰጡ አላስፈላጊ ያለቀላቸው እቃዎች ክምችት አይኖርዎትም፤ ወይም ክምችትዎ በተቻለ መጠን ዝቅተኛ ይሆናል።

አንዳንድ አቅራቢዎች ሽያጫቸውን ለመጨመር ሲሉ በዱቤ እቃዎች ለማቅረብ ፈቃደኛ ሊሆኑ ይችላሉ። በዱቤ መግዛት አብዛኛውን ጊዜ ውድ እንደሚሆን ያስታውሱ። ምክንያቱም ከሚከፍሉት የእቃው ትክክለኛ ዋጋ በላይ የወለድ ክፍያ ሊጠየቁ ስለሚችሉ ነው። በሌላ በኩል ደግሞ አንዳንድ ጊዜ በተለይም በንግድም መቋቋሚያ ጊዜ ሊያግዝዎ እንደሚችሉ በተለይም የካፒታል አጥረት ካለብዎ ለጠቀሙበት ይችላሉ።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ሴና የተወሰኑ አቅራቢዎችን ተዘዋውራ ስታነጋግር እሷ በምትሰጣቸው የቦርሳ ምሳሌ (ፓተርን) መሰረት ለየት ያሉ የጨርቅ መልሶ ኡደት ቦርሳዎች እንዲሰሩላት ጠይቃለች። በመጨረሻም እሷ በፈለገችው ብዛትና ጥራት ሊሰራላት ይችላል ብላ ያመነችበትን መርጣለች። ሴናና ካምፓኒውም ውል የተፈራረሙ ሲሆን በውሉም መሰረት ለመጀመሪያዎች አምስት አመቶች ካምፓኒው የሚሸጠው ለእሷ ብቻ ሲሆን ክፍያ የምትፈፅመውም ተከታዩ ወር በገባ በመጀመሪያው ቀን ነው።



ጥሩ የገዥ ክንውን ስንገድዎ ወጪ ቆጣቢ ነው። ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የገዥና የክምችት ቁጥጥር መማሪያ መፅሃፍ እንዴት ጥሩ ገዥ እንደሚያከናውኑና የክምችት ቁጥጥርዎንም እንዴት ቀልጣፋ እንደሚያደርጉ ሰፊ ባለ መንገድ ስለሚያቀብ በተጨማሪ ያንብቡ።



ተግባር 22

አዲስ ስለሚያቋቁሙት ንግድ ያስቡና ለንግዱ የሚገዟቸውን ነገሮች ዝርዝራቸውን በሙሉ ይፃፉ።

| የሚገዙ ነገሮች | ተፈላጊ ነገሮች | አቅራቢዎች | ወጪዎች |
|--------------|-----------|--------|------|
| መሳሪያዎች፤ | | | |
| ጥሬ እቃዎች፤ | | | |
| የተጠናቀቁ ምርቶች፤ | | | |



ማጠቃለያ

በክፍል ሰባት የተማሯቸው ዋና ዋና ቁምነገሮች።

- ሊገዙ ያቀዱት የምርት መገልገያ መሳሪያ የሚያመርተው እቃ ወይም አገልግሎት በብዛትም ሆነ በጥራት በግብይት እቅድም ላይ በገለፁት መሰረት ሰለመሆኑ እርግጠኛ ይሁኑ፤
- የእቃ ግዥዎ ከአስተማማኝ አቅራቢ መሆኑንና ጥራቱንም የጠበቀ ስለመሆኑ እርግጠኛ ይሁኑ። የሚገዙት ጥሬ እቃ ተፈላጊውን ጥራት ያሟላ መሆኑን ያረጋግጡ። የጥራት ዋስትና ያላቸውን ጥሬ እቃዎች መግዛት በገበያ ላይ የምርትዎን ተቀባይነት እንዲጨምር ያደርጋል፤
- የእርስዎ ንግድ የችርቻሮ ወይም ጅምላ ከሆነ ማለትም ያለቀላቸውን እቃዎች መልሰው ለመሸጥ ሊገዙ ማየት የሚያስፈልግዎት፤
- ደንበኞችዎ የሚፈልጉት ምን አይነት ምርቶችን ነው?
- ደንበኞችዎ የሚሹት የጥራት ዋስትና ያላቸውን ምርቶች ነው?
- ለአካባቢ ደህንነት የመቆርቆር ስሜት በደንበኞችዎ ዘንድ አለን? በጤንነትስ ላይ ስጋት አላቸው?
- ደንበኞችዎ ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበት ዋጋ ስንት ነው?
- ከእያንዳንዱ አይነት እቃ በሳምንት ወይም በወር የሚሸጡትን ብዛት ገምተዋል?
- እቃዎቹን በቀጥታ ከፈብራካው መግዛት ይችላሉ? ወይስ ሃሳብዎ ከጅምላ ሻጭ ላይ መግዛት ነው?

የታዳሽ ኢነርጂ መሳሪያ የሚገዙ ከሆነ የሚፈለገው ምን አይነት መሳሪያ እንደሆነ በትክክል መለየት፤ በገበያ ላይ ያለውን መሳሪያ አቅም፤ የሚያስፈልግዎትን የኤሌትሪክ መጠንና የኢንቨስትመንት ወጪን ማገናዘብ ያስፈልጋል።

ክፍል ስምንት፤ ንግድዎን የኦርጋይንስ አቅጣጫ ያስይዙ

1፡ ንግድዎን የተፈጥሮ ሃብት

የንግድዎን እንቅስቃሴ በተፈጥሮ ሃብት ላይ የተመሰረተ በመሆኑ የተፈጥሮ ሃብትን ለምርት ተግባር የሚጠቀሙት በልዩ ልዩ መንገዶች ነው፤ እነሱም፤

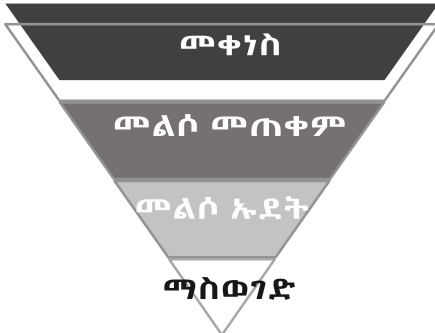
- በጣም ብዙ ንግድ የተፈጥሮ ሃብት ቁሳቁሶችን ለማምረት ተግባር ይፈልጋሉ። እንደእንጨት አይነቶች ተተኪ ጥሪቶች ሲሆኑ እንደስሚንቶ የመሳሰሉት ግን ተተኪ አይደሉም። እንደፕላስቲክ አይነቶች ደግሞ መልሶ ኩዳት ይሆናሉ። በሌላ በኩል ደግሞ መልሶ ኩዳት የማይደረጉ ብረታ-ብረቶችና ደን እየተጨፈጨፈ የሚመረት እንጨት ሊሆኑ ይችላሉ።
- በጣም ብዙ ንግድ ከኤሌትሪክ ወይም ከሙቀት የሚገኝ ኢነርጂ ይፈልጋሉ። ኢነርጂ ከተተኪ ምንጮች ማለትም እንደ ንፋስ፣ ፀሃይ፣ ፈሳሽ ውሃ፣ ዘላቂነት ካለው የእንጨት ምርት ወይም እንደናፍጣና ቤንዚን ከመሳሰሉ ተተኪ ካልሆኑ ምንጮች ሊገኝ ይችላል።
- ብዙ ንግድ ውሃ ይፈልጋሉ። ውሃ ደግሞ ዘላቂነት ካላቸው ምንጮች ለምሳሌ፣ የዝናብ ውሃ በመሰብሰብ ወይም ዘላቂነት ካልሆኑ ምንጮች ለምሳሌ፣ ከልክ ያለፈ የክርስምድ ውሃ በመሳሰሉ ሊገኝ ይችላል። ሌሎች ብዙ ንግድ ደግሞ ያመነጨትን ደረቅና ፈሳሽ ቆሻሻ የተፈጥሮ አካባቢ መቀበል አለበት።

ንግድዎን በሙሉ መገኛ ቦታቸውም ሆነ ዙሪያቸው የተፈጥሮ አካባቢ ነው። ይህ የተፈጥሮ አካባቢ ደግሞ ንፁህና ጤናማ ወይም ደግሞ በጣም የተበከለና ቆሻሻ ሊሆን ይችላል። ጤናማ የተፈጥሮ አካባቢ ለንግድዎ ጠቃሚ ነው። በተለይም በቱሪዝም ላይ የሚገኙ ከሆነ ደግሞ የተፈጥሮ ውበት በራሱ ቱሪስቶችን በመሳብ የቆይታ ጊዜያቸውን እንዲጨምሩ ያደርጋቸዋል። ከልክ ያለፈ የተፈጥሮ ሃብት አጠቃቀምና ከፍተኛ ብክለት የለተፈጥሮ ሃብት መሟጠጥን ስለሚያስከትል የተፈጥሮ ሃብት ጥገኛ የሆኑ ንግድዎችን ህልውና ፈተና ላይ ይጥላል። ለምሳሌ፣ የማያቀጥልን ደንን በመመንጠርና በማጎሳቀል ከልክ ያለፈ እንጨት የሚያመርቱ ንግድዎች የአፈር መሸርሸር፣ ለወደፊት ፍጆታ እንዳይኖር ማድረግ፣ በተፈጥሮ ውሃ የማጣራት ሂደትን ማበላሸትና ለአየር ንብረት ለውጥ አስተዋፅኦ ያደርጋሉ። ይህ ሁኔታ ደግሞ ንግዱን ራሱ መልሶ መገዳቱ አይቀርም፤ ምክንያቱም ንግዱ በእንጨት፣ በንፁህ ውሃና በለም አፈር ላይ ጥገኛ በመሆኑ ነው። የንግድዎን እንቅስቃሴ የሚመሰረተው በጤናኛ ስራ-ተኞችና ባለንብረቶች ላይ ቢሆንም የተፈጥሮ አካባቢ መመናመንና ብክለት ደግሞ የጤና መንደልን ያስከትላል።

የተፈጥሮ ሃብትን በአግባቡ ለመጠቀም የንግድ ድርጅቶች የተለያዩ ስትራቴጂዎችን ይጠቀማሉ። እነዚህን ስትራቴጂዎች እርስዎም ለንግድዎ ሊተገብሯቸው ይገባል። ቀጥሎ የሚቀርበው ስትራቴጂ በተፈጥሯዊ አካባቢ ላይ አዎንታዊ ተፅዕኖ እያደረጉ የንግዱንም ትርፋማነት ማሻሻል የሚቻል መሆኑን ያመለክታል።

2፡ ቅልጥፍናን ከትርፍ ጋር መጨመር፣ መቀነስ፣ መልሶ-መጠቀምና መልሶ ኡደት

የሶስቱ "መ" ስትራቴጂ ማለትም መቀነስ፣ መልሶ-መጠቀምና መልሶ-ኡደት ቅልጥፍናን እየጨመሩ ትርፍን ለማሳደግ የሚውል እየተለመደ የመጣ ስትራቴጂ ነው። ልኬና ጉታ እንደሚያንቀሳቅሱት "ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት" የመሳሰሉ ንግዶች የሶስቱን "መ" ስትራቴጂ መነሻ እድርገው ምቹ አጋጣሚዎችን ይጠቀማሉ።



በስለሉ ላይ እንደሚታየው የመጀመሪያውና ቅድሚያ የሚሰጠው በጣም ጠቃሚ እርምጃ የማያስፈልግ ፍጆታን መቀነስ ነው። ይህንን ማድረግ ደግሞ ይቻላል፤ ነገርግን የፍጆታ ባህሪያችንን መለወጥ ይጠይቀናል። የማያስፈልግ ፍጆታን ከመቀነሻ ዘዴዎች መካከል ለረጅም ጊዜ የሚያገለግሉ ምርቶች መግዛት፣ ገዝቶም ለብዙ ጊዜ ማቆየትና በገበያ ላይ አዲስና የተሻሻለ ምርት በወጣ ቁጥር በወረት አለመግዛትን የመሳሰሉ የባህሪ ለውጦችን ማድረግ ይቻላል።

የምንፈጥረውን (የምናመርተውን) ቆሻሻ ለማሳነስ ሌላው ዘዴ ደግሞ የመልሶ-መጠቀም ስትራቴጂ ነው። ያገለገሉ ወይም ያረጁ እቃዎችን በአዲስ መልክና ለሌላ ጉዳይ መጠቀም ይቻላል። ከአሮጌ እቃዎች አዲስ ነገሮችን መፍጠር መልሶ መጠቀም ይባላል።

መልሶ-ኡደት ደግሞ በሶስተኛ ደረጃ የምንጠቀምበት የሶስቱ "መ" ቅልጥፍና ስትራቴጂ ነው። ይህም ማለት መቀነስና መልሶ መጠቀም የማይቻል ሆኖ ሲገኝ የሚተገበር ነው። በመልሶ ኡደት አማካኝነት አዳዲስ ጥሬ እቃዎችን ከቆሻሻ (ከተወጋጅ ምርቶች) ማግኘት ይቻላል። ስለዚህ መልሶ ኡደት ቆሻሻን መጣል (መወገድ) በማስቆም ወይም በመከላከል ከተፈጥሮ አካባቢ ተጨማሪ አዳዲስ ጥሬ እቃዎችን የማውጣት ፍላጎትን ያስቆማል፤ ወይም ይከላከላል። ማለትም የማምረትን ክንዎኔ ኡደታዊነት ያስቀጥላል፤ ወይም እንደአዲስ ያስጀምራል።

ማስወገድ የመጨረሻ ምርጫ ነው። ሌሎችን የቆሻሻ አያያዝ አማራጮቻችንን በሙሉ አሟጠን ካበቃን በኋላ የሚወሰድ እርምጃ ነው። ማስወገድ ማለት ቆሻሻን መጣል ወይም በከፍተኛ ሙቀት ማቃጠል

3፡ ቆሻሻን ከምንጨፍ በአይነት መለየት

በቆሻሻ መፍጠር (ማምረት) ሂደት ላይ ብዙ ሰዎች ተፈጥሯዊን ቆሻሻ ተፈጥሯዊ ካልሆነ ቆሻሻ ለይተው አያስቀምጡም፤ መጨረሻ ላይ ደግሞ ሁሉም ቆሻሻ ተደባልቆ ይጣላል። ስለሆነም የሶስቱን "መ" ስትራቴጂ በትክክል እውን ለማድረግ ቆሻሻን ገና ከምንጨፍ ሲፈጠር (ሲመረት) በአይነት ለይይቶ የማጠራቀም ወሳኝ ባህሪን መተግበር ይጠይቃል።

ተፈጥሯዊ ቆሻሻ ህይወታዊ ነው። የእፀዋት ብስባሴ ህይወት፣ ምግብና የእንስሳት ጥቂት ምሳሌዎች ናቸው። በባህሪዎቻቸው ምክንያት "እርጥብ ቆሻሻ" ተብሎ ይጠራል። ህይወታዊ ኮሳሽንቱ ስለሆነ በማፈብረክ

ሂደት ወደተፈጥሮ ማዳበሪያነት መቀየር ይቻላል። ልኬና ጉታ በከተማ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች ንግዳቸው አመርተው ለመሸጥ ያቀዱት ይህንኑ ተፈጥሯዊ ማዳበሪያ ማለትም ቀልዝ ነው።

ተፈጥሯዊ ያልሆነ (ህይወታዊ ያልሆነ) ቆሻሻ በሰው ልጅ የሚመረት እንጂ ከተፈጥሮ የሚመጣ አይደለም። ብረታ ብረት፣ ብርጭቆና ፕላስቲክ ተፈጥሯዊ ያልሆነ ቆሻሻ ምሳሌዎች ናቸው። በዚህ አይነቱ ቆሻሻ ውስጥ በርካታ መልሶ ኡደት የሚደረጉ ቁሳቁሶች ይገኛሉ። በባህሪዎቹም የተነሳ "ደረቅ ቆሻሻ" (ወይም "መልሶ ኡደት ቆሻሻ") ተብሎ በተጨማሪ ይጠራል። ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች የጨርቅ መልሶ ኡደት ቆሻሻን ተጠቅሞ አካባቢ ወዳድ ቦርሳዎችን ያመርታል። ተፈጥሯዊ ያልሆነ ቆሻሻ በመልሶ ኡደት የማምረት ተግባር የንግድ አማራጭ እድሎችን የማስፈያ መንገድ ነው።



ተግባር 23

እስኪ ለአንድ አፍታ የራስዎ ንግድ ስለሚያመነጨው (ስለሚፈጥረው) ቆሻሻ ያስቡ። ምን እንደሚቀንሱ፣ ምን መልሰው እንደሚጠቀሙና ምን መልሶ-ኡደት እንደሚያደርጉ/ለጥሬ እቃነት እንደሚሸጡ ይለዩ፤ ቁሶቹን መልሰው የሚጠቀሙበት ወይም መለሰ ኡደት የሚያደርጉባቸው ምክንያቶች ምንድን ናቸው? የቆሻሻ ቁሶቹን ዝርዝር ይጻፉ፤ በየቆሻሻው አይነት ብዛቱን ከገመቱ በኋላ ለመጠቀም ያሰቡትን የመቀነስ፣ መልሶ ኡደት ማድረግና መልሶ መጠቀም ስትራቴጂዎች ሃሳብ ይስጡ (የሶስቱን “መ” ስትራቴጂ)፤

| ቆሻሻ | ብዛት | የሶስቱ “መ” ስትራቴጂ |
|-----|-----|----------------|
| | | |
| | | |
| | | |



ማጠቃለያ

በክፍል ስምንት የተማሯቸው ዋና ዋና ነጥቦች፤

- ንግድዎ በተፈጥሮ ሃብት ላይ የተመሰረተና በተለያዩ መንገድ የተፈጥሮ ሃብት ተጠቃሚ ሊሆን ይችላል። የተፈጥሮ ሃብትን ከልክ ባለፈ መጠቀም እንዲሟጠጥ ስለሚያደርግ የንግድዎን ህልውና አደጋ ላይ ይጥለዋል።
- የተፈጥሮ ሃብት አጠቃቀምን ለማሻሻል የንግድ ድርጅቶች የሚጠቀሙባቸው በርካታ ስትራቴጂዎች አሉ። እርስዎም ለንግድዎ እነዚህን ስትራቴጂዎች ለመተግበር ይዘጋጁ። ቅልጥፍናን ለመጨመርና ትርፍን ለማሳደግ በብዛት የተለመደው የሶስቱ “መ” ስትራቴጂ ነው። መቀነስ፣ መልሶ ኡደትና መልሶ መጠቀም።
- ንግድዎ የሚፈጥረውን ቆሻሻ ተፈጥሯዊና ተፈጥሯዊ ያልሆነ በሚል መለየት በተፈጥሮ አካባቢዎ ላይ አዎንታዊ ተፅእኖ ማድረግ ብቻ ሳይሆን የእቃዎችን ማምረቻ ወጪዎች ይቆጥባሉ።

ክፍል ዘጠኝ፤ የወጪዎች ስሌት ለእቃዎችና አገልግሎቶች

በክፍል አራት የግብይት እቅድ ላይ ለምርት ወይም ለአገልግሎት ዋጋ እንዴት እንደሚተምኑ ተምረዋል። ዋጋ ለመተመን በተጨማሪ የሚያስፈልግም እቃዎችንና አገልግሎቶችን አምርቶ የመሸጫ ወጪዎችን ማወቅ ነው። ይህ ደግሞ የተመኑት ዋጋ ንግድዎን ትርፋማ ማድረግ አለማድረጉን ለማረጋገጥ ይጠቅምዎታል።

1፡ ወጪዎች ምንድን ናቸው?

ንግድዎ እቃዎችን አምርቶ ለመሸጥና አገልግሎቶች ለመስጠት የሚያደርጋቸው ክፍያዎች በሙሉ ወጪዎች ናቸው። በወጪዎች ስሌት አማካኝነት በአሃድ ማለትም በነጠላ አንድ እቃ አምርቶ ለመሸጥ ወይም አገልግሎት ለመስጠት የፈጀውን መገመት ይችላሉ። የንግድ ወጪዎች በስፋት ሲታዩ ቋሚ ወጪዎችና ተለዋዋጭ ወጪዎች በሚል በሁለት ይመደባሉ።

ቋሚ ወጪዎች የሚባሉት የተለዋዋጭ ወጪዎች ማለትም የምርትና የሽያጭ መጠኖች ወይም የአገልግሎት መጠን ከፍ ወይም ዝቅ ማለት ተፅእኖ የማይፈጥርባቸው ወይም የማይቀይሩቸው ወጪዎች ናቸው። ኪራይ፣ ብድር ክፍያና የአስተዳደር ሰራተኞች ደመወዝ ለቋሚ ወጪዎች ምሳሌ ናቸው።

አንዳንድ ጊዜ ቋሚ ወጪዎች እንደሚለወጡ ማስታወስ ያስፈልጋል። ለምሳሌ፣ ኪራይ ሊጨምርብዎት ይችላል። ሆኖም የለውጡ ምክንያቶች ከምርት ወይም ከሽያጭ መጠኖች መለዋወጥ የሚገናኙ አይደሉም።

ተለዋዋጭ ወጪዎች ደግሞ ከምርትና ከሽያጭ መጠኖች እንዲሁም ከሚቀርቡ አገልግሎቶች መጠን ጋር አብረው የውጣውረድ ባህሪ አላቸው። ጥሬ እቃዎች፣ ማሸጊያዎችና ምንዳ (የምርት ሰራተኞች ክፍያ) በሙሉ ተለዋዋጭ ወጪዎች ናቸው።



ተግባር 24

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ቀልዝ ለማምረት መክፈል ያለባቸውን የወጪ አይነቶች በተመለከተ የሚከተለውን ዝርዝር ዕፈዋል። በተለዋዋጭ ወጪዎች ላይ የጭረት ምልክት ያድርጉ።

| ወጪዎች | | ወጪዎች | |
|--------------------|---|---------------|---|
| የአትክልት ቁሻሻ | — | ያገለገሉ ከረጢቶች | — |
| የዶሮ ፍግ | — | መሳሪያዎችና እቃዎች | — |
| ለትርፍ ሰአት ሰራተኞች ምንዳ | — | ደመወዝ ለባለንብረቶች | — |
| ለሽያጭ ሰራተኞች ምንዳ | — | ስልክ | — |
| ኤሌትሪክና ውሃ | — | ልዩ ልዩ ፈቃዶች | — |
| መድን | — | የግብይት ወጪዎች | — |
| ትራንስፖርት | — | ቅጠላቅጠል | — |

ከላይ የተዘረዘሩትን ወጪዎች በቀላሉ መመደብ ይቻላል። ሌሎች ወጪዎችን ደግሞ ለመመደብ አሻሚ ሊሆኑ ይችላሉ። የዚህ ምክንያቱ አንዳንድ ወጪዎች ግልፅ ወይም ጥርት ባለ መልክ ቋሚ ወይም ተለዋዋጭ ለማለት ስለማያስደፍሩ ነው። የሽያጭ ሰራተኞችን ደመወዝ እንደምሳሌ ብንወስድ ቋሚ ደመወዝና እንደሽያጭ መጠን የሚለያይ የሽያጭ ኮሚሽንን ይጨምራል። እንዲህ አይነቶቹን ወጪዎች በቋሚና ተለዋዋጭ ወጪዎች መክፍል ይኖርብናል። በሽያጭ ሰራተኛ ደመወዝ ምሳሌ የሽያጭ ኮሚሽን ብቻ ከተለዋዋጭ ወጪ ይመደባል።

የወጪ ስሌት በነጠላ አንድ እቃ አምርቶ ለመሸጥ ወይም አገልግሎት ለመስጠት የሚፈጀውን ጠቅላላ ወጪ የማስላት ዘዴ ነው።

$$\boxed{\begin{matrix} \text{ጠቅላላ ተለዋዋጭ} \\ \text{ወጪዎች} \end{matrix}} + \boxed{\begin{matrix} \text{ጠቅላላ ቋሚ} \\ \text{ወጪዎች} \end{matrix}} = \boxed{\begin{matrix} \text{ጠቅላላ} \\ \text{ወጪዎች} \end{matrix}}$$

የወጪ ስሌት ለንግድዎ የሚጠቅመው፡

- የመሸጫ ዋጋ ለመተመን
- ወጪ ለመቀነስና ለመቆጣጠር
- በንግድዎ ላይ የሚወስኑትን ውሳኔዎች ይበልጥ የተሸሉ ለማድረግ
- ስለ ወደፊቱ ለማቀድ

2፡- የወጪ ስሌት ለአምራቾችና አገልግሎት ሰጪዎች

ንግድዎ ችርቻሮ ወይም ጅምላ ከሆነ ወደ ገፅ 73 ይሂዱ

ፈብራኪዎችና አገልግሎት ሰጪዎች በአሃድ ጠቅላላ ወጪ ለማስላት ከዚህ ቀጥሎ ያሉትን ሶስት የቅደም ደረጃዎች ይከተላሉ

ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎችን ምሳሌ እንመልከት

| ደረጃ 1 | | ደረጃ 2 | | ደረጃ 3 | |
|---------------|--|------------|--|--------------|--|
| ግምት | | ግምት | | ድምር | |
| ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | | ቋሚ ወጪ በአሃድ | | ጠቅላላ ወጪ በአሃድ | |

ከዚህ በታች ያለው የፈብራኪዎች ወይም የአገልግሎት ሰጪዎች የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ነው።

የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ
(ለአምራቾችና አገልግሎት ሰጪዎች)

ምርት:
ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|-------------|--------------------|---------------------|
| ግብአት | ጠቅላላ የግዥ ወጪ | የግብአት መጠን በአሃድ ምርት | በአሃድ ምርት የግዥ ወጪ ግምት |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ግምት (1) | | | |
| ቋሚ ወጪ በአሃድ | | | |
| በወር የቋሚ ወጪ ግምት (2) | | | |
| በወር የንግድ ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ግምት (2) | | | |
| ቋሚ ወጪ በአሃድ (በእያንዳንዱ) ተለዋዋጭ ወጪ (4) = (2)/(3) | | | |
| ቋሚ ወጪ በአሃድ ግምት (5) = (4) x (1) | | | |
| ጠቅላላ ወጪ በአሃድ (6) = (1) +(5) | | | |

ለእያንዳንዱ ምርት ለየብቻው የወጪ ስሌት ቅፅ ማዘጋጀት ያስፈልጋል። ስለ ምርት ወጪ ስሌት ቅፅ አዘገጃጀትና አሞላል ደረጃ በደረጃ ይማራሉ።

ደረጃ 1: ተለዋዋጭ ወጪዎችን በአሃድ መገመት

እያንዳንዱ ምርት ወይም አገልግሎት ምን ያህል እንደሚፈጅ ለማወቅ የሚቀጥሉትን አምስት የቅደም ተከተል ደረጃዎች ይጠቀሙ፡

1. ከምርት መጠን ወይም ከሚቀርቡ አገልግሎቶች ጋር ውጣውረድነት ያላቸውን ግብአቶች በሙሉ ለይተው ዝርዝርራቸውን በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ በአምድ 1 ላይ ይጻፉ
2. የእያንዳንዱ የግብአት አይነት በአሃድ የግዥ ወጪ ስንት እንደሆነ በተለያዩ ዘዴ ያግኙና በአምድ 2 ይጻፉ
3. ለአንድ ምርት ምርት ወይም አገልግሎት በአሃድ የሚያስፈልገውን የግብአት መጠን ገምተው በአምድ 3 ላይ ይጻፉ
4. በአሃድ ምርት ወይም አገልግሎት የተገመተውን እያንዳንዱን የግብአት መጠን (አምድ 3) ከእያንዳንዱ ግብአት በአሃድ የግዥ ወጪ (አምድ 2) ጋር አባዝተው ወጤቱን በአምድ 4 ላይ ይጻፉ
5. በአሃድ ተለዋዋጭ ወጪ ለማስላት በአምድ 4 ላይ ያሉትን የወጪ መጠኖች ደምረው በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 1 ባለው ክፍት ቦታ ላይ ይጻፉ

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ሁለት አይነት ማዳበሪያ ቀልዝ ለማምረት ተዘጋጅተዋል። አንደኛው ባለ መለስተኛ ናይትሮጅን ሆኖ በባለ 20 ኪ.ግ ከረጢት ታሽጎ በላዩ ላይ "ሀይወታዊ" የሚል ይፃፍበታል። ሁለተኛው ደግሞ ከፍተኛ የናይትሮጅን መጠን ያለውና በባለ 10 ኪ.ግ ከረጢት ታሽጎ በላዩ ላይ "ልክለ ሀይወታዊ" የሚል ይፃፍበታል።

| የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ (ለአምራችና አገልግሎት ሰጪዎች) | | | |
|--|-------------|--------------------|---------------------|
| ምርት: ልክለ ሀይወታዊ ቀልዝ | | | |
| 1. ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ግብአት | ጠቅላላ የግዥ ወጪ | የግብአት መጠን በአሃድ ምርት | በአሃድ ምርት የግዥ ወጪ ግምት |
| አትክልት ቁሻሻ | ብር 0.05/ኪ.ግ | 20.0 ኪ.ግ | ብር1.00 |
| የዶሮ ፍግ | ብር 1.00/ኪ.ግ | 3.0ኪ.ግ | ብር3.00 |
| ያገለገሉ ከረጢቶች | ብር .25/ኪ.ግ | 1 ከረጢት | ብር0.25 |
| የሰራ ወጪ (የምርት ስራተኞች) | ብር3.00/በሰአት | 0.6 ሰአቶች | ብር1.8 |
| ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ግምት (1) | | | ብር 6.05 |

ልክለ ሀይወታዊ ቀልዝ ምርታቸው በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ክፍል 1 ላይ እንደሚከተለው ሞልተዋል።

1፦ ግብአት

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ከምርታቸው መጠን ጋር ውጣውረድ የሚያሳዩ ግብአቶችን ዝርዝር ፅፈዋል። አትክልት ቁሻሻ፣ የዶሮ ፍግ፣ ያገለገሉ ከረጢቶችና የሰራ ወጪ (የምርት ስራተኞች ደመወዝ) ናቸው። በተጨማሪ ቅጠላ ቅጠል ይጠቀማሉ ነገር ግን በእያንዳንዱ ከረጢት የሚጠቀሙት በጣም ትንሽ ስለሆነ ለማስላት አስቸጋሪ ነው። ስለዚህ ልክና ጉታ ቅጠላ ቅጠሎችን በተለዋዋጭ ወጪ ላለመመደብ ወስነዋል። በገፅ 68 ላይ ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት የቅጠላ ቅጠሎችን ወጪ እንዴት ከቋሚ ወጪዎች ጋር እንዳካተቱ መመልከት ይችላሉ።

2፦ የግዥ ወጪ

ልክና ጉታ እያንዳንዱን የግብአት አይነት በአሃድ ቢዝዩ የሚከፍሉትን ፅፈዋል። መረጃውንም ያገኙት የገበያ ጥናት በማድረግና የተለያዩ አቅራቢዎችንም አነጋግረው ነው።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶኡደት ለምርት ተግባር የሚጠቀሙት በትርፍ ጊዜ ስራተኞች ነው። በቀን 8 ሰአት ለሚሰሩ የትርፍ ጊዜ ስራተኛ ብር 24 እንደሚከፈል ስለምታውቅ በሰአት የሰራ ወጪ ብር 3.00 ነው (ብር 24 ለ8 የሰራ ሰአቶች)

3፡ የግብአት መጠን በአሃድ መገመት

አንድ ዙር ልክለ ህይወታዊ ቀልዝ ለማምረት 800 ኪግ አትክልትና 120 ኪግ የዶሮ ፍግ እንደሚያስፈልጋቸው ልኬና ጉታ ያውቃሉ። ከእያንዳንዱ የምርት ዙር 400 ኪግ ባለ ክፍተትና ናይትሮጅን ስለሚያገኙ በአንድ ዙር 40 ከረጢቶች ያመርታሉ።

እያንዳንዱን የግብአት መጠን በእያንዳንዱ ዙር ለሚመረተው ከረጢት ቀልዝ ብዛት አካፈሉ። በአምድ 3 ላይ ከእያንዳንዱን የግብአት አይነት (20 ኪሎ ግራም አትክልት ቆሻሻ፣ 3.0 ኪሎ ግራም የዶሮ ፍግ) አንድ ከረጢት ቀልዝ ለማምረት እንደሚያስፈልጋቸው ያፋ።

በእያንዳንዱ የማምረቻ ዙር በቀን ስምንት ሰአት የሚሰሩ ሶስት ሰራተኞች ይፈልጋሉ። የህም ማለት 40 ከረጢት ለማምረት 24 ሰው-ሰአት ያስፈልጋል (3 ሰዎች X 8 ሰአቶች X 1 ቀን)። ወይም አንድ ከረጢት ልክለ ቀልዝ ለማምረት 0.6 ሰአቶች ያስፈልጋቸዋል ማለት ነው።

4፡ የግብአት ወጪ በአሃድ መገመት

ልኬና ጉታ የግብአት ወጪ በአሃድ የገመቱት የእያንዳንዱን ግብአት በአሃድ የመግባቱ ወጪ (አምድ 2) ወስደው አንድ ከረጢት ለማምረት በግብአት አይነት ከሚያስፈልገው መጠን ጋር አባዙ (አምድ 3)። በአምድ 4 ላይ የስሌቱንም ውጤት ያፋ።

5፡ ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ግምት

ልኬና ጉታ እያንዳንዱን ከረጢት ልክለ ቀልዝ ለማምረት የሚፈጀውን ተለዋዋጭ ወጪ የገመቱት በአምድ 4 ላይ በየግብአት አይነት ቀደም ሲል የሞሉትን በአሃድ ምርት የግዥ ወጪዎች በሙሉ ደምረው ነው። በዚህም መሰረት እያንዳንዱን ከረጢት ልክለ ህይወታዊ ቀልዝ ለማምረት የሚፈጅባቸው ብር 6.00 ነው። በዚህ ዘዴ ተጠቅመው ለህይወታዊ ቀልዝ ምርታቸው በአሃድ ተለዋዋጭ ወጪ የገመቱት ብር 10 እያንዳንዱን ባለ 20 ኪሎ ግራም ከረጢት ህይወታዊ ቀልዝ ለማምረት የሚያስፈልገው ተለዋዋጭ ወጪ ነው (ቅፁን ገፅ 73 ላይ ይመልከቱ)።



“ የግጥም ተለዋዋጭ ወጪ በወር እንደ ምርቱ መጠን ወይም እንደቀረበው አገልግሎት የሚቀያየር ቢሆንም ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ምርት ወይም አገልግሎት ግን አይቀየርም። ይህ የሚሆነው ግን በገበያው ላይ የሚጠቀሙበት የጥሬ እቃ ዋጋ እስካልጨመረ ድረስ ብቻ ነው። ”

ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ከገመቱ የወጪ ስሌትዎን ደረጃ 1 አጠናቀቁ ማለት ነው።

ደረጃ 2: ቋሚ ወጪ በአሃድ ይገምቱ

ለእያንዳንዱ ምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ በአሃድ ቋሚ ወጪ ለማስላት ክፍል 2 የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ይጠቀሙ የሚቀጥሉትንም አራት የቅደም ተከተል ደረጃዎች ይከተሉ፡

- 1. ጠቅላላ ቋሚ ወጪ በወር ይገምቱ፤ ያገኙትን ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 2 ከፍት ቦታ ላይ ይጻፉ

2. የንግድዎን ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ በወር ይገምቱ ይገምቱና ያገኙትንም ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 3 ክፍት ቦታ ላይ ይጻፉ
3. ጠቅላላ ቋሚ ወጪዎች በወር እና ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎች ንጥጥር ያስሉና ያገኙትንም ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 4 ክፍት ቦታ ላይ ይጻፉ
4. ቋሚ ወጪ በአሃድ ያስሉና ያገኙትንም ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 5 ክፍት ቦታ ላይ ይጻፉ

1. ጠቅላላ ቋሚ ወጪ በወር ይገምቱ

በእያንዳንዱ የቋሚ ወጪ አይነት ንግድዎ በየወሩ የሚከፍለውን ያስሉ። ያስታውሱ ለመልሶ ኡደትና ለመልሶ መጠቀም ለሚያደርጓቸው ነገሮች ቋሚ ወጪያቸውን መደመር ይኖርብዎት ይሆናል። ይህንን ማድረግ ከቻሉ ደግሞ ንግድዎን ይበልጥ ቀልጣፋ ያደርጉታል።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት

ልኬና ጉታ ለ"ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት" ንግዳቸው የቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ የሞሉት እንደሚከተለው ነው።

| የቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ | |
|------------------------------|--------------|
| 1 | 2 |
| ዝርዝር | ወጪ በወር (ብር) |
| ኪራይ | 2,000 |
| ኤሌትሪክ፣ ውሃ ቆሻሻ ውሃን ጨምሮ | 600 |
| ለአካባቢ ተፅዕኖ ግምገማ ክፍያ | 50 |
| የንግድ ፈቃድና ምዝገባ | 50 |
| የስራ ወጪ | 3,850 |
| አለቂ እቃዎች መልሶኡደትንና ማስወገድን ጨምሮ | 1,000 |
| የአርጅና ተቀናሽ | 500 |
| ትራንስፖርት | 450 |
| እድሳትና ጥገና | 200 |
| ቅጠላ ቅጠል | 150 |
| የግብይት ወጪዎች | 114 |
| ጠቅላላ ቋሚ ወጪዎች በወር | 8,964 |

እነዚህ ማስታወሻዎች ለራስዎ ንግድ የቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ በሚሞሉበት ጊዜ ያግዛሉ።

- መጠናቸው ትንሽ የሆኑ ተለዋዋጭ ወጪዎችን እንደ ቋሚ ወጪዎች መቁጠር፡ መጀመሪያ የሚገምቱት ለንግድዎ በወር የሚስፈልገውን የግብአት መጠን ነው። ለዚህ ግምት መነሻ የሚሆንን የምርትና መጠንና የሽያጭ መጠን ግምት ይውሉ። ቀጥለውም በወር የግብአት መጠን ግምትዎን በአሃድ የግብአቶች የግዥ ወጪ ጋር ማባዛት ነው።

- **ለከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ቅጠላ ቅጠል ቋሚ ወጪ ነው።** ይህ የሆነበት ምክንያት ለእያንዳንዱ ከረጢት ቀልዝ የሚያስፈልገው ትንሽ በመሆኑና ይህንንም ለእያንዳንዱ ከረጢት ማስላት አስቸጋሪ ስለሚሆን ነው። ልኬና ጉታ ቀደም ሲል ባደረጉት የሽያጭ መጠን ግምት መሰረት (የሽያጭ መጠን ግምት፣ ክፍል 4፣ የግብይት እቅድ፣ ገፅ 38 ይመልከቱ) በወር የሚያስፈልጋቸውን የቅጠላ ቅጠል መጠን ገምተዋል። በወር የቅጠላ ቅጠል ወጪያቸውን የገመቱት የአንድ ኪሎ ግራም የግዥ ወጪን በወር ከሚያስፈልገው የቅጠላ ቅጠል መጠን ጋር በማባዛት ነው።

- **ከምርት መጠን ጋር ውጣውረድ የማያደርግ የሰራተኛ ደምወዝ (ምንዳ)፡** እንደዚህ አይነቶቹ እንደ ቋሚ ወጪ ይቆጠራሉ። በከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ንግድ ውስጥ የጉታ ደመወዝ፣ የረዳቱና የሾፌር፣ የሽያጭ ሰራተኞችና የግብይት ስራ ባልደረቦች ደመወዝ ከመርር መጠን ጋር ውጣውረድ ስለማይኖረው ቋሚ ወጪ ነው። ምንም እንኳን ልኬ በቀጥታ በማምረት ክንውን ላይ ብትሳተፍም ደመወዝ ከምርት መጠን ጋር ክፍ ዝቅ አይልም።

በወር ቋሚ ደመወዝ ለማስላት ልኬና ጉታ የሚያስፈልጋቸውን የስራ ባልደረቦችና ወጪያቸውን ጭምር ካላቸው መረጃ ጋር አገናዝበዋል (ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ተፈላጊ የስራ ባልደረቦችና ወጪዎች ክፍል 5 በገፅ 43 ላይ ይመልከቱ)። ቀጥለውም ሁሉንም ቋሚ ወጪዎች ደመሩ።

- **በየወሩ የማይከፈሉ ወጪዎች፡** ንግድም በየወሩ የማይከፍላቸው አንዳንድ ወጪዎች ሊኖሩት ይችላል። ከእንደዚህ አይነት ወጪዎች መካከል መድን፣ ልዩ ልዩ ፈቃዶች፣ መሳሪያዎች/አቃዎችና የፅህፈት መሳሪያዎች ይገኙበታል። ለእንደዚህ አይነት ወጪዎች እያንዳንዱን ወጪ በስራ ላይ ለሚቆይበት ወይም ጥቅም ለሚሰጥበት ወርች ያካፍሉ።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ንግድ በአመት አንድ ጊዜ ለአካባቢ ተፅእኖ ግምገማ ብር 600 ይከፍላሉ። በዚህም መሰረት በወር የአካባቢ ተፅእኖ ግምገማ ወጪያቸው ብር 50 መሆኑን አሰሉ።

$$\frac{\text{ብር } 600}{12 \text{ ወሮች}} = \text{ብር } 50$$

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ንግድ በአመት አንድ ጊዜ የንግድ ፈቃዳቸውን ለማሳደስ ብር 300 ይከፍላሉ ለከተማው አስተዳደር የንግድ ፈቃድና ምዝገባ መስሪያቤት ይከፍላሉ።

ለከተማው ማዘጋጃ ቤት ደግሞ በአመት አንድ ጊዜ ብር 300 ይከፍላሉ በዚህም መሰረት በወር የልዩ ልዩ ፈቃዶች ወጪያቸው ብር 50 መሆኑን አሰሉ።

$$\frac{\text{ብር } 1370}{12 \text{ ወሮች}} = \text{ብር } 114$$

የግብይት ወጪያቸው በአመት ብር 1370 በመሆኑ በወር የግብይት ወጪ ብር 114 ነው።

- **የእርጅና ተቀናሽ፡** የንግድም አቃዎችና መሳሪያዎች በሃደት እሴታቸው ስለሚቀንስ ለንግድም ወጪ ነው።

$$\frac{\text{የአቃው/መሳሪያው ጠቅላላ ወጪ}}{\text{የተገመተ የአገልግሎት አመት}} = \text{የእርጅና ተቀናሽ ወጪ}$$

ንግድዎ እቃዎችና መሳሪያዎች መግዛት የሚያስፈልገው መሆኑን ውሳኔ ላይ እንደደረሱ የእርድና ተቀናሽ ሊታሰብላቸው የሚገባ መሆን አለመሆኑንም ጭምር ያረጋግጡ። የእርድና ተቀናሽ መሰላት ያለበት ለሚከተሉት እቃዎችና መሳሪያዎች ነው፡

- በከፍተኛ ገንዘብ የተገዙ ሲሆኑ
- የአገልግሎት አመታቸው ረጅም ሲሆን

የመሳሪያዎችን የአገልግሎት አመቶች ለመገመት እነዚህን ዘዴዎች ይጠቀሙ፡

- የራስዎን ተሞክሮ ይጠቀሙ
- የእቃውን አቅራቢ ወይም አምራቹን ይጠይቁ
- በተመሳሳይ መሳሪያዎች/እቃዎች የሚጠቀሙ ሌሎች ንግዶችን ይጠይቁ

ቁጥራቸው ከአንድ በላይ የሆኑ የማምረቻ መሳሪያዎች ወይም እቃዎች የሚኖርዎ ከሆነ በወር የእያንዳንዱን እቃ የእርድና ተቀናሽ ደምረው የሚያገኙትን ጠቅላላ በወር የእርድና ተቀናሽ በወር ቋሚ ወጪዎችዎ ላይ ይደምራሉ።

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ አደጎት የሙቀት መስጫ መሳሪያቸው የሚፈጅባቸው ብር20,000 ለአምስት አመቶች እንደሚጠቀሙበት ይገምታሉ። ስለዚህ በአመት የእርድና ተቀናሽ ወጪያቸው ብር4,000፡

$$\frac{ብር20,000}{5 አመቶች} = ብር4,000$$

ከዚህ በተጨማሪ ለማዋሃጃ መሳሪያው በአመት የእርድና ተቀናሽ ብር2,000 አስልተዋል።

ለንግድዎ እቃዎችና መሳሪያዎች በወር ጠቅላላ የእርድና ተቀናሽ ወጪዎችዎን ለማወቅ የአመት የእርድና ተቀናሽ ወጪዎችን ለአስራ ሁለት ወሮች ያካፍሉ። የከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ አደጎት በወር የእርድና ተቀናሽ ብር500 ነው።

$$\frac{ብር4,000 + ብር2,000}{12 ወሮች} = ብር500$$

ልኬና ጉታ የሚከተለውን የእርድና ተቀናሽ ቅፅ ሞሉ፡

| የእርድና ተቀናሽ ቅፅ | | | |
|-----------------------|-----------|-------------------|-----------------|
| እቃዎች/መሳሪያዎች | የተገዛበት ወጪ | የተገመተ የአገልግሎት አመት | በአመት የእርድና ተቀናሽ |
| የሙቀት መስጫ መሳሪያ | ብር20,000 | 5 አመቶች | ብር4,000 |
| ማዋሃጃ መሳሪያ | ብር10,000 | 5 አመቶች | ብር2,000 |
| ድምር | ብር30,000 | | ብር6,000 |
| በወር የእርድና ተቀናሽ | | | ብር500 |

አሁን ልኬና ጉታ በወር የቋሚ ወጪያቸውን ግምት ብር8,964 እንደሆነ አውቀዋል። ይህንንም አሃዝ በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ በክፍል 2 ረድፍ 2 ከፍት ቦታ ላይ ለልክላ ህይወታዊ ቀልዝ ምርታቸው ጻፉ።

2. የንግድን በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎች መገመት

የንግድዎ ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ የሚያመለክተው ንግድዎ የተለያዩ እቃዎችንና አገልግሎቶችን በማምረቱ የተነሳ የሚከፍላቸው ተለዋዋጭ ወጪዎችን በሙሉ ናቸው። በምርት አይነት በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎችን ለማስላት በምርቱ አይነት የአሃድ ተለዋዋጭ ወጪውን ወስደው በወር በጠቅላላ ከሚመረተው የዚህ ምርት መጠን ጋር ያባዙታል።

የልኬና ጉታ የሽያጭ ግምት እንደሚያሳየው በወር በአማካኝ 2000 ከረጢት ልእለ ህይወታዊ ቀልዝ እና 2400 ከረጢት ህይወታዊ ቀልዝ ይሸጣሉ። በዚህም መሰረት በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎቻቸውን እንደሚከተለው አሰሉ፡

| ምርት | የምርት መጠን በወር | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ |
|---------------|--------------|---------------|-------------------|
| ልእለ ህይወታዊ ቀልዝ | 2,000 ከረጢት | ብር6.05 | ብር12,100 |
| ህይወታዊ ቀልዝ | 2,400 ከረጢት | ብር10 | ብር24,000 |
| ድምር | | | ብር36,100 |

ልኬና ጉታ ለከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት ንግዳቸው የገመቱትን በወር ጠቅላላ የተለዋዋጭ ወጪዎች ግምት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 3 ከፍት ቦታ ላይ ባዩ።

3. በወር የጠቅላላ ቋሚ ወጪዎችንና በወር የጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎችን ተመዛዛኝነት ያስሉ

በወር የቋሚ ወጪዎች ጠቅላላ ድምር ንግድን በሙሉ የሚሸፍን ስለሆነ ንግድዎ ለሚያመርተው ለእያንዳንዱ እቃ ወይም አገልግሎት መካፈል አለበት። የአንድ ምርት ቋሚ ወጪ የሚመሰረተው ምርቱን ለመስራት በሚያስፈልገው ተለዋዋጭ ወጪ ነው። ስለሆነም በአሃድ የአንድን እቃ ወይም አገልግሎት ቋሚ ወጪን ለማስላት መጀመሪያ የምናሰላው ለንግድ በሙሉ ቋሚ ወጪ ከተለዋዋጭ ወጪ ጋር ያለውን ተመዛዛኝነት (ንጥጥር) ነው።

ልኬና ጉታ ጠቅላላ ቋሚ ወጪ ብር8,964 ለእያንዳንዱ ከረጢት የልእለ ህይወታዊ ቀልዝና የህይወታዊ ቀልዝ ምርቶች ተከፋፍሎ መዳረስ አለበት። ስለዚህ ጠቅላላ ቋሚ ወጪያቸውን ብር8,964 ለ ብር36,100 ለጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ አካፈለው ውጤቱን (0.25) በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ በረድፍ ላይ (4) ባዩ።

4. ቋሚ ወጪ በአሃድ ማስላት

የንግድን አጠቃላይ የቋሚ ወጪና ተለዋዋጭ ወጪዎች ተመዛዛኝነት (ንጥጥር) ስንት እንደሆነ ካወቅን በአሃድ ምርት ቋሚ ወጪ በቀላሉ ማስላት እንችላለን። ማለትም አስልተን ያገኘነውን የንጥጥር አሃዝ ከተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ጋር አባዝተን እናገኛለን።

ልኬና ጉታ የልእለ ህይወታዊ ቀልዝ ምርት በአሃድ ተለዋዋጭ ወጪያቸውን ማለትም ብር6.05 ያባዙት ከንግድን አጠቃላይ የቋሚና ተለዋዋጭ ወጪዎች ንጥጥር ስሌት አድርገው ባገኙት አሃዝ ማለትም በ0.25 ነው። ያገኙትንም የእያንዳንዱን ከረጢት ቋሚ ወጪ ብር1.51 በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ በረድፍ 5 ላይ ፀፉ።

| የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ | | |
|--|----------|---------------|
| ምርት: ልእለ ህይወታዊ ቀልዝ | | |
| 2. ቋሚ ወጪ በአሃድ | | |
| በወር ጠቅላላ የቋሚ ወጪዎች ግምት (2) | ብር8,964 | |
| የንግድ በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ግምት (3) | ብር36,100 | |
| ጠቅላላ ቋሚ ወጪ በጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (4)=(2)/(3) | 0.25 | |
| በአሃድ የቋሚ ወጪ ድምር (5) = (4) x (1) | | ብር1.51 |

ከተሜ የቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች የአይነተ-ብዙ ምርቶች ፋብሪካ ነው። አንድ አይነት ምርት ብቻ የሚያመርቱ ከሆነ ቋሚ ወጪ በአሃድ የሚያሰሉት በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪን ለወሩ የምርት ብዛት አካፍለው በቀላሉ በማግኘት ነው።

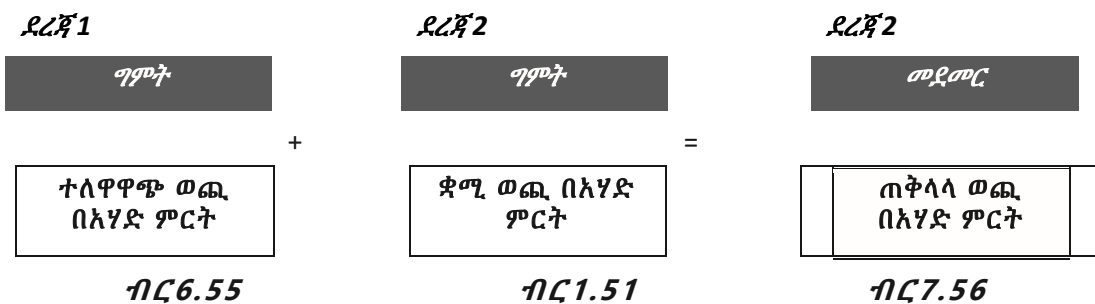


“ የንግድዎ በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ ባለበት እንዳለ የሚቆይ ቢሆንም ቋሚ ወጪ በአሃድ ግን ከተመረተ ምርት ወይም ከቀረበ አገልግሎት መጠን ጋር ከፍ ዝቅ ሊል ይችላል። ብዙ እቃዎች ባመረቱ ቁጥር ቋሚ ወጪዎች በአሃድ እየቀነሰልዎ ይሄዳል ይህ ደግሞ የምርት ወጪዎ ቀነሶ ማለት ነው። ”

አሁን ቋሚ ወጪ በአሃድ የገመቱ ስለሆነ በወጪ ስሌትዎ ደረጃ 2 አጠናቀዋል።

ደረጃ 3: የአሃድ ምርት ጠቅላላ ወጪ ለማወቅ መደመር

የወጪዎች ስሌትዎን ደረጃ 1 እና 2 ሲያጠናቅቁ ጠቅላላ ወጪ በአሃድ ለመተመን ዝግጁ ሆነዋል ልኬና ጉታ ለልእለ ቀልዝ በከረጢት የጀመሩትን የወጪ ስሌት ደረጃ 1 እና ደረጃ 2 አጠናቀዋል። በደረጃ 3 የወጪ ስሌት ለማድረግ በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ላይ ያሉትን አሃዶች ይደምራሉ።



ቀጥለውም ለቀልዝ ምርታቸው የወጪዎች ያደረጉት በተመሳሳይ ዘዴ ሶስቱን የቅደም ተከተል ደረጃዎችን ተጠቅመው ነው።

የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ
(ለአምራችና አገልግሎት ሰጪዎች)

ምርት: ቀልዝ (ባለ 20 ኪግ ከረጢት)

1. ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ ምርት

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-----------------------------------|-------------|--------------------|---------------------|
| ግብአት | የግዥ ወጪ | የግብአት መጠን በአሃድ ምርት | በአሃድ ምርት የግዥ ወጪ ግምት |
| አትክልት ቆሻሻ | ብር0.05/ኪግ | 40 ኪግ | ብር2.00 |
| የዶሮ ፍግ | ብር1.00/ኪግ | 4 ኪግ | ብር4.00 |
| ያገለገሉ ከረጢቶች | ብር0.40/ከረጢት | 1 ከረጢት | ብር0.40 |
| የሰራ ወጪ | ብር3.00/ሰአት | 1.20 ሰአት | ብር3.60 |
| በአሃድ ምርት የተለዋዋጭ ወጪ ግምት (1) | | | ብር10 |

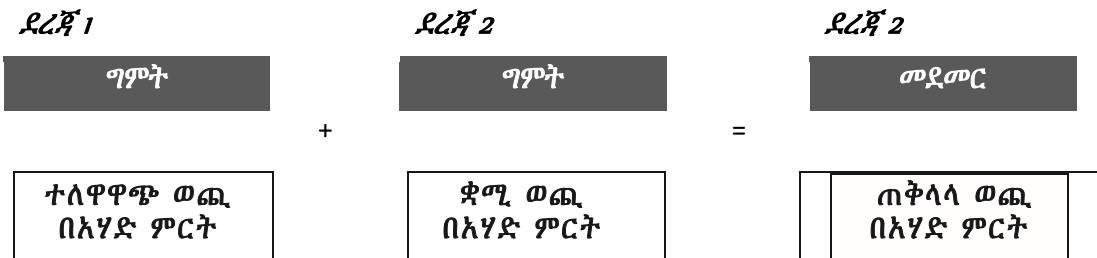
2. ቋሚ ወጪ በአሃድ

| | |
|--|---------------|
| በወር የጠቅላላ ቋሚ ወጪ ግምት (2) | ብር8,964 |
| የንግዱ በወር የጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ግምት (3) | ብር36,100 |
| የቋሚና ተለዋዋጭ ወጪዎች ንጥጥር (4) = (2)/(3) | 0.25 |
| ቋሚ ወጪ በአሃድ ግምት (5) = (4) x (1) | ብር2.5 |
| 3. ጠቅላላ ወጪ በአሃድ ምርት (6) = (1) + (5) | |
| | ብር12.5 |

3- የወጪዎች ስሌት ለቸርቻሮና ጅምላ ነጋዴዎች

ንግድዎ ማምረት ወይም አገልግሎት መስጠት ከሆነ ወደ ገፅ 66 ይሂዱ።

ቸርቻሮና ጅምላ ነጋዴዎች ወጪዎቻቸው ተመሳሳይነት ያላቸው በመሆኑ የወጪ ስሌታቸውም እንደዚሁ በአብዛኛው ተመሳሳይነት አለው።



ስለ ችርቻሮ ንግድ የወጪ ስሌት ለመረዳት ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎችን ወስደን እናያለን። ለዚህም ተግባር ከዚህ በታች ባለው የችርቻሮና ጅምላ ንግዶች የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ናሙና እንጠቀማለን ተጠቅመን ደረጃ በደረጃ እናከናውናለን።

የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ
(ለችርቻሮና ጅምላ ንግድ)

የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (%)

$$\frac{\text{በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (2)}}{\text{በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (3)}} = \dots \times 100\% = \boxed{} \%$$

የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (4)

| | 1 | 2 | 3 |
|------------|--------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ምርት | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (1) | ቋሚ ወጪ በአሃድ (5) = (1) x (4) | ጠቅላላ ወጪ በአሃድ (6) = (1) + (5) |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

ደረጃ 1: የተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ መረጃዎች ያግኙ

ለችርቻሮ ወይም ለጅምላ ነጋዴ ተለዋዋጭ ወጪዎች የሚባሉት ለመሸጥ የሚገዙ እቃዎች ክፍያዎች ናቸው። የትራንስፖርት ክፍያን በተለዋዋጭ ወጪዎች መመደብ የተለመደ ቢሆንም ከጅምላና ችርቻሮ ንግድ አንጻር ለእያንዳንዱ እቃ ሲከፋፈል በጣም ዝቅተኛ ስለሚሆን ከቋሚ ወጪ ይመደባል።

በተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች ንግድ ውስጥ ሴና የእቃ አቅራቢዎች በእሷ መደብር ተቀብላ ለምትሸጣቸው የተለያዩ እቃዎች የአሃድ ተለዋዋጭ ወጪ በተመለከተ መረጃ እንዲሰጡዎት እየጠየቀች ነው። በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ አምድ 1 ላይ ለእያንዳንዱ እቃ በአሃድ የምትከፍለውን ዓፈች።

የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ
(ለችርቻሮና ጅምላ ንግድ)

የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (%)

$$\frac{\text{በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (2)}}{\text{በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (3)}} = \dots \times 100\% = \boxed{} \%$$

የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (4)

| | 1 | 2 | 3 |
|-------------------------------|-------------------|----------------------------|------------------------------|
| ምርት | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (1) | ቋሚ ወጪ በአሃድ (5) = (1) x (4) | ጠቅላላ ወጪ በአሃድ (6) = (1) + (5) |
| መሸመቻ ስርሳዎች | ብር5.00 | | |
| የሚታጠብ ልብስ ማጠራቀሚያ ስርሳ | ብር7.00 | | |
| የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | ብር7.00 | | |
| የማእድ አትክልት ማከማቻ ስርሳ | ብር1.20 | | |

ደረጃ 2: ቋሚ ወጪ በአሃድ ይገምቱ

ለችርቻሮና ጅምላ ንግድ ንግዱን ለማንቀሳቀስ የሚያስፈልጉ ሌሎች ወጪዎች በሙሉ ማለትም ለመሸጥ ከሚገቡ አቃዎች ወጪ በቋሚ ወጪዎች ስር ይጠቃለላሉ። ቋሚ ወጪ ለእያንዳንዱ አቃ በአሃድ ለማስላት የሚቀጥሉትን አራት ቅደም ተከተል ደረጃዎች ይጠቀሙ፡

1. በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ ያስሉና ውጤቱን በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 2 ላይ ይጻፉ
2. የንግድዎን በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ያስሉና ያገኙትን ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 3 ላይ ይጻፉ
3. በወር ጠቅላላ የቋሚና ጠቅላላ የተለዋዋጭ ወጪዎች ንጥጥር አስልተው ያገኙትን ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 4 ላይ ይጻፉ
4. ቋሚ ወጪ በአሃድ አስልተው ያገኙትን ውጤት በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 5 ላይ ይጻፉ

1. በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ መገመት

እነዚህ ማስታወሻዎች ለራስዎ ንግድ የቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ በሚሞሉበት ጊዜ ያግዛሉ፡

- የስራ ወጪዎች: የደመወዝ ክፍያዎች በሙሉ፣ ለተቀጣሪዎችና የችርቻሮና ጅምላ ንግድ ባለንብረቶች የሚከፈሉ ምንዳንና ጥቀማጥቅሞች ቋሚ ወጪዎች ናቸው።
- በየወሩ የማይከፈሉ ወጪዎች: ንግድዎ በየወሩ የማይከፍላቸው አንዳንድ ወጪዎች ሊኖሩት ይችላሉ። ከእንደዚህ አይነት ወጪዎች መካከል መድን፣ ልዩ ልዩ ፈቃዶች፣ መሳሪያዎች/አቃዎችና የፅህፈት መሳሪያዎች ይገኙበታል። ለእንደዚህ አይነት ወጪዎች እያንዳንዱን ወጪ በስራ ላይ ለሚቆይበት ወይም ጥቅም ለሚሰጥበት ወሮች ያካፍሉ።
- የእርጅና ተቀናሽ: ስለ እርጅና ተቀናሽ ስሌት ከገፅ 71-72 ይመልከቱ.

ሌላ የምትሞላው የቋሚ ወጪዎች ቅፅ ከዚህ በታች ያለውን ይመስላል፡

| የቋሚ ወጪዎች ቅፅ | |
|---------------------------------|--------------|
| 1 | 2 |
| ዝርዝር | ወጪ በወር (ብር) |
| ኪራይ | 2,000 |
| ኤሌትሪክ፣ውሃ ቆሻሻ ውሃን ጨምሮ | 100 |
| መድን በአመት ብር600 | 50 |
| ትራንስፖርት | 100 |
| የሰራ ወጪ | 990 |
| ልዩ ልዩ ወጪዎች መልሶ ኡደትንና ማስወገድን ጨምሮ | 20 |
| የእርጅና ተቀናሽ | 142 |
| የንግድ ፈቃድ | - |
| የግብይት ወጪዎች | 50 |
| ጠቅላላ ቋሚ ወጪዎች በወር | 3,452 |

አሁን ሴና ጠቅላላ በወር የቋሚ ወጪ ግምት አላት ያላት ሲሆን የገመተችውም በወር ብር3,452 ነው። ያገኘችውንም አሃዝ በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ በረድፍ 2 ላይ ጻፈች።

2. በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ይገምቱ

በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ንግድዎ አምርቶ ለሚሸጣቸው እቃዎች ወይም አገልግሎቶች በወር የሚፈፀሟቸው የግዥ ክፍያዎች ናቸው። ለእያንዳንዱ ወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎችን ለመገመት የወር ሽያጭ ግምትዎን መጠቀም ይኖርቦታል።

ሴና የተስማሚ ጨርቅ ቦረሳዎችን የሽያጭ ግምት ተጠቅሞ (የሽያጭ ግምት ክፍል 4፣ ገፅ 38 ይመልከቱ) ለእያንዳንዱ ምርት በወር አማካይ ሽያጭ ትገምታለች። ቀጥላም ውጤቱን የግዥ ቅፅ በወር መዝገብ የጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ግምት እንደሚቀጥለው አስልታለች።

| ምርት | የግዥ ቅፅ በወር | | |
|---------------------------------|--------------|---------------|-------------------|
| | በወር የሽያጭ ግምት | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ |
| መሸመቻ ቦርሳዎች | 333 | ብር5.00 | ብር1,665 |
| የሚታጠብ ልብስ ማጠራቀሚያ ቦርሳ | 667 | ብር7.00 | ብር4,669 |
| የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | 1,000 | ብር7.00 | ብር7,000 |
| የማእድ አትክልት ማከማቻ ቦርሳ | 1,667 | ብር1.20 | ብር2,000 |
| በወር የጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎች ድምር | | | ብር15,334 |

ለተስማሚ የጨርቅ ቦረሳዎች ሴና የገመተችውን በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ ብር15,334 በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ረድፍ 3 ላይ መዘገብች።

3. በወር ጠቅላላ የቋሚና ጠቅላላ የተለዋዋጭ ወጪዎች ንጥጥር ያስሉ

$$\text{የቋሚ ወጪ ክፍያ} = \frac{\text{በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ}}{\text{በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ}} \times 100\%$$

ሴና የቋሚ ወጪ (ድርሻ) ክፍያ ያሰላችው ይህንን ይመስላል፡

$$\frac{3452}{15334} \times 100\% = 22.5\%$$

በዚህ መሰረት ሴና በእንዳንዱ እቃ ተለዋዋጭ ወጪ ላይ የቋሚ ወጪዎች (ድርሻ) ክፍያ 22.5% ነው።

4. ቋሚ ወጪዎች በአሃድ ያስሉ

$$\text{ቋሚ ወጪ በአሃድ} = \text{ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ} \times \text{የቋሚ ወጪ (ድርሻ) ክፍያ}$$

በእያንዳንዱ የመሸመቻ ቦርሳ ላይ የሚጨመረውን ሴና ያሰላችው እንደዚህ ነበር፡

| | | |
|---------------|------------------|------------|
| ብር5.00 | x 22.5% | = ብር1.12 |
| ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | የቋሚ ወጪ (ድርሻ) ክፍያ | ቋሚ ወጪ በአሃድ |

በአሃድ የመሸመቻ ቦርሳ ቋሚ ወጪ ብር1.12 ነው። ሴና ይህንን ብር1.12 ተስማሚ ጨርቅ ቦረሳዎች በሚሸጠው በእያንዳንዱ መሸመቻ ቦርሳ ወጪ ላይ መደመር እንዳለባት ታውቃለች።

በመቀጠልም ሴና በተመሳሳይ የቋሚ ወጪዎች መቶያ ክፍያ ማለትም 22.5% ተጠቅሞ በእያንዳንዱ መሸመቻ ቦርሳ ወጪ ላይ መደመር ያለበትን መጠን አሰላችና አሃዶቿን በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ አምድ 2 ላይ ጻፈች።

ደረጃ 3: ጠቅላላ ወጪ በአሃድ ያስሉ

በምርት አይነት በአሃድ ጠቅላላ ወጪ ለማወቅ በአሃድ ተለዋዋጭ ወጪና በአሃድ ቋሚ ወጪዎችን ይደምሩ። አሁን ሴና የእያንዳንዱን መሸመቻ ቦርሳ ጠቅላላ ወጪ ለማስላት የሚያስፈልጉትን መረጃዎች በሙሉ በእጅዋ ይዘለች።

| | | | | | |
|---------------|---|------------|---|--------------|--|
| ደረጃ 1 | | ደረጃ 2 | | ደረጃ 3 | |
| መረጃ ያግኙ | + | ግምት | = | መደመር | |
| ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ | | ቋሚ ወጪ በአሃድ | | ጠቅላላ ወጪ በአሃድ | |
| ብር5.00 | | ብር1.12 | | ብር6.12 | |

ለተስማሚ ጨርቅ ቦረሳዎች የመሸመቻ ቦርሳና የሌሎች ምርቶች በአሃድ ጠቅላላ ወጪ በምርት ወጪ ስሌት ቅፅ ላይ እንዴት እንደተሰላ ይመልከቱ።

| የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ (ለችርቻሮና ጅምላ ንግድ) | | | |
|---|---------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (%) | | | |
| $\frac{\text{በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (2)}}{\text{በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (3)}} = \frac{3452}{15334} \times 100\% = \boxed{22.5\%}$ | | | |
| የቋሚ ወጪዎች ክፍያ (4) | | | |
| ምርት | 1 ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (1) | 2 ቋሚ ወጪ በአሃድ (5) = (1) x (4) | 3 ጠቅላላ ወጪ በአሃድ (6) = (1) + (5) |
| መሸመቻ ቦረሳዎች | ብር5.00 | ብር5.00 x 22.5% = ብር1.12 | ብር6.12 |
| የሚታጠብ ልብስ ማጠራቀሚያ ቦረሳ | ብር7.00 | ብር7.00 x 22.5% = ብር1.57 | ብር8.57 |
| የምላዳዊና የአትክልት ቦታ ቆሻሻ ማጠራቀሚያዎች | ብር7.00 | ብር7.00 x 22.5% = ብር1.57 | ብር8.57 |
| የማእድ አትክልት ማከማቻ ቦረሳ | ብር1.20 | ብር1.20 x 22.5% = ብር0.27 | ብር1.47 |

ጠቅላላ ወጪዎች በአሃድ ምርት ምን ያህል እንደሆነ አስልተው እንዳወቁ ወደራስዎ የንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ ይመለሱና በግብይት እቅድዎ ላይ የመሸጫ ዋጋ ትመናዎን ለማጠናቀቅ የመጨረሻውን እርከን ላይ ሲደርሱ የሚከተሉትን ቁልፍ ነጥቦች አገናዝበው ነው።

- የምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ ጠቅላላ ወጪ፡ የእርስዎ ጠቅላላ ወጪ ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ ከሚሆኑበት መጠን በላይ ከሆነ የምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ አትራፊነት ላይሆን ይችላል።
- ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበት ዋጋ፡ ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ የሚሆኑበትን ዋጋ በግብይት ዘዴዎችዎ ተጠቅመው ተፅእኖ ማድረግ ይችላሉ ማለትም በግብይት አያያዝዎ ላይ ይመስረታል።
- ተወዳዳሪዎችዎ የሚያስከፍሉት ዋጋ፡ ለአንድ አይነት ምርት ተወዳዳሪዎችዎ ከሚጠይቁት ዋጋ በላይ ዋጋ መተመን፤ ደንበኞች እንኳን ጨምረው መክፈል ቢፈልጉ ለእርስዎ ግን አስቸጋሪ ይሆንባታል።



ተግባር 25

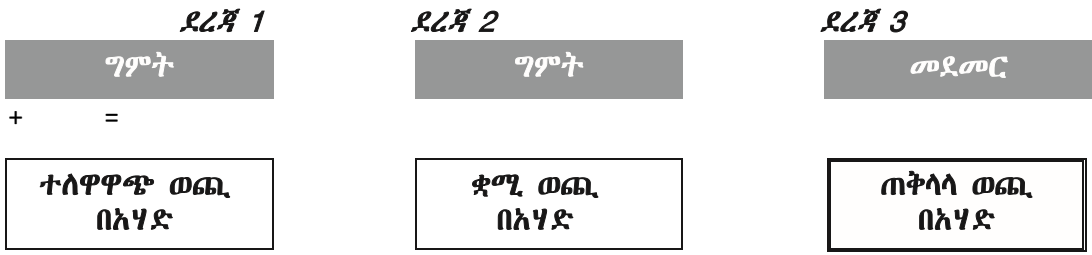
ለመጀመር ያቀዱት የማፈብረክ ወይም አገልግሎት ሰጪ ንግድ ከሆነ በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ደብተርዎ ላይ መረጃዎችዎን በእነዚህ ቅጾች ላይ ይሙሉ፡ ክፍል 6.1 "የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ"፣ ክፍል 6.3 የ"ቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ"፣ ክፍል 6.4 "የእርጅና ተቀናሽ ቅፅ" እና ክፍል 6.5 "በወር ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ"

ለመጀመር ያቀዱት የችርቻሮ ወይም ጅምላ ንግድ ከሆነ በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ደብተርዎ ላይ መረጃዎችዎን በእነዚህ ቅጾች ላይ ይሙሉ፡ ክፍል 6.2 "የምርት ወጪ ስሌት ቅፅ"፣ ክፍል 6.3 የ"ቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ"፣ ክፍል 6.6 "የግዥ ቅፅ በወር"። ለምርትዎ ወይም አገልግሎትዎ የወጪዎች ስሌት አድርገው ሲያበቁ ወደ ግብይት እቅድዎ ተመልሰው የ"ዋጋ" ንኡስ ክፍልን ያጠናቁ።

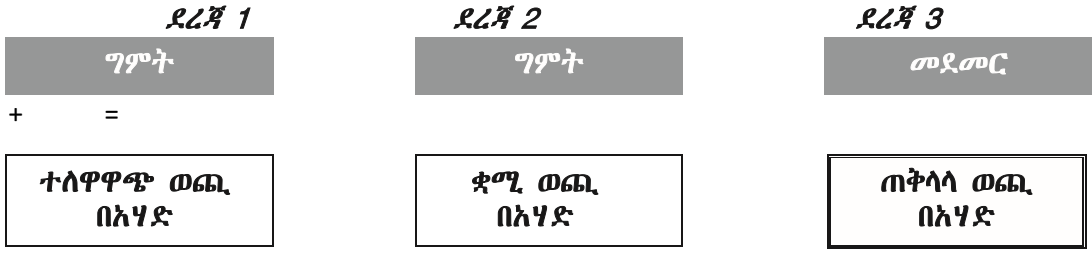


በክፍል 9 ውስጥ የተማሩዎቸው ቁልፍ ነገሮች:

- ወጪዎች ንግድዎ አምርቶ ለመሸጥ የሚከፍላቸው ወጪዎች ናቸው።
- የወጪዎች ስሌት ንግድዎ አምርቶ ለመሸጥ ለእያንዳንዱ ምርት (በአሃድ) የሚከፍላቸውን ጠቅላላ ወጪዎች የማስላት ዘዴ ነው። የወጪዎች ስሌት ለንግድዎ የሚጠቅመው:
 - ዋጋ ለመተመን
 - ወጪዎችን ለመቀነስና ወጪዎችን ለመቆጣጠር
- በንግድዎ የወደፊት አቅጣጫ ላይ የተሸሉ ውሳኔዎች ላይ ለመድረስ- ለወደፊት ለማቀድ
- የንግድ ማንቀሳቀሻ ወጪዎችን በሚከተለው መልክ ልንመድባቸው እንችላለን:
 - ቋሚ ወጪዎች የምንላቸው የምርት መጠን፣ የሽያጭ መጠን ወይም የሚሰጥ የአገልግሎት መጠን ቢለዎወጥ እንኳን እነርሱ አብረው ወጣ-ውረድ የማያደርጉ ወጪዎች ናቸው።
 - ተለዋዋጭ ወጪዎች: እነዚህ ወጪዎች ከምርት መጠን፣ ከሽያጭ መጠን ወይም ከሚሰጥ የአገልግሎት መጠን ጋር ወጣ-ውረድ የሚያደርጉ ወይም የሚለዎወጡ ወጪዎች ናቸው።
- ለአምራቾችና አገልግሎት ሰጪዎች የወጪዎች ስሌት የሚደረገው በሶስት ደረጃዎችን በቅደም ተከተል ተጠቅሞ ነው:



- ለችርቻሮ ወይም ጅምላ ነጋዴዎች ተለዋዋጭ ወጪ መልሰው ለመሸጥ የሚገዟቸው እቃዎች ወጪዎች ናቸው። ስለዚህ ለእነዚህ ንግዶች በደረጃ 1 ላይ ተለዋዋጭ ወጪዎች ለማስላት የአቅራቢዎችን መሸጫ ዋጋ ማግኘት ብቻ ይበቃል:



ክፍል አስር፤ የፋይናንስ እቅድ

እንደሚታወቀው ሁሉ ንግድ ጥቅምተኛው መንቀሳቀስ በሚጀምሩበት የመጀመሪያዎቹ ወሮች ወጪዎች መልሶ ለማግኘትም ሆነ ለማትረፍ አስቸጋሪ ነው። ከሽያጭ የሚገኘውም ገንዘብ ቢሆን የተወሰነ ጊዜ ይወስዳል። በዚህ ጊዜ ንግድ አቅም ስለሚያንሰው የንግድን የፋይናንስ እንቅስቃሴ በጣም በቅርብና በጥንቃቄ መከታተል አለበት።

- አዲሱን ንግድዎን ሲጀምሩ ሁለት በጣም ጠቃሚ ጉዳዮችን እያሰቡ መሆን አለበት፤ እነሱም፡
- የጥሬ ገንዘብ እጥረት እንዳይገጥም፤
- የጀመሩት የንግድ እንቅስቃሴ እያደር (ውሎ አድርጎ ቢሆን) አትራፊ እንደሚሆን እርገጠኛ መሆን፤

1፡ የፋይናንስ እቅድ ምንድን ነው?

በእነዚህ አራት ቅጂዎቻቸው ደረጃዎች ተጠቅመው የንግድዎን የፋይናንስ ሁኔታ ይከታተሉ።

1. የትርፍ እቅድ ያዘጋጁ፤
2. የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ያዘጋጁ፤
3. የሂሳብ መዝገብዎን ከሁለቱ አቅዶች (የትርፍና የጥሬ ገንዘብ ፍሰት) ጋር ያነጻፅሩ፤
4. ከእቅዱ ወጪ የሆነ ወይም አቅጣጫውን የላተ ነገር ሲያገጥምዎ እርምጃ የውሰዱ።

2፡ ትርፍዎን ያቅዱ

| | | | | |
|-----|---|------|---|-----|
| ሽያጭ | - | ወጪዎች | = | ትርፍ |
|-----|---|------|---|-----|

ትርፍ ማለት ከንግድዎ ጠቅላላ ሽያጭ ላይ የንግድዎን ወጪዎች በሙሉ ካነሱ (ከቀነሱ) በኋላ የሚኖረው የገንዘብ መጠን ነው። ስለዚህ ትርፍዎን ከማቀድ በፊት ሁለቱንም የንግድዎን የሽያጭ እቅድና የወጪዎች እቅድ የግድ ማዘጋጀት አለበት።

2.1 የሽያጭ እቅድ

የሽያጭ እቅድ የሚያሳየው ንግድዎ በየወሩ ሊኖረው የሚችለውን ሽያጭ ነው። የግብይት እቅድዎን ሲያዘጋጁ (ክፍል 5 ይመልከቱ) ለእቃዎ ወይም ለአገልግሎትዎ ደንበኞችን ምን ያህል እንደሚያስከፍሉ ዋጋ ተምነው በየወሩ የሚኖርዎትንም ሽያጭ ብዛት ገምተዋል። አሁን ደግሞ በእነዚህ መረጃዎች ተጠቀመው የሽያጭ እቅድ ያዘጋጃሉ።

ከተማ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኡደት

ለከተማ የቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች ጉታ ያዘጋጀው የሽያጭ እቅድ የሚከተለውን ይመሰላል፤

ከተማ የቆሻሻ መልሶ ኡደት ባለሙያዎች ንግዳቸውን የጀመሩት በሚያዝያ ወስጥ ቢሆንም ፋብሪካውን ለመትከልና ምርቱን ለደንበኞች ሽያጭ ዝግጁ ለማድረግ ሁለት ወር ይወስድባቸዋል፤ ምርታቸውን መሸጥ የሚጀምሩት በሰኔ ወር ወስጥ ነው። ስለዚህ ጉታ የሽያጭ እቅድ ለማዘጋጀት የወሰነው ከሰኔ እስከታህሳስ ድረስ ነው። በእያንዳንዱ ምርት አይነት የመሸጫ ዋጋና የሽያጭ መጠን የተወሰደው ከግብይት እቅድ ነው። የእያንዳንዱን ምርት የሽያጭ መጠን (በገንዘብ) ያሰሉት፤ የመሸጫ ዋጋውን በወሩ ወስጥ ከተገመተው የሽያጭ ብዛት ጋር ነው። ቀጥለውም የሁለቱን ምርቶች የሽያጭ መጠን ደምሩና የንግዱን ጠቅላላ ሽያጭ አወቁ።

| የሽያጭ እቅድ | | | | | | | | | |
|---------------------|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | ዝርዝር | ሰኔ | ሃምሌ | ነሃሴ | መስከረም | ጥቅምት | ህዳር | ታህሳስ | ድምር |
| ፈለጎ ቀልጣ በቀጥታ ማከፋፈል | መሸጫ ዋጋ (ብር) | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | |
| | የሽያጭ ብዛት | 480 | 720 | 800 | 1,000 | 1,200 | 1,400 | 1,400 | 7,000 |
| | የሽያጭ መጠን (ብር) (1) | 4,320 | 6,480 | 7,200 | 9,000 | 10,800 | 12,600 | 12,600 | 63,000 |
| ፈለጎ ቀልጣ በችርቻር ማከፋፈል | መሸጫ ዋጋ (ብር) | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | |
| | የሽያጭ ብዛት | 1,600 | 2,000 | 400 | 600 | 680 | 800 | 920 | 7,000 |
| | የሽያጭ መጠን (ብር) (2) | 12,800 | 16,000 | 3,200 | 4,800 | 5,440 | 6,400 | 7,360 | 56,000 |
| ቀልጣ በቀጥታ ማከፋፈል | መሸጫ ዋጋ (ብር) | 14.38 | 14.38 | 14.38 | 14.38 | 14.38 | 14.38 | 14.38 | |
| | የሽያጭ ብዛት | 600 | 800 | 1,000 | 1,200 | 1,400 | 1,600 | 1,800 | 8,400 |
| | የሽያጭ መጠን (ብር) (3) | 8,628 | 11,504 | 14,380 | 17,256 | 20,132 | 23,008 | 25,884 | 120,792 |
| ቀልጣ በችርቻር ማከፋፈል | መሸጫ ዋጋ (ብር) | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | |
| | የሽያጭ ብዛት | 2,000 | 2,400 | 400 | 600 | 800 | 1,000 | 1,200 | 8,400 |
| | የሽያጭ መጠን (ብር) (4) | 26,000 | 31,200 | 5,200 | 7,800 | 10,400 | 13,000 | 15,600 | 109,200 |
| | ጠቅላላ የሽያጭ መጠን (ብር) (5) = (1) + (2) + (3) + (4) | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 | 348,992 |

2.2 የወጪ እቅድ

የወጪ እቅድ በየወሩ ንግድ ሊኖረው የሚችለውን የወጪ መጠን ያመለክታል። የወጪ እቅድ ለማዘጋጀት ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድና የንግዱን በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ ማወቅ ያስፈልጋል። ይህንን ደግሞ የሚያገኙት ለእቃ ወይም ለአገልግሎት የወጪ ስሌት ሲያደርጉ ነው። እንዲሁም ንግድ የሚያመርታቸውን እቃዎች ወይም የሚሰጣቸውን አገልግሎቶች ብዛት ማወቅ ይኖርብዎታል። ይህ ደግሞ ከሽያጭ እቅድ ይገኛል።



“ የምርት ብዛትና የሽያጭ ብዛት ምናልባት እኩል ሊሆኑ ይችላሉ፤ ይህ ሊሆን የሚችለው ንግድ አገልግሎት ሰጪ ከሆነ ወይም ንግድ ያለቀላቸው እቃዎች ክምችት የማይዘ ከሆነ ነው። በሌላ በኩል ደግሞ የምርት ብዛትና የሽያጭ ብዛት የተለያየ ሊኖር ይችላል፤ ለዚህ ደግሞ ምክንያት ሊኖር ይችላል፤ ለምሳሌ፣ ትክክለኛ ወጪ ለማውጣት፤ ”

ከተሜ የተፈጥሮ ቆሻሻ መልሶ ኦዲት

ልኬና ጉታ በተቻለ መጠን የሚሸጡትን ያህል ለማምረት በመወሰናቸው የምርት መጠንና የሽያጭ መጠን ተመሳሳይ ይሆናሉ። በወጪ እቅዳቸው ውስጥ "የምርት መጠን" ረድፍ ላይ አሃዱን ሞሉ። በመቀጠልም ልኬና ጉታ የወጪ ስሌታቸውን በማየት የሚከተሉትን መረጃዎች አገኙ፤

- የልእሳ ህያው-ቀልዝ ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (በከረጢት) ብር 6.05፤
- የህያው-ቀልዝ ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (በከረጢት) ብር10፤
- የንግዱ በወር ጠቅላላ ቋሚ ወጪ ብር8,964፤

የከተሜ የቆሻሻ መልሶ ኦዲት ባለሙያዎች የወጪ እቅድ በሚቀጥለው ሰንጠረዥ ላይ ይገኛል።

| የወጪዎች እቅድ | | | | | | | | | |
|-----------|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | ዝርዝር | ሰኔ | ሃምሌ | ነሃሴ | መስከረም | ጥቅምት | ሀዳር | ታህሳስ | ደምር |
| ፈላጊ ቀልዝ | የምርት ብዛት (1) | 2,080 | 2,720 | 1,200 | 1,600 | 1,880 | 2,200 | 2,320 | 14,000 |
| | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (ብር)(2) | 6.05 | 6.05 | 6.05 | 6.05 | 6.05 | 6.05 | 6.05 | |
| | ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (ብር) (3) = (1)*(2) | 12,584 | 16,456 | 7,260 | 9,680 | 11,374 | 13,310 | 14,036 | 84,700 |
| ቀልዝ | የምርት ብዛት (4) | 2,600 | 3,200 | 1,400 | 1,800 | 2,200 | 2,600 | 3,000 | 16,800 |
| | ተለዋዋጭ ወጪ በአሃድ (ብር) (5) | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | |
| | ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (ብር) (6)=(4)*(5) | 26,000 | 32,000 | 14,000 | 18,000 | 22,000 | 26,000 | 30,000 | 168,000 |
| | የንግድ ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪዎች ድምር (ብር) (7) = (3)+(6) | 38,584 | 48,456 | 21,260 | 27,680 | 33,374 | 39,310 | 44,036 | 252,700 |
| | ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (ብር) (8) | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 62,748 |
| | ጠቅላላ ወጪ (ብር) (9)=(7)+(8) | 47,548 | 57,420 | 30,224 | 36,674 | 42,338 | 48,274 | 53,000 | 315,448 |

2.3 የትርፍ እቅድ

የትርፍ እቅድ የሚነግርዎ ንግድዎ በየወሩ ሊያገኝ የሚችለውን የትርፍ መጠን ነው።

በእነዚህ ሶስት የቅደምተከተል ደረጃዎች መሰረት ትርፍዎን ያቅዱ፤

1. ከሽያጭ እቅድዎና ከወጪ እቅድዎ ላይ መረጃዎች ይውሰዱ፤
2. ያገኙትን መረጃ በትርፍ አቅድ ቅፅ ላይ ይሙሉ፤
3. ንግድዎ በመጀመሪያው አመት ሊያገኝ የሚችለውን ያልተጣራ ትርፍና የተጣራ ትርፍ ለማወቅ በትርፍ እቅድ ቅፅ ላይ ያስሉ፤

ከንግዱ በቂ ትርፍ የሚጠበቅ መሆኑን በእቅዱ ላይ የግድ መታየት ይኖርበታል። ምክንያቱም ያልተጠበቁ ችግሮች እንኳን ቢከሰቱ ንግዱ ለባሰ ችግር እንዳይጋለጥ ያግዛል። ለምሳሌ፤

- ከሽያጭ ከጠበቁት በታች ዝቅ ሊል ይችላል፤
- የማምረቻ መሳሪያ መበላሸት ያጋጥማል፤

ከተማ የተረጎሞ ቆሻሻ መልሶ ኢደት

በሚቀጥለው ሰንጠረዥ ላይ ልኬና ጉታ ለከተማ የቆሻሻ መልሶ ኢደት ባለሙያዎች ያዘጋጁትን የትርፍ እቅድ ይመልከቱ።

| የትርፍ እቅድ | | | | | | | | (ብር) |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| ዝርዝር | ሰኔ | ሃምሌ | ነሃሴ | መስከረም | ጥቅምት | ህዳር | ታህሳስ | ድምር |
| ጠቅላላ ሽያጭ (1) | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 | 348,992 |
| ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (2) | 38,584 | 48,456 | 21,260 | 27,680 | 33,374 | 39,310 | 44,036 | 252,700 |
| ያልተጣራ ትርፍ (3) = (1) - (2) | 13,164 | 16,728 | 8,720 | 11,176 | 13,398 | 15,698 | 17,408 | 96,292 |
| ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (4) | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 8,964 | 62,748 |
| የተጣራ ትርፍ (5) = (3) - (4) | 4,200 | 7,764 | (244) | 2,212 | 4,434 | 6,734 | 8,444 | 33,544 |

በነሀሴ ወር የተጣራ ትርፍ አሉታዊ (ኔጋቲቭ) አሃዝ የሚያሳይ ስለሆነ ይህንኑ ለመለየት እንዲያመች በቅንፍ ተፅፏል። በዚህም መሰረት ከተማ የቆሻሻ መልሶ ኢደት ባለሙያዎች በዚህ ወር ላይ ኪሳራ ውስጥ እንደሚሆኑ ያሳያል። የዚህም ምክንያቱ በነሀሴ ወር ሽያጭ ዝቅ ያለ ስለሚሆን ቋሚ ወጪ መሸፈን አይችልም።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ሴናም ተመሳሳይ ደረጃዎችን ተቅማ ለተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች ለመጀመሪያዎቹ ስድስት ወሮች ያዘጋጀው የትርፍ እቅድ የሚከተለውን ይመስላል።

| የትርፍ እቅድ፤ ለመጀመሪያዎቹ 6 ወሮች | | | | | | | | (ብር) |
|--------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|------|
| ዝርዝር | ሰኔ | ሃምሌ | ነሃሴ | መስከረም | ጥቅምት | ህዳር | ታህሳስ | |
| ጠቅላላ ሽያጭ (1) | 6,500 | 13,000 | 19,500 | 26,000 | 32,500 | 32,500 | 130,000 | |
| ጠቅላላ ተለዋዋጭ ወጪ (2) | 4,600 | 9,200 | 13,800 | 18,400 | 23,000 | 23,000 | 92,000 | |
| ያልተጣራ ትርፍ (3)=(1)- (2) | 1,900 | 3,800 | 5,700 | 7,600 | 9,500 | 9,500 | 38,000 | |
| ጠቅላላ ቋሚ ወጪ (4) | 3,452 | 3,452 | 3,452 | 3,452 | 3,452 | 3,452 | 20,712 | |
| የተጣራ ትርፍ (5)= (3) - (4) | (1,552) | 348 | 2,248 | 4,148 | 6,048 | 6,048 | 17,288 | |



ተግባር 26

አሁን ደግሞ ተመሳሳይ ቅደምተከተሎችን ጠብቀው ለሚያቋቋሙት ንግድ ለመጀመሪያው አመት የሽያጭ እቅድ፣ የወጪ እቅድና የትርፍ እቅድ ይሰራሉ። በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍዎ በክፍል 7.1፣ 7.2 እና 7.3 ላይ ባሉት ክፍት ቦታዎች ላይ ይሙሉ።

3- የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ያዘጋጁ

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ በየወሩ ወደንግድዎ እንደሚገባና ከንግድዎም እንደሚወጣ የሚጠበቁትን ጥሬ ገንዘብ መተንበይ ነው። ንግድዎ በማንኛውም ጊዜ የጥሬ ገንዘብ እጥረት የማይገጥመው መሆኑን የሚያረጋግጡት በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ አማካኝነት ነው።

በርካታ የተለያዩ ምክንያቶች ንግድዎን ለጥሬ ገንዘብ እጥረት ለያጋልጡ ይችላሉ። ለምሳሌ፦

- ምንም ዓይነት ሽያጭ ሳይጀምሩ ፋብሪካ መገንባት፣ መሳሪያዎችና ጥሬ እቃዎች መግዛት ይኖርብዎታል። ይህም ማለት ጥሬ ገንዘብ መውጣት የሚጀምረው ገና ጥሬ ገንዘብ መግባት ከመጀመሩ በፊት ነው።
- ለደንበኞችዎ በዱቤ ከሸጡ ወዲያውኑ አይከፈልዎትም።

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች

ስና ለመጀመሪያዎቹ ስድስት ወሮች የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ አዘጋጀች

| የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ | | | | | | | (ብር) |
|-------------------|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | ወር | ጥር | የካቲት | መጋቢት | ሚያዝያ | ግንቦት | ሴኔ |
| የጥሬ ገንዘብ ገቢ | 1. በወሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ | 15,000 | 2,990 | 8,180 | 15,270 | 24,260 | 35,150 |
| | 2. ከእጅ በእጅ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ | 6,500 | 13,000 | 19,500 | 26,000 | 32,500 | 32,500 |
| | 3. ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ | | | | | | |
| | 4. ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች | | | | | | |
| | 5. የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ድምር | 6,500 | 13,000 | 19,500 | 26,000 | 32,500 | 32,500 |
| የጥሬ ገንዘብ ወጪ | 6. የእቃ ግዥ | | 4,600 | 9,200 | 13,800 | 18,400 | 23,000 |
| | 7. ደመወዝ ክፍያ | 990 | 990 | 990 | 990 | 990 | 990 |
| | 8. የመሳሪያ ግዥ | 8,300 | | | | | |
| | 9. ብድር ክፍያ | | | | | | |
| | 10. ሌሎች ክፍያዎች | 9,220 | 2,220 | 2,220 | 2,220 | 2,220 | 2,220 |
| | 11. የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች ድምር | 18,510 | 7,810 | 12,410 | 17,010 | 21,610 | 26,210 |
| | 12. በወሩ መጨረሻ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ | 2,990 | 8,180 | 15,270 | 24,260 | 35,150 | 41,440 |

የራስዎን የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ለማዘጋጀት በእቅዱ ላይ የሚታዩትን 12 ደረጃዎች በቅደምተከተል ያከናውኑ። ከደረጃ 2-5 ያሉት የእየንዳንዱን አይነት የጥሬ ገንዘብ ገቢ ያመለክታሉ። ከደረጃ 6-11 ደግሞ ወጪ ጥሬ ገንዘብን ያመለክታሉ። በጥር ወር ላይ እየንዳንዱን ደረጃ በቅደምተከተል ይመልከቱ።

ደረጃ 1፤ በወሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ፤ ይህ መጠን ሴና ስትጀምር በእጅ ያላትንና በባንክ ሂሳብ ውስጥ እንዳለ የምትገምተውን ገንዘብ ነው።

ደረጃ 2፤ ከሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ፤ ይህ መጠን ሴና ከደንበኞቿ የምትቀበለው የጥር ወር ሽያጭ ነው። የተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች የሽያጭ እቅድ ይመልከቱ፤ የጥርን ወር ሽያጭ ትንበያ ያገኛሉ።

ደረጃ 3፤ ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ፤ ይህ መጠን ንግዱ ካደረገው የዱቤ ሽያጭ በወሩ ውስጥ ከደንበኞች ይሰበሰባል ተብሎ የሚጠበቀው ነው። ሴና በዱቤ ስለማትሸጥ ይህ ቦታ ባዶ ነው።

ደረጃ 4፤ ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች፤ ይህ ገንዘብ ሴና ከተለያዩ ምንጮች እንደምታገኝ የተነበየችው ነው። ለምሳሌ፣ ከብድር ሊሆን ይችላል።

ደረጃ 5፤ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ድምር፤ ከደረጃ 1-4 ያሉትን መጠኖች በሙሉ ሴና ደመረቻቸው፤

ደረጃ 6፤ የእቃ ግዥ፤ ከእቃ አቅራቢው ጋር ሴና በገባቸው ውል መሰረት በተከታይ ወር በመጀመሪያው ቀን በጥርና የካቲት ወሮች ላደረገችው እቃ ግዥ የምትከፍለው ነው። ይህንንም መጠን የምትፅፈው በየካቲት ረድፍ ላይ ነው።

ደረጃ 7፤ የደመወዝ ክፍያ፤ ሴና ይህንን መጠን ያገኘችው የስራ ባልደረቦችና ወጪዎች እቅድ ላይ ነው።

ደረጃ 8፤ የመሳሪያ ግዥ፤ ለተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች በጥር ወር ውስጥ የቢሮ እቃና ገጣጥሜዎች መገዛት አለባቸው። ሴና የምትከፍለውን መጠን የፃፈችው በዚህ ቦታ ነው። መረጃውን ደግሞ ያገኘችው ከቋሚ ወጪዎች ቅፅ ነው።

ደረጃ 9፤ የብድር ክፍያ፤ ሴና ከጓደኞቿ የወሰደችውን ብድር ለመክፈል ያቀደችው በሀምሌ ውስጥ ነው።

ደረጃ 10፤ ሌሎች ክፍያዎች፤ ሴና በጥር ውስጥ በወር ከምትከፍለው ብር 2,220 (ለኪራይ፣ ለኤሌትሪክ፣ ለውሃ፣ ለትራንስፖርትና ለጥቃቅን ወጪዎች) በተጨማሪ ለቤት አከራይ ካምፓኒው ብር 4,000 የሁለት ወር ኪራይ መጠባበቂያ ተቀማጭ ታደርጋለች። በተጨማሪም ሌሎች ወጪዎች በዚህ ቦታ ላይ የመዘገቦች ሲሆን እነሱም ብር 2,000 ለሱቅ ማስጌጫ፣ ብር 600 ለመድንና ብር 400 ለግብይት ወጪዎች ስሌቱም፣ ብር 9,220 = ብር 2,220 + ብር 4,000 + ብር 2,000 + ብር 600 + ብር 400

ደረጃ 11፤ የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች ድምር፤ የጥሬ ገንዘብ ወጪ መጠኖችን በሙሉ ማለትም ከደረጃ 6 እስከ10 መደመር፤ ይህ መጠን ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች በጥር ወር የከፈለው ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ ወጪ ነው።

ደረጃ 12፤ በወሩ መጨረሻ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ

በወሩ መጨረሻ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ = በወሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ + የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ድምር - የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች ድምር

ልክና ጉታ ለከተማ የቆሻሻ መልስ አደገ ባለመቻላት ገግዳቸው የመጀመሪያ ከመገዛት የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድ ስርተዋል። የጀመሩት በሚያዝያ ወቅት ለሆነ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅዳቸው ይህንን ይመስላል።

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድ (ብር)

| ወር | ሚያዝያ | ግንቦት | ሰኔ | ሀምሌ | ነሀሴ | መስከረም | ጥቅምት | ህዳር | ታህሳስ |
|---------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1.በውሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ | 47,200 | 5,750 | (700) | 4,164 | 11,922 | 12,392 | 15,118 | 20,266 | 27,514 |
| 2.ከእጅ በእጅ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ | | | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 |
| 3.ከዲቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ | | | | | | | | | |
| 4.ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች | | | | | | | | | |
| 5. የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ድምር | 0 | 0 | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 |
| 6. የአቃ ግዥ | | | 38,584 | 48,456 | 21,260 | 27,680 | 33,374 | 39,310 | 44,036 |
| 7. የደመወዝ ክፍያ | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 |
| 8. የመሰረዳ ግዥ | 30,000 | | | | | | | | |
| 9. ብድር ክፍያ | | | | | | | | | |
| 10. ሌሎች ክፍያዎች | 7,600 | 2,600 | 4,450 | 5,120 | 4,400 | 4,600 | 4,400 | 4,600 | 4,400 |
| 11. የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች ድምር | 41,450 | 6,450 | 46,884 | 57,426 | 29,510 | 36,130 | 41,624 | 47,760 | 52,286 |
| 12. በውሩ መጨረሻ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ | 5,750 | (700) | 4,164 | 11,922 | 12,392 | 15,118 | 20,266 | 27,514 | 36,672 |

በጥራ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ላይ እንደሚታየው በግንቦት ወር መጨረሻ ላይ ከተሟ የመልሶ ኡዲት ባለሙያዎች ኔጋቲብ የጥራ ገንዘብ ፍሰት ይኖራቸዋል። ይህም ማለት ንግዱ የሚንቀሳቀስበት ጥራ ገንዘብ አይኖረውም ማለት ነው። በሌሎቹም ወሮች ቢሆን የሚኖራቸው ጥራ ገንዘብ በጣም ትንንሽ ነው። እንዲህ ባለ በጣም ትንሽ በሆነ ጥራ ገንዘብ ንግድ ማንቀሳቀስ የንግዱን ህልውና ስጋት ላይ ይጥለዋል። ሴናና ጉታ ጫና አልባ ብድር ከንግድቻቸው ጠይቀው በሰኔ ወር የሚከፈል ብር3000 አግኝተዋል። ይንንን ሲያደርጉ የከተሟ የመልሶ ኡዲት ባለሙያዎች የጥራ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ቀጥሎ ያለውን ይመስላል።

| የጥራ ገንዘብ ፍሰት እቅድ | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------|
| ወር | ሚያዝያ | ግንቦት | ሰኔ | ሀምሌ | ነሀሴ | መስከረም | ጥቅምት | ሀዳር | ታህሳስ | (ብር) |
| 1.በውሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥራ ገንዘብ | 47,200 | 5,750 | (700) | 4,164 | 11,922 | 12,392 | 15,118 | 20,266 | 27,514 | |
| 2.አእጅ በእጅ ሽያጭ የሚገባ ጥራ ገንዘብ | | | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 | |
| 3.ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥራ ገንዘብ | | | | | | | | | | |
| 4.ልዩ ለዩ የጥራ ገንዘብ ገቢዎች | | 3000 | | | | | | | | |
| 5. የጥራ ገንዘብ ገቢዎች ድምር | 0 | 0 | 51,748 | 65,184 | 29,980 | 38,856 | 46,772 | 55,008 | 61,444 | |
| 6. የእቃ ግዥ | | | 38,584 | 48,456 | 21,260 | 27,680 | 33,374 | 39,310 | 44,036 | |
| 7.የደመወዝ ክፍያ | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | 3,850 | |
| 8.የመሳሪያ ግዥ | 30,000 | | | | | | | | | |
| 9.የብብድር ክፍያ | | | | | | | | | | |
| 10.ሌሎች ክፍያዎች | 7,600 | 2,600 | 4,450 | 5,120 | 4,400 | 4,600 | 4,400 | 4,600 | 4,400 | |
| 11. የጥራ ገንዘብ ወጪዎች ድምር | 41,450 | 6,450 | 46,884 | 57,426 | 29,510 | 36,130 | 41,624 | 47,760 | 52,286 | |
| 12.በውሩ መጨረሻ ላይ በእጅ ያለ ጥራ ገንዘብ | 5,750 | (700) | 4,164 | 11,922 | 12,392 | 15,118 | 20,266 | 27,514 | 36,672 | |



ተግባር 27

አሁን ደግሞ ተመሳሳይ ቅደምተከተሎችን ተጠቅመው በንግድ እቅድ ማዘጋጃ መዕሀፍዎ በክፍል 7.4 “የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ” ላይ ወደፊት ለሚጀምሩት ንግድ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ያዘጋጁ።



ማጠቃለያ

በክፍል አስር የተማሯቸው ፍሬሃሳቦች፤

ንግድዎን በሚጀምሩበት ጊዜ በቂ ገንዘብ በእጅዎ ላይ መኖር እንዳለበት እርግጠኛ ይሁኑ። የዚህ ዋናው ምክንያት ንግድዎ ገና ገንዘብ ማስገባት ከመጀመሩ በፊት ለሚያስፈልገው ማንቀሳቀሻ የገንዘብ እጥረት እንዳይገጥመው ነው። ለዚህ ነው ቀደም አድርገው ለንግድዎ ማቀድ የሚኖርብዎት ይህም ማለት ንግድዎ ለማትረፍ ብቻ ሳይሆን ለራሱ፣ ለንግዱ እንቅስቃሴ በቂ ገንዘብ ስለሚያስፈልገው ነው።

ንግድዎን በሚጀምሩበት በመጀመሪያዎቹ ወሮች ንግዱ ለዋሳ ስለሚሆን የፋይናንስ ዝግጁነትዎ በቂ መሆን አለበት። የንግድዎን የፋይናንስ ሁኔታ ለማቀድና አፈፃፀሙንም ለመከታተል ማደርግ ያለብዎት።

- የትርፍ እቅድ ማዘጋጀት፤
- የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ መስራት፤
- በየወሩ የንግዱን እንቅስቃሴ ውጤቶች ከትርፍና የጥሬ ገንዘብ እቅዶችዎ ጋር ማነፃፀር፤
- ከእቅዱ ውጪ የሆነ ወይም አቅጣጫውን የሳተ ነገር ሲያገጥምዎ እርምጃ መውሰድ፤

የንግድዎን ወጪዎች በሙሉ ከንግድዎ ጠቅላላ ሽያጭ ላይ ካነሱ (ከቀነሱ) በኋላ የሚቀርዎ የገንዘብ መጠን ትርፍ ይባላል። ስለዚህ ትርፍዎን ከማቀድዎ በፊት አስቀድመው የሽያጭ እቅድዎንና የወጪ እቅድዎን የግድ ማዘጋጀት ይኖርቦታል።

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማለት በየወሩ ወደንግድዎ እንደሚመጣና ከንግድዎ ደግሞ እንደሚወጣ የሚጠብቁትን ጥሬ ገንዘብ የመተንበይ ተግባር ነው። የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ በማንኛውም ጊዜ ንግድዎ የሚንቀሳቀስበት ጥሬ ገንዘብ እጥረት የማይገጥመው መሆኑን ለማረጋገጥ ያግዝዎታል።

ክፍል አስራ ሃንድ፤ ተፈላጊ መነሻ ካፒታል

ንግድዎን ለመጀመር እንቅስቃሴ ከመጀመርዎ በፊት ምን ያህል መነሻ ካፒታል እንደሚያስፈልግዎትና ከየት እንደሚያገኙት ጭምር ጠንቅቀው ማወቅዎ እጅግ በጣም አስፈላጊ ነው። መነሻ ካፒታል የሚያስፈልግዎት በሚከተሉት ዋና ምክንያቶች ነው፤

- ለካፒታል ኢንቨስትመንት፤
- ለስራ ማስኬጃ ካፒታል፤

1፡ ምን አይነት የካፒታል ኢንቨስትመንት ያስፈልግዎታል?

ከፍተኛ እሴት ያለው (በከፍተኛ ወጪ) እና ለረጅም ጊዜ የሚቆይ ንብረት ለንግድዎ ሲገዙ፤ ካፒታል ኢንቨስትመንት ይባላል።

ንግድዎን ለመጀመር የሚያስፈልግዎት የካፒታል ኢንቨስትመንት እንደሚከተለው በሁለት ሊመደብ ይችላል፤

- የንግድ ቦታና ቤት/ህንፃ፤
- የማምረቻ መሳሪያዎችና እቃዎች፤

የንግድ ቦታና ቤት/ህንፃ (ግቢ)

የንግድ ቦታና ቤት መጠኖች እንዲሁም የሚቋቋምበት አካባቢ የሚወስነው በንግዱ አይነት ነው።



ተግባር 28

ለንግድዎ የሚሆን ቦታና ቤት ሲመርጡ ለእርስዎ ጠቃሚ ነው ወይም ጠቃሚ አይደለም ብለው የሚያደረጉ ጉዳዮች ይመዘኑ። ካስፈለገዎ ተጨማሪ ጉዳዮች ይጨምሩ።

| የሚታዩ ጉዳዮች | ጠቃሚ ነው | ጠቃሚ አይደለም |
|--------------------------|--------|-----------|
| የቦታውና የቤቱ መጠን | | |
| ለወደፊት የመስፋፋት አመቺነት | | |
| ለንግዱ አይነት የቤቱ ፕላን ተስማሚነት | | |

ምን አይነት የንግድ ቦታና ቤት (ህንፃእስከመሬቱ) እንደሚኖርዎ ከወሰኑ የሚቀጥለው ተግባር የማግኛ አማራጮችዎን አሰላስሎ ውሳኔ ላይ መድረስ ነው። አማራጮቹም የሚከተሉት ናቸው፤

- መገንባት
- መግዛት
- መከራየት
- በመኖሪያቤት ማንቀሳቀስ

ህንፃ መገንባት ወይም መግዛት፤ የንግድዎ አይነት በተለይ የሚጠይቀው አዲስ ህንፃ መስራት ወይም የተለየ አካባቢ ሊሆን ህንፃ መገንባት ወይም መግዛት ከሁሉም የበለጠ ተመራጭ ይሆናል። ሆኖም ይህ አማራጭ ከፍተኛ ገንዘብ እንደሚጠይቅና ረጅም ጊዜ እንደሚወስድ ይታወቃል።

መከራየት፤ መከራየት የሚጠይቀው ካፒታልዎ ህንፃ ከመስራትም ሆነ ከመግዛት ያነሰ ነው። እንደሁኔታው አይተው የንግድ ቦታዎን መቀየር ሲፈልጉ በቀላሉ መቀየር መቻልዎ ተጨማሪ ጥቅም ነው። ይሁን እንጂ እንደራስ ቤት አስተማማኝ አይደለም።

ንግድዎን በመኖሪያቤትዎ ማንቀሳቀስ፤ ከሁሉም አማራጮች ዝቅተኛ ወጪ እንደሚጠይቅ የታወቀ ነው። ንግድዎን ጀምረው ጥሩ ደረጃ ላይ እስከሚደርስ (ለስኬት እስኪበቃ) ንግድዎን በመኖሪያቤት ማንቀሳቀስ ጥሩ ሊሆን ይችላል። ሆኖም ንግድዎን በመኖሪያቤት ሲያንቀሳቅሱ የንግዱንና የቤተሰብ ጉዳዮችን መለየት አስቸጋሪ ሊሆንብዎ ይችላል።



ተግባር 29

ለንግድዎ የሚያስፈልገውን ግቢ ከቤት ጋር (ህንፃ እስከመሬት) እና የንግድ ቦታ ይወስኑ፤

እኔ ያሰብኩት፡-

የራሴን የንግድ ቤት/ህንፃ መስራት
የንግድ ቤት መከራየት

የንግድ ቤት መግዛት

ከመኖሪያ ቤት ንግዱን ማንቀሳቀስ

ምክንያቱም፡-

.....

.....

.....



“

የደረሱበት ውሳኔ ቀደም ሲል በንግድ እቅድ ማዘጋጀት ትንሿ መፅሃፍ ላይ በግብይት እቅድ ውስጥ በ"ቦታ" ንዑስ ክፍል ስር ከፃፉት የተለየ ከሆነ ወደእዚያው ቦታ ተመልሰው ንግዱ የሚቋቋምበትን ቦታ ይቀይሩ። የንግድ ቦታው መቀየር በወጪ ላይ ለውጥ የሚያስከትል ከሆነ ደግሞ ወደቋሚ ወጪ ስሌት ቅፅ በመሄድ የአሃዝ ማስተካከያ ያድርጉ። ”

መሳሪያዎችና እቃዎች

ንግድዎን በሚጀምሩበት ጊዜ ለመሳሪያዎችና እቃዎች መግዣ ከፍተኛ የካፒታል ኢንቨስትመንት ይጠይቅዎታል። ስለሆነም ከመግዣት ይልቅ ለተወሰነ ጊዜ የካፒታል እቃዎችን መከራየት እንደማራጭ ሊወሰዱ ይችላሉ። እንደሌላ ስምምነትም ሊዙ ለሚቆይበት ጊዜ ብዙውን ጊዜ በወር የሊዝ ኪራይ ይከፍላሉ። ስለዚህ ለካፒታል እቃዎች መግዣ ብር የመበደርና በሊዝ የመጠቀም አማራጮችን ወጪዎችና ጥቅሞች ማነፃፅር ይኖርብዎታል።

ውሳኔዎ በሊዝ መጠቀም ከሆነ የአዲስ መሳሪያዎችና እቃዎች ወጪን ከመነሻ ካፒታል ግምት ላይ ይቀንሱና በስራ ማስኬጃ ካፒታልዎ ላይ ግን የሊዝ ክፍያን ይደምሩበታል።

2፡ የሚያስፈልግዎ ተንቀሳቃሽ ካፒታል ምንድን ነው?

ንግድዎ ማምረት በሚጀምሩበት ጊዜ መክፈል የሚጠበቅብዎ ወጪዎችን የሚሸፍኑት ከተንቀሳቃሽ ካፒታል ነው።

በመነሻ ካፒታል ውስጥ የሚካተተው ተንቀሳቃሽ ካፒታል መጠን እንደሚጀምሩት ንግድ አይነትና ሁኔታዎች ይለያያል። አንዳንድ ንግዶች ለጥቂት ወሮች ወጪዎቻቸውን በሙሉ ለመሸፈን የሚበቃ ተንቀሳቃሽ ካፒታል ይፈልጋሉ፤ ሌሎች ደግሞ ለአመት ወይም ከአመት በላይ ለሚሆን ጊዜ ሊፈልጉ ይችላሉ። ስለዚህ ከሽያጭ የሚገኘው ገቢ በበቂ መጠን የስራ ማስኬጃ ወጪዎችዎን ለመሸፈን ምን ያህል ጊዜ ሊወስድብዎት እንደሚችል የግድ መገመት ይኖርበታል። የተንቀሳቃሽ ካፒታል እቅድዎ እንደሚያስፈልግዎ ካሰቡት በላይ ትንሽ ይታከልበት።

ተንቀሳቃሽ ካፒታል የሚያስፈልግዎ የሚከተሉትን ወጪዎች ለመሸፈን ነው፡

- የጥሬ እቃዎችና የተጠናቀቁ ምርቶች ክምችት ለመያዝ፤
- የግብይት ማስፈፊያ እንቅስቃሴዎች ለማካሄድ፤
- ለደመወዝ፤
- ለኪራይ፤
- ለመድን፤
- ለብድርና ለሊዝ ክፍያዎች፤
- ለሌሎች ወጪዎች

ተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች



ለተስማሚ የጨርቅ ቦርሳዎች ንግድ የሚያስፈልጋትን ተንቀሳቃሽ ካፒታል በትክክል ለመገመት ሴና በጣም ጥራላች። በእሷ እምነት ከሽያጭ የሚገባው ጥሬ ገንዘብ በየወሩ የምታወጣውን ወጪ በቂ ሆኖ እንዲሸፈን ሶስት ወሮች ይወስዳል።

በኪራይ የተገኘው ሱቅ ለእቃ ማሳያ እንዲያመች ማስተካከያ መስራት



ሴና ለሱቁ የቢሮ እቃዎች ለመግዛት አቅዳለች



ኪራይ ለአምስት ወሮች የሁለቱ ወር መጠባበቂያ ተቀማጭ ነው



ሌሎች ወጪዎች የፅሁፊት መሳሪያ፣ አላቂ እቃዎችና የመሳሰሉት



| የተፈላጊ መነሻ ካፒታል ግምት | |
|--------------------------------------|---------------|
| የሶስት ወር ግምት (ከጥር እስከ መጋቢት) | ብር |
| ኢ ንሽስት መንቶች | |
| የንግድ ቦታና ቤት | |
| - አዲስ ህንፃ መገንባት ወይም መግዛት | 0 |
| - ወደ ንግድ ቤት መቀየር ወይም መልሶ መስራት መሳሪያዎች | 2000 |
| - የቢሮ እቃዎች | 8300 |
| | 10300 |
| የስራ ማስኬጃ ካፒታል | |
| የጥሬ እቃዎች ወይም የተጠናቀቁ ምርቶች ክምችት | 13800 |
| ግብይት | 600 |
| ደመወዝ (-ብር990 x 3 ወሮች) | 2970 |
| የቤት ኪራይ ለሶስት ወሮችና የሁለት ወር መጠባበቂያ | 10000 |
| ለንግድ ፈቃድና ምዝገባ | 0 |
| ኤሌትሪክና ውሃ | 300 |
| መድን | 600 |
| ሌሎች ወጪዎች | 360 |
| | 28630 |
| የመነሻ ካፒታል ድምር | 38,930 |

ከተሜ የተረጎሞ ቆሻሻ መልሶኑደት



ሴናና ጉታ በበኩላቸው ንግዳቸውን ለመጀመር የሚያስፈልጋቸውን የስራ ማስኬጃ ካፒታል መጠን ገምተዋል። ንግዳቸውን መጀምር የፈለጉት በሚያዝያ ወስጥ ሲሆን በእነሱ እምነት ከሽያጭ የሚመጣው ገንዘብ በየወሩ የሚከፍሉትን ወጪ ለመሸፈን ሁለት ወሮች የፈጃል። ግምታቸውም የሚከተለውን ይመስላል፤

ንግዱ እስከሚጀምሩ ድረስ የጥሬ እቃዎች ክምችት አይኖራቸውም። →

ኪራይ ለአምስት ወሮች የሁለቱ ወር መጠበቂያ ተቀማጭ ነው

ጀማሪ ነጋዴዎች፤ የጥሩ ተበዳሪነት ታሪክ ካላቸው በስተቀር አስቸኳይ የጥሬ ገንዘብ ፈሰነት ማቃለያ ብድር የማግኘት እድላቸው ጠባብ ነው። ስለዚህ ለአስቸኳይ ጊዜና ላልተጠበቁ ሁኔታዎች ክስተት የሚሆን ጥሬ ገንዘብ አስቀድሞ በበጀት መያዝ ጠቃሚ ነው

| የተፈላጊ መነሻ ካፒታል ግምት | |
|---|---------------|
| የሰስት ወር ግምት (ከጥርእስከመጋቢት) | ብር |
| ኢንሽስትመንቶች | |
| የንግድ ቦታና ቤት | |
| • አዲስ ህንፃ መገንባት ወይም መግዛት | 0 |
| • ወደንግድቤት መቀየር ወይም መልሶመስራት መሳሪያዎች | 0 |
| • የማምረቻና ሌሎች መሳሪያዎች | 28,000 |
| • የሱቅ እቃዎችና ገጣጥሜዎች | 2,000 |
| ተንቀሳቃሽ ካፒታል | |
| የጥሬ እቃዎች ወይም የተጠናቀቁ ምርቶች ክምችት | 0 |
| የንግድ ፈቃድና ምዝገባ | 600 |
| የግብይት ወጪዎች | 200 |
| ደመወዝ (ብር 3,850 x 2 ወሮች) | 7,700 |
| ኪራይ | 8,000 |
| የአካባቢ ተፅእኖ ግምገማ ክፍያ | 600 |
| ኤሌትሪክና ውሃ | 200 |
| መጠበቂያ፤ ለአስቸኳይ ጊዜ/ድንገተኛ አጋጣሚ 30% ከተንቀሳቃሽ ካፒታል-የተለመደ/የሚሰራበት ነው) | 5,000 |
| የመነሻ ካፒታል ድምር | 52,300 |



ተግባር 30

አሁን ደግሞ ለራስዎ የንግድ እቅድ ወደንግድ እቅድ ማዘጋጀት ትንሿ መፅሃፍ ሄደው በክፍል ስምንት "ተፈላጊ መነሻ ካፒታል" አርእስት ስር ባለው ክፍት ቦታ ላይ መጀመሪያ ላይ የሚያስፈልግዎን የካፒታል ኢንቨስትመንትና የስራ ማስኬጃ ወጪዎች አስልተው ይሙሉ።



ማጠቃለያ

በክፍል አስራ አንድ የተማሯቸው ዋና ዋና ነጥቦች፤

- መነሻ ካፒታል ንግድዎን ለመጀመር የሚያስፈልግ ዎ ገንዘብ ነው ። የሚያውሉትም፤
 - ለካፒታል ኢንቨስትመንት፤
 - ለስራ ማስኬጃ ካፒታል፤
- የካፒታል ኢንቨስትመንት የሚባሉት በከፍተኛ ዋጋ የገዟቸውና ንግድዎን ለረጅም ጊዜ የሚያገለግሉ ንብረቶች ናቸው። የማምረቻ መሳሪያዎችና እቃዎች እንዲሁም የንግድቤት ከግቢ ጋር አዲስ መግዛት ወይም በኪራይ/ሊዝ ማግኘት ለብዙ ንግዶች አስፈላጊ የሆነ ኢንቨስትመንት ነው።
- ለንግዱ ከሚጠይቀውና መገኘት እንደሚችለው መነሻ ካፒታል ለንግድዎ የሚሆን ቤት ከግቢ ጋር የሚያገኙበትን መንገድ ይወስናሉ። ዋና ዋናዎቹ አማራጮችዎ አዲስ መስራት፣ መግዛት፣ መከራየት ወይም ከመኖሪያቤትዎ ንግዱን ማንቀሳቀስ ናቸው።
- አዲሱን ንግድዎን ለተወሰነ ጊዜ የሚያንቀሳቅሱት ከሽያጭ የሚያገኙት ገቢ ወጪዎችዎን መሸፈን በማይችሉበት ሁኔታ ነው። ንግድዎን ማንቀሳቀስ ሲጀምሩ ጥሬ ገንዘብ ለተለያዩ ጉዳዮች ማለትም ለጥሬ እቃዎች መግዣ፣ ደመወዝ ለመክፈል፣ ለኪራይ፣ ለኤሌትሪክና ወዘተ. ወጪዎች የሚከፍሉት የስራ ማስኬጃ ካፒታል ነው።
 - የጥሬ እቃዎችና የተጠናቀቁ ምርቶች ክምችት ለመያዝ፤
 - የግብይት ማስፈፈያ እንቅስቃሴዎች ለማከናወን፤
 - ለደመወዝ፤
 - ለኪራይ፤
 - ለመድን፤
 - ለብድርና ሊዝ ክፍያዎች፤
 - ለሌሎች ወጪዎች
- ምን ያህል የስራ ማስኬጃ ካፒታል እንደሚያስፈልግዎ የግድ ማስላት ይኖርብዎታል። መጠኑንም የሚወሰነው ከሽያጭ ገቢ መግባት እስከሚጀምርበት ጊዜና መያዝ በሚፈልጉት ክምችት መጠን ነው።

ክፍል አስራ ሁለት፤ የመነሻ ካፒታል አይነቶችና ምንጮች

ምን ያህል የመነሻ ካፒታል እንደሚያስፈልግዎ እንደገመቱ የሚቀጥለው ጥያቄ ደግሞ ያንንስ ካፒታል ከየት ማግኘት ይቻላል? የሚለው ነው።

በጣም ወሳኝ የሚባሉት የመነሻ ካፒታል አይነቶች የሚከተሉት ናቸው፤

- የባለንብረት አንጡራ ሃብት፤
- ብድር፤

2- የባለንብረት አንጡራ ሃብት

አንጡራ ሃብት ባለንብረቶች ንግድ ለመጀመር የሚያዋጡት ድርሻ ነው። ለንግዱ የሚውል የግል ገንዘብ ነው። ከአንጡራ ሃብት ምንጮች መካከል አንዱ የኢንተርፕረይዥን (የነጋዴው) ቁጠባ ነው። የተወሰነ አላማ ለማሳካት ኢንተርፕረይዥን የቁጠባ ሂሳብ ከፍተው ገንዘብ ሲከማች በከፊል ወይም ሙሉ በሙሉ ንግዱን ለመጀመር የሚያስፈልጋቸውን ካፒታል ሊሸፍንላቸው ይችላል። አንዳንድ ጊዜ ደግሞ ነጋዴዎች በንግዳቸው መልሰው ለማዋል የማይፈልጉት የቁጠባ ገንዘብ ካላቸው ይህንን እንደጥሬ ገንዘብ ብድር ዋስትና ሊጠቀሙበት ይችላሉ።

የባለንብረቶች አንጡራ ሃብት ስጋት አይፈራ ካፒታል (ሪስክ ካፒታል) ይባላል። ምክንያቱም ባለንብረቶች ስጋት ሳያፈራቸው ደፍረው የግል ገንዘባቸውን በንግዱ ላይ ስለሚያውሉት ነው። በማንኛውም አይነት አደረጃጀት ንግድዎን መጀመር ሲያስቡ ከራስዎ ገንዘብ የተወሰነ ለንግዱ ማዋል ይኖርብዎታል።

የራስዎ ገንዘብ በቂ የማይሆን ከሆነ ደግሞ በንግድዎ ላይ ገንዘባቸውን ለማዋል ፍላጎት ሊያደርግባቸው የሚችል ሽሪክ ወይም ሽሪኮች የማግኘትን አማራጭ ሊወስዱ ይችላሉ። እዚህ ላይ መጠንቀቅ ያለብዎ ለንግድ ሽሪክዎ ከንግዱ ሃብት ከግማሽ በላይ የሆነውን የባለቤትነት መብት እንዳይሰጡ ነው። ይህ ሁኔታ የእርስዎን ባለቤትነት ከ50 በመቶ በታች ስለሚያደርገው በንግዱ ጉዳዮች ላይ ውሳኔ የመስጠት መብትዎን ያሳጥዎታል።

2- የባለንብረት አንጡራ ሃብት

ብድር ሲወስዱ ዋናውን ገንዘብ የመመለስና እንዲሁም ወለዱንና ሌሎች ከብድር ጋር የተያያዙ ወጪዎችን መክፈል ይኖርብዎ ይሆናል። የብድር አከፋፈልዎ ደግሞ ከአብዛሪዎ ጋር በሚኖርዎ ውል መሰረት በአንድ ጊዜ ወይም ተከፋፍሎ ሊሆን ይችላል።

የሚበደሩት ከአብዛሪ ተቋም ከሆነ፣ በብዛት የተለመዱ ሁለት ዋና ቅድመ-ሁኔታዎችን እንዲያሟሉ ይጠየቃሉ፤

1. ሊተገበር የሚችልና በጥራት የተዘጋጀ የንግድ እቅድ ከሚታመንና መሆን ከሚችል የንግድ እሴቤ ጋር ያለዎ መሆኑን ተቋሙ ማየት ይፈልጋል። ግልፅነት የጎደለው የንግድ እቅድ ከመነሻው መጥፎ ስሜት ስለሚፈጥር የብድሩን መፈቀድ አስቸጋሪ ያደርገዋል።
2. አብዛሪ ተቋሙ የገንዘቡን ተመላሽነት ለማረጋገጥ አንድ አይነት መተማመኛ ወይም የብድር ዋስትና ሊጠይቅ ይችላል። ብድሩን መመለስ ካልቻሉ ደግሞ ተቋሙ ለብድሩ የያዘውን ዋስትና በባለቤትነት ሊቆጣጠረው ይችላል። በንግድዎ ውስጥ የሚገኙ የማምረቻ መሳሪያዎችና እቃዎች አንዳንድ ጊዜ

የብድር ዋስትና ሊሆኑ ይችላሉ። እነዚህ ሁሉ የሌልዎት ከሆነ ደግሞ ምናልባት የራስዎን ወይም የቤተሰብ አባል መኖሪያቤት ለብድር ዋስትና የመጠቀም እድል ሊኖር ይችላል። ይህ አማራጭ ግን ከከፍተኛ ስጋት ጋር የተያያዘ ስለሆነ በጥንቃቄ ታስቦ የሚደረግ መሆን አለበት።



ተግባር 31

ለፋይናንስ ተቋሞች ስለሚያቀርቡት የብድር ዋስትና ለመወሰን እንዲያመችዎ በዚህ ቅፅ ይጠቀሙ።

| የብድር ዋስትና አይነት | ለእርስዎ አግባብነት ያለው ስለመሆኑ ያረጋግጡ | ዝርዝር |
|----------------------------------|------------------------------|------|
| የማይንቀሳቀስ የባንክ ሂሳብ | | |
| መሬትና ህንፃ | | |
| አክሲዮኖችና ቦንዶች | | |
| የንግድ ንብረቶች (ለምሳሌ ማሸኛችና ተሽከርካሪዎች) | | |
| የግል ዋስትናዎች | | |

ንግድዎን ለመጀመር የመነሻ ካፒታል ብድር ምንጭ ሊሆኑ ከሚችሉ ተቋሞች መካከል ጥቂቶቹ የሚከተሉት ናቸው።

ባንኮች፤ ብዙ ባንኮች ለአነስተኛ ንግዶች ብድር ለመስጠት እንዲያመቻቸው ራሱን የቻለ የስራ ክፍል አላቸው። ከባንኮች ብድር ለማግኘት ሊተገበር የሚችል የንግድ እሳቤና በደንብ ታስቦበት የተዘጋጀ የንግድ እቅድ እንዲሁም አንድ አይነት የብድር ዋስትና ማቅረብ ይጠበቅብዎታል።

መንግስታዊ የብድር ፕሮግራሞች፤ በርካታ መንግስታት ንግድ መጀመር የሚፈልጉ ኢንተርፕራይዎችን ለመርዳት የሚያስችሉ የብድር ፕሮግራሞችን ያካሂዳሉ። ምናልባት የብድር ዋስትና ማቅረብ ላይጠየቁ ይችላሉ ሆኖም የንግድ እቅድ የማቅረብ ቅደመሁኔታዎች ግን ልክ እንደባንኮች ሁሉ ጥብቅ ናቸው።

አነስተኛ ብድርና ቁጠባ ተቋሞች፤ እነዚህ የፋይናንስ አገልግሎት ሰጪ ተቋሞች በአነስተኛ ተበዳሪዎች ላይ ያተኮሩ ሲሆኑ፤ በኢትዮጵያ ውስጥ ደግሞ በአነስተኛ ብድርና ቁጠባ ተቋሞችና በህብረት ስራ ማህበሮች (ቁጠባና ብድር የህብረት ስራ ማህበሮች) ይንቀሳቀሳሉ። እነዚህ ተቋሞች በተጨማሪም አግባብ ባለው ተቆጣጣሪ ባለስልጣን ደንቦች፤ ህጎችና መመሪዎች መሰረት የሚንቀሳቀሱ ናቸው።

የተፈለገ ካፒታል ምንጮች

| | |
|---|---------------|
| የተፈለገ ካፒታል ምንጮች | ብር |
| ተፈለገ መነሻ ካፒታል | 38,930 |
| የመነሻ ካፒታል ምንጮች | |
| አንጡራ ሃብት | 28930 |
| ሌሎች ምንጮች | |
| ብድር ከቅርብ ጓደኞች | 10000 |
| ድምር (ድምር ከተፈለገ መነሻ ካፒታል ጋር እኩል መሆን አለበት) | 38,930 |
| የብድር ዋስትና (ብድር የሚጠይቁ ከሆነ) | |

የተፈለገ ካፒታል ምንጮች

| | |
|--|---------------|
| የተፈለገ ካፒታል ምንጮች | ብር |
| ተፈለገ መነሻ ካፒታል | 52,300 |
| የመነሻ ካፒታል ምንጮች | |
| አንጡራ ሃብት | 42,300 |
| ሌሎች ምንጮች | |
| ብድር ከቅርብ ጓደኞች | 10,000 |
| ድምር (ድምር ከተፈለገ መነሻ ካፒታል ጋር እኩል መሆን) | 52,300 |
| የብድር ዋስትና (ብድር የሚጠይቁ ከሆነ) | |

ተግባር 17



ለሚጀምሩት ንግድዎ የመነሻ ካፒታል ምንጮችዎን እንዳገኙ ወደንግድ እቅድ ማዘጋጃ መፅሃፍ በመሄድ በክፍል 9.1፤ የመነሻ ካፒታል ምንጮች ላይ ይጻፉ።

ለመነሻ ካፒታል የሚሆንም ገንዘብ መበደር ከወሰኑ ደግሞ የብድር አከፋፈል መርሃ ግብር ማቀድ ይኖርቦታል። ስለዚህ ወደንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሃፍ በክፍል 9.2፤ "የብድር ክፍያ መርሃግብር" ላይ ያዘጋጁትን የብድር አከፋፈል ዝርዝር ሰንጠረዥ ይጻፉ።



ማጠቃለያ

በክፍል አስራ ሁለት የተማሯቸው ዋና ዋና ነጥቦች፤

- ንግድን ለመጀመር የሚያስፈልገው መነሻ ካፒታል በሙሉ ማለትም ለመጀመሪያ የካፒታል ኢንቨስትምንትና ለስራ ማስኬጃ ካፒታል ሊኖር ይገባል።
- ወላኝ የሚባሉት የመነሻ ካፒታል አይነቶች፤
 - የባለንብረት አንጡራ ሃብት፤
 - ብድር፤
- በንግዱ ላይ ያዋሉት የራስዎ ገንዘብ አንጡራ ገንዘብ ወይም የባለንብረት አንጡራ ሃብት ይባላል። የባለንብረት አንጡራ ሃብት ስጋት አይፈፈል ካፒታል (ሪስክ ካፒታል) ይባላል። ምክንያቱም እርስዎ እንደባለንብረትነትዎ በቆራጥነት (ስጋት ሳይፈሩ) ገንዘብዎን በንግዱ ላይ ስላዋሉ ነው።
- በንግዱ ላይ የሚያውሉት በቂ ገንዘብ ከሌል ደግሞ ከንግድ የተወሰነ የባለቤትነት ድርሻ የሚፈልግ የንግድ ሽሪክ ወይም ሽሪኮች የመፈለግ አማራጭ ይውሰዱ። ሆኖም በንግዱ ላይ የመወሰን ስልጣንዎን ስለሚያሳጥዎ ከግማሽ በላይ የንግድዎን የባለቤትነት ድርሻ ለሽሪክዎ ወይም ለሽሪኮችዎ መሸጥ የለብዎትም።
- ለመነሻ ካፒታል ብድር ሊያገኙ ይችሉ ይሆናል። ካገኙ ደግሞ ለብድሩ ወለድ የሚከፍሉ ከመሆኑም በላይ ዋናውን ገንዘብ ይመልሳሉ። የብድር አመላለስዎ በጊዜ ተከፋፍሎ ወይም በአንድ ጊዜ ሊሆን ይችላል።
- የንግድ ብድር ከተለያዩ ምንጮች የሚገኝ ሊሆን ዋና ዋናዎቹም የሚከተሉት ናቸው፤
 - ባንኮች፤
 - የመንግስት የብድር ፕሮግራሞች፤
 - አነስተኛ የፋይናንስ ተቋሞች፤
 - የብድርና ቁጠባ ህብረት ስራ ማህበሮች፤
 - ሌሎች ምንጮች፤

ክፍል አስራ ሶስት፤ ንግድዎን መጀመር

1፡ ንግድዎን ለመጀመር ዝግጁ ነዎት?

በዚህ ክፍል አዲሱን ንግድዎን ለመጀመር ስለአዘጋጁት እቅድና በቀጥታ ለመጀመር ስለሚያደርጉት መሰናዶ ይገመግሙ ዘንድ ያግዝዎታል። ግምገማዎንም እንዳጠናቀቁ የራስዎን ንግድ የመጀመር ወይም ያለመጀመር ውሳኔ ላይ የሚደርሱበት ደረጃ ላይ ደርሰዋል ማለት ነው።

በዝክረግዴታው ውስጥ ለሚገኙት ጥያቄዎች አንድ በአንድ አንብበው በአዎን ወይም በአይደለም ሳጥን ውስጥ የጭረት ምልክት () ያድርጉ። ስለጥያቄው እርግጠኛ ካልሆኑ አይደለም በሚለው ሳጥን ውስጥ የጭረት ምልክት ያድርጉ።



ተግባር 33

| | አዎን | አይደለም |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት እንደሚሸጡ ወስነዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. የወደፊት ደንበኞችዎ እነማን እንደሆኑ አውቀዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. የወደፊት ደንበኞችዎን እርስዎ ሊሸጡ ስለአሰቡት ምርት ወይም አገልግሎት የሚያስቡትን ለማወቅ አነጋግረው ያውቃሉ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. ተወዳዳሪዎቻዎ እነማን እንደሚሆኑ ለይተው አውቀዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. ተወዳዳሪዎቻዎ የሚያስከፍሉት ዋጋ ምን ያህል እንደሆነ ያውቃሉ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. እርስዎ ምን ያህል ዋጋ እንደሚያስከፍሉ ወስነዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. ንግድዎን ከየት ቦታ እንደሚያንቀሳቅሱ ወስነዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. ምን አይነት የምርት ወይም አገልግሎት ማከፋፈያ መንገድ እንደሚጠቀሙ ወስነዋል? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | አዎን | አይደለም |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 9. ለንግድዎ ምን አይነት የማስፋፊያ ዘዴዎች እንደሚጠቀሙ ወስነዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. የማስፋፊያ ወጪዎ ምን ያህል እንደሚሆን አውቀዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. ምን አይነት የስራ ባልደረባዎች እንደሚያስፈልግዎና ወጪያቸውስ ምን ያህል እንደሆነ ያውቃሉን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. ለራስዎ የቤተሰብዎን መሰረታዊ ፍላጎቶች የሚያሟላ ደመወዝ (ክፍያ) አስልተዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. ለንግድዎ የሚሆነውን የህጋዊ አደረጃጀት አይነት ወስነዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. ንግድዎ ማሟላት የሚኖርበትን ህጋዊ ግዴታዎች በሙሉ ጠንቅቀው አውቀዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. ለንግድዎ የሚያስፈልገውን የመድን አይነት ወስነዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. የመድን ክፍያውስ ስንት እንደሆነ አውቀዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. የሽያጭ እቅድ አዘጋጅተዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. ያዘጋጁት የሽያጭና የወጪዎች እቅድዎ በመጀመሪያው አመት ላይ ንግድዎ አትራፊ እንደሚሆን ያሳያልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19. የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ አዘጋጅተዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20. የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድዎ ንግድዎ በመጀመሪያዎቹ ስድስት ወሮች የጥሬ ገንዘብ እጥረት እንደማይገጥመው ያሳያልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21. ንግድዎን ለመጀመር የሚያስፈልግዎን የመነሻ ካፒታል መጠን አስልተዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22. ለመነሻ የሚያስፈልግዎን ካፒታል በሙሉ አግኝተዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23. ከተለያዩ ድጋፍ ሰጪ ተቋሞች ማለትም ከንግድ ልማት አገልግሎት ሰጪዎች፣ ማህበሮች፣ የፋይናንስ ተቋሞችና ከመንግስት ምን አይነት ድጋፎች ማግኘት እንደሚችሉ ለይተው አውቀዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24. ንግድዎ በተፈጥሮ አካባቢና በማህበረሰብ ላይ ሊያስከትል ስለሚችለው አዎንታዊና አሉታዊ ተፅዕኖዎች ግምገማ አድርገዋልን? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | የ"አዎን" መልሶች ብዛት | የ"አይደለም" መልሶች ብዛት |

2:- መጀመር ወይም አለመጀመር?

ከላይ የተዘረዘሩትን ጥያቄዎች በሙሉ መልሰው እንዳበቁ የ"የአዎን"ና "አይደለም" መልሶችን ብዛት ቆጥረው በክፍት ቦታው ላይ ይጻፉና ከዚህ በታች ያለውን ሰንጠረዥ ይመልከቱ። ንግድዎን ለመጀመር ያደረገቸውን ዝግጅቶች ፋይዳ ለመገምገም ይረዳዎታል።

የአዎን ብዛት

| | |
|-------|---|
| 24 | ንግድዎን ለመጀመር በሚገባ የተዘጋጁ ስለሆነ ገፍተውበት ይጀምሩ። |
| 11-22 | መልስዎ አይደለም ወደሆኑት ጥያቄዎች ወደኋላ ተመልሰው በንግድ እቅድዎ ላይ የሚቻልዎትን ሁሉ በመስራት ለጥያቄዎቹ በሙሉ በቅንነት ታማኝ በመሆን የአዎን መልሶች እስከሚያገኙ ድረስ ይስሩ። |
| 0-10 | በዚህ ሁኔታ አዲሱን ንግድዎን መጀመር በጣም አደገኛ ነው። ወደኋላ ይመለሱና ከመጀመሪያው አንስቶ በንግድ እቅድዎ ላይ እንደገና ይስሩ። ምናልባትም የንግድ ህሳቤዎን መለወጥ ሊያስፈልግዎ ይችላል። |

3:- የንግድ አቅዱን ለማጠናቀቅ ተጨማሪ መረጃዎች ያስፈልግዎታልን?

አሁንም ገና ዝግጅታቸው ያልተጠናቀቁና በደንብ ያልታሰቡባቸው ነገሮች ካሉ ወደንግድ እቅዱ ተመልሰው በመሄድ አጣርተው ይስሩ። ይህ ሳይሆን ቀርቶ አስፈላጊውን ዝግጅት ሳያሟሉ ንግድዎን ከጀመሩ ግን የመውደቅ ስጋት መጨመርዎ አይቀርም።

እንደግምገማ ውጤትዎ የንግድ እቅድዎን በተሸለ ለማዘጋጀት የሚያስችሉዎን የንግድ ስራ አመራር እውቀት ማጎልበት ያስፈልግዎ ይሆናል። ለዚህ ደግሞ ተጨማሪ መረጃ ስለሚያስፈልግዎ በአቅራቢያዎ ያሉ የንግድ ሰዎችን ያማክሩ።

4:- የንግድ አቅድዎን ለድጋፍ ሰጪዎች አቅርበው ያሳምኑ

የንግድ እቅድዎን አዘጋጅተው እንዳበቁ ለድጋፍ ሰጪዎች ማቅረብ ያስፈልግዎ ይሆናል። እነዚህ ድጋፍ ሰጪዎች የንግድ ሽሪክ የሚሆኑ፣ የፋይናንስ ድጋፍ ሰጪዎችና ሌሎች የሚመለከታቸው አካላት ሊሆኑ ይችላሉ። ለእነሱ አቅርበውም እቅድዎ በጥሩ መሰረት ላይ የቆመና እሳቤዎም ሊተገበር የሚችል መሆኑን ያሳምኑ።

የንግድ እቅድዎን ፍላጎት ላላቸው ባለድርሻዎች የሚያቀርቡበት ዋነኛ አላማ የንግድ እሳቤዎን ለመተግበር ያደረጉት ዝግጅት መታየት ያለባቸውንና ወደፊት የማይቀሩ ሁኔታዎችን ያካተተ መሆን አለመሆኑን ለመፈተሽ ነው። በተጨማሪ ባለድርሻዎችም በበኩላቸው በእሳቤዎችዎ ላይ ጥያቄዎች የማቅረብ እድል ስለሚኖራቸው የንግድዎን ፅንሰሃሳብ በትክክል የተረዱ ስለመሆንዎና ለስኬቱም ምን ያህል በራስዎ እንደተማመኑ የራሳቸውን ፍርድ እንዲሰጡ ያደርጋል። እቅድዎን ለማቅረብ ለሚያደርጉት ዝግጅት ከታች የተጠቀሱትን ጠቃሚ ምክሮች ያጠኑ።

- አድማጮችዎን ይወቁ፤ የንግድ ሽሪክ የሚሆኑ፣ የፋይናንስ ድጋፍ ሰጪዎችና ሌሎች ባለድርሻዎች ሁሉም ማስጠበቅ የሚፈልጉት የራሳቸው የሆነ የንግድ ጥቅም አላቸው። ስለዚህ አድማጮችዎ ምን እንደሚጠበቁ፣ ስለአመለካከቶቻቸውና እውቀቶቻቸው አስቀድመው በማወቅ ይዘጋጁ።

- የተዘጋጁበት መረጃ ትክክለኛና ጥራት ያለው ስለመሆኑ እርግጠኛ ይሁኑ፤
- የሚያቀርቡት ገለጻ ቀላል፣ አጭርና የሚስብ ይሁን፤
- በእይታ መርጃ መሳሪያዎች ለመጠቀም ይዘጋጁ። ሳይበዛ ጠቃሚ ነጥቦች ለማግኘት (አፅንኦት ለመስጠት) ይጠቀሙበት። ከልክ ባለፈ ግን እንዳይጠቀሙ፤
- ጥያቄዎችን ለመመለስ ዝግጁ ይሁኑ። ጥያቄዎቹንም ማየት ያለብዎ በንግድ እሳቤዎ ላይ ፍላጎት መኖሩን እንደሚጠቅሙ አድርገው ነው። የንግድ እቅድዎም ቢሆን ጥልቅ ፍተሻዎችን ተቋቁሞ ማለፍ አለብዎት።
- ለሚሰጡት መልስ እርግጠኛ ካልሆኑ "አላውቅም" ማለትን አይፍሩ። ምናልባት አስፈላጊ ከሆነ መልሱን ሲያውቁት ተመልሰው ለማስረዳት ቃል መግባት ይችላሉ።

5፡ ንግድዎን ለመጀመር የድርጊት እቅድ ያዘጋጁ

ቀደም ባለው ክፍል ውስጥ ለጥያቄዎቹ የሰጡት መልስ በልበሙሉነት አዎን ከሆነ አሁን በቀጥታ ንግድዎን መጀመር ባለብዎ ጊዜ ላይ እንደደረሱ ያመለክታል።

በንግድ እቅድ ማዘጋጃ ትንሿ መፅሃፍ ውስጥ ባለው የድርጊት እቅድ ቅፅ በመጠቀም ራስዎን ዝግጁ ያድርጉ። በእያንዳንዱ አርአስት ስር ዝግጅትዎን ይጻፉ፤ ማንን ማግኘት እንደሚያስፈልግዎና መቼ እንደሚፈፀሙት ጭምር ይጻፉ። በተቻለ መጠን በንግድ እቅድዎ እንደዝክረግዴታ አዘውትረው ይጠቀሙበት፤ እንቅስቃሴዎም ምን ያህል በትክክለኛው አቅጣጫ ላይ እንደሆነ በመደበኛነት ይፈትሹ።

| ተፈጻሚ ተግባር | ማግኘት የሚያስፈልግዎ ማንን ነው | መቼ | ሃላፊነት የተሰጠው/የወሰደ |
|--------------|----------------------|----|------------------|
| ምርት | | | |
| ዋጋ | | | |
| ቦታ | | | |
| ማስፋፊያ | | | |
| ሰዎች | | | |
| ሂደት | | | |
| በአካል ማረጋገጫዎች | | | |

| ተፈጻሚ ተግባር | ማግኘት የሚያስፈልግዎ ማንን ነው | መቼ | ሃላፊነት የተሰጠው/የወሰደ |
|-----------|----------------------|----|------------------|
|-----------|----------------------|----|------------------|

| | | | |
|-------------------------------------|--|--|--|
| የሰራ ባልደረባዎች | | | |
| ህጋዊ አደረጃጀት | | | |
| ህጋዊ ሃላፊነቶችና መድን | | | |
| ግዥ | | | |
| በአካባቢና በማህበረሰብ ላይ የሚደርሱ ተፅእኖዎች ግምገማ | | | |
| የወጪዎች ስሌት | | | |
| የፋይናንስ እቅድ ማዘጋጀት | | | |
| ተፈላጊ መነሻ ካፒታል | | | |
| የመነሻ ካፒታል ምንጮች | | | |

ንግድዎን ይጀምሩ

መግሪያ መፅሃፍ

ተጨባጭ የሆነ የንግድ ህሳብ እያለዎት የራስዎን ንግድ ለመጀመር በእርግጠኛነት ተነስተው የንግዱን አዋጭነት ማረጋገጥ አልቻሉም? እንዴት መጀመር እንደሚኖርብዎ ባለማወቅዎ ተቸግረዋል?

እንግዲያውስ የንግድዎን ይጀምሩ መግሪያ መፅሃፍ የተዘጋጀው ለእርስዎ ነው። በመግሪያ መፅሃፉ አማካኝነት ንግድዎን ለመጀመር ዝግጁ ስለመሆንዎ ራስዎን ይገምግሙ፤ ሊጀምሩ ያሰቡትንም የንግድ አይነት ማለትም የንግድ ህሳብዎን ወደ አትራፊ ንግድ ለማሸጋገር የሚያስችልዎትን ጥሩ የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ይችላሉ።

ንግድዎን ይጀምሩ ስልጠና ፓኬጅ የንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ) ስልጠና ፕሮግራም አንዱ ነው። የንጀያ ስልጠና ፓኬጆች የተዘጋጁት አዲስ ንግድ መጀመር ለሚፈልጉ፣ ንግዳቸውን ለሚያሻሽሉና ለሚያስፋፉ ጥቃቅንና አነስኛ ንግዶች ነው። የስልጠና ፕሮግራሙ ከ25 አመት በላይ በ100 አገሮች ውስጥ ከ2500 የአካባቢ ተቋሞች ጋር በአጋርነት ይሰራል፤ ከ200 በላይ የአለም ስራ ደርጅት የብቃት ማስረጃ ያላቸው ዋና አሰልጣኞችና ከ17,000 አሰልጣኞችን ያቀፈ አውታር አለው። እስከ ቅርብ ጊዜ ድርስ ቁጥራቸው ከ6 ሚሊዮን በላይ የሆኑ ሴቶችና ወንዶች ንግድ ጀምረዎቻቸውና ንግድ አንቀሳቃሾች በስልጠናዎቹ የተጠቀሙ ሲሆን ይህ አሃዝ በመጨመር ላይ ይገኛል!



የአውሮፓ ህብረት



በኢትዮጵያ ፌዴራላዊ ዲሞክራሲያዊ ሪፐብሊክ የሰራተኛና ማህበራዊ ጉዳይ ሚኒስቴር