

# ንግድ ወን ያሻሽሉ

## ለንግድ ወን ያቅዱ





# ለንግድዎ ያቅዱ



## ንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ፕሮግራም

ንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ)(Start and Improve Your Business-SIYB) ፕሮግራም 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 ህሳብዎን 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 የሚተገብረው በባለ ሶስት እርከን መዋቅር ሲሆን እነርሱም ዋና አሰልጣኞች (ማስተር ትሬነርች)፣ 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 በቅልጥፍና እንዲተገበሩ የማድረግ ሚና አላቸው። አሰልጣኞች ደግሞ በፓኬጆቹ ተጠቅመው ፕሮግራሙ ኢላማ ያደረጋቸውን ሰዎች ማለትም የራሳቸውን ንግድ የመጀመር ፍላጎት ያላቸውንና አነስተኛና ጥቃቅን ንግዶች ያሰለጥናሉ። የአለም ስራ ድርጅት በበኩሉ ምርጥ ተሞክሮዎችን በማውጣት ያስራጫል፣ ስልጠናዎችን ያካሂዳል፣ የክትትልና ግምገማ ተግባሮችን ያከናውናል፣ የፕሮግራሙን ጥራት ይቆጣጠራል እንዲሁም የፕሮግራሙን አተገባበር በተመለከተ የቴክኒክ ምክር ይሰጣል።

## ስለ ንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ፕሮግራም

ንግድዎን ያሻሽሉ ለጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ ባለቤቶችና ስራአስኪያጆች የተዘጋጀ የስራአመራር ስልጠና ፕሮግራም ነው። ስልጠናው ኢላማ ያደረገው የንግድ ስራ አመራር ክህሎቶቻቸውን አሻሽለው በእውቀት ላይ የተመሰረተ ንግድ በማንቀሳቀስ ንግዳቸውን በዘላቂነት የማስቀጠል፣ ሽያጭያቸውን የመጨመርና ወጪዎቻቸውን መቀነስ ለሚሹ ጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ አንቀሳቃሾች ነው። በአጠቃላይ በንግድዎን እንዴት ወጤታማ አደርጋለሁ ብለው ለሚያስቡባቸው ዋነኛ ጥያቄዎች ምላሽ ይሰጣል።

የስልጠና ፕሮግራሙ ታሪካዊ አመጣጥ የስዊድን አሰሪዎች ኮንፌዴሬሽን ለስዊድን ኢንተርፕረንሲቲ ካዘጋጀው የስራ አመራር ስልጠና ፕሮግራም ነው። ቀጥሎም የስልጠና ዘዴውንና የመማሪያ መፃሕፍቱን የአለም ስራ ድርጅት በታዳጊ አገሮች የሚገኙ የአነስተኛ ንግድ አንቀሳቃሾችን የንግድ ስራአመራር ፍላጎቶች ለማሟላት በሚያስችል መንገድ አዘጋጅቶታል።

ንግድዎን ያሻሽሉ በስድስት ክፍለ ስልጠናዎች (ሞጂዩሎች) የተከፋፈለ ሲሆን እነሱም ግዥና የእቃ ክምችት ቁጥጥር፣ ግብይት፣ የወጪዎች ስሌት፣ የሂሳብ መዝገብ አያያዝ፣ የንግድ እቅድ አዘገጃጀት እና ሰዎችና ምርታማነት ናቸው። እነዚህን ክፍለ ስልጠናዎች በተናጥልም ሆነ በአንድ ላይ መስጠት ይቻላል። ሞጂዩሎቹ በአንድ ላይ የሚሰጡ ከሆነ እስከ ሰባት ቀናት ይወስዳል። የንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠናዎች መስተጋብራዊና ችግር ፈቺ የመማር ዘዴዎችን ይጠቀማሉ። የመማሪያ መፃሕፍቱ በቀላሉ ለመረዳት በሚያስችል መንገድ የተፃፉ፣ በምስሎች የታጀቡ፣ ምሳሌያዊ ታሪኮችን የሚጠቀሙ እንዲሁም በንግድ ላይ መተግበር በሚያስችሉ የተግባር መልመጃዎችን የያዙ ናቸው።

ንግድዎን ያሻሽሉ፣ ለንግድዎ ያቅዱ መማሪያ መፅሃፍ ኢንተርፕረንሲቲ ንግዳቸውን ይበልጥ በተሻለ ቅልጥፍናና ጥራት ማንቀሳቀስ የሚችሉት ለንግዳቸው የለያዩ የስራ ክፍሎች የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ሲችሉ እንደሆነና እንዴት የንግድ እቅድ እንደሚያዘጋጁ ያስተምራል።

# ፀሀፊዎች እና ምስጋና

ለንግድዎ ያቅዱ፤ ንግድዎን ያሻሽሉ መማሪያ መፅሃፍ የጋራ ጥረት ውጤትና ፕሮግራሙን ወደ ሶስት አስርተ አመታት ለሚጠጋ ጊዜ በመተግበር የካበተ እውቀትንና ልምድን ያንፀባርቃል። በተለይ የሰልጠና ፕሮግራሙን በተለያዩ ሀገሮች የሞከሩ፣ ዲዛይን ያደረጉና የተገበሩ የንጅያ ዋና አሰልጣኞችና አሰልጣኞች አስተዋፅኦ በዋጋ የሚተመን አይደለም። የስራ ልምዳቸውን፣ ድጋፋቸውንና ገንቢ አስተያየታቸውን በመስጠት የመማሪያ መፅሃፉ ታትሞ አንዲወጣ ካስቻሉት መካከል የንጅያ ፕሮግራም ተግባራዎች አውታር፣ አማካሪ ድርጅቶችና የአለም ስራ ድርጅት የስራ ባልደረባዎች ይገኙበታል።

የዚህ መማሪያ መፅሃፍ ዝግጅት የተመሰረተው እ.አ.አ በ2003 ተዘጋጅተው በነበሩት የንግድዎን ያሻሽሉ መሰረታዊ መማሪያ ማፅሃፍት ሲሆን ፀሃፊዎቹም ማተስ በርግንሻል፣ ሲሲሊያ ፓልመርና በርበራ ሙሪ ነበሩ። ። የንግድዎን ያሻሽሉ መሰረታዊ መማሪያ መፃህፍትን ያዘጋጀው ሃራሬ ዝምባብዌ ይገኝ የነበረው የአለም ስራ ድርጅት የንጅያ ክፍለ አህጉራዊ የፕሮጀክት ፅህፈት ቤት ነው።

ነባሩን ፅሁፍ በማሻሻልና በአነስተኛ ንግድ ልማትና በተያያዥ መስኮች ላይ የቅርብ ጊዜ አስተሳሰቦችን የሚያካትቱ አዳዲስ ምእራፎችን በመጨመር የአሁኑን ህትመት የፃፉት የእ.አ.አ የ2015 ህትመት የፀሀፊዎች ቡድን ማይ ቲ ላንና ፕራናቲ ሜህታን ናቸው። የአፃፍ አቅድና የቋንቋ ኤዲት ስራዎች የተከናወኑት በስቲቭ ሬይሞንድ ነው።

ረቂቅ ፅሁፉን አንብበው ከማሰልጠን ከልምዳቸው በመነሳት አስተተያየት ለሰጡት የንጅያ ዋና አልጣኝ ለሆኑት ለዲሶው ዘማሆውን፣ ጌሙኑ ዊጀሰና፣ ሲቦንጊሌ ሲባንዳና ዋልተር ቪርሆፍ ብዙ ምስጋና ይገባቸዋል። ከአለም ስራ ድርጅት ባልደረቦች ማሬክ ሃርግሳ፣ በኢንተርፕራይዝ መምሪያ ከአረንጓዴ ስራዎች ፕሮግራም፣ የመማሪያ መፅሃፉን ይዘት ለማዳበር ላደረጉት አስተዋፅኦ ተመስጋኝ ናቸው። ከፋይናንስ አገልግሎቶች ጋር ትስስር ስለማድረግ በመማሪያ መፅሃፉ ወስጥ የቀረበውን ፅሁፍ ለማዳበር፣ አጫጭር አስተዋፅኦዎች፣ ምክሮችና ሌሎች ድጋፎች የተገኘው ከቸሪይል ፍራንኬዊክ እና ከሴቪሪይን ዴቦስ፣ በአይኤልኦ ኢንተርፕራይዝስ መምሪያ ከማህበራዊ ፋይናንስ የቴክኒክ ባለሙያዎች ነው።

የመማሪያ መፅሃፉን የውስጥ ዲዛይንና የምስል-ግራፊክ ስራዎች የተከናወኑት በታይ ቫን ሉዋን ሲሆን የሸፋን ዲዛይኑ የተዘጋጀው ደግሞ በማውሪዞ ኮስታንዛ ነው።

በመማሪያ መፅሃፉ የዝግጅት ሂደት ላይ ጠቃሚ ሃሳቦችን በመስጠትና ስራው እንዲጠናቀቅ በማበረታታት በዋጋ የማይተመን ድጋፍ ያደረጉት የንጅያ የአለም አቀፍ ማሰባሰቢያ ቡድን አባላት፣ ማርቲን ሴቨርስ (በእሴት ሰንሰለት ልማትና የንግድ እድገት አገልግሎቶች ስፔሻሊስት)፣ ኢቫ ማጁሪን (የንጅያ አለም አቀፍ አስተባባሪ) እና ቶኮዚል ኒውማን ናቸው።

ወደ አማርኛ የተረጎሙት፣ የውስጥ ዲዛይንና ግራፊክ እንዲሁም የሸፋን ዲዛይኑን ከዋናው የእንግሊዝኛው ህትመት ጋር አመሳሰለው ያዘጋጁት በኢትዮጵያ የንጅያ ዋና አሰልጣኝ ታደሰ ገብረስላሴ ናቸው። የአማርኛ ቋንቋውን ኤዲት ያደረጉት ደግሞ ዶ/ር ማሬው 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 በቆይታው 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 ይታዘባሉ። 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 የንግድ ይጀምሩና የንግድ ያሻሽሉ ስልጠና ፓኬጆች በፕሮጀክቱ ውስጥ እንዲካተት ተደርጓል። ንግድ ይጀምሩና የንግድ ያሻሽሉ ስልጠና ከአለም ትልቁ የጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ የኢንተርፕራይዥንና የንግድ ስራ-አመራር ስልጠና ፕሮግራም ነው። በአሁኑ ጊዜ ኢትዮጵያን ጨምሮ በ135 አገሮች ውስጥ በመተግበር ላይ ይገኛል። የስልጠና ፓኬጆች ዋነኛ ትኩረት ሴቶችና ወንዶች ጥቃቅንና አነስተኛ ንግድ 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 ተሰማሚ በሆኑ በአራት ተደጋጋሪ ክፍለ ስልጠናዎች የተዋቀረ ሲሆን እነሱም የንግድ ህሳብ ያመንጩ፣ ንግድ ይጀምሩ፣ ንግድ ያሻሽሉና ንግድ ያስፋፉ ናቸው።

ነባሮቹን የንግድ ይጀምሩና ንግድ 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 ከአሰጠልጣኝ መመሪያ መፅሃፍት ጋር ወደ አማርኛ ተርጉሞ አሳትሟል።

የንግድ ይጀምሩና የንግድ 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

**መግቢያ ..... i**

- 1:- ይህ የመማሪያ መፅሀፍ ስለምንድን ነው? ..... i
- 2:- በዚህ የመማሪያ መፅሀፍ የሚጠቀመው ማነው? ..... i
- 3:- የዚህ የመማሪያ መፅሀፍ ዓላማዎች፡-ዓላማዎች፤ ..... i
- 3:- በዚህ መፅሀፍ የሚጠቀሙት እንዴት ነው? ..... i

**ክፍል አንድ፤ ለወደፊት ማቀድ ..... 1**

- 1:- እቅድ ምንድን ነው? ..... 1
- 2:- የንግድ እቅድ አስፈላጊ ነውን? ..... 3
- 3:- የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ንግድዎን የሚያሻሽለው እንዴት ነው? ..... 7
- 4:- ጠቃሚ የንግድ እቅዶች ..... 8
  - 4.1 የሽያጭና የግብይት እቅድ ..... 8
  - 4.2 የምርትና ወጪዎች እቅድ ..... 8
  - 4.3 የትርፍ እቅድ ..... 8
  - 4.5 የብድር እቅድ ..... 9
- 5:- የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት የሚረዱ ጠቃሚ ምክሮች ..... 9
  - ማጠቃለያ ..... 12
  - ግምገማ 1 ..... 13

**ክፍል ሁለት፤ የንግድ ትንታኔ ያድርጉ ..... 15**

- 1:- ሽያጭዎንና ግብይትዎን ይተንትኑ ..... 17
  - 1.1 ያለፉትን ክፍለዓመቶች መረጃዎች ያግኙ ..... 17
  - 1.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ ..... 18
- 4:- ሽያጭዎንና ግብይትዎን ይተንትኑ ..... 20
  - 2.1 የባለፈውን አመት መረጃ ያግኙ ..... 20
  - 2.2 መረጃዎችዎን ያነፀፅሩ ..... 21
  - 2.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ ..... 21
  - 3.1 ያለፉትን ክፍለ ዓመቶች መረጃዎች ያግኙ ..... 23
  - 3.2 የሂሳብ መዘገብ አሃዞችዎን ያነፀፅሩ ..... 24
  - 3.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ ..... 25

ማጠቃለያ.....	26
ግምገማ 2.....	26

**ክፍል ሶስት፤ የውጫዊ ሁኔታዎች ለውጦችን ይተንብዩ..... 29**

1:- ትንቢያ ምንድን ነው?.....	29
2:- በሽያጭዎና በግብይትዎ ላይ ተፅእኖ ሊፈጥሩ የሚችሉ ለውጦች? .....	31
3:- በማምረት ስራ እና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ለውጦች .....	32
ማጠቃለያ.....	35
ግምገማ 3.....	36

**ክፍል አራት፤ ስጋቶችን በአግባቡ መምራት ..... 37**

1:- ስጋት ምንድን ነው?.....	37
2:- የስጋት አያያዝ ምንድን ነው?.....	38
3:- የስጋት አያያዝ ደረጃዎች .....	39
ማጠቃለያ.....	41
ግምገማ 4.....	42

**ክፍል አምስት፤ የንግድ አቅድምን ያዘጋጁ ..... 43**

1:- የንግድምን አላማዎች ይተልሙ .....	43
2:- የስጋት አያያዝ ስትራቴጂዎን በአቅድ ዝግጅቱ ውስጥ ይትከሉ.....	44
4:- የሽያጭና ግብይት አቅድምን ይስሩ .....	44
3.1 የሽያጭና ግብይት አቅድምን እንዴት ያዘጋጃሉ? .....	44
3.2 የሽያጭ ትንቢትን እንዴት እንጠቀማለን? .....	50
2:- የማምረቻና የወጪዎች አቅድማን ይስሩ.....	51
4.2- በወጪዎች ትንቢት እንዴት ይጠቀማሉ?.....	66
5:- የትርፍ አቅድም ያዘጋጁ.....	66
6:- የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድም ያዘጋጁ .....	68
6.1 ንግድዎ የጥሬ ገንዘብ እጥረት ገጥሞት ያውቃል?.....	69
6.2 የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድም እንዴት ይዘጋጃል?.....	71
6.3 በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድም ተጠቅመው ንግድዎን ያሻሽሉ፤.....	76
6.4 የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት አቅድም በየምን ያህል ጊዜ ያዘጋጃሉ? .....	78
7:- የብድር አቅድም ያዘጋጁ .....	78
7.1 ለንግድዎ ብድር አስፈላጊ ነው?.....	78
7.2 አቡዳሪ ተቋም መምረጥ፤.....	79



7.3 የብድርዎን ወለድ ያስሉኝ.....	79
7.4 ለብድር ብቁ ለመሆን መዘጋጀት.....	81
7.5 ለብድር አመላላሽ ማቀድ.....	81
ማጠቃለያ.....	83
ግምገማ 5.....	84
<b>ከዚህ መግሪያ መፅሃፍ ምን ተማሩ?.....</b>	<b>89</b>
1:- መርዳት ይችላሉን? .....	90
2:- የድርጊት እቅድ .....	94
መልሶች.....	97
<b>ጠቃሚ የንግድ ቃላት .....</b>	<b>101</b>



## 1:- ይህ የመማሪያ መፅሃፍ ስለምንድን ነው?

አንድ ንግድ በምናንቀሳቅስበት ወቅት በየአለቱ በሚያጋጥሙን ችግሮችና ጉዳዮች እንጠመድና ትልቁንና ዋናውን ስእል ማየት ይሳነናል። ይሁን እንጂ ስኬታማ ንግዶች ስለወደፊቱ እቅድ በቂ ጊዜ መስጠትን ይጠይቃሉ፤ ከዚያም ይገመግማሉ፤ እንዲሁም በተከታታይ አፈፃፀሙን ይቆጣጠራሉ። ይህ የመማሪያ መፅሃፍ ትክክለኛ እቅድ እንዴት ማዘጋጀት እንዳለብዎት ያሳይዎታል።

## 2:- በዚህ የመማሪያ መፅሃፍ የሚጠቀሙት ማነው?

ንግድዎን ያሻሽሉ የመማሪያ መፅሃፍ ውስጥ "ለንግድዎ ያቅዱ" የሚለው ክፍል አንዱ ነው። ይህ ርዕስ አነስተኛ ንግድ ለሚያንቀሳቅሱ፣ ንግዳቸውን ማሳደግ፣ ሽያጫቸውን መጨመር እና ወጪያቸውን መቀነስ ለሚፈልጉ ኢንትርፕራይዎች በጣም ጠቃሚ ነው።

## 3:- የዚህ የመማሪያ መፅሃፍ አላማዎች፤

ይህንን የመማሪያ መፅሃፍ አንብበው ሲያጠናቅቁ የሚከተሉትን ማድረግ ይችላሉ፤

- ስለንግድ እቅድ ጠቀሜታ ይገልጻሉ፤
- የንግድ እቅድ ደረጃዎችን ይዘረዝራሉ፤
- የንግድ እቅድ ያዘጋጃሉ፤
- ንግድዎን ለማሻሻል እቅድዎን ይጠቀማሉ፤

## 3:- በዚህ መፅሃፍ የሚጠቀሙት እንዴት ነው?

በዚህ መማሪያ መፅሃፍ ውስጥ የሚያገኙት፤

- **የንግድ ተሞክሮዎች:** እነዚህን የንግድ ምሳሌያዊ ታሪኮች የራስዎ ንግድ ከሚገኝበት ሁኔታ ጋር አነፃፅረው የንግድዎን ውጤታማነትና ትርፋማነት ለማሻሻል ይጠቀሙባቸው።
- **ተግባር፤** በእያንዳንዱ ርዕስ ከመሃል ላይ የሚገኝ የመተግበሪያ ልምምድ ሲሆን ያገኙትን ሃሳብ በንግድዎ እንዴት እንዲሟተገብሩት በንቃት እንዲያስቡበት ያግዝዎታል።
- **ማጠቃለያ፤** ቁልፍ ሃሳቦችን በቀላሉ ለማስታወስ እንዲያግዝዎ በእያንዳንዱ ክፍል መጨረሻ ላይ የሚገኝ ፍሬሃሳብ ነው።
- **ግምገማ፤** በእያንዳንዱ የመማሪያ መፅሃፍ ክፍል ማብቂያ ላይ ይገኛል። ጥያቄዎቹን ሲመልሱ በዚያ ክፍል የቀረበውን ትምህርት ምን ያህል እንደተረዱት ራስዎን ይገመግማሉ።
- **“መርዳት ይችላሉን?”**፤ እነዚህ ወደተግባር ማሻጋገሪያ መልመጃዎች የሚገኙት በመማሪያ መፅሃፍ መጨረሻ ላይ ነው። መልመጃዎቹ አዲስ ያገኙትን እውቀትና ክህሎት በንግድዎ የተለያዩ ሁኔታዎች የመተግበር ሙከራዎን እንዲጀምሩ የሚረዱዎ ናቸው። መልመጃዎቹን በመስራት ከሙሉ መማሪያ መፅሃፍ ባጠቃላይ ምን ያህል መማር እንደቻሉ ያውቃሉ።

- የድርጊት እቅድ፤ የመማሪያ መፅሃፍ ማብቂያ ላይ የሚገኝ ነው። ይህንን ቅፅ ይሙሉት፤ አዲስ ያገኙትን እውቀት ወደተግባር እንዲያሸጋግሩ ያግዝዎታል።
- መልሶች፤ የግምገማዎችና “የመርዳት ይችላሉን?” መልመጃዎች መልሶች በመማሪያ መፅሃፍ መጨረሻ ላይ ይገኛሉ። ታዲያ መልሱን ከማንበብዎ በፊት እያንዳንዱን መልመጃ ሰርተው ይጨርሱ።
- ጠቃሚ የንገድ ቃላት፤ ያልተረዱትን የንግድ ቃል ትርጉም ማየት ይችላሉ። ይህ ክፍል በመማሪያ መፅሃፍ መጨረሻ ላይ ይገኛል።
- ጠቃሚ ማስታወሻ፤ በእያንዳንዱ ማስታወሻ ላይ ጠቃሚ መረጃ ይገኛል። የተቻልዎትን ያህል በእነዚህ መረጃዎች ይጠቀሙባቸው። ማስታወሻዎቹ በመማሪያ መፅሃፍ የተለያዩ ክፍሎች ውስጥ በየመሃሉ ይገኛሉ።

በቀላሉ ለመረዳት የሚያግዙ በርካታ ምልክቶች በመማሪያ መፅሃፍ ውስጥ ይገኛሉ። ምልክቶቹና ትርጉማቸው እንደሚከተለው ነው፤



ይህ ምልክት የሚያከናውኑት ተግባር ወይም መልስ የሚሰጡባቸው ጥያቄዎች መኖራቸውን ያመለክታል።



ይህ ምልክት ሲያጋጥምዎ ለተግባር መለማመጃዎችዎ ለግምገማዎችዎ መልሶች እዚህ ቦታ ላይ እንደሚያገኙ ያመለክታል።



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



ይህ ምልክት ግምገማዎች ማጠናቀቅ እንዳለብዎ የሚያመለክት ሲሆን ግምገማዎቹ ደግሞ ከመማሪያ መፅሃፍ የተማሩትን ለመለካት ይረዱዎታል።



ይህ ምልክት የሚያመለክተው ከመማሪያ መፅሃፍ አንዱን ክፍል ማጠናቀቅዎንና በዚህ የመፅሃፍ ክፍል ለተነሱ ጉዳዮች ጠቃሚ ማጠቃለያ መኖሩን ነው።



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

# ከፍል አንድ፤ ለወደፊት ማቀድ

## I:- እቅድ ምንድን ነው?

እቅድ ማለት አንድ ነገር ከመከናወኑ በፊት ቀደም ብሎ በሚገባ አስቦ፤ አስፈላጊ ተግባራትን አደራጅቶ የሚፈለገውን ውጤት ለማምጣት መዘጋጀት ነው። የንግድ እቅድ ስንል ንግድዎን ለማሻሻል ወደፊት ምን መስራት እንዳለብዎ አስቀድመው ማሰብና መዘጋጀት ነው። ለምሳሌ፣ ግብአቶችን ወይም ጥሬ እቃዎችን ከመግዛት በፊት የሚከተሉትን ማጤን ይኖርብዎታል፤

- ምን አይነት እቃዎች ወይም ቁሳቁሶች ያስፈልጉዎታል?
- ምን ያህል ይፈልጋሉ?
- እቃዎቹን ወይም ቁሳቁሶቹን ከየት ይገዛሉ?
- የእቃዎቹ ወይም የቁሳቁሶቹ ወጪ ምን ያህል ነው?
- እቃዎቹ ወይም ቁሳቁሶቹ የሚያስፈልጉን መቼ ነው?

የንግድ እቅድ ዝግጅት ከመጀመር በፊት የንግድዎ አፈፃፀም ምን ያህል ጥሩ እንደነበረ ይወቁ። ለምሳሌ፣ ባለፉት ጊዜያት የንግድዎ ሽያጭ ሁኔታ፣ የግብይት ሁኔታ፣ ወጪዎችዎ፣ የንግድዎ አቅም እንዲሁም ትርፍዎ ምን ያህል እንደነበረ ይረዱ። ይህን የንግድ ትንታኔ እንለዋለን። በመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብዎ ውስጥ በሚገኙት መረጃዎች ተጠቅመው ንግድዎን መተንተን ይችላሉ። በገፅ 15 ላይ የንግድ ትንታኔ እንዴት መስራት እንዳለብዎ ይማራሉ። በተጨማሪም በውጫዊ ሁኔታዎች ሊከሰቱ የሚችሉ፤ በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ለውጦችን መተንበይ ያስፈልግዎታል። እንዲሁም ንግድዎ የተጋለጠባቸውን ስጋቶች ለይተው ማወቅ ይኖርብዎታል።



ለሚቀጥለው አመት እቅድ  
ከማዘጋጀት በፊት በሂሳብ  
መዘገብ ውስጥ ያሉትን  
መረጃዎች መተንተን አለብኝ።

**2:- የንግድ እቅድ አስፈላጊ ነውን?**

አንዳንድ የንግድ ሰዎች የንግድ እቅድ አያዘጋጁም። ወደፊት ሊያጋጥሙ የሚችሉ ችግሮችን ከወዲሁ ለመከላከል አያስቡም። እንዲሁም የንግዳቸው የወደፊት እንቅስቃሴ ምን እንደሚመስል ከወዲሁ አያውቁም። በእነዚህ ንግዶች የደረሰውን ይመልከቱ፡



በዊንታ ሙዚቃና ቪዲዮ ሱቅ ስህተት የነበረው /ልክ ያልነበረው/ ምንድነን ው?

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

የዊንታን ሱቅ የንግድ እቅድ ሊረዳው ይችል የነበረው እንዴት ነው?

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

ምቹ ግሮሰሪ ካባንኩ ብድር አግኝቶ ነበር?

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

ፋጡማን የንግድ እቅዱ ሊረዳት ይችል የነበረው እንዴት ነበር?

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

የእርስዎ መልስ ምናልባት ከዚህ በታች ከተሰጠው መልስ ጋር ተመሳሳይ ይሆናል፤

ዊንታ የሙዚቃ እና የቪዲዮ ሱቅ ምንም ትርፍ አላገኘም። ምክንያቱም የንግድ ወጪዎቹ በጣም ከፍተኛ ነበሩ። ዊንታ የንግድ እቅዱን ብትሰራ ኖሮ የንግድ ወጪዎ ከፍተኛ ሊሆን እንደሚችል አስቀድሞ ማወቅ ትችል ነበር። ስለሆነም ንግዱን ከመጀመሩ በፊት እቅዱን ለማስተካከል ጥረት ታደርግ ነበር። እንዲሁም መፍትሔ ታፈላልግ ነበር።

ምቹ ግሮሰሪ የባንክ ብድር አላገኘም ነበር። ፋጡማ የንግድ እቅድ ቢኖራት ኖሮ የሚቀጥለውን አመት ሸያጫን፣ ወጪዎቿን፣ እንዲሁም የንግድ ትርፍን ለባንክ ስራ አስኪያጅ በማቅረብ ለማሳየት ትችል ነበር። ባንኩ ለአንድ የንግድ ድርጅት ብድር ከመስጠቱ በፊት ንግዱ ወደፊት ሊያገኝ የሚችለውን አስተማማኝ ትርፍ ማወቅ አለበት።



አሁን ደግሞ አስቀድመው የንግድ እቅድ ያላዘጋጁ ሁለት ተጨማሪ ንግዶች እስኪ ምን እንደገጠማቸው ከዚህ በታች የተገለጸውን እንመልከት።



በጣእም ዳቦ የተፈጠረው ስህተት (ልክ ያልነበረው) ምን ነበር?

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

ቤዛ የጣእም ዳቦ ባለቤትን የንግድ እቅድ ቢኖር እንዴት ንግዱን ሊረዳ ይችላል?

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

በሰነ-ጥላስቲክ የተፈጠረው ስህተት (ልክ ያልነበረው) ምን ነበር?

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

ሊያ የሰነ-ጥላስቲክ ባለቤትን የንግድ እቅድ ቢኖር እንዴት ንግዱን ሊረዳ ይችላል?

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

ምናልባት ከዚህ በሚከተለው ሃሳብ ይስማሙ ይሆናል፤

ብዙ ሰዎች ሙሉሙሉ ዳቦ መግዛት አይፈልጉም። እነሱ የሚመርጡት ክብ ኬኮችን፣ ጥምዘኝንና ሌሎች የዳቦ አይነቶችን ነው። በዚህ ምክንያት የጣእም ዳቦ ሽያጭ በጣም ዝቅተኛ ነው። ምናልባት ቤዛ እየተቀየረ ያለውን የደንበኞች ፍላጎት ብትረዳ ኖሮ ፍላጎታቸውን ሊያረካ የሚችል እቅድ በማዘጋጀት በርካታ ክብ ኬኮችን ታዘጋጅ ነበር። ጣእም ዳቦ የተሻለ ሽያጭ ይኖረው ነበር።

ሰነ-ጥላስቲኮች አዲስ ላጥቶፕ ኮምፒዩተር ከገዙ በኋላ ጥሬ እቃዎችን ለመግዛት የሚያስችል በቂ ጥሬ ገንዘብ የላቸውም። ሊያ የንግድ እቅድ ቢኖራት ኖሮ የላጥቶፕ ግዢን ከመፈፀሟ በፊት በቂ ጥሬ ገንዘብ መኖሩን አረጋግጣ በትክክል ላብቶፕ ቅድሚያ ሊሰጠው የሚገባ መሆን አለመሆኑን አረጋግጣ በግዢ የተሻለ ወይም የተለየ ውሳኔ ላይ በደረሰች ነበር።

### 3:- የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ንግድዎን የሚያሻሽለው እንዴት ነው?

የንግድ እቅድ መኖር ንግድዎ ጥራት ያለው መረጃ እንዲኖረውና በንግድዎ ጉዳዮች ላይ ትክክለኛ ውሳኔ እንዲወስኑ እንዲሁም የንግድዎን እንቅስቃሴ፣ አፈፃፀም እንዲከታተሉ ይረዳዎታል።

- የንግድዎ አፈፃፀም ጥሩ ከሆነ የንግድ እቅድ በማዘጋጀት የወደፊት እንቅስቃሴዎን ይበልጥ የተሻለ እንዲያደርጉ ይረዳዎታል።
- የንግድዎ እንቅስቃሴ በትክክል እየተከናወነ ካልሆነና የተወሰኑ ችግሮች ካሉበት የንግድ እቅድዎ እንደችግር መፍቻ ሆኖ ለያገለግልዎ ይችላል። የንግድ እቅድ ወደፊት ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮች አስቀድመው በመገመት ከወዲሁ ለችግሮቹ መፍትሄዎች ለመፈለግና እንዳይከሰቱ ለመከላከል ይጠቅማል።

የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ለምን እንደሚያስፈልግ አራት ዋና ዋና ምክኒያቶች አሉ። እነሱም፤

1. የንግድ እቅድ ወደፊት ከንግድዎ የሚጠብቁት ስለመኖሩ ይነግሩዎታል።



ወጪዎች ከፍተኛ ከሆኑ ምናልባት የመሸጫ ዋጋዬን ከፍ ማድረግ ይኖርብኛል።

የንግድ እቅድዎን ያዘጋጁ። ምክንያቱም የተነበዩት ሽያጭ በቀ መሆኑን፣ የንግድ ወጪዎችዎ አነስተኛ ሆነው ትርፍ ማስገኘት የሚችሉ መሆን ያረጋግጣሉ።

2. የንግድ እቅድ የትኛው የንግድዎ አካል መሻሻል እንዳለበት ይነግርዎታል።



ደንበኞቼን ካገገርኩ በኋላ የተለያዩ ምርቶች መፈለጋቸው አረጋግጣለሁ ስለዚህ ክብ ኪኮችን፣ ጥምዞችን እና የተለያዩ የስንዴ ዳቦዎችን ማምረት ይኖርብኛል ይሆናል።

ትክክለኛ የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት በንግድዎ ላይ ተስፋ ሊያደርጉ የሚችሉ ነገሮች ከወዲሁ በጥንቃቄ በማስብ ከግምት ወስጥ ማስገባት ይኖርብዎታል።


3. የንግድ እቅድዎ የወደፊት የንግድ እንቅስቃሴዎ ምን ያህል ጥሩ ሊሆን እንደሚችል ለሌሎች ያሳያል።



የንግድ እቅድዎን ስመለከተው ንግድዎ ለሚቀጥለው ዓመት ጥሩ እንቅስቃሴ እንደሚኖረው ተረድቻለሁ።

ለንግድዎ የብድር ማመልከቻ ሲያቀርቡ የንግድ እቅድዎን ጭምር አዘጋጅተው ያቅርቡ።

4. በደንብ የተዘጋጀ የንግድ እቅድ ምን ያህል ገንዘብ ወደድርጅትዎ እንደሚገባና ምን ያህል ገንዘብ ከድርጅትዎ እንደሚወጣ ያሳያል።



የንግድ እቅዱ እንደሚያሳየኝ እስከመስከረም ድረስ መሰሪያ ለመግዛት የሚያስችል ጥሬ ገንዘብ አይኖረኝም። እስከዚያው ድረስ መጠበቅ አለብኝ። አልያ ንግዴ መንቀሳቀሻ ገንዘብ አይኖረውም።

የንግድ እቅድ በማዘጋጀት የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ችግር እንዳይገጥምዎ ይኖርጋል።



# ተግባር 1

ንግድዎ ምንድን ነው?

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

በንግድዎ ውስጥ ማንኛውም አይነት ይሁን ምን ችግር አለ?

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

በንግድዎ ውስጥ ያለውን ችግር ለመቅረፍ በደንብ የተዘጋጅ የንግድ እቅድ እንዴት ሊረዳዎ ይችላል?

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

## 4:- ጠቃሚ የንግድ እቅዶች

ይህ መማሪያ መፅሃፍ ለንግድዎ ጠቃሚ የሆኑ አምስት አይነት እቅዶችን እንዴት እንደሚያዘጋጁ ያሳይዎታል።

### 4.1 የሽያጭና የግብይት እቅድ

ሽያጭና ግብይት በጣም ተቀራራቢ ድርጊቶች ናቸው። ማለትም የእርስዎ የግብይት ተግባራት በንግድዎ ሽያጭ ላይ የማይቀር ተፅእኖ ይኖራቸዋል። ስለዚህ አነስተኛ ንግዶች ብዙውን ጊዜ የግብይትና የሽያጭ እቅዶች በጥምረት ይሰራሉ። የሽያጭና የግብይት እቅድዎን ለሚቀጥለው አመት ሲያዘጋጁ ንግድዎ በሰባቱ የግብይት ቅንብሮች ላይ ምን እንደሚሰራ ይተነብያሉ። እነሱም፣ ምርት፣ ዋጋ፣ ቦታ፣ ማስፋፊያ፣ ሰዎች፣ ክንዋኔና አካላዊ ማረጋገጫዎች ናቸው። በተጨማሪም በቀጣዩ አመት በእያንዳንዱ ወር ምን ያህል ሽያጭ ሊኖርዎት እንደሚችል ይተንብዩ። ይህ እቅድ የደንበኞችዎን ፍላጎት ለማርካት የሚያስችሉዎትን ትክክለኛዎቹን እቃዎች ወይም አገልግሎቶች ደንበኞች ሊከፍሉ ፈቃደኛ በሚሆኑበት ዋጋ እንዲያቀርቡ ይረዳዎታል።

### 4.2 የምርትና ወጪዎች እቅድ

የብዙዎቹ ንግዶች ከፍተኛ ወጪያቸው የሚሆነው የምርት ሂደቶች ላይ ነው። ይህም ንግዱ ምን ያህል ብዛት ያለው ምርት እንደሚያመርትና ለምርቱም ምን አይነት ጥሬ እቃዎች? የሚሉት ጥያቄዎች ከወጪዎች ጋር በቀጥታ የተያያዙ ናቸው። ስለዚህ ብዙውን ጊዜ የምርት እቅድና የወጪዎች እቅድ ሲዘጋጁ ሁለቱንም አጣምሮ እንዲይዝ ተደርጎ ነው። በዚህ በምርትና ወጪዎች እቅድ ላይ ለሚቀጥለው አመት የምርት ማሻሻያዎችን በመተለም ወጪዎችዎን በየወሩ ከፋፍለው ይተነብያሉ። ይህ እቅድ ንግድዎ ጥራትና ቅልጥፍና በተላበሰ መንገድ እቃዎችን አንዲፈበርክ ወይም አገልግሎቶችን እንዲሰጥ የሚረዳው ነው።

### 4.3 የትርፍ እቅድ

በትርፍ እቅድ አማካኝነት በመጪው አመት በእያንዳንዱ ወር ምን ያህል ያልተጣራ ትርፍና የተጣራ ትርፍ እንደሚያገኙ ይተነብያሉ። ንግድዎ ትርፍ የሚያገኘው እንዴት እንደሆነ እንዲያቅዱ ይረዳዎታል።

#### 4.4 የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ

የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማለት በየወሩ ምን ያህል ገንዘብ ወደንግድዎ እንደሚገባና ምን ያህል ገንዘብ ከንግድዎ እንደሚወጣ ይተነበያሉ። የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ በማንኛውም ጊዜ ንግድዎ የጥሬ ገንዘብ እጥረት እንዳይገጥመው ለማድረግ ይረዳል።

#### 4.5 የብድር እቅድ

ንግድዎ ምን ያህል ሊበደር እንደሚችል፣ መቼ ብድሩ እንደሚያስፈልገውና ማንን ብድር ሊጠይቅ እንዳለበ ያቅዱበታል። ይህ እቅድ ንግድዎ ጥሩ የፋይናንስ ምንጮች እንዲያገኝ ያስችልዎታል።

### 5:- የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት የሚረዱ ጠቃሚ ምክሮች

ለንግድዎ እቅድ ሲያዘጋጁ እነዚህን ያስታውሱ፤

- በተቻለ መጠን ቀለል ያድርጉት፤ ለማዘጋጀትና ለመጠቀም ቀላል ይሆንልዎታል።



- ለእቅድ ይበልጥ ተስማሚ የሚሆነውን ክፍለጊዜ ይምረጡ። ለሶስት ወር፣ ለአንድ አመት ወይም ለንግድ ተስማሚ በሆነ ለማንኛውም ክፍለጊዜ የንግድ እቅድ ማውጣት ይቻላል።



- እቅድዎን በየወሩ ይከፋፍሉት። ከብድር እቅድ በስተቀር ሁሉም እቅዶች በወር መከፋፈል አለባቸው። በመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብ ውስጥ የንግድ ሂሳብዎን በየወሩ ከፋፍለው መዝግቡ። የንግድ እቅድዎን በየወሩ ሲከፋፍሉ የሂሳብ መዝገብዎን ከእቅድ ጋር በየወሩ ማመሳከር ይቻላል። ይህ ከሆነ ደግሞ የንግድዎን እንቅስቃሴ በእቅድ መሰረት መሆኑን መመልከት ይቻላል።



\*የንግድ እቅዶችን የሚያዘጋጁት አስቀድመው ሊጠቀሙባቸው ከመፈለግ በፊት ነው። የሚቀጥለውን እቅድ ለማዘጋጀት አሁን ያለው የእቅድ ወቅት እስከሚያበቃ ድረስ መጠበቅ የለብዎትም።

እኔ ሁልጊዜም ለሚቀጥለው ዓመት እቅድን የማዘጋጀው በሰኔ ወር ነው። በመሆኑም በሚቀጥለው የንግድ/የግብር ዓመት ስራዬን ስጀምር የንግድ እቅድም ዝግጁ ነው ማለት ነው።



\*መረጃ በመሰብሰብ እቅድ ሲያዘጋጁ ይጠቀሙበት። ለምሳሌ፣ የእቃዎችንና ቁሳቁሶችን ወጪዎችን ሲተነብዩ የቀጣዩ አመት ዋጋ ምን ያህል ሊሆን እንደሚችል አቅራቢዎችዎን ይጠይቁ። በመላ ምት አይጠቀሙ።

**እንደዚህ አያድርጉ!**

እርግጠኛ ነኝ በሚቀጥለው ዓመት ብዙ አተርፋለሁ። ሁኔታዎች ጥሩ ይመስላሉ።



- የንግድ እቅድዎን ወቅታዊ መረጃ ተጠቅመው ያሻሽሉት፤ እርስዎ የሚያዘጋጁት የንግድ እቅድ ረጅም ጊዜ ላይ ገለግልዎት ይችላል። ምክኒያቱም ነገሮች በየጊዜው ስለሚቀየሩ ነው። ለምሳሌ፣ የጥሬ እቃ ዋጋ በድንገት ሊጨምር ይችላል፤ የደንበኞች ፍላጎት ደግሞ ሊቀንስ ይችላል። ይህ ደግሞ የሽያጭ፣ የወጪዎች ፍትህና የትርፍ እቅዱን ያፋልሰዋል። ስለዚህ ሁኔታዎች በሚቀየሩበት ጊዜ በየጊዜው የንግድ እቅዱን ማየትና ማስተካከል ይኖርብዎታል ማለት ነው።

በዚህ ዓመት የተደቆሰ ፕላስቲክ ዋጋ በ10% ጨምሯል። ስለዚህ የወጪ ትንበያዎቼን ማስተካከል ይኖርብኛል።



**ማጠቃለያ**

እቅድ ማለት አንድ ነገር ከመከናወኑ በፊት ቀደም ብሎ በሚገባ አሰቦ፤ አስፈላጊ ተግባራትን አደራጅቶ የሚፈለገውን ውጤት ለማምጣት መዘጋጀት ነው። ለንግድዎ እቅድ ማዘጋጀት ማለት ንግድዎን ለማሻሻል ወደፊት ምን መስራት እንዳለብዎ አስቀድሞ ማሰብና መዘጋጀት ነው።

የንግድ እቅድ ዝግጅት ከመጀመርዎ በፊት የንግድዎ አፈፃፀም እንዴት እንደነበረ ይወቁ። ለምሳሌ፣ ባለፉት ጊዜያት የንግድዎ ሽያጭ ሁኔታ፣ የግብይት ሁኔታ፣ ወጪዎችዎ፣ የንግድዎ አቅም እንዲሁም ትርፍዎ ምን ያህል እንደነበር ይረዱ። ይህን የንግድ ትንታኔ ይባላል። ይህን ትንታኔ ለማድረግ የሚያስችሉዎትን መረጃዎች የሚያገኙት ከመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብ ነው። በተጨማሪም በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ሊያደርጉ የሚችሉ ውጫዊ ሁኔታዎችን ይተንብዩ። እነዚህን ሲያደርጉ ንግድዎን የማሻሻያ እርምጃዎች መውሰድ ጀምረዋል ማለት ነው። እርምጃዎቹም የሚያካትቱት ስጋቶችን በአግባቡ የመያዝ፣ ሽያጭ የመጨመር፣ ወጪዎች የመቀነስና የትርፍ መሻሻል ናቸው።

የንግድ እቅድ ማዘጋጀት ለምን እንደሚያስፈልግ አራት ዋና ዋና ምክኒያቶች አሉ። እነሱም፤

- የንግድ እቅድ ወደፊት ሊያገኙ የሚችሉትን ትርፍ ይነግርዎታል።
- የንግድ እቅድ የትኛው የንግድዎ አካል መሻሻል እንዳለበት ያሳይዎታል።
- የንግድ እቅድ የወደፊት የንግድ እንቅስቃሴዎ ምን ያህል ጥሩ ሊሆን እንደሚችል ለባንክ ያሳያል።
- ምን ያህል ገንዘብ ወደንግድዎ እንደሚገባና ምን ያህል ገንዘብ ከንግድዎ እንደሚወጣ የሚጠብቁትን ያመለክትዎታል።



የንግድ እቅድ ለንግድ ትክክለኛ ውሳኔ እንዲወሰኑና የሰራ አፈፃፀሙን እንዲከታተሉ ጠቃሚ የሆነ መረጃ ይሰጥዎታል። ከዚህ የሚከተሉት አምስት አይነት ጠቃሚ የንግድ እቅዶች ናቸው።

- \* የሽያጭና የግብይት እቅድ
- \* የምርትና ወጪዎች እቅድ
- \* የትርፍ እቅድ
- \* የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ
- \* የብድር እቅድ

**የሽያጭና የግብይት እቅድ** የደንበኞችን ፍላጎቶች ተረድተው ይህንን ፍላጎት እንዲያሟሉ ይረዳዎታል። የምርትና የወጪዎች እቅድ በንግድ ወጪዎችን በአግባቡ በመጠቀም እቃዎችን ወይም አገልግሎቶችን በጥራትና በቅልጥፍና ለደንበኞች እንዲያቀርቡ ይረዳዎታል። የትርፍ እቅድ ደግሞ ንግድ ትርፍ የሚያገኘው እንዴት እንደሆነ እንዲያውቁ ይረዳዎታል። የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ጥሬ ገንዘብን ከእቅዱ ውጪ እንዳያንቀሳቅሱ ይረዳዎታል። የብድር እቅድ ደግሞ ንግድ ጥሩ የገንዘብ ምንጮችን እንዲያገኝ ያግዛል።

የንግድ እቅድ ሲያዘጋጁ፤

- ቀላል/ግልፅ እንዲሆን ያድርጉ፤
- አመቺ የሆነውን ክፍለጊዜ ይምረጡ፤
- በየወሩ ይከፋፍሏቸው፤
- ከመጠቀም በፊት ያዘጋጁቸው፤
- መረጃዎችን ይጠይቁ፤ ያገኙትን መረጃ ይጠቀሙበት፤
- በየጊዜው/እንደወቅቱ ማሻሻያ ያድርጉ፤



## ግምገማ 1

እዚህ ላይ የመግሪያ መፅሃፉን ክፍል አንድ አጠናቀቁ። ምን ያህል እንደተረዱ ለማወቅ ከዚህ በታች ያሉትን መልመጃዎች ይስሩ። ታዲያ መልሶችን በገፅ 102 ላይ ካሉት መልሶች ጋር የሚያስተያይቱ አስቀድመው መልመጃዎቹን ስርተው ካበቁ በኋላ ነው።

### 1. የንግድ ቋንቋዎን ይለማመዱ

ከዚህ በታች ከተዘረዘሩት ቃላት ውስጥ ትክክለኛውን በመምረጥ እያንዳንዱን አረፍተነገር ያሟሉ።

ማቀድ	የሽያጭና የግብይት እቅድ	የምርትና ወጪዎች እቅድ
የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ	የትርፍ እቅድ	የብድር እቅድ

1..... ማለት አንድ ነገር ከመስራታችን በፊት ምን እንደምንሰራ ማሰብና መዘጋጀት ማለት ነው።

2. ንግድ ምን ያህል መበደር እንደሚያስፈልገው፣ ብድሩን የሚፈልገው ለመቼ እንደሆነና ማንን ብድር መጠየቅ እንዳስበ የሚተነብየው ..... በማዘጋጀት ነው።

3. ወጪዎችን በአግባቡ በመጠቀም እቃዎችን ወይም አገልግሎቶችን በጥራትና በቅልጥፍና ለደንበኞች እንዲያቀርቡ ..... ንግድዎን ያግዛል።

4. በ ..... አማካኝነት ንግድዎ በእያንዳንዱ ወር የሚያገኘውን ያልተጣራ ትርፍና የተጣራ ትርፍ መተንበይ ይችላሉ።

5. በማንኛውም ጊዜ ንግድዎ የጥሬ ገንዘብ እጥረት የማይገጥመው መሆኑን የሚያረጋግጡት..... በማዘጋጀት ነው።

6. የእርስዎ ደንበኞች ለሚፈልጉት አዲስ ምርት እርስዎ የሚተነብዩትን ዋጋ ለመክፈል ፈቃደኛ ይሆናሉ። ይህም የሚሆነው እርስዎ በሚያዘጋጁት..... ነው።

**2. የትኛው ትክክል ነው?**

እያንዳንዱን አረፍተነገር ሙሉ ሊያደርግ የሚችለውን ትክክለኛ መልስ ያክብቡ።

1. እቅድ ..... አስፈላጊ ነው።

- ሀ. ለትልልቅ ንግዶች ብቻ
- ለ. ለትልልቅና ለትንንሽ ንግዶች
- ሐ. ለቸርቻሪዎች ብቻ

2. የንግድ እቅድ ማዘጋጀት...

- ሀ. ስለሁሉም የንግድዎ ክፍሎች/አካሎች እንዲያስቡ ያስገድድዎታል።
- ለ. ንግድዎ ምን ያህል አስፈላጊና ጠቃሚ መሆኑን ይረዳብታል።
- ሐ. ለሚቀጥለው አመት ሊያገኙ የሚችሉትን ትክክለኛ ትርፍ ለማወቅ ይጠቅምዎታል።

3. ለንግድ እቅድዎ ትክክለኛው ክፍለጊዜ...

- ሀ. ሶስት ወር
- ለ. አንድ አመት
- ሐ. ማንኛውም ለንግድዎ ተስማሚ የሆነ ጊዜ ሊሆን ይችላል።

4. የእርስዎ የንግድ እቅድ በ..... ይከፋፈላል።

- ሀ. በወራት
- ለ. በየሶስት ወሩ
- ሐ. በአመት

5. የንግድ እቅድዎን ካዘጋጁ በኋላ .....

- ሀ. የንግድ እቅድዎን በሚገባ ይጠቀሙብታል።
- ለ. ጥሩ ቦታ ጠብቀው ያስቀምጡታል።
- ሐ. በየጊዜው በመመልከት ይከልሱታል/ያሻሽሉታል።

# ክፍል ሁለት፤ የንግድ ትንታኔ ያድርጉ



ሊያ ለምንድን ነው የንግድ እቅድ ከማዘጋጀት በፊት የንግድ ትንታኔ መስራት ያለብኝ?

ተካ ለወደፊት የንግድ እቅድ ከማዘጋጀት በፊት ባለፈው ንግድህ እንዴት ሲንቀሳቀስ እንደቆየ መረዳት አለብህ።

ለንግድ የወደፊት እቅድ ከማዘጋጀት በፊት ያለፉትን የንግድ አፈፃፀሞች አስቀድመው በሚገባ ተንትነው ማወቅ ይኖርብዎታል። የንግድ ትንታኔ ለማድረግ የመረጃ ምንጭ የንግድ ሂሳብ መዝገብ ነው። በንግድ ሂሳብ መዝገብ ተጠቅመው ያለፉትን ጊዜያት የንግድ አፈፃፀም በዝርዝር መዳሰስ የንግድ ትንተና ይባላል። ያለፉት ንግድ እንቅስቃሴዎች መረጃ ከሌለ ኢንተርፕረንሮች እቅዳቸውን የሚያዘጋጁት ካለበቁ መረጃ ወይም በነሱ ይሆናል።

ሊያ ስነ-ጥላስቲክ የሚባል ንግድ የምታንቀሳቅስ ፈብራኪ ነች። በዚህ ስራዋ ከጥላስቲክ መልሶ አደት ግብአቶች የጥላስቲክ ምሰራቶችን ታመርታለች። ተካ ደግሞ የቸርቻሮ ሱቅ ያንቀሳቅሳል። ስለሆነም ሁለቱ የንግድ ሰዎች ስለንግድ እቅድ ዝግጅታቸው ይወያያሉ።



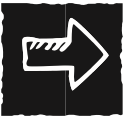
እንደሚመስለኝ ለንግድ የትርፍ እቅድ ማዘጋጀት እለብኝ። ነገርግን እንዴት እንደምጀምር አላውቅም።

ተከ ለሚቀጥለው አመት የንግድ እቅድን ማዘጋጀት ልጀምር ነው። በንግድ ሂሳብ መዝገብ የያዘኳቸውን መረጃዎች በመተንተን እጀምራለሁ።

የንግድ ትንታኔ ዋነኛ አላማ ከዚህ በፊት ንግድዎ ውጤታማ ያልነበረባቸውን ጉዳዮች/ነገሮች ለመለየት፣ ውጤታማ የነበረባቸውን መልሶ ለማየትና ወደፊት ምን እንዴት ይበልጥ የተሻለ መስራት እንደሚችል ለይቶ ለማወቅ ነው።

መሰረታዊ የሂሳብ መዝገብን ንግድዎን ለመተንተን እጅግ በጣም ጠቃሚ የመረጃ ምንጭ ነው። ሶስት አይነት አስፈላጊ ትንተናዎች አሉ፤

- የሽያጭና የግብይት ትንታኔዎች
- የምርትና የወጪዎች ትንታኔዎች
- የትርፍ ትንታኔዎች ናቸው።



**ስለመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብና የሂሳብ መዝገብ እንዴት እንደሚይዙ ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የሂሳብ መዝገብ እያያዝ መማሪያ መፅሃፍ ይበልጥ ይማሩበታል።**

ንግድዎን ለመተንተን የሚከተሉትን ሶስት ደረጃዎች ይከተሉ፤

**ደረጃ 1**

ያለፉትን ክፍለ ጊዜዎች መረጃዎች ያግኙ

**ደረጃ 2**

የንግድ ውጤቶችዎን ያነፃፅሩ

**ደረጃ 3**

ምክንያቶችን ይወቁ

**1:- ሽያጭዎንና ግብይትዎን ይተንትኑ**

ሽያጭዎ ምን ያህል እንደጨመረ ወይም እንደቀነሰ ለማወቅ እንዲችሉ የየወሩንና የየአመቱን ሽያጮች ያወዳድሩ። የግብይት እንቅስቃሴዎን በመተንተን ሽያጭዎ ከፍና ዝቅ የሚልበት ወይም የሚለዋወጥበትን ምክንያቶች ይወቁ። በዚህም ሂደት ሽያጭዎን ለመጨመርና ንግድዎን ለማሻሻል ማቀድ ይችላሉ።

ሽያጭዎ ምን ያህል እንደጨመረ ወይም እንደቀነሰ ለማወቅ እንዲችሉ የየወሩን ወይም የየአመቱን ሽያጭ ያወዳድሩ። የግብይት እንቅስቃሴዎን በመተንተን ሽያጭዎ ከፍና ዝቅ የሚልበትን ወይም የሚለዋወጥበትን ምክንያቶች ይወቁ። እግረመንገድዎን ሽያጭዎን ለመጨመርና ንግድዎን ለማሻሻል ማቀድ ይችላሉ።

**1.1 ያለፉትን ክፍለሂዎች መረጃዎች ያግኙ**

ንግድዎ ባለፈው አመት በእያንዳንዱ ወር ምን ያህል ሽያጭ እንደነበረው ለማወቅ መሰረታዊ የሂሳብ መዝገብዎን ይጠቀሙ። ምናልባት የሰኔ ወር መረጃ ዝግጁ ካልሆነ ደግሞ የራስዎን ጥሩ ግምት ይውሱዱ።

ሊያ መሰረታዊ የሂሳብ መዝገብን በመመልከት የየወሩን ሽያጭ መረጃዎች አግኝታለች። የሰኔ ወርንም ሽያጭ ግምት አስቀምጣለች። ስለዚህ ሁሉንም በመደመር የአመቱን ጠቅላላ ሽያጭ አውቃለች።

ከዚህ ቀጥሎ የሚታየው ሰንጠረዥ የሰነ-ፕላስቲክ የምሰሶ ሽያጭ መረጃዎች ናቸው።

	ግንቦት በዚህ አመት	ሰኔ በዚህ አመት	ሰኔ ባለፈው አመት	የዚህ አመት ጠቅላላ ድምር	የባለፈው አመት ጠቅላላ ድምር
የሽያጭ ዋጋ (ብር)	8,650	9,200	10,971	80,950	66,815

**1.2 የንግድ ውጤቶችዎን ያነፃፅሩ**

ተካ የዚህ ዓመት የታህሳስ ወር ሽያጭ ከህዳር ወር ይበልጣል። ነገርግን ካለፈው ዓመት የሰኔ ሽያጭ ጋር ሳወዳድረው የዚህ አመት ጠቅላላ ሽያጭ ከፍተኛ ቢሆንም የዘንድሮ ሰኔ ወር ሽያጭ ግን በጣም አነስተኛ ነው። እንደዚህ የሆነው ለምንድን ነው?



### 1.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ

የለውጡን ምክንያቶች መረዳት በጣም ጠቃሚ ነው።

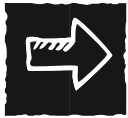
ሊያና ተካ ለሰነ ወር ሽያጭ መጨመር ምክንያቶች ላይ በደንብ ተወያይተው የተስማሙበት ብዙ ሰዎች በሰነ ወር ክረምት ከመግባቱ በፊት ቤታቸውን ለማደስ ስለሚፈልጉ ለግንባታ የሚሆን ምሰሶ ይገዛሉ። ለዚህም ነው በየአመቱ የእሷ የሰነ ወር ሽያጭ ከግንባት ወር የሚበልጠው። ነገርግን ምንም እንኳን ጠቅላላ ሽያጩ በዚህ አመት የተሻለ ቢሆንም አሁንም ግልፅ ያልሆነላት ጉዳይ የዚህ አመት የሰነ ወር ሽያጭ እንዴት ከባለፈው አመት ሊያንስ እንደቻለ ነው።

አንዳንድ ለውጦችን ለመረዳት በጣም አስቸጋሪ ነው። ስለሆነም ምናልባት የዚህን አመት የእርስዎን የግብይት እንቅስቃሴዎች በጥንቃቄ ሊያስቡበት ይገባል። ሰባቱን የግብይት ቅንብሮች ያስታውሱ፤ ምርት፣ ዋጋ፣ ቦታ፣ ማስፋፊያ፣ ሰዎች፣ ክንቀኔና አካላዊ ማረጋገጫዎች ናቸው።

የግብይት ቅንብሮችን አንድ በአንድ በመመልከት ሽያጭዎ ሊቀንስ የሚችልባቸውን ምክንያቶች ለማሰብ ይሞክሩ።

የግድ ወጤቶቻቸውን መጠኖች ሲተነትኑ እነዚህን ራስዎን ይጠየቁ፤

<b>ምርት</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>የሸጥናቸው እቃዎች ወይም አገልግሎቶች የእኛ ደንበኞች በትክክል የሚፈልጓቸው ናቸው?</li> <li>የትኛው ምርት ጥሩ ሽያጭ ነበረው? ለምን?</li> <li>የትኛው ምርት ጥሩ ሽያጭ አልነበረውም? ለምን?</li> </ul>
<b>ዋጋ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ከባለፈው አመት ጋር ስናወዳድረው የዚህ አመት የመሸጫ ዋጋችን እንዴት ነበር?</li> <li>ላቀረብነው የመሸጫ ዋጋ ደንበኞች ለመክፈል ፈቃደኛ ነበሩን?</li> </ul>
<b>ቦታ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ንግዴ የሚገኝበት ቦታ ጥሩ ነውን?</li> <li>እኛ እቃዎችንና አገልግሎቶችን በቀጥታ ለደንበኞች እንሸጣለን?</li> <li>ለጅምላ ሻጮችና ለቸርቻሪዎች ሸጠናል? ይህ ሽያጫችንን ጨመረው?</li> </ul>
<b>ማስፋፊያ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>በዚህ አመት እንዴት ነበር ምርትና አገልግሎታችንን ያስተዋወቅነው?</li> <li>ማስታወቂያና የሽያጭ ማስፋፊያ ተጠቅመናል?</li> <li>በህዝብ ዘንድ እውቅና ማግኘት ችለናል?</li> <li>እንደሽያጭ ሰራተኛ የሽያጭ ክህሎቴን አሻሽያለሁ?</li> <li>የትኛው አይነት ማስታወቂያ ነው ለንግዴ ከፍተኛ ሽያጭና ጥሩ ትርፍ ያስገኛልኝ?</li> </ul>
<b>ሰዎች</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>የኔ ሰራተኞች በበቂ ሁኔታ የሰለጠኑና የተነቃቁ ናቸውን?</li> <li>ሰራተኞቼን የምቀጥርበት መንገድ ጥሩ ነው?</li> <li>ሰራተኞቼ በበቂ ሁኔታ ይከፈላቸዋል?</li> <li>በቂ የሽያጭ ሰራተኞችስ አሉን?</li> </ul>
<b>አካላዊ ማረጋገጫዎች</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ምርቶቻችን ወይም አገልግሎቶቻችን አይን የሚስቡና የሚያጓጉ ናቸውን?</li> <li>ደንበኞች በእኛ እቃዎች ወይም አገልግሎቶች ጥሩ ተሞክሮ እያገኙ ነውን?</li> <li>ቢሯችን ወይም የማከፋፈያ ቦታችን ንፁህና ያማሩ ናቸው?</li> <li>ምን አይነት ተጨማሪ ሊታዩ የሚችሉ ነገሮች ያስፈልጉናል?</li> </ul>
<b>ክንቀኔዎች</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ደንበኞች የእኛን ምርቶች ወይም አገልግሎቶች ለማግኘት ቀላል ይሆንላቸዋል?</li> <li>የእኛ የምርት ሂደት ቀልጣፋና በተፈለገበት ጊዜ ለደንበኞች የሚደርስ ነው?</li> </ul>



**ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የግብይት መማሪያ መፅሃፍ የደንበኞችዎን ፍላጎቶች ተረድተው ፍላጎቶቻቸውን በሚሟላት እንዴት ስያሜዎን መጨመር እንደሚችሉ የበሰጠ ይነገርዎታል።**

ዘንድሮ በሰኔ ወር ብዙ ምሰራዎችን አልሸጥኩም። ማስታወቂያም አልነበረኝም። ባለፈው ዓመት የፕላስቲክ ምሰራዎችን ጥቅም በተመለከተ ዘመቻ አድርገናል።



አሁን ሊያ ሽያጫ የሚለዋወጥበትን ጥቂት ምክንያቶች ተረድታለች፤

- በዚህ አመት የጥሬ እቃዎች ዋጋ በመጨመሩ እኛም የመሸጫ ዋጋችንን በ10% በመጨመራችን ይሆናል።
- በማሸኖች ብልሽት ምክንያት አንዳንድ ጊዜ ለሽያጭ የሚቀርቡ እቃዎች እጥረት ነበረብን። ይህ ባይሆን ኖሮ ሁልጊዜ ሽያጭ ይኖረን ነበር።
- በዚህ አመት ታህሳስ ወር ላይ ምንም ማስታወቂያ አልነበረንም። ለዚህ ነው የዚህ አመት የታህሳስ ወር ሽያጭ ከባለፈው አመት ታህሳስ ወር ዝቅተኛ ሊሆን የቻለው።



**“ንግድዎ የተለያዩ እቃዎችን ወይም አገልግሎቶችን የሚያቀርብ ከሆነ የሽያጭና የግብይት ተግባሮችን ለየብቻ መተንተን ሊኖርብዎ ይችላል።”**



## ተግባር 2

የንግድ ሽያጭ እየጨመረ ነው ወይስ እየቀነሰ ነው? ለምን?

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

### 4:- ሽያጭዎንና ግብይትዎን ይተንትኑ

በወጪዎችዎ ላይ ለውጥ መኖሩ በምርትዎ ወይም በስራዎ ላይ ያለውን ቀልጣፋና ውጤታማ እንቅስቃሴ ዋና አመላካች ነው። ወጪዎችዎ ዝቅተኛ ወይም ከፍተኛ መሆኑን ለማወቅ የየወሩንና የየአመቱን ወጪዎች በማወዳደር የንግድዎን የወጪዎች ትንተና ይስሩ። ከዚያም የምርትዎን ትንተና ይስሩና የወጪዎቹን ልዩነት ምክንያት ያጣሩ።

ከወጪዎች ትንተና በተጨማሪ የምርት ጥራትን መፈተሽ፣ የተለያዩ አይነት ምርቶችና ብዛታቸው፣ ወይም የሽያጭ ሁኔታን በተመለከተ የእርስዎ ንግድ በጥሩ ሁኔታ እየተንቀሳቀሰ ነው? መሻሻል የሚገባው ምንድን ነው? የሚሉት ሁኔታዎች ሁሉ ግልፅ ይሆናሉ።

ሊያና ተካ ምርትና ወጪያቸውን ለመተንተን በሽያጭና ግብይት ትንተና ላይ የተጠቀሙበትን ተመሳሳይ ሂደት ተጠቅመዋል።

#### 2.1 የባለፈውን አመት መረጃ ያግኙ

ባለፈው አመት የነበረውንና በዚህ አመት ያለውን የእያንዳንዱን ወር የንግድዎን ጠቅላላ ወጪዎች መረጃ መስረታዊ መዝገብዎን ተጠቅመው ያግኙ። ምናልባት የተወሰኑ መረጃዎች ዝግጁ ካልሆኑ እንደገና ጥሩ ግምት ያስቀምጡ። እርስዎ የተለያዩ ምርቶች የሚያመርቱ ወይም የተለያዩ አገልግሎቶች የሚያቀርቡ ከሆነ ለእያንዳንዱ ምርት ወይም ለእያንዳንዱ አገልግሎቶች ወጪዎች መረጃ ከዝርዝር ወጪዎችዎ መዝገብ ማግኘት አለብዎት።

መስረታዊ መዝገብዎን በመጠቀም በየወሩ ምን ያህል እቃዎች እንዳመረቱ ማወቅ ይችላሉ። ይሁን እንጂ በመረጃው የእቃውን ጥራት ለማወቅ አዳጋች ሊሆን ይችላል። ነገርግን የአየሉቱን የምርት ዝርዝር ሁኔታዎች የሚመዘገቡበት፣ የጉድለቱን መጠን ሊያሳይ የሚችል የምርት መቆጣጠሪያ መዝገብ በማዘጋጀት ወይም ደግሞ የምርቱን ጥራት በተመለከተ የደንበኞቻችን አስተያየት በመሰብሰብ ማወቅ ይቻላል።



**በንግድዎን ያሻሽሉ የሂሳብ መዝገብ አደዳዝ የመማሪያ መፅሃፍ ስለዝርዝር ወጪዎች መዝገብና እንዴት መመዝገብ እንዳለብዎት የበለጠ ይማሩ።**



ሊያ የየወሩን የወጪዎች መረጃ ከመሰረታዊ መዝገቧ አግኝታለች። ስለሆነም የአመቱን ጠቅላላ ወጪ ለማወቅ ሁሉንም በአንድ ላይ ደምራቸዋለች።

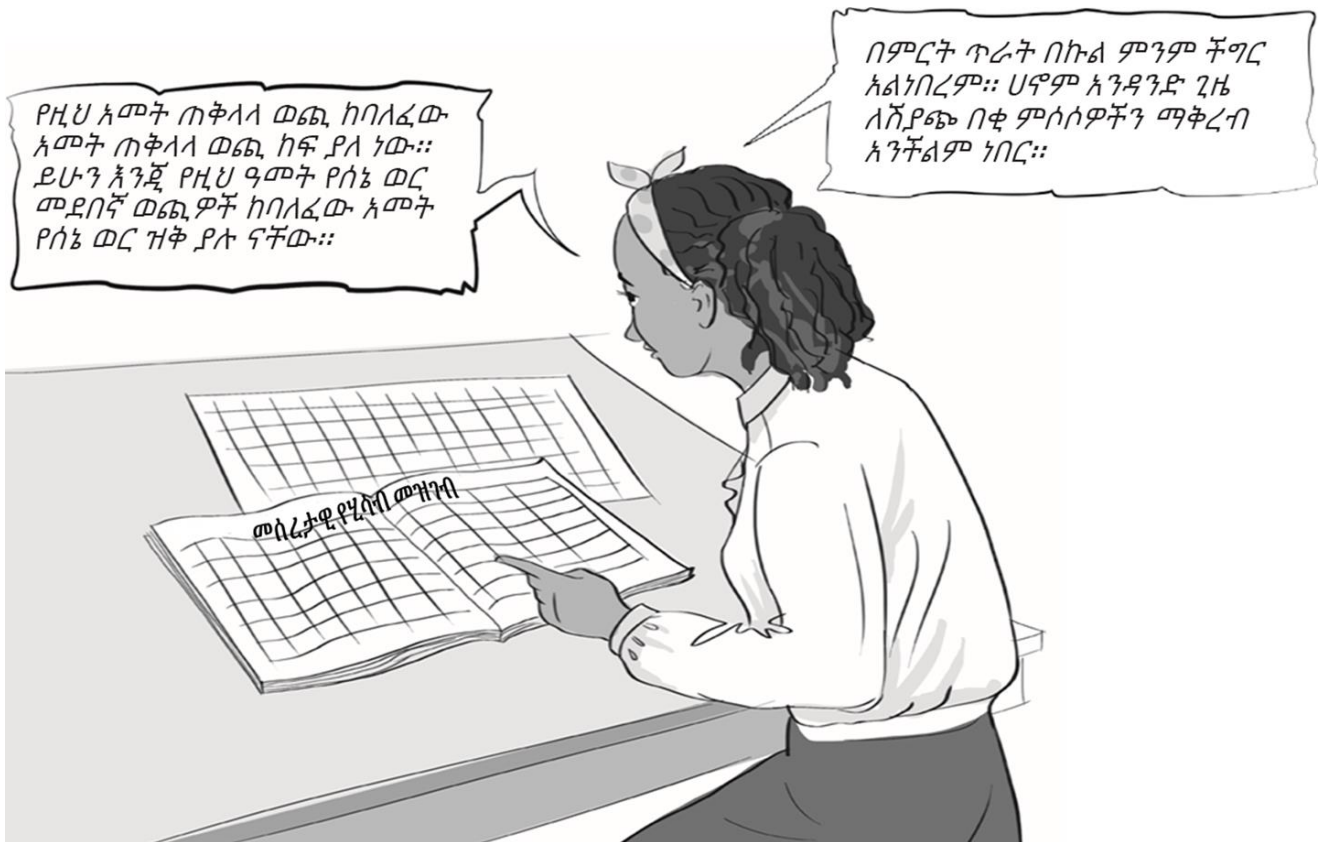
ወጪዎች /ቡብር/	ህዳር በዚህ አመት	ታህሳስ በዚህ አመት	ታህሳስ ባለፈው አመት	ጠቅላላ በዚህ አመት	ጠቅላላ ባለፈው አመት
የእቃ ወጪዎች	4,800	5,400	4,640	48,615	33,698
የስራ ወጪዎች	900	900	850	10,800	10,200
መደበኛ ወጪዎች	2,150	2,170	2,410	25,440	17,560

ያመረተችው የእቃዎች ዝርዝር እንደሚከተለው ነው፤

	ህዳር በዚህ አመት	ታህሳስ በዚህ አመት	ታህሳስ ባለፈው አመት	ጠቅላላ በዚህ አመት	ጠቅላላ ባለፈው አመት
የምርት ብዛት	300	360	400	3,240	2,900

## 2.2 መረጃዎችዎን ያነፀፅሩ

በወጪዎችዎ፣ በምርትዎ ብዛት ወይም በምርትዎ ጥራት ላይ ለውጥ መኖሩን ለመለየት መረጃዎን ያወዳድሩ።



## 2.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ

የጠቅላላ ወጪዎችን መጨመር ሁልጊዜ ጥሩ እንዳልሆኑ አድርጎ መቁጠር እንደማይቻል ሁሉ የጠቅላላ ወጪዎችም መቀነስ ሁልጊዜ እንደጥሩ ሊታዩ አይገባም። ስለሆነም እያንዳንዱን ወጪ እና ጠቅላላ የምርት ሂደቱን በዝርዝር ተንትነው በማየት ወጪዎች ለምን ከፍተኛ ወይም ዝቅተኛ እንደሆኑ ማወቅ ይኖርበታል።

በተመሳሳይ ሁኔታ የየወሩ የምርት ብዛት ቀነሰ ማለት የማምረት ችግር አለበት ማለት ላይሆን ይችላል። መሰረታዊ ችግሩን ለማግኘት ሁኔታውን በጥንቃቄ መርምረው ማግኘት ያስፈልገታል።

ራስዎን ለመጠየቅ የሚጠቅሙ ጥቂት ምሳሌዎች

- ባለፈው ጊዜ ንግዴ ምን ያህል አምርቷል?
- የንግዴ የማምረት አቅም ተገቢ ነውን?
- የተከራየሁትን ቦታ በሚገባ ተጠቅሜበታለሁን?
- የቁሳቁሶች አጠቃቀሜ በቀጠባ ነበር ወይስ አባክን ነበር?
- የቁሳቁሶች ዋጋ ጨምሮ ነበር ወይስ ቀንሷል? ስራተኞችሽ ሙሉ ለሙሉ ስራቸውን ማከናወን ይችሉ ነበረን?
- ስራተኞቹ በሙሉ ተሟልተው ነበር?
- የማምረት ሂደቱ ውጤታማ ነበርን?
- ስራተኞቹ በቂ ክህሎት እና ተነሳሽነት ያላቸው ነበሩ?

ሊያና እና ተካ መሰረታዊ የሂሳብ መዝገባቸውን በሚገባ ተንትነው የስነ-ጥላስቲክ የወጪዎችን ለውጥ ምክንያት መረዳት ችለዋል። ካገኟቸው ምክንያቶች ጥቂቶቹን ለአብነት የሚከተሉት ተጠቅሰዋል፡

**የቁሳቁስ ወጪዎች፡** የዘንድሮ አመት የቁሳቁስ ወጪዎች ከባለፈው አመት የበለጠ ነበር። ይህ መሆኑ መጥፎ ሊመስል ይችላል። ነገር ግን ሊያ የዘንድሮ ምርት ከባለፈው አመት እንደሚበልጥ አውቃለች። ብዙ ባመረቱ ቀጥር የሚያስፈልግም ጥሬ እቃም እንደዚሁ ብዙ ይሆናል። ይህ ደግሞ ለቁሳቁስ ወጪዎች መጨመር ጥሩ ምክንያት ነው። ሊያ ይህንን ለማረጋገጥ የሁለት አመት የቁሳቁስ ወጪዎችን በአሃድ (በእያንዳንዱ ምርት) አነፃፅራለች።

	በእዚህ አመት	ባለፈው አመት
የቁሳቁስ ወጪዎች በእያንዳንዱ ምርት (ብር)	150	116

የዘንድሮ አመት የቁሳቁስ ወጪዎች በአሃድ ከባለፈው አመት ይበልጣል። ሊያ ወጪዎች በአጥፍ የጨመሩበትን ምክንያት ምን እንደሆነ አውቃለች። ይህም የጥሬ እቃዎች ዋጋ በመጨመሩና በማምረቻ መሳሪያዎች በተበላሹበት ጊዜ የተጠቀመችው ጥሬ እቃ ብዙ ስለነበረ ነው።

**የስራ ወጪዎች፡-** ከባለፈው አመት ጋር ሲነፃፀር ዘንድሮ የስራ ወጪ ጨምሯል። ሊያ ተጨማሪ ስራተኞችን አልቀጠረችም ነገር ግን ያሉት ስራተኞች ምርታማነት በመሻሻሉ ምክንያት የስራተኞቹን ደመወዝ ለመጨመር ወስናለች። የአሷ የስራ ወጪ በትርፍ ህዳጃ ላይ አሉታዊ ተፅእኖ እንዳለው ለማወቅ የስራ ወጪ በአሃድ ምርት አነፃፅራለች።

	በእዚህ አመት	ባለፈው አመት
የስራ ወጪ በእያንዳንዱ ምርት (ብር)	33	35

የዘንድሮ አመት የስራ ወጪዎች በአሃድ ከባለፈው አመት ቀንሷል። ሊያ ስራተኞቿ ጥሩ ክህሎት እንዳላቸው ታውቃለች ስለሆነም ምርታማነታቸው ከፍተኛ ነበር። ነገር ግን የማምረቻ መሳሪያዎች ተበላሸው በመቆማቸው ምክንያት የባከኑ ጊዜዎች እንደነበሩ ታውቃለች። በዚህም የተነሳ ያለፈው አመት የስራ ወጪ በአሃድ ጨምሮ ነበር።

ዘንድሮ መደበኛ ወጪ በጣም ጨምሯል። የሊያ መደበኛ ወጪ የጨመረው ሁለት የሽያጭ ስራተኞች ስለቀጠረች ነው።

ይሁን እንጂ የባለፈው ሰኔ መደበኛ ወጪዎች ከዘንድሮ አመት ሰኔ ወር የበለጠ ነበር። ሊያ ባለፈው አመት ሰኔ የማስፋፊያ ወጪ ነበረባት ዘንድሮ ግን ምንም ዓይነት ማስፋፊያ አልተጠቀመችም። የባለፈው አመት ሰኔ ወር ሽያጭ

ከፍተኛ የሆነበት ምክንያት የማስፋፊያ እንቅስቃሴዎች ስለነበሯት ነው። ይህ ደግሞ የመደበኛ ወጪዎችን መጨመር አግባብ አግባብ ያደርገዋል።



**በንግድዎን ያሻሽሉ የወጪዎች ስሌት የመማሪያ መፅሃፍ አማካኝነት ወጪዎችን በአሃድ ምርት ማስገባት የበለጠ ይማሩ።**

የዘንድሮ አመት የምርት ብዛት ከባለፈው አመት የበለጠ ነው። ይሁን እንጂ በዘንድሮ አመት ራሱ የማምረቻ መሳሪያዎች በመበላሸታቸው የተነሳ በመጋቢትና እና በሰኔ ወሮች በቂ ምሶሶዎች ለሽያጭ አልቀረቡም። ስነ-ጥላሰቲክ ተመርተው የተጠናቀቁ ምርቶችን በክምችት መያዝ አይፈልግም። ሆኖም የግንቦት እና ሰኔ ወሮች ሽያጮች ከተጠበቀው በታች ዝቅተኛ ስለነበሩ ሊያ የተጠናቀቁ ምርቶችን በክምችት መያዝ ነበረባት። በግንቦት ወር የነበረውን ከፍተኛ የሽያጭ ፍላጎት እንዲሁም የምርት ብዛት ዝቅተኛ የነበረበትን የሰኔ ወር ሽያጭ በከፊል የተሟላው በዚህ ክምችት ነው።



### ተግባር 3

የንግድዎ ወጪዎች እየጨመሩ ወይስ እየቀነሱ ነው? የትኞቹ ወጪዎች ጨመሩ ወይም ቀነሱ? ለምን?  
.....  
.....  
.....

ንግድዎ በስራ ላይ ለመቆየት እና ለማደግ ወጪዎቹን ሸፍኖ ማትረፍ አለበት። የንግድዎ ያልተጣራ ትርፍ ማለት ከሽያጭ ካገኙት ገቢ ላይ የቀሳቀሰ እና የስራ ወጪ ተቀንሶ የሚቀረው ገንዘብ ነው። ካልተጣራ ትርፍ ላይ መደበኛ ወጪዎች ቀንሰው የሚቀረው ገንዘብ የተጣራ ትርፍ ነው። የንግድዎን አጠቃላይ ውጤት የሚያዩት በተጣራ ትርፍዎ አማካኝነት ነው። የንግድዎ እንቅስቃሴ ምን ያህል ጥሩ እንደሆነ ወይም እንዳልሆነ ይነግረታል።

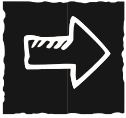


**በንግድዎን ያሻሽሉ የሂሳብ መዝገብ አደደዝ የመማሪያ መፅሃፍ ያልተጣራ እና የተጣራ ትርፍዎን እንዴት እንደሚያሰሉ የበለጠ ይማሩ።**

ትርፍዎን ሲተነትኑ ከዚህ በፊት ሽያጭ እና ወጪዎችን ሲተነትኑ የተጠቀሙባቸውን ደረጃዎች ይከተሉ።

### 3.1 ያለፉትን ክፍለ ጊዜዎች መረጃዎች ያግኙ

የንግድዎን የቅርብ ጊዜ የትርፍ መረጃዎች ከንግድዎ የትርፍና ኪሳራ መግለጫ ያግኙ። ምናልባት የትርፍና ኪሳራ መግለጫ ከሌለዎ አስፈላጊ መረጃዎችን ከመሰረታዊ መዝገብዎ በመውሰድ የትርፍና ኪሳራ መግለጫ ያዘጋጁ።



**በንግድዎን ያሻሽሉ የሂሳብ መዝገብ እድገት የመመዘኛ መጠን ለጥራት የትርፍና ኪሳራ መግለጫ እንዲያዘጋጁ የበለጠ ይማሩ።**

የሊያ ያለፉት ሰባት አመታት የትርፍና ኪሳራ መግለጫዎች እነዚህ ናቸው።

የትርፍና ኪሳራ መግለጫ		
የትርፍና ኪሳራ መግለጫ		10/2007
የትርፍና ኪሳራ መግለጫ		10/2008
h1/11/2008-30/10/2009		
ሽያጭ.....	ብር809500	.....ብር668150
የቀሳቀስ ወጪዎች.....	ብር486150	.....ብር336980
የስራ ወጪዎች.....	ብር108000	.....ብር102000
የተጣራ ትርፍ.....	ብር215350	.....ብር229170
መደበኛ ወጪዎች.....	ብር254400	.....ብር175600
የተጣራ ትርፍ.....	(ብር39050)	.....ብር53570
		.....ብር575000
		.....ብር291680
		.....ብር97200
		.....ብር186120
		.....ብር165200
		.....ብር20920

**3.2 የሂሳብ መዝገብ አሃዞችን ያነፀፅሩ**

የማምረት ሂደት ውጤታማ መሆኑን ለመፈተሽ ያልተጣራ ትርፍዎን ያነፀፅሩ። ሽያጭዎ ከፍተኛ ቢሆንም እንኳን የንግድዎ የቀሳቀስ እና የስራ ወጪዎች ከፍተኛ ከሆኑ ያልተጣራ ትርፍዎ በጣም ዝቅተኛ ሊሆን ይችላል።

የተጣራ ትርፍዎ ከባለፈው ጋር ሲነፃፀር ከፍተኛ ወይም ዝቅተኛ መሆኑን ለማወቅ የተጣራ ትርፍዎን ያነፃፅሩ። ምናልባት ከፍተኛ ያልተጣራ ትርፍ አግኝተው ይኖራል። ነገር ግን መደበኛ ወጪዎችዎ ከፍተኛ ከሆኑ መጨረሻው በጣም ዝቅተኛ የተጣራ ትርፍ ሊያገኙ ወይም ኪሳራ ውስጥ ሊገቡ ይችላሉ።

የሊያ የትርፍ አዝማሚያ ይህንን ይመስላል፡

	በእዚህ አመት	ባለፈው አመት	ካለፈው አመት በፊት በነበረው አመት
ያልተጣራ ትርፍ (ብር)	215350	229170	186120
የተጣራ ትርፍ (ብር)	(39050)	53570	20920

ተካ እና ሊያ የዘንድሮ አመት የተጣራ ትርፍ ጥሩ ያለመሆኑን ከትርፍና ኪሳራ መግለጫው ማየት ችለዋል። ይህም ከላይ ባለው ሰንጠረዥ ላይ በቅንፍ የተቀመጠው አሃዝ ነው። ምንም እንኳን ያልተጣራ ትርፍ ከባለፈው አመት ጋር ሲነፃፀር ልዩነቱ ትንሽ ቢሆንም *ሰነ-ጥላስቲክ* በዚህ አመት ኪሳራ ውስጥ ገብቷል። በተጨማሪም የዘንድሮ ሽያጭ ከላፈው አመት በጣም እንደሚበልጥ ተረድተዋል። ስለሆነም የዚህ አመት ያልተጣራና የተጣራ ትርፍ ከባለፈው አመት ሙብለጥ ነበረበት ነገር ግን አልሆነም። ስለዚህ ይህ ለምን እንደሆነ ሊያ ማጣራት ይኖርባታል።

### 3.3 ምክንያቶቹን ፈልገው ያግኙ

የዚህ አመት *የሰነ-ጥላስቲክ* ሽያጭ ከባለፈው አመት ጋር ሲነፃፀር ከፍተኛ ሆኖ ሳለ ያልተጣራ ትርፍ ከባለፈው አመት ያነሰው ለምንድነው?

.....

.....

.....

*የሰነ-ጥላስቲክ* የዚህ አመት ያልተጣራ ትርፍ ከባለፉት ትርፍ ከተገኘባቸው ሁለት አመታት የበለጠ ነበር። ነገር ግን የዚህ አመት የተጣራ ትርፍ ጥሩ ያልነበረት ምክንያት ምንድን ነው?

.....

.....

.....

*የሰነ-ጥላስቲክ* ያለፉትን ሶስት አመታት ትርፍና ኪሳራ መግለጫዎች ልብ ብለው ከሆነ የዚህ አመት የቁሳቁስ ወጪ በጣም ከፍተኛ ነው። ምንም እንኳን የዚህ አመት ሽያጭ የጨመረ ቢሆንም ወጪዎች ደግሞ የበለጠ ጨምረው ነበር። በዚህ ምክንያት የዚህ አመት ያልተጣራ ትርፍ ዝቅተኛ ሆኗል።

የተጣራ ትርፍ አሉታዊ አሃዝ ሲሆን የኪሳራን መኖር ያመለክታል። ይህ ማለት ያልተጣራ ትርፍ መደበኛ ወጪዎችን ለመሸፈን አልቻለም ማለት ነው። የዚህ አመት *የሰነ-ጥላስቲክ* መደበኛ ወጪዎች ካለፉት ሁለት አመታት ጋር ሲነፃፀር በጣም ከፍተኛ ነው። ስለዚህ በዚህ አመት ኪሳራ የታየውም በዚህ ምክንያት ነው።

የንግድዎን ትንተና ሰርተው ሲያበቁ የሚቀጥለው ተግባርዎ ስለውጫዊ ሁኔታ ለውጦች መተንበይ እና ለሚቀጥለው አመት የንግድ እቅድዎን ማዘጋጀት ነው።

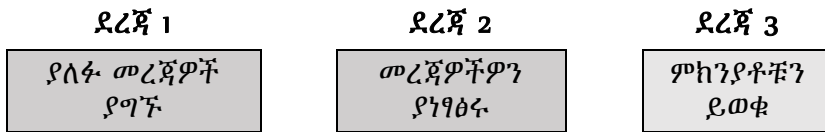


## ማጠቃለያ

ለንግድዎ የንግድ እቅድ ከማዘጋጀትዎ በፊት ባለፉት ጊዜያት ንግድዎ እንዴት ይንቀሳቀስ እንደነበሩ ማወቅ ይኖርበታል። የንግድዎን እንቅስቃሴ ለመተንተን የሂሳብ መዝገብ መረጃዎችዎን ይጠቀሙ፡

- ሽያጭዎን እና ግብይትዎን፤
- ምርትዎንና ወጪዎችዎን እና
- ትርፍዎን።

ንግድዎን ሲተነትኑ የሚከተሉትን ደረጃዎች ይከተሉ፡



ያለፈውን አመት መረጃዎች ከመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብዎ ላይ ያግኙ። ሽያጭዎንና ወጪዎችዎን ያነፃፅሩ ይተንተኑ ከዚያም የሚከተሉትን ያገኛሉ።

- ሽያጭ ጨምሯል ወይንስ ቀንሷል? ለምን?
- የትኛው ወጪ ከፍተኛ ነበረ? ለምን?
- የትኛው ወጪ ዝቅተኛ ነበረ? ለምን?



## ግምገማ 2

የትርፍና ኪሳራ መግለጫዎችዎን ያጥኑ። ትርፍዎንም እያነፃፅሩ ይተንተኑ። ከዚህ በፊት የነበረዎት የትርፍ አዝማሚያ ምን እንደሚመስል አውቀው እና ለምን እንደጨመረ ወይንም እንደቀነሰ ይተንተኑ።

እዚህ ላይ የመማሪያ መፅሃፉን ክፍል ሁለት አጠናቀቁ። ምን ያህል እንደተረዱ ለማወቅ ከዚህ በታች ያሉትን መልመጃዎች ይስሩ። ታዲያ መልሶችዎን በገፅ 97 ላይ ካሉት መልሶች ጋር የሚያስተያየት አስቀድመው መልመጃዎቹን ሰርተው ካበቁ በኋላ ነው።

### የትኛው ትክክል ነው?

ለእያንዳንዱ አረፍተ ነገር ሃሳቡን ሊያሟላ የሚችለውን ትክክለኛ ሃሳብ ወይም መልስ ያክብቡ።

1. የንግድ ትንተና ለመስራት. ....ያስፈልጎታል።

- ሀ. ብዙ ገንዘብ
- ለ. የዱቤ ሽያጭ
- ሐ. የሂሳብ መዝገብ መረጃዎች

2. በሽያጭዎ ላይ ያለውን ለውጥ ምክንያቱን ለማወቅ...

- ሀ. ያለፉትን የሽያጭ መረጃዎች በጥንቃቄ መመርመር ያስፈልጋል።

ለ. የዚህ አመት የግብይት ጥረት ያስገኘውን ውጤት መተንተን ያስፈልጋል።

ሐ. ደንበኞችን መጠየቅ ያስፈልጋል።

3. በወጪዎች ላይ የተከሰተ ለውጥ ጥሩ መሆኑን ወይም ጥሩ አለመሆኑን ለማወቅ...

ሀ. ወጪዎችን በአሃድ ምርት ማነፃፀር፤

ለ. ወጪዎችና ከሽያጮች ጋር ተመዘዝኝነት ያላቸው ስለሆነ ሽያጮችን ማየት፤

ሐ. ወጪዎች ሲጨምሩ ሁልጊዜ ጥሩ አይደለም።

4. የንግድ ትንተና አላማ...

ሀ. ንግድን ለማሻሻል እቅድ እንዲያዘጋጁ ነው።

ለ. ንግድን ባለፉት አመታት እንዴት እንደተንቀሳቀሰ ለመረዳት።

ሐ. ከላይ የተገለጹት ሁለቱም ትክክል ናቸው።

5. የንግድ ትንተና ሲያዘጋጁ መጠቀም ያለብዎ...

ሀ. ያለፈውን አመት የንግድን መረጃዎች ነው።

ለ. የዚህን አመት የንግድን መረጃዎች ነው።

ሐ. ያለፉትን ክፍለ ጊዜዎች መረጃዎች ነው።





# ክፍል ሶስት፤ የውጫዊ ሁኔታዎች ለውጦችን ይተንብዩ

የእርስዎ ንግድ ብቻውን መቆም አይቻልም፤ የሚንቀሳቀሰው በገበያ ውስጥ ነው። ስለዚህ የእርስዎ የማሻሻያ እቅድ አዋጪ መሆኑን እርግጠኛ ለመሆን ውጫዊ ሁኔታዎችንም ያገናዘቡ መሆን ይኖርበታል። ኢንትርፕረኖች ማወቅ የሚገባቸው አስፈላጊው ነገር በገበያ ምን እንደተፈጠረ ብቻ ሳይሆን በገበያ ውስጥ ምን ሊፈጠር እንደሚችል መተንብይ ነው። ይህ ማለት በውጫዊ አካባቢ ሁኔታዎች ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦችንና በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ነገሮችን መተንብይ ያስፈልግዎታል።

## 1:- ትንቢት ምንድን ነው?



የንግድ እቅድዎን ሲያዘጋጁ በውጫዊ ሁኔታዎች ምክንያት ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦችን እንዴት በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ እንደሚችሉ ይተነብያሉ። ወደፊት በእርስዎ ግብይት፣ ሽያጭ፣ የምርት ሂደት፣ ወጪዎች፣ ትርፍና የገንዘብ ፍሰት ላይ ለውጦች እንዴት ተፅእኖ ሊያሳድሩ እንደሚችሉ መገመትዎ አይቀርም። ምናልባትም የንግድዎን ጠንካራና ደካማ ጎን እንደገና መፈተሽና አዳዲስ ምቹ አጋጣሚዎችንና ስጋቶችን መለየት ይፈልጉ ይሆናል።

እስኪ እነዚህ የንግድ ሰዎች እንዴት አስቀድመው እንደሚያስቡና እንደሚተነብዩ እንመልከት።



ነጋዴዎች በደንበኞች የግዥ ባህሪዎች ላይ ሊፈጠሩ የሚችሉ ለውጦችን ትንበይ ማድረግ ይችላሉ።



በገበያ ውድድር ላይ ሊከሰቱ የሚችሉ ሁኔታዎችን ነጋዴዎች መተንበይ ይችላሉ።



በሽያጭ ላይለውጥ ሊያስከትሉ የሚችሉ ሁኔታዎችን ነጋዴዎች መተንበይ ይችላሉ።



በጥሬ እቃዎች ዋጋ ላይ ተፅእኖ ሊያደርጉ የሚችሉ ክስተቶችን ነጋዴዎች መተንበይ ይችላሉ።

**2:- በሽያጭዎና በግብይትዎ ላይ ተፅእኖ ሊፈጥሩ የሚችሉ ለውጦች?**

ንግድዎ በሚንቀሳቀስበት ውጪያዊ አካባቢ ተከስተው በሽያጭዎ ወይም በግብይትዎ ላይ ተፅእኖ ሊፈጥሩ የሚችሉ ነገሮችን ሁሉ ያስቡና ከግምት ውስጥ ያስገቡ። በውጫዊው አካባቢ የሚከሰቱ ምን ዓይነት ለውጦች በንግድዎ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ይችላሉ?

.....

.....

.....

በአንድ ንግድ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ በርካታ የውጫዊ አካባቢ ክስተቶች ወይም ለውጦች አሉ። ከዚህ በታች ጥቂቶቹን በምሳሌነት እንመልከት።

- **ደንበኞች፤** የደንበኞች ፍላጎት ለውጥ አንዱ ነው። ይኸውም በእርግጠኛነት የተጠቃሚዎች ባህሪ በምንሸጣቸው ምርቶች ላይ ተፅእኖ ይኖረዋል። የደንበኞች የፍላጎት ለውጥ ትክክለኛ የግብይት ምላሽ ማግኘት አለበት። ለምሳሌ፤ የነበሩትን ምርቶች ማሻሻል ወይም በአዲስ መልኩ መስራት፤ የምርት ማከፋፈያ ዘዴዎችን መቀየር፤ ወዘተ.
- **ተወዳዳሪዎች፤** በገበያ ላይ ውድድሩ እየከረረ ከመጣ ምናልባት ንግዱ የምርቱን የመሸጫ ዋጋ መቀነስ አለበት፤ ወይም በርካታ ማስፋፊያዎችን ማድረግ ሊያስፈልገው ይችላል።
- **አማራጭ ምርቶች፤** በገበያ ውስጥ አዳዲስ አማራጭ ምርቶች ከገቡ ደንበኞች ብዙ አማራጭ ይኖራቸዋል ማለት ነው። በዚህ ሁኔታ ንግዱ የነበሩትን/አሮጌ ምርቶች በነበሩበት ሁኔታ እየሸጠ ከሆነ በርካታ ደንበኞቹን ሊያጣ ይችላል።
- **ኢኮኖሚ፤** ኢኮኖሚው ሲያድግ ደንበኞች ብዙ ገንዘብ ለመክፈል ወይም ለመግዛት ፈቃደኛ ይሆናሉ። ኢኮኖሚው ሲወድቅ ደግሞ ደንበኞች ጥቂት ገንዘብ ብቻ ይከፍላሉ፤ ወይም ትንሽ ብቻ ይጠቀማሉ።
- **ህጎችና ፖሊሲዎች፤** አዳዲስ ህጎችና ፖሊሲዎች በደንበኞች የመግዛት ባህሪ ላይ ተፅእኖ ያሳድራሉ። ለምሳሌ፤ ከውጭ የሚገቡ እቃዎች ግብር፤ የተጨማሪ እሴት ግብር የመሳሰሉት ወጪዎች እንዲጨምሩ ያደርጋሉ። ይህ ደግሞ ደንበኞች በእቃዎች ወይም አገልግሎቶች ላይ በሚኖራቸው ፍላጎቶች ላይ ተፅእኖ ያመጣል።

በንግድዎ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ስለሚችሉ ለውጦች ከተሞክሮዎ ወደፊት በይበልጥ ይማራሉ። ብዙ ልምድ ባካበቱ ቁጥር የተሻለ መተንበይ ይችላሉ። ከላይ ስለተዘረዘሩት ለውጦች መተንበይ እንዲችሉ እነዚህን ጥያቄዎች ራስዎን ደጋግመው ይጠይቁ።



በሰነ-ፕላስቲክ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ እንደበውጫዊ አካባቢዎች ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦች ላይ ከሊያ ትንበያዎች ጥቂቶቹ እነዚህ ናቸው፡፡

- ደንበኞች ስለተፈጥሮ አካባቢያቸው ደህንነት ይበልጥ ይጨነቃሉ፡፡ ስለሆነም አካባቢ ወዳድ ምርቶች ይመርጣሉ፡፡ በተጨማሪም ለእነዚህ ምርቶች የተሻለ ክፍያ ለመክፈል ፈቃደኛ ይሆናሉ፡፡
- አኮኖሚው በጥሩ ሁኔታ ላይ ያለና የተረጋጋ ነው፡፡
- በርካታ አማራጭ ምርቶች በአነስተኛ ዋጋ በገበያ ላይ ይገኛሉ፡፡



## ተግባር 4

በሚቀጥለው አመት በንግድ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ለውጦች ይኖራሉ ብለው ከወዲሁ የገመቷቸው ነገሮች አሉን? ካሉ ምን ምን ናቸው?

.....

.....

.....

### 3:- በማምረት ስራ እና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ለውጦች

የእርስዎ ንግድ የሚንቀሳቀስበትን ውጫዊ ሁኔታዎች ያስቡ በተጨማሪም የእርስዎ ወደፊት በማምረት እንቅስቃሴዎና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ማናቸውንም ነገሮች ያስቡ፡፡

ከውጫዊ አካባቢ ምን አይነት ለውጦች በንግድዎ የማምረት ተግባሮችና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ይችላሉ?

.....

.....

.....

ምናልባት ከልምድዎ ተነስተው በርካታ ለውጦችን መዝግበው ይሆናል፡፡ ከዚህ በታች ደግሞ የተወሰኑ ከውጫዊ አካባቢዎች ሊመጡ የሚችሉ የንግድ ምርትና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ለውጦች ለአብነት ተጠቅሰዋል፡፡ አንዳንዶቹን ምናልባት እርስዎ ከግምት ውስጥ ያላስገቧቸው ሊሆኑ ይችላሉ፤

- የጥሬ እቃዎች አቅርቦት፤ ለምሳሌ፣ መጥፎ የአየር ፀባይ ቢከሰት ለንግድዎ በሚያስፈልጉ ጥሬ እቃዎች ላይ እጥረት ሊያስከትል ይችላል፡፡ ይህ ደግሞ የሚያመርቱትን ምርት ሂደት ሊያስተጓጉል ና የጥሬ እቃዎች ዋጋም ሊጨምር ይችላል፡፡
- አዳዲስ ቴክኖሎጂዎች፤ ለምሳሌ፣ አዳዲስ እቃዎች፣ ዘመናዊ የምርት ሂደት፣ አዲስ የደረቅ ቆሻሻ አጠቃቀም ዘዴዎች የመሳሰሉት የንግዳችንን የምርት ወጪዎች ይቀንሳሉ፤ ምርታማነትን ያሻሽላሉ እንዲሁም የምርት ጥራትን ይጨምራሉ፡፡

- ለተለያዩ የምርት አካታቾች የክህሎት አቅርቦት፤ ንግዱ ለሚፈልጋቸው ክህሎቶች ብቃት ያላቸው ሰራተኞች እጥረት ለኖር ይችላል። ስለሆነም በቂ የሰው ኃይል ለማግኘት አስቸጋሪ ነው። ክህሎት ያላቸው ሰዎች ቢገኙም ምናልባት ንግዱ ብዙ መክፈል ይኖርበት ይሆናል።
- ኢኮኖሚ፣ የዋጋ ግሽበት፣ የውጭ ምንዛሬ መዋገብ ወይም የኢኮኖሚ ውድቀት በሁሉም የንግድ ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ያመጣል።
- ፖሊሲዎች፣ ህጎችና ደንቦች፣ አዳዲስ የመንግስት ፖሊሲዎች ለምሳሌ፣ የአካባቢ ጥበቃ ህጎች፣ የደረቅ ቆሻሻ አጠቃቀም ጥያቄዎች ወይም የሰራተኞች ጥቅምን የሚመለከቱ ህጎችና ኢንቲራኒንስ የመሳሰሉት የአንድን ንግድ የማምረት ተግባሮችና ወይም የማምረት ስራ ሂደቶችን ሊያስተጋጉሉና ወጪዎችን ሊጨምሩ ይችላሉ።

እነዚህ ለውጦች የሚከሰቱ ከሆነ እንዴት በማምረት ስራዎች ላይ እንዲሁም በአያንዳንዱ የንግድ ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ እንደሚችሉ ከተነብዩ በኋላ የሚከተሉትን ጥያቄዎች ራስዎን ይጠይቁ፡



**“ እነዚህን ጥያቄዎች ሲመልሱ፤ እውነተኛ ይሁኑ፤ መልሶችዎ እውን በሚሆን ነገር ላይ እንጂ በምኞት ወይም በህልም መሆን የለበትም። ”**

ሊያ በስነ-ጥላስቲክ የማምረት ተግባሮችና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ለውጦችን እንደሚከተለው ተንብያለች፤

- በዚህ አመት የጥሬ እቃዎች ዋጋ በትልቁ ጨምሯል። ይሁን እንጂ በትንበያው መሰረት ኢኮኖሚው የሚረጋጋ ከሆነ በሚቀጥለው አመት የዋጋ መለዋወጥ አይኖርም።
- መንግስት ኢንትርፕረንሲቲን ለማስፋፋት በማሰብ ለኢንዱስትሪ ድርጅቶች ማበረታቻ አቅርቧል። ስለዚህ ይህንን እድል መጠቀም ይኖርብኛል፤ እንዲሁም በአነስተኛ ዋጋ ለድርጅቱ እንዲሰጠኝ ከንብረት ወኪሌ ጋር በመሆን መደራደር አለብኝ።



## ተግባር 5

በሚቀጥለው አመት በእርስዎ ንግድ የማምረት ተግባሮችና ወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ለውጦች ይኖራሉ ብለው ይገምታሉ? ምን ምን ናቸው?

.....

.....

.....

የንግድዎ እንቅስቃሴ የሚመሰረተው በኢኮኖሚ፣ በፖለቲካ፣ በማህበረሰብና በቴክኖሎጂ አካባቢዎች በሚፈጠሩ ምቹ አጋጣሚዎች ነው። እነዚህ ምቹ አጋጣሚዎች የሚፈጠሩበት ውጫዊ አካባቢ ለንግድዎ ስጋት ሊሆኑ የሚችሉ ሁኔታዎችም የሚከሰቱበት ነው። በቀጣዩ ክፍል እንዴት ስጋቶችን እንደምንለይና የስጋቶች አያያዝ እንመለከታለን።



ትንበያ ወደፊት ምን ሊከሰት እንደሚችል ይነግርዎታል።

በውጫዊ አካባቢዎች የሚመጡ ለውጦች በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ይኖራቸዋል። የወደፊት እቅድዎን ለማዘጋጀት ከውጫዊ አካባቢዎች የሚመጡ ለውጦችን ይተንብዩ፤ ምናልባት ለውጦቹ በንግድዎ ላይ ተፅእኖ ሊኖራቸው ስለሚችል በጥንቃቄ ተከታትለው ምን ያህል ተፅእኖ ሊያመጡ እንደሚችሉ ይገምቱ።

በንግድዎ ሽያጭና ግብይት ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ከሚችሉ አካባቢያዊ ለውጦች መካከል ጥቂት ምሳሌዎች፤

- የደንበኞች ፍላጎቶች
- የተወዳዳሪዎች እንቅስቃሴ
- አማራጭ ምርቶች
- የኢኮኖሚ ለውጥ
- አዳዲስ ፖሊሲዎች፣ ህጎችና ደንቦች

በንግድ የማምረት ተግባሮችና የወጪዎች ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ ከሚችሉ ለውጦች ጥቂት ምሳሌዎች፤

- የጥሬ እቃ አቅርቦትና የተማረ ሰው ኃይል
- አዳዲስ ቴክኖሎጂዎች
- የኢኮኖሚ ለውጦች
- አዳዲስ ፖሊሲዎች፣ ህጎችና ደንቦች



### ግምገማ 3

እዚህ ላይ የመማሪያ መፅሀፉን ክፍል ሶስትን አጠናቀዋል። ስለዚህ ክፍል ሶስትን እንደተረዱ ለማወቅ ከዚህ በታች ያለውን መልመጃ ይሞክሩት። በገፅ 102 ላይ መልሶቹ ይገኛሉ ሆኖም ወደመልሶቹ ሄደው ከማነፃፀር በፊት መልመጃዎቹን ሰርተው ይጨርሱ።

#### የትኛው ትክክል ነው?

ለእያንዳንዱ አረፍተነገር ሃሳቡን ሊያሟላ የሚችለውን ትክክለኛ ሃሳብ መርጠው መልሱን ያክብቡ።

##### 1. ትንበያ የሚነግርዎት...

- ሀ. ወደፊት በንግድ ሊኖር ስለሚችለው ሁኔታ ነው።
- ለ. ባለፈው አመት ምን ያህል ትርፍ እንዳገኙ ነው።
- ሐ. ሰላለፈው ሁኔታ ነው።

##### 2. በውጫዊ አካባቢዎች ሊኖሩ ስለሚችሉ ለውጦች ሲተነብዩ...

- ሀ. በትልልቅ ለውጦች ላይ ትኩረት ማድረግ አለብዎ።
- ለ. ምናልባት በንግድ ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ በሚችሉ ለውጦች ላይ ማተኮር አለብዎ።
- ሐ. ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦችን በሙሉ ለመለየት ይሞክራሉ።

##### 3. የእርስዎ ትንበያ.....መሰረት ያደረገ ነው።

- ሀ. የእርስዎን ምኞት
- ለ. የእርስዎን ያለፉት መረጃዎች
- ሐ. እውነተኛ ነገሮችን



# ክፍል አራት፤ ስጋቶችን በአግባቡ መምራት

የማንኛውም ንግድ እንቅስቃሴ በብዙ ያልተጠበቁ ሁኔታዎች ውስጥ ነው። ንግድዎንና የሚሰሩበትን ውጫዊ አካባቢዎን በሚገባ የተረዱ ከሆነ ያልተጠበቁ ሁኔታዎችን ለመቋቋም የተሻለ ዝግጁ ይሆናሉ።

ያልተጠበቁ አጋጣሚዎች በሁሉም የንግድዎ የስራ ሂደቶች ላይ ሊከሰቱ ይችላሉ። ለምሳሌ፣ በግብአት አቅርቦት፣ በምርት ሂደት ላይ እንዲሁም በግብይት ላይ ሊከሰቱ ይችላሉ። ስለዚህ የንግዱ ባለቤት ወይም ስራ አስኪያጁ የንግድ እቅድ ከማዘጋጀታቸው በፊት ሊከሰቱ ስለሚችሉ ያልተጠበቁ አጋጣሚዎች አስቀድመው ማወቅና ችግሮቹን ለመከላከል ዝግጁ መሆን አለባቸው።

## 1፡- ስጋት ምንድን ነው?

ስጋት ማለት ባልተጠበቁ አጋጣሚዎች ምክንያት ንግድዎ ጉዳት ውስጥ ሊወድቅ የሚችልባቸው ሁኔታዎች ማለት ነው። ከዚህ ቀጥሎ ያሉት ምሳሌዎች ባልተጠበቁ አጋጣሚዎች ምክንያት በንግድ ላይ የሚደርሱ ጉዳቶች ናቸው፤



መንግስት ከጎረቤት ሀገር ቲማቲም በርካሽ እንዲገባ ፈቅዷል። በዚህ የተነሳ ችግሮች ትእዛዛቸውን እየሰረዙ ነው። ስለዚህ እነዚህ የእኛ ምርቶች ይጣሉ ማለት ነው።



የአየር ንብረት ለውጡ ጎርፍ አስከትሏል ስለዚህ የእኛ የባቆሎ ምርት ይወድማል ማለት ነው።



ጎርፍ እቃዎችን ወደችረቻሮ ሱቃችን እንዳናደርስ አግዶናል። ስለሆነም ወንዙ ቀንሶ ድልድዩን ማቋረጥ ካልቻልን በስተቀር ሱቃችን ነገ ባይ ይሆናል።

ስጋት በንግዱ በውስጥና በውጫዊ አካባቢዎች ሊነሳ ይችላል። በንግዱ ከውስጥ የሚነሱ ውስጣዊ ስጋቶች ይባላሉ። ከውስጣዊ ስጋቶች ጥቂት ምሳሌዎች ለመጥቀስ፣ የንብረት መበላሸት፣ ማጭበርበር፣ አደጋና የሰራተኞች ከስራ መልቀቅ የመሳሰሉት ይገኙበታል። ከውጫዊ አካባቢዎች የሚነሱ ስጋቶች ደግሞ ውጫዊ ስጋቶች ይባላሉ። ከውጫዊ ስጋቶች ጥቂት ምሳሌዎች ለመጥቀስ፣ የአቅርቦት እጥረት፣ የውጭ ምንዛሪ መዋዠቅ፣ የማይሰበሰቡ እዳዎች፣ አዳዲስ ህጎችና የተፈጥሮ አደጋዎች የመሳሰሉት ናቸው።

**2:- የስጋት አያያዝ ምንድን ነው?**

የስጋት አያያዝ ማለት ንግድዎ ለየትኞቹ ስጋቶች እንደሚጋለጥ በመለየት እነዚህ ስጋቶች በንግዱ ላይ የሚያስከትሉትን ተፅዕኖዎች ለመቀነስ የሚያስችሉ ስትራቴጂዎች መንደፍ ነው። የስጋት መከላከል ዝግጁነት የንግዱ ስትራቴጂያዊ አቅጣጫና አንቀሳቃሽ መሆን የሚኖርበት ከመሆኑም በላይ በንግዱ የእለት ተእለት ስራአመራር ውስጥ መሰካት ወይም መተካል ያስፈልገዋል።

የስጋት አያያዝ ዘዴዎች አላማ ስጋት መውሰድን ለመከላከል ወይም ለመከልከል አይደለም። ነገርግን ስለምንወስደው ስጋት በሚገባ እውቀቱ ኖሮንና ስጋቱን መቀበል የሚያስከትላቸውን ውጤቶች በመረዳት ስለሚሆን ለስጋቱ ተገቢውን ምላሽ ማዘጋጀት ይቻላል።

### 3:- የሰጋት አያያዝ ደረጃዎች

ቀልጣፋ የሰጋት አያያዝ ዘዴ እነዚህን አራት ደረጃዎች ያካትታል።

ደረጃ 1፤ ለአሁንና ለወደፊት ንግድዎ የተጋለጠባቸውን ስጋቶች ይለዩ፤



ደረጃ 2፤ የስጋቶችን ሁነት (መከሰት) መገምገም



ደረጃ 3፤ የስጋቶችን ቅደምተከተል መወሰን (በደረጃማስቀመጥ)።



ውጫዊ ስጋቶችን ለመለየት የውጫዊ አካባቢ ለውጦች ትንበያን ይመልከቱ። ንግድዎን ከጉዳት ላይ ሊጥሉ የሚችሉ በውጫዊ ለውጦች ምክንያት ሊከሰቱ ስለሚችሉ ስጋቶች በጥንቃቄ ያስቡ። የተወሰኑት ስጋቶች ለብዙ ንግዶች የተለመዱ ናቸው። ስለዚህ ከእርስዎ ጋር በመጠንም በአይነትም ተመሳሳይ የሆኑ ሌሎች ንግዶችን ይመልከቱና እንዴት ስጋቶችን እንደሚለዩ ልምድ ይቅሰሙ። እነዚህ ራስዎን ይጠይቁ፤

- ለንግዴ መቆየት ዋናው/ወሳኙ ነገር ምንድነው?
- እቃዎችን እንዲያመርቱ ወይም አገልግሎት እንዲያቀርቡ ንግዴ በሌሎች ላይ ምን ያህል ይተማመናል?

- ንግዴ በተወሰኑ ደንበኞች ወይም ሰዎች ላይ በጣም ይተማመናል/ጥገኛ ይሆናል?
- የንግዴ ውስጣዊ አሰራሮች በቂ ናቸው?
- ክፍያ ያልከፈለ ደንበኛ ወይም አቅራቢ አለ?

#### 4:-የስጋት አያያዝ ስትራቴጂዎች

ንግድዎን ለሚገጥመው እያንዳንዱ ስጋት ምን እድሜያደርጉ ይወስኑ። እነዚህ አራት የተለመዱ የስጋት አያያዝ መንገዶች ናቸው።



- **ስጋትን መቀበል**

ምናልባት የተወሰኑ ስጋቶች የማይቀሩ ናቸው ብለው ይወስኑ ይሆናል። ስጋቶቹ በንግድዎ የተወሰኑ ምርቶች በደንበኞች ባለመታወቃቸው ይሆናል። ይሁን እንጂ እንደነዚህ አይነት ስጋትን ለመቀነስ የገበያ ጥናት ማድረግ ያስፈልግዎታል። ያ ደግሞ የደንበኞችዎን ፍላጎትና ምርጫ በሚገባ እንዲረዱ ያስችልዎታል ማለት ነው። ብዙ ጊዜ የዱቤ ስጋት ለንግድዎ እንደወጧ ነው። ነገርግን ዱቤ መስጠት የንግድዎን ሽያጭ ለመጨመር አስፈላጊ ይሆናል።

- **ስጋትን ማስተላለፍ**



## ማጠቃለያ

በንግድ ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ የተወሰኑ ስጋትን ለመቀነስ ንግድ ኢንሹራንስ ሊገባ ይችላል። የኢንሹራንስ ተጨማሪ ክፍያ እንደእሳት አደጋ፣ መሰረቅና የሰብል መበላሸትን ይሸፍናል። በንግድም ኪሰራ ሲያጋጥም የኢንሹራንስ ኩባንያው ለኪሳራው ይከፍልዎታል።

- የስጋት መከሰት እድሉን ወይም የሚያመጣውን ተፅእኖ መቀነስ

ምናልባት ንግድ ሊከሰቱ የሚችሉ ስጋቶችን ወይም በስጋት ምክንያት የሚከሰቱ ጥፋቶችን ለመቀነስ የሚያስችል ዘዴ ሊያመጣ ይችላል። ለምሳሌ፣ በዱቤ የሚመጣ ስጋትን ለመቀነስ ዱቤዎችን በጥንቃቄ በመመዘገብና በመቆጣጠር ስጋቱን ሊቀንሱ ይችላሉ። ምናልባትም የተወሰነ ገንዘብ በቁጠባ ሂሳብ ማስቀመጥ ይችላሉ። ይህም ያልተጠበቁ ችግሮች በሚከሰቱ ጊዜ ወዲያውኑ ችግሩን ለመቅረፍ የሚያስችል የተቀመጠ ሃብት ይኖርብዎታል ማለት ነው። በተፈጥሮ አደጋ ለሚከሰቱ ስጋቶች የሚሆን የመጠባበቂያ እቅድ በጣም አስፈላጊ ነው። የንግድ እቅድ ለንግድም የሚያስገኙ የተፈጥሮ አደጋዎችን እንዴት መቋቋም እንደሚችል ማቀድ፤

- ስጋትን ማራቅ

ንግድ ምናልባት በንግድ ላይ የመከሰት እድል ያላቸውና ትልቅ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ ስጋትን ማጥፋት ይፈልግ ይሆናል። ለምሳሌ፣ በሚገባ የማያውቋቸውና በዱቤ መጥፎ ታሪክ ላላቸው ደንበኞች ዱቤ መስጠት የለብዎትም። ይህ ወጪዎችን ሳይከፍሉ እንዳይቀሩ ይከላከልዎታል። እንዲሁም ያልተከፈሉ ክፍያዎችን ይሸፍኑብዎታል።



## ተግባር 6

1. ንግድ በአሁን ሰአት የተጋለጠባቸውና ወደፊት የሚከሰቱትን ስጋቶች ይዘርዝሩ።
2. ንግድ ለየትኞቹ ስጋቶች ቅድሚያ ይሰጣል?
3. ንግድ ቅድሚያ የሚሰጣቸውን ስጋቶች እንዴት ይቋቋማል?

ከላይ ያሉትን ጥያቄዎች ከመለሱ በኋላ የሚቀጥለውን ቅፅ ይሙሉ።

ስጋት/ሪስክ	የመከሰት እድል	ድግግሞሽ	ተፅእኖ	ቅድሚያ	ድርጊት

ንግድ ሊጋለጥባቸው የሚችለውን ስጋቶች በስፋት መዳሰስና ግምት ውስጥ ማስገባት አስፈላጊ ነው። አሁንና ወደፊት ሊከሰቱ የሚችሉ የተወሰኑ ስጋቶችን ይመርምሩ። ለንግድ የስጋት አያያዝ ስትራቴጂ ለማዘጋጀት አራቱ የስጋት አያያዝ ደረጃዎችን ይከተሉ።

ስጋት ማለት ባልተጠበቁ ሁኔታዎች ምክንያት ንግድ ለኪሳራ የመጋለጥ እድል ማለት ነው። በንግድ ላይ ሊከሰቱና አሉታዊ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ስጋቶችን ማወቅና ማቀድ በጣም አስፈላጊ ነው።

የስጋት አያያዝ ማለት ንግድ ሊያጋጥመው የሚችለውን ስጋቶች መለየትና በንግድ ላይ ተፅእኖ ሊያሳድሩ የሚችሉ ስጋቶችን ለመቀነስ ለንግድ ስትራቴጂ መንደፍ ነው።

አራት የስጋት አያያዝ ሂደት ደረጃዎች አሉ።

- ስጋትን መለየት
- ስጋትን መመርመር
- ስጋቶችን በደረጃ ማስቀመጥ
- ለስጋቶች ምላሽ መስጠት

አራት የተለመዱ የስጋቶች ምላሽ የመስጠት መንገዶች አሉ

- መቀበል
- ማስተላለፍ
- መቀነስ
- ማራቅ



#### ግምገማ 4

እዚህ ላይ የመማሪያ መፅሃፉን ክፍል አራት አጠናቀቁ። ምን ያህል እንደተረዱ ለማወቅ ከዚህ በታች ያሉትን መልመጃዎች ይስሩ። ታዲያ መልሶችን በገፅ 97 ላይ ካሉት መልሶች ጋር የሚያስተያይቅ አስቀድመው መልመጃዎቹን ሰርተው ካበቁ በኋላ ነው።

አረፍተነገሩ እውነት ከሆነ በተሰጠው ሳጥን ውስጥ ምልክት የጭረት (✓) ያድርጉ።

- 1. ንግድ ጥሩ እየተንቀሳቀሰ ከሆነ አሉታዊ ተፅእኖዎች የመከሰት እድላቸው አነስተኛ ነው። ስለዚህ ንግድ ስጋቶችን መቆጣጠር አያስፈልገውም።
- 2. የስጋቶት አያያዝ ንግድ በአሁን ሰአት የተጋለጠባቸውና ወደፊት የሚከሰቱትን ሁሉንም ስጋቶች ይለያል። እንዲሁም ሁሉንም ስጋቶች ለማስወገድና ለመቀነስ ይረዳዎታል።
- 3. በከፍተኛ ሁኔታ የመከሰት እድል ያላቸውና ከፍተኛ ተፅእኖ የሚያመጡ ስጋቶች ቅድሚያ ሊሰጣቸው ይገባል።
- 4. ንግዶች በዝቅተኛ ሁኔታ የመከሰት እድል ያላቸውን ስጋቶች መቀበል አለባቸው።
- 5. ለስጋቶች ትክክለኛ ምላሽ ለመስጠት የመከሰት እድላቸውን ሊያመጡ የሚችሉትን ተፅእኖ መመርመር ያስፈልጋል።

# ክፍል አምስት፤ የንግድ አቅድሞን ያዘጋጁ

የንግድዎንና ንግድዎ የሚንቀሳቀስበትን ገበያ በሚገባ ከተረዱ ለሚቀጥለው አመት የንግድ እቅድ ለማዘጋጀት ዝግጁ ነዎት ማለት ነው።



## 1:- የንግድዎን አላማዎች ይተልሙ

በመጀመሪያ ደረጃ የንግድ እቅድ ሲያዘጋጁ ንግድዎ ማሳካት የሚፈልጋቸውን አላማዎች መወሰንና ማስቀመጥ ያስፈልጋል። የንግድ አላማዎ ከገንዘብ ጋር የተያያዘ ወይም ከገንዘብ ውጪ ሊሆን ይችላል።

የተለያዩ ንግዶች የተለያዩ አላማዎች ይኖራቸዋል። የንግድዎ አላማ፣ ምናልባት ሽያጭዎን መጨመር፣ ወጪዎን መቀነስ፣ ትርፍዎን መጨመር፣ አዲስ ገበያ ውስጥ ዘልቆ መግባት፣ አዲስ ምርት ማስተዋወቅ፣ እንዲሁም የአካባቢ ብክለትን መቀነስ ወዘተ. ይፈልጉ ይሆናል። ይሁን እንጂ የእርስዎ አላማ ምንም ቢሆን የንግድዎን አቅምና የገበያውን ሁኔታ መሰረት ያደረገ መሆን አለበት። ስለዚህ አላማዎን ሲነድፉ እውነታዊ ይሁኑ ማለትም ሊተገበር/ሊረጋገጥ የሚችል ይሁን። ሊያ የንግድ ትንተናዎን፣ በውጫዊ አካባቢዎች የሚከሰቱ ለውጦችንና የስጋት አያያዝ ስትራቴጂዎን በጥንቃቄ ደግሞ ከመረመረች በኋላ ለሚቀጥለው አመት ስነ-ጥላስቲክ በአካባቢ ላይ ምንም ብክለት ሳያደርስ የተጣራ 5000 ብር ለማትረፍ አላማ ነድፋለች።

አሁን ሊያ አላማዎቿን በአእምሮዋ ስለሰነቀች ከዚህ ቀጥሎ እቅዷን ሙሉ በሙሉ ማዘጋጀት ልትቀጥል ነው።

## 2:- የስጋት አያያዝ ስትራቴጂዎን በእቅድ ዝግጅቱ ውስጥ ይትካሉ

ሁሉም የንግድ እቅዶች የስጋት/ሪስክ አመራር ስትራቴጂ መንደፍ አለባቸው። ንግድዎ ሊጋለጥባቸው የሚችልባቸውን ስጋቶች/ሪስኮች መለየት፣ መመርመርና ስጋቶቹን ለመቋቋም ስትራቴጂ መንደፍ አለንዎት። አሁን እነዚህን ስትራቴጂዎች በአያያዥዎ ንግድ እቅድዎ ውስጥ ማካተትዎን ያስታውሱ።

የፕላስቲክ ሶሎሽን የተጋለጠባቸው ሁለቱ ስጋቶች/ሪስኮች እሳት አደጋና ፍንዳታ ናቸው። የእነሱ ስትራቴጂ የስጋትን/ሪስክን ተፅእኖ መቀነስና ስጋት/ሪስክን ማስተላለፍ ነው። ጁማ አስፈላጊ ሲሆን እነዚህን ሁለቱን ስትራቴጂዎች በንግድ እቅድ ውስጥ ማካተት ትፈልጋለች።

## 4:- የሽያጭና ግብይት እቅድዎን ይስሩ

የሽያጭና ግብይት እቅድ ንግድዎ ለሚቀጥለው አመት ምን ያህል ሽያጭ እንደሚኖረውና የግብይቱን ስራ በዝርዝር ያሳያል። የንግድ እቅድ፣ ንግድዎ አላማውን እንዲያሳካ፣ በጥሩ ሁኔታና የደንበኞችን ፍላጎት ሊያሟሉ የሚችሉ አስፈላጊ ሀብቶችን ለመመደብ ያግዛል። የሽያጭና ግብይት እቅድ ለንግድዎ በጣም አስፈላጊ የሆነ እቅድ ነው። ሁሉም ሌሎች እቅዶች የሚሰሩት በሽያጭና ግብይት እቅድ ላይ ተመስርተው ነው።

### 3.1 የሽያጭና ግብይት እቅድዎን እንዴት ያዘጋጃሉ?





የሽያጭና የግብይት እቅድዎን ሁለት ደረጃዎችን ተከትለው ያዘጋጁ፤

1 ለሚቀጥለው አመት ያቅዱ፤

2 ለሚቀጥለው አመት ትንበያ ያድርጉ፤

- ንግድዎን ይተንትኑ፤
- ወጫዊ አካባቢውን ይተንብዩ፤
- የስጋት አያያዝ ስትራቴጂ ያዘጋጁ፤

የሽያጭ ትንበያ			
	ሀምሌ	ነሀሴ	.....
የሽያጭ ብዛት			
የመሸጫ ዋጋ			
ሽያጭ			

**ደረጃ 1፤ ለሚቀጥለው አመት ያቅዱ**

በዚህ ደረጃ ለንግድዎ ሽያጭና ግብይቱን ለማሻሻል ውሳኔ ማስቀመጥ ይኖርብዎታል። ያስታውሱ፤ ውሳኔዎን ሲያስቀምጡ ንግድዎንና ገበያዎን በሚገባ መረዳት አለብዎት እንጂ በምኞት ወይም በህልም ተነሳስተው መሆን የለበትም።

ከዚህ በታች ራስዎን መጠየቅ ያለብዎ ጥቂት ጥያቄዎች አሉ።

**ምርት**

- \*ደንበኞቻችን ምን አይነት ምርት ወይም አገልግሎት ይፈልጋሉ?
- \*ጥቂት አዲስ ምርት ወይም አገልግሎት መሸጥ እንችላለን?
- \*እንዴት የምርታችንን ጥራት፣ ዲዛይንና የደንበኞችን አገልግሎት ማሻሻል እንችላለን?

**ዋጋ**

- \*ዋጋችንን መጨመር ያስፈልገናል?
- \*ለሚቀጥለው አመት ሽያጫችንን ለመጨመር እንዴት ነው ዋጋችንን የምንቀይረው?
- \*ዋጋችንን የበለጠ የሚስብ ለማድረግ የዋጋ ቅናሽ ወይም ልዩ ዋጋ መስጠት እንችላለን?

**ቦታ**

- \*ምርታችንን ወይም አገልግሎታችንን ለመሸጥ የተሻለ ቦታ ማግኘት እንችላለን?
- \*የትኛው የስርጭት መንገድ ነው ለንግዳችን በጣም ጥሩ የሚሆነው?

ማስፋፊያ

•ለሚቀጥለው አመት የትኛው የማስፋፊያ መንገድ ነው ለምርታችን ወይም ለአገልግሎታችን በጣም ጥሩ የሚሆነው? በማስታወቂያ ነው፣ የሽያጭ ማስፋፊያ በመስራት ወይም የሆነ ሌላ ነገር ማድረግ አለብን?

•ሰዎች የእኛን ምርትና ንግዳችንን እንዲያደንቁ ምን ማድረግ እንችላለን?

•የሽያጭ ሰራተኞቹን ምርታማነት ማሻሻል የምችለው እንዴት ነው?

•በሽያጭ ሰራተኞቹ ቡድን ውስጥ ልዩ ክህሎት ያላቸው ሰዎች ያስፈልጉኛል?

•እንደሽያጭ ሰራተኛ የራሴን ክህሎት ማሻሻል እችላለሁ?

ሰዎች

•እንዴት ነው ደንበኞች የበለጠ ተሰበው ከእኛ ጋር እንዲሰሩ ለማድረግ የምችለው?

•ደንበኞች የሚፈልጉት ምንድን ነው? ክብር፣ በጀት፣ ቅልጥፍና፣ እውቅና?

•የመስሪያ መሬታችንንና የሰራተኞችን አቀራረብ ማሻሻል እንችላለን?

አካላዊ ማጋገሚያዎች

ክንዋኔዎች

•የሽያጫችንን ሂደት እንዴት ማሻሻል እችላለሁ?



“ ከላይ ያሉትን ጥያቄዎች ሲመልሱ በውጫዊ አካባቢዎች ሊከሰቱ ስለሚችሉ ለውጦች ካደረጉት ትንበያ ጋር መገናኘብ እንደሚያስፈልግዎ እንዳይረሱ።”

ለሁሉም ደንበኞቼ ኤስኤም ኤስን  
ለማስተዋወቅ እያቀድኩ ነው።  
ይኸውም ለደንበኞቼ ልዩ ዋጋ  
የሚወጣቸውን እቃዎች በኤስኤም  
ኤስ መረጃ ለመስጠት  
እንዲያስችለኝና እነሱም መቀበል  
እንዲችሉ ነው።

ለወደፊት ደንበኞቼ ስለምረጥ መረጃ  
ለመስጠት እንዲያስችለኝ በሚቀጥለው  
ዓመት ድረገፅ እከፍታለሁ።  
በተጨማሪም ደንበኞቼ በኢንተርኔት  
ተጠቅመው በቀጥታ እንዲያዙ ቀላል  
እንዲሆንላቸው አደርጋለሁ።



ሊያ የሽያጭና ግብይት ትንተናዎን፣ ከውጫዊ አካባቢዎች የሚመጡ ለውጦች ትንበያዎንና የስጋት አመራር ስትራቴጂዎን ተመልክታለች። ከዚያ በኋላ የሽያጭንና የግብይቷን ፕሮግራም እንደሚከተለው ለማሻሻል ወስናለች።

- \*ሁልጊዜም የሚሸጡ እቃዎች እንዳሉ እርግጠኛ መሆን፤
- \*ደጋግመው ለሚመጡ ደንበኞች ዱቤ መስጠት፤
- \*በእያንዳንዱ ምርት ላይ ስለ ራሳችን አረንጓዴ ንግድና ከመልሶ ኡደት የተመረተ ፕላስቲካችን መረጃ የያዘ ገላጭ ፅሁፍ መለጠፍ፤
- \*አካባቢ ወዳድ ስለሆኑ ምርቶቻችን በህዳርና ታህሳስ ወራት ቅስቀሳ ማድረግ፤
- \*ባለው የአማራጭ ምርቶች ተወዳዳሪ ዋጋ የእኛን ምርት ዋጋ ለሚቀጥለው አመትም ሳይቀየር ባለበት እንዲቆይ ወስነናል። ይሁን እንጂ ወጪዎችን ስንተነብይ ውሳኔያችንን መልሰን ማየት ያስፈልገናል።
- \*ምርታማነታቸው እንዲሻሻል ሁለት የሽያጭ ሰራተኞችን ስለአረንጓዴው ንግዳችን ማሰልጠን።



**ተግባር 7**

ለሚቀጥለው አመት የንግድዎን ሽያጭና ግብይት ለማሻሻል ምን ያደርጋሉ?

.....

.....

.....

**ደረጃ 2፤ ለሚቀጥለው አመት ይተንብዩ፤**

ጥሩ ግብይት ሽያጭዎን ያሻሽልልዎታል። ሽያጭዎንና ግብይትዎን ለማሻሻል ለማቀድ ሲወስኑ ንግድዎ ማሳካትና መድረስ የሚፈልገው መሻሻል ላይ እንዲደርስ ሽያጭዎን ይተንብዩ። ለሚቀጥለው አመት የሽያጭ ትንበያዎን ለመስራት የመጀመሪያውን ደረጃ መረጃና ያለፈውን ሽያጭ ዝርዝር ይጠቀሙ።

የዚህን አመት የየወሩን ሽያጭ መረጃ ለማግኘት የእርስዎን መሰረታዊ መዝገብ ይጠቀሙ። እንደመረጃው የሰኔ ወር መረጃ ምናልባት ዝግጁ ላይሆን ይችላል። ስለዚህ ጥሩ ግምት ያስቀምጡ። አይነተ ብዙ አምራች ወይም አገልግሎት ሰጪ ከሆኑ በየወሩ ከእያንዳንዱን የእቃ ወይም የአገልግሎት የሽጡትን ብዛት መመዝገብ ያስፈልጎታል።

ሊያ የሰኔን ወርን ጥሩ ግምት ጨምሮ ያዘጋጁቸው የዚህ አመት የሰነ-ጥላስቲክ የየወሩ ሽያጭ ከዚህ በታች ተቀምጧል።

ወርቶ	ሀምሌ	ነሀሴ	መስከረም	ጥቅምት	ሀዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
የሽያጭ ብዛት	150	203	240	254	265	270	275	280	287	300	346	368	3,238

የመሸጫ ዋጋው ካልተለወጠና የሽያጭ ማሻሻያ እቅዱ ከተተገበረ ሊያ የሰነ-ጥላስቲክ ሽያጭ በ40% እንደሚጨምር ተንብያለች ማለት ነው።



ሊያ ለሚቀጥለው አመት የሽያጭ ትንበያዎን እንደሚከተለው ሰርታለች።

	ሀምሌ	ነሀሴ	መስከረም	ጥቅምት	ሀዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
የሽያጭ ብዛት	210	284	336	356	371	378	385	392	402	420	484	515	4,533
የእያንዳንዱ መሸጫ ዋጋ (ብር)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
የሽያጭ መጠን (ብር)	52500	71000	84000	89000	92750	94500	96250	98000	100500	105000	121000	128750	1133250

እርስዎ የተለያዩ ምርቶች አምራች ወይም አገልግሎት ሰጪ ከሆኑ ለእያንዳንዱ ምርት ወይም አገልግሎት የሽያጭ ትንበያ መስራት ያስፈልግዎታል።



### ተግባር 8

የዚህን አመት የሽያጭ መረጃ ከመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብ ላይ ያግኙ። በተግባር 2 ላይ የሰጡትን መልሶችን መልሰው ይመልከቱ (ገፅ 20)። ከዚህ በታች ያለውን ሰንጠረዥ በመሙላት የሚቀጥለውን አመት ሽያጭዎን ይተንብዩ። ንግድዎ ተጨማሪ ምርቶች ካሉት የሚቀጥለውን ሰንጠረዥ እንደምሳሌ ተጠቅመው በሌላ ወረቀት ሽያጭዎን ይተንብዩ፤ እንዳስፈላጊነቱ ሌሎች ብዙ ተጨማሪ መስመሮችን መጨመር ይችላሉ።

የሽያጭ ትንበያ														
	ዝርዝር	ሀምሌ	ነሀሴ	መስከረም	ጥቅምት	ሀዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ጠቅላላ
ምርት 1	የሽያጭ ብዛት													
	የመሸጫ ዋጋ ቡብር													
	ሽያጭ													
ምርት 2	የሽያጭ ብዛት													
	የመሸጫ ዋጋ ቡብር													
	ሽያጭ													

### 3.2 የሽያጭ ትንበያን እንዴት እንጠቀማለን?

የሽያጭና የግብይት እቅድዎን በአግባቡ ለመጠቀም በተደጋጋሚ መልሰው ማየትና ማሻሻል ይኖርብዎታል። በየወሩ መጨረሻ የእቅድ ትንበያዎንና ትክክለኛ ሽያጭዎን ያነፃፅሩ። ይኸውም፦

- ምክንያቱን ይተንትኑ ወይም ከሚገባው በታች ያነሰ ከሆነ ለምሳሌ፣ ዝቅተኛ ሽያጭ፣ የማያድግ ገበያ፣ ደካማ/ዝቅተኛ ሽያጭ ያላቸው ምርቶች፣ ውጤታማ ያልሆኑ የግብይት እንቅስቃሴዎች ወዘተ።
- ሽሽያጩ ከፍተኛ ከሆነም ምክንያቱን ያስቡት ለምሳሌ የእርስዎ ትንበያ በጣም ዝቅተኛ ነበር?

እነዚህን ልዩነቶች መተንተን ለወደፊት የበለጠ ትክክለኛ እቅድ እንዲያዘጋጁ ይረዳዎታል። እንዲሁም እንደአስፈላጊነቱ በተወሰነ ጊዜ ማስተካከል እንዲችሉ ይመችዎታል።

ሊያ የሽያጭ ትንበያዎን እንዴት እንደምትጠቀም እንመልከት፤



## 2:- የማምረቻና የወጪዎች እቅድቸዎን ይስሩ

የማምረቻና የወጪዎች እቅድ ለንግድዎ ምርት/ቶች የታሰቡትን ማሻሻያዎችና ለሚቀጥለው አመት በእያንዳንዱ ወር ሊኖሩ የሚችሉ ወጪዎችን ያሳይዎታል። እንዲሁም ምን ያህል ምርቶች በምን ያህል ወጪ እንደሚመረቱ ይነግርዎታል።

### 4.1 የማምረቻና የወጪዎች እቅድ እንዴት ማዘጋጀት ይችላሉ?

የማምረቻና የወጪዎች እቅድ ለማዘጋጀት የሽያጭና ግብይት እቅድ ሲያዘጋጁ የተጠቀሙበትን ሁለት ደረጃዎች ይከተሉ።

#### ደረጃ 1፤ የሚቀጥለውን አመት እቅድዎን ያዘጋጁ፤

በዚህ ደረጃ የንግድዎን አላማ ለማሳካት በማምረቻና በከንቀኔዎች/ሂደቶች ላይ ማሻሻያ ማድረግ የሚያስፈልግዎ ከሆነ ይወስናሉ። እንደገና ያስታውሱ፤ ውሳኔዎ በንግድዎ፣ በገበያዎ እንዲሁም በስጋት አያያዝ ስትራቴጂ ላይ ባለዎ እውቀትና ዝግጁነት ላይ የተመሰረተ እንጂ በምኞት ወይም በህልም መሆን የለበትም።

የንግድ ትንተናዎን እንደገና ይከልሱት። በማምረቻና በከንቀኔዎች/ሂደቶች ወይም የወጪዎች መዋዠቅ ምክንያቶችን ይመልከቱ። የንግድዎን ምርታማነት ሊጨምር የሚችል፣ ወጪዎን የሚቀንስ፣ የእቃዎን ወይም የአገልግሎትዎን ጥራት የሚያሻሽል ዘዴ ይፈልጉ።

እነዚህን ራስዎን ይጠይቁ፤

የጥራትና ምርታማነት ማሻሻያዎች ያድርጉ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የምርት ሂደት መቆጣጠሪያ ዘዴዎቹን ማሻሻል እችላለሁ?</li> <li>• የምርት ክፍል ሰራተኞቹ በቂ ስልጠና ያላቸው ናቸው?</li> <li>• ያረጁ መሳሪያዎቹን መተካት እችላለሁ?</li> <li>• ከፍተኛ ጥራት ያላቸውን ጥሬ እቃዎች መጠቀም እችላለሁ?</li> <li>• የሰራተኞቹን ምርታማነት እንዴት ማሻሻል እችላለሁ?</li> <li>• ሰራተኞቹን የሚያነቃቃቸው ነገር ምንድን ነው?</li> <li>• የምርት ሂደት ማሻሻያ በማድረግ የምርት ክፍል ሰራተኞቹን ምርታማነት ይጨምራል?</li> </ul>
የቁሳቁስ ወጪዎችዎን ይቀንሱ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የትኞቹን ቁሳቁሶች መልሶ መጠቀም ይቻላል?</li> <li>• የትኞቹን ቁሳቁሶች መልሶ ኡደት ማድረግ ይቻላል?</li> <li>• የቁሳቁስ ፍጆታ መቀነስ እችላለሁ?</li> <li>• የምርት ሂደቱ ማሻሻል ይቻላል?</li> </ul>
መደበኛ ወጪዎችዎን ይቀንሱ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የቦታ አጠቃቀሜን ቀልጣፋ ማድረግ እችላለሁ?</li> <li>• የኤሌትሪክ ፍጆታዬን ለመቀነስ የሚያስችሉ ብልሃቶች ይኖራሉ?</li> </ul>

ወጪዎችን በመቀነስ በተለይም የቁሳቁስ ወጪዎችን በመቀነስ ትርፋማነትን ማሻሻል በስፋት የተለመደ ዘዴ ነው። አምራች ወይም አገልግሎት ሰጪ ከሆኑ የቁሳቁስ ወጪዎች የሚባሉት ንግድዎ ለግብአት የሚከፍላቸው ማለትም የምርትዎ አካል ሊሆኑ የሚችሉ ወይም ከእቃዎ ወይም አገልግሎትዎ ጋር ቀጥታ ግንኙነት ያላቸው ናቸው። ፈብራኪዎች ወይም አገልግሎት ሰጪዎች የቁሳቁስ ወጪዎቻቸውን የሚቀንሱት በእያንዳንዱ/በአሃድ እቃ ወይም አገልግሎት ላይ ስለሆነ ይህንኑ ማቀድ ያስፈልጋቸዋል።

ጅምላ ሻጭ ወይም ቸርቻሪ ከሆኑ የቁሳቁስ ወጪዎች መልሰው ለመሸጥ ለሸቀጦች መግዥ የሚከፍሉት ነው። ለቸርቻሪዎች የቁሳቁስ ወጪ ለመቀነስ እያንዳንዱ ለመቀነስ ንግዱ ለሚሸጠው ለእያንዳንዱ እቃ በግዥ ላይ የተሻለ ዋጋ ለማግኘት መደራደር ያስፈልጋል።

**የቁሳቁስ ፍጆታዎን ይቀንሱ**

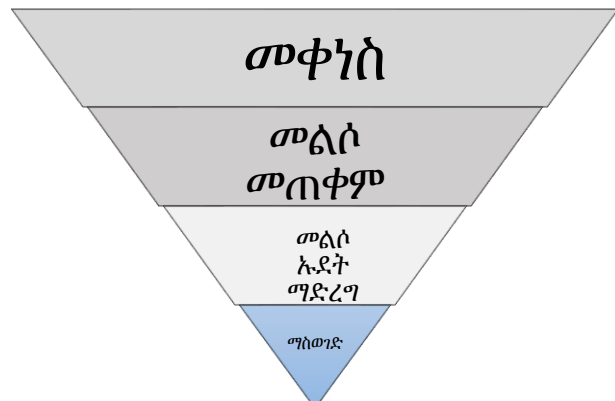
የቁሳቁስ ወጪዎች ብዙውን ጊዜ ከፍተኛ ድርሻ ያላቸው ወጪዎች ናቸው። የሚከተሉት ሶስት ስትራቴጂዎች ቁሳቁሶችን በቅልጥፍና ተጠቅሞ ውጤታማ ለመሆን ያስችላሉ፤

- የቤት አያያዝና የባህሪ ለውጥ የእቃ አጠቃቀም ፍጆታን ለመቀነስ ቀላልና መሰረታዊ ዘዴዎች ናቸው። ይኸውም ለለውጥ ትኩረት በማድረግ፣ ራስን በማሳመንና ትንሽ ወይም ምንም ወጪ ሳናወጣ የምናደርገው ነው።
- የስራ ሂደት ማሻሻያ ወይም አነስተኛ ለውጦች ማድረግም አንዱ ዘዴ ነው፤ ይኸውም በስራ ላይ ያሉ መሳሪያዎችን በማስተካከል፣ በማደስ በጥሩ ሁኔታ አንድንጠቀምባቸው ማድረግ ነው።
- ማሸፍኝን መቀየር ወይም ትልቅ ለውጥ ማድረግ ይህም አንዱ ዘዴ ነው። ይህም መሳሪያዎችን በመቀየር ቅልጥፍን ማሻሻል ነው። ይህ ዘዴ ትልቅ ካፒታል ያስፈልገዋል።

**ተወጋጅ ቁሳቁሶችን መቀነስ**

ሶስቱ "መ" ዎች ማለትም መቀነስ፣ መልሶ መጠቀምና መልሶ ኡደት የሚባሉት በአረንጓዴነት ንግድ ተምሳሌትነት ቆሻሻን በአግባቡ ለመምራት፣ ቅልጥፍና ለማሻሻል በመጨረሻም ትርፍን ለማሳደግ ዋናና አስፈላጊ ዘዴዎች ናቸው።

**መቀነስ፤** ይህ እጅግ በጣም ጠቃሚው ደረጃ ነው። ይህም የንግድዎ አጠቃቀም ፍጆታ መለወጥንም ይጨምራል። ብዙ ንግዶች ምርቶቻቸውን ለማሸግ ከሚያስፈልገው በላይ ቁሳቁሶች ይጠቀማሉ፤ ይሁን እንጂ አብዛኛዎቹ ተጠቃሚዎች ስለማይፈልጉት ይወረውሩታል። አረንጓዴ ምርቶችን መፍጠር ከፈለጉ ወይም ድርጅትዎ በአረንጓዴ ምርት እንዲታወቅ ከፈለጉ የማያስፈልጉ ወይም የሚጣሉ ማሸጊያዎችን ይቀንሱ።



**ይህንን ለማሳካት በርካታ ዘዴዎች አሉ። እነሱም፤**

- የእቃ ማሸጊያዎን መጠንና ክብደት ይቀንሱ። ይህ ደግሞ አላስፈላጊ ወጪዎችን ይቀንሳል።
- እርቃናቸውን የሆኑ እቃዎች ለማምረት ይሞክሩ። አካባቢ ወዳድ የሆነ ሳሙና ማምረት ቢፈልጉ ከመታሸጉ በፊት ሰዎችን እንዲስብ አድርገው ዲዛይን ያድርጉት እንጂ አያሸጉት።

**መልሶ መጠቀም፤** ይህ ደግሞ ውጤታማነትን ይጨምራል፤ ተወጋጅ ቁሳቁሶችን መልሶ ኡደት ማድረግ ስለሆነ በመጨረሻ ትርፍን ይጨምራል። በተጨማሪም አሮጌና ትርፍ ንብረቶችን መልሶ በመጠቀም አሁንም ትርፋማ መሆን ይቻላል። እነዚህ ጥቂት ተጨማሪ የመልሶ መጠቀም ህሳቦች ለአረንጓዴ ንግዶች ጠቃሚ ናቸው።

- የእቃ መያዣዎችን መልሶ መጠቀም፡ ደንበኞች የተጠቀሙበትን ማሸጊያዎች ከመለሱ ማበረታቻ ለመክፈል ያስቡ ይሆናል፤ በተጠቀሙበት መያዣ አስሞልተው ከገዙ ቅናሽ ሊያደርጉላቸው ይችላሉ፤ ወይም ለማሸጊያው ያስያዙትን ገንዘብ ሊመልሱላቸው ይችላሉ።
- የማይፈለጉ ማሸጊያዎችን ለሌላ ጉዳይ ሊጠቀሙበት ይችላሉ። ይህ መያዣውን ወደሌላ አዲስ አይነት ምርት ሊቀይረው ይችላል። ምርቱንም መልሰው በመሸጥ ለንግድዎ አዲስ ገቢ ሊፈጥሩ ይችላሉ።

**መልሶ ኡደት፤** ይህ ሶስተኛው ስትራቴጂ ነው። መልሶ ኡደትን የምንጠቀመው ምናልባት መቀነስን ወይም መልሶ መጠቀምን በስራ ላይ ማዋል የማይቻልበት ሁኔታ ሲኖር ነው። በመልሶ ኡደት ከቆሻሻ አዲስ ጥሬ እቃ ማቅረብ ይቻላል። ስለሆነም መልሶ ኡደት ተወጋጅ ቁሳቁሶችን ይቀንሳል/ይከላከላል፤ እንዲሁም ከተፈጥሮ አካባቢ መውጣት የነበረባቸውን ጥሬ እቃዎች ይቀንሳል።

**ለንግድዎ የመልሶ ኡደት ጥቅም፤**

- በጣም ጥሩ የሆነ የንግድዎ ተወጋጅ ቁሳቁሶች አያያዝ ነው።
- በአነስተኛ ወጪና በአካባቢ ላይ ተፅእኖ ሳይፈጥር በአነስተኛ ወጪ ጥሬ እቃዎች ማቅረብ ያስችላል።





## ተግባር 9

አሁን ስለአረንጓዴ ንግድዎና ከተወጋጅ ቁሳቁሶች ስለሚችሉት ምርት ያስቡ።

እቃዎች	መቀነስ	መልሶ መጠቀም	መልሶ አደት	ድጋሚ ጥቅሙ

ለሚቀጥለው አመት የማምረቻና የወጪዎች እቅድ በውጫዊ አካባቢ ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦችን፣ የስጋት አያያዝ ስትራቴጂዎችን እንዲሁም በዚህ መማሪያ መፅሃፍ መሰረት ከዚህ በላይ ያዘጋጁትን የሽያጭና የግብይት እቅዶችን ከግምት ውስጥ አስገብቷል። ስለዚህ በሰበሰቡት መረጃ መሰረት የሚቀጥለውን አመት የማምረቻና የስራ ሂደት እንቅስቃሴዎችዎ ምን ሊሆኑ እንደሚችሉ ይገምቱ። ምናልባት መጠየቅ ለሚፈልጓቸው ጥያቄዎች ቀጥሎ የተዘረዘሩት ጥቂት ምሳሌዎች ናቸው፤

- ለንግዴ አይነትና መጠን የሚስማማ ሞዴል ማምረቻ ይኖራል?
- ከፍተኛ ጥራት ያላቸውን ጥሬ እቃዎች መጠቀም እችላለሁ?
- የቁሳቁሶች ወጪ ይጨምር ይሆን?
- በአነስተኛ ወጪ ጥሬ እቃዎችን መጠቀም እችላለሁ?
- ቁሳቁሶች በቅናሽ ማግኘት እችላለሁ?
- ለደንበኞች የምሰጠው ዱቤ ምን ያህል ወጪ ሊያስከትልብኝ ይችላል?
- ለሚቀጥለው አመት የኪራይ ወጪዬ ይለወጥ ይሆን?
- ለንግዴ በአነስተኛ ወጪ የተሻለ ቦታ ይኖራል?
- ተጨማሪ ቦታ ያስፈልገኛል?
- ተጨማሪ ሰራተኞች ያስፈልገኛል?
- የሰራተኞች ደመወዝ ልጨምር? መቼና ምን ያህል?

ለእነዚህ ጥያቄዎች የሰጧቸው መልሶች በእውነታ ላይ የተመሰረቱ መሆናቸውን እርግጠኛ ይሁኑ፤ የተለያዩ የምርት ናሙናዎችን ይፈልጉ፤ በገበያ ላይ ስለሚገኙ ጥሬ እቃዎች አቅራቢዎችዎን ይጠይቁ፤ እንዲሁም ለሚቀጥለው አመትና ከዚያም በኋላ ንግድዎ የሚፈልጋቸው ሰራተኞችን ይወቁ።

ሊያ ለስነ-ጥላስቲክ የሚቀጥለውን አመት የማምረት ስራዎችና የወጪዎች እቅድ ስታዘጋጁ ያገናዘባቸው በውጫዊ ገበያ ሊከሰቱ የሚችሉ ለውጦችን በተመለከተ ያደረገቸውን ትንበያ፣ ያዘጋጁቸውን የስጋት አያያዝ ስትራቴጂና ከዚህ በላይ ባሉት ገዦች የተመለከቱት እሷ የሰራቸው የሽያጭና የግብይት እቅድ ነው።

- ለማሸናኝንን ይበልጥ በተደጋጋሚ ጥገና በማድረግ ቶሎ ቶሎ እንዳይሰበር እናደርጋለን፤ እንደዚያ ከሆነ ብዙ ጊዜ አይሰበርም። ይህንን ስናደርግ የማይሰራበትን ጊዜ በ50% ስለሚቀንስ የሰራተኞቹ ምርታማነት በ5% ይጨምራል።
- የምናመርተው ምርት እጥረት እንደማይገጥመን እርግጠኛ ለመሆን የተረጋጋ የምርት መጠናችንን መጠበቅና ያለቁ ምርቶች በመጋዘን ሊኖሩን ይገባል። አመቱን ሙሉ በአማካይ መጠን ማምረት አለብን።

- በዚህ አመት ሁሉንም የጥገናና የእድሳት ስራዎች ለማሰራት የትርፍ ጊዜ መካኒክ ተጠቅመናል። በዚህ አመት የማሸናችንን ውጤት ማሻሻል እንፈልጋለን፤ ስለሆነም ሙሉ ሰአት የሚሰራ አንድ መካኒክ ይኖረናል።
- ልክ እንደአሁኑ አመት ምርታማነታቸውን ጠብቆ ለማቆየት የባለቤት፣ የምርት ሰራተኞች፣ የሽያጭ ሰራተኞችንና የመካኒኮችን ደመወዝ በ 10% እንጨምራለን።
- ሶስት የምርት ክፍል ሰራተኞች ነበሩን። የሚቀጥለው አመት ሽያጫችን በ40% ይጨምራል። ምርታማነታችን ደግሞ በ5% ይጨምራል። ስለዚህ አንድ ተጨማሪ ሰራተኛ መቅጠር ይኖርብናል።
- የተሰባበሩ ፕላስቲኮችን በ10% ለመቀነስ እንዲረዳን የቆሻሻ ቅነሳ ፕሮግራም እናካሂዷለን።
- የተሰባበሩ ፕላስቲኮችን ከሌላ አቅራቢ እንገዛለን። ይኸውም ከመጀመሪያው አቅራቢ ጋር ስናወዳድረው የ2% ቅናሽ አለው። በተጨማሪም የአንድ ወር ዱቤ ይሰጠናል።
- ኬሚካሎችን በብዛት እንገዛለን። ይኸውም አሁን ካለው ዋጋ 7% ቅናሽ አለው።
- ለሚቀጥለው አመት ሽያጭ በትልቁ ይጨምራል። እንደማስበው ሁለት የሽያጭ ሰራተኞች ሁሉንም የሽያጭ ስራዎች መስራት ይችላሉ ብዬ እገምታለሁ።
- ያለኝ ቦታ ለንግዴ በቂ ነው። ስለዚህ ለሚቀጥለው አመት ተጨማሪ ቦታ አያስፈልገኝም። ይሁን እንጂ መንግስት በሰጠው ማስተካከያ መሰረት ኪራዩ እንደሚቀንስ አውቃለሁ። ከቦታው ባለቤት ጋርም ተደራድሮ ከሚቀጥለው አመት መጋቢት መጀመሪያ ጀምሮ ኪራዩን ወደ370 ብር ሊቀንስልኝ ተስማምቷል።
- በሚቀጥለው ህዳርና ታህሳስ የማስፋፊያ ዘመቻ አደርጋለሁ። ይህ በአንድ ወር ብር 1,300 ያስከፍለኛል።
- የእሳት አደጋ ኢንሹራንስ እገዛለሁ። ይህ በየአመቱ 480 ያስከፍለኛል።
- ምርትና ሽያጭ በመጨመራቸው ምክንያት የፅሕፈት መሳሪያ፣ መጓጓዣ፣ ኤሌትሪክና የውሃ ወጪዎች በ30% ይጨምራሉ።



## ተግባር 10

ለሚቀጥለው አመት የማምረቻ ስራዎን ለማሻሻልና የንግድዎን ወጪዎች ለመቀነስ ምን ያደርጋሉ?

.....

.....

.....

### ደረጃ 2፤ ለሚቀጥለው አመት ይተንብዩ

የማምረቻና የወጪዎች እቅድዎን ለማጠናቀቅ መስራት ያለብዎት፤

- የምርት ብዛት ትንበያ፤
- የመደበኛ ወጪዎች ትንበያ፤
- የቁሳቁስ ወጪዎች ትንበያ
- የሰራ ወጪዎች ትንበያ

**የምርት ብዛት ትንበያ**

ንግዶች የሽያጭ ትንበያን መሰረት በማድረግ ምን ያህል እቃዎች እንደሚያመርቱ ይወስናሉ። ሁልጊዜ የሚሸጠውን ያህል ብቻ የሚያመርቱ አገልግሎት ሰጪዎችና ፈብራኪዎች የምርት ብዛት ትንበያቸው ከሽያጭ እቅዳቸው ጋር ተመሳሳይ ይሆናል። በሌላ በኩል ደግሞ ተመርተው የተጠናቀቁ ምርቶችን በክምችት መያዝ/ማስቀመጥ ለሚፈልጉ አምራቾች የሚቀጥለው አመት የየወሩ የምርት ብዛት ትንበያቸው በሚቀጥለው አመት የማምረቻና የወጪዎች እቅዳቸውን መሰረት ያደረገ ይሆናል።

ስነ-ፕላስቲክ ምርቶችን በክምችት መያዝ ይፈልጋል፤ ስለሆነም የእነሱ ሽያጭና የምርት ብዛት የተለያዩ ይሆናል። ከዚህ በታች ያለው ሰንጠረዥ ሊያ ለሚቀጥለው አመት ያዘጋጀው የምርት ብዛት ትንበያዎ ነው።

የስነ-ፕላስቲክ የሽያጭ ትንበያ በገፅ--- እንደተመለከተው ለሚቀጥለው አመት በጠቅላላ የሚሸጡት ምስራቃዎች ብዛት 4,533 ነው። የተረጋጋ የምርት ብዛት ተጠብቆ እንዲቆይ ይፈልጋሉ። ስለዚህ በሊያ ትንበያ መሰረት ጠቅላላ የአመቱን በ12 ወሮች ሲካፈል ድርጅቱ በአማካይ በየወሩ የሚያመርተው 380 ምስራቃዎችን ነው።

1. የምርት ብዛት ትንበያ												
ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ሐምሌ	ነሐሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጠቅላላ
380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4,560

**ተግባር 11**



የሽያጭ ብዛት ትንበያዎን (ተግባር 8) እና የማምረቻና የወጪዎች እቅድዎን (ተግባር 10) ደግመው ይመልከቱ። ከዚህ በታች ያለውን ሰንጠረዥ በመሙላት ለሚቀጥለው አመት የምርት ብዛት ትንበያዎን ይሰሩ። ለተጨማሪ የምርት አይነቶች የምርት ብዛት ትንበያ መፃፊያ ቦታ ካስፈለገዎ የሚቀጥለውን ቅፅ ተጠቅመው በሌላ ወረቀት የምርት ብዛትዎን ይተንብዩ። እንዳስፈላጊነቱ ሌሎች ብዙ ተጨማሪ መስመሮችን መጨመር ይችላሉ።

1. የምርት ብዛት ትንበያ													
	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ሐምሌ	ነሐሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጠቅላላ
ምርት 1													
ምርት 2													

**መደበኛ ወጪዎችን ይተንብዩ**

ንግዶች ብዙ የተለያዩ አይነት መደበኛ ወጪዎች አሏቸው። እነዚህ ጥቂት ምሳሌዎች ናቸው፤

- ኪራይ
- መጓጓዣ
- የፅህፈት መሳሪያ
- ኤሌትሪክና ውሃ
- አምራች ያልሆኑ ሰራተኞች
- ንግድ ፈቃድ
- ኢንሹራንስ
- የእቃዎች ጥገና
- የእርጅና ተቀናሽ
- ማስታወቂያና ማስፋፊያ



**ስለመደበኛ ወጪዎች በተጨማሪ ሰማወቅ ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የወጪዎች ስሌት መማሪያ መፅሃፍን ያንብቡ።**

በንግድዎ ያሉትን የተለያዩ አይነት መደበኛ ወጪዎች ዝርዝር ያዘጋጁ። ለእያንዳንዱ አይነት መደበኛ ወጪ ትንበያ ያድርጉ። በንግድዎ ውስጥ ያሉትን ሁሉንም መደበኛ ወጪዎች ማካተትዎን እርግጠኛ ይሁኑ። የተወሰኑት መደበኛ ወጪዎች ለምሳሌ፣ እንደንግድ ፈቃድና ኢንሹራንስ የመሳሰሉት በየወሩ አይከፈሉም። እነዚህ ወጪዎች በአመት አንዴ የሚከፈሉ ናቸው። ስለዚህ የንግድን የእያንዳንዱን ወር ወጪዎችና የንግድን ትርፍ በትክክል መገመት እንዲቻል እነዚህን ወጪዎች በእያንዳንዱ ወር መከፋፈልዎን ያስታውሱ።

ሁሉንም በደረጃ 1 እና ያለፉትን ወጪዎች ዝርዝር መረጃዎች ይጠቀሙ። በሚቀጥለው አመት በየወሩ በእያንዳንዱ መደበኛ የወጪ አይነት ምን ያህል እንደሚሆን ይተንብዩ። ንግድዎ በዚህ አመት ለእያንዳንዱ አይነት መደበኛ ወጪዎች ምን ያህል እንደከፈለ ለማወቅ መሰረታዊ የሂሳብ መዝገብዎን ይጠቀሙ።

የዚህ አመት የስነ-ጥላስቲክ መደበኛ ወጪዎች እንደሚከተለው ነው።

መደበኛ ወጪዎች (በብር)													
ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
ኪራይ	360	360	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,720
ኤሌትሪክ	90	90	90	90	90	90	90	90	100	100	110	110	1,140
ውሃ	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
የሰራ ወጪዎች	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	14,400
የእርጅና ተቀናሽ	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
መጓጓዣ	140	140	150	150	150	150	150	150	150	150	160	180	1,820
የእዚህ አመት	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
የንግድ ፈቃድ	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120



**2. የመደበኛ ወጪዎች ትንበያ ብር**

ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ደምር
ኪራይ	400	400	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	4,500
ኤሌትሪክ	117	117	117	117	117	117	117	117	130	130	143	143	1,482
ውሀ	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	312
የሰራ ወጪዎች	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	15,840
የእርጅና ተቀናሽ	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
ትራንስፖርት	182	182	195	195	195	195	195	195	195	195	208	234	2,366
የፅሁፊት መሳሪያ	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780
የንግድ ፈቃድ	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
መድን	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
ግብይት	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,300	1,300	2,600
<b>ደምር</b>	<b>2,360</b>	<b>2,360</b>	<b>2,343</b>	<b>2,343</b>	<b>2,343</b>	<b>2,343</b>	<b>2,343</b>	<b>2,343</b>	<b>2,356</b>	<b>2,356</b>	<b>3,682</b>	<b>3,708</b>	<b>30,880</b>

ሊያ የሚቀጥለውን አመት ጠቅላላ የመደበኛ ወጪዎችን መጠን ለማወቅ የሁሉንም ወሮች ወጪዎች በአንድ ላይ ደምራለች። ስለዚህ የሰነ-ጥላስቲክ የሚቀጥለው አመት ጠቅላላ የመደበኛ ወጪዎች ብር 30,880 ነው።



## ተግባር 12

የተካ የችርቻሮ ንግድ የሂሳብ መዝገብ መረጃዎች ከዚህ በታች ተዘርዝረዋል። የንግዱን የሚቀጥለውን አመት የመጀመሪያዎቹን ስድስት ወሮች መደበኛ ወጪዎች ይተንብዩ። ከዝሩዝሩ በታች በሚገኘው የቋሚ ወጪዎች ሰንጠረዥ ይጠቀሙ።

- የዚህ አመት ኪራይ በየወሩ ብር 300 ነበር።
- የዚህ አመት ኤሌትሪክ ክፍያ በየወሩ ብር 100 ነበር።
- የዚህ አመት የፅህፈት መሳሪያ ወጪ በየወሩ ብር 20 ነበር።
- የዚህ አመት የውሃ ክፍያ በየወሩ ብር 18 ነበር።
- የዚህ አመት የእርጅና ተቀናሽ በየወሩ ብር 30 ነበር።
- ለሚቀጥለው አመት በህዳር ወር የኤሌትሪክ ክፍያ በብር 20 ይጨምራል።
- በሚቀጥለው አመት በጥቅምት ወር ላይ የኪራይ ክፍያ በብር 15 ይጨምራል።
- የፅህፈት መሳሪያና የውሃ ወጪዎች በሚቀጥለው አመትም ተመሳሳይ ይሆናሉ።
- ሃምሌ ወ-ስጥ ተካ አዲስ መደርደሪያ ይገዛል። ይህ የሚቀጥለውን አመት የእርጅና ተቀናሽ በብር 5 ይጨምራል።

ዝርዝር	2. የመደበኛ ወጪዎች ትንበያ (ብር)					
	ሃምሌ	ነሀሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ
<b>ድምር</b>						

ውጤትዎን በዚህ ክፍል መጨረሻ ላይ ገፅ 86 ከተሰጠው መልስ ጋር ያነፃፅሩ።



የዚህን አመት መደበኛ ወጪዎች መረጃ ከመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብ ያግኙ። የማምረቻና የወጪዎች እቅድን በተግባር 10 (ገፅ 54) የሰሩትን መልሰው ይመልከቱ። ከዚህ በታች ያለውን ሰንጠረዥ በመሙላት ለሚቀጥለው አመት የመደበኛ ወጪዎችን ትንበያ ይስሩ። የንግድ መደበኛ ወጪዎች አይነቶች ብዛት ከሰንጠረዥ ረድፎች ብዛት በላይ ከሆኑ የሚቀጥለውን ቅፅ ተጠቅመው በሌላ ወረቀት ተጨማሪ ረድፎችን እያሰመሩ እንዳስፈላጊነቱ መጨመር ይችላሉ።

2. የመደበኛ ወጪዎች ትንበያ						
ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ብር	
					ሀዳር	ታህሳስ
ድምር						

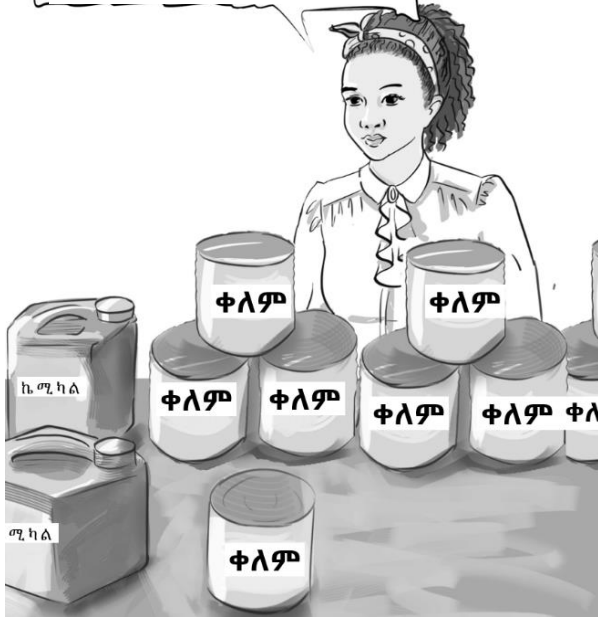
**የቁሳቁስ ወጪዎችን ይተንብዩ**

ደረጃ 1 (ለሚቀጥለው አመት የማምረቻና የወጪዎች እቅድ) ያለውን መረጃና ያለፉ ክፍለ ጊዜዎችን የቁሳቁስ ወጪዎች መረጃ ይጠቀሙ። ለሚቀጥለው አመት የቁሳቁሶች ወጪ በየእንዳንዱ ምርት ይተንብዩ። በንግድ ለሚሸጡት ለእያንዳንዱ ምርት የእቃ ወጪ መተንበይ ይኖርብዎታል።

ንግድ በዚህ አመት ለቁሳቁሶች ያወጣውን ወጪ ብዛት መረጃ ለማግኘት ከሂሳብ መዝገብ መረጃዎችን ይጠቀሙ። ሊያ ለንግድ ለእያንዳንዱ ምርት የቁሳቁስ ወጪዎች እንዴት እንዳሰላላች ይመልከቱ።



በዚህ ዓመት ለአንድ ምስሶ የቀለም ወጪ ብር 11.00 የኬሚካል ወጪ ብር 39 ነበር።



በዚህ ዓመት አንድ ምስሶ ለመስራት የቀሰቀሰ ወጪ ብር 150.00 ነው።



ሊያ ስለዚህ የእኔ የቀሰቀሰ ወጪዎች በመደብራ መልሼ ለመሸጥ ለምገዛቸው ሸቀጦች የከፈልኩት ነው የሚሆነው ማለት ነው።

አዎን ተካ ተመልከት ያንተን የቀሰቀሰ ወጪ በእያንዳንዱ እቃ ከአቅራቢዎች ደረሰኝ ላይ ማግኘት ትችላለህ።





ሊያ ለእያንዳንዱ እቃ የቀሳቀስ ወጪ እንዴት እንዳሰላች ይመልከቱ፡

በሚቀጥለው አመት የተደቆሰ ፍጆታችን በ10% ይቀንሳል። በዚህ ዓመት ከከፈልነው 2% ያነሰ ፕላስቲክ መግዘት እንችላለን። ስለዚህ የአንድ ፖል የፕላስቲክ ወጪ ብር 800 ይሆናል። የኬሚካሎችም ዋጋ በ 7% ይቀንሳል።

በሚቀጥለው አመት አንድ ምሳሪ ለመስራት የቀሳቀስ ወጪ ብር 135.00 ነው።



ቸርቻሪዎችና ጅምላ ሻጮች ብዙ ምርት ይሸጣሉ። ምናልባት የእነሱ የወጪዎች ትንበያ በእያንዳንዱ እቃ በጣም ረጅም ይሆናል። ነገርግን ወደፊት ንግዱ በጥሩ ሁኔታ እንዴት እንደሚንቀሳቀስ ማቀድ የሚፈልጉ ከሆነ የሁሉንም ሸቀጦች የእቃ ወጪዎችን ማወቅ አስፈላጊ ነው።

የእኔ በእያንዳንዱ እቃ የቀሳቀስ ወጪ ትንበያ ይህን ይመስላል።

አዎን ተካ! ነገርግን ለሚቀጥለው አመት የሚጨምሩና የሚቀንሱ እቃዎች ካሉ አቅራቢዎችን መጠየቅ ያስፈልጋል። ከዚያም ትክክለኛውን ማስቀመጥ ይቻላል ማለት ነው።



በእያንዳንዱ አይነት ንግድዎ በሚሸጠው እቃ ወይም አገልግሎት የቀሳቀሰ ወጪዎች ትንበያ ካደረጉ በኋላ በማስከተል ደግሞ ለሚቀጥለው አመት ለእነዚህ እቃዎች ወይም አገልግሎቶች ለእያንዳንዳቸው በወር ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎች ያስሉ።

አስልተው ያገኙትን የእያንዳንዱን ምርት የቀሳቀሰ ወጪዎች ተንበያ ንግድዎ በሚቀጥለው አመት በእያንዳንዱ ወር ጠቅላላ ምን ያህል እንደሚያመርት ከተነበዩት ጠቅላላ የምርት ብዛት ጋር ያባዙት።

የእያንዳንዱን ወር ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎች በእያንዳንዱ አይነት እቃ ወይም አገልግሎት ደምረው የንግድዎን ሁሉንም ምርቶች በወር ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎችን ያግኙ።

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{ቀጥተኛ የቀሳቀሰ} \\ \text{ወጪዎች ትንበያ} \\ \text{በአሃድ/በእያንዳንዱ} \\ \text{ምርት} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{በእያንዳንዱ ወር የምርት} \\ \text{ብዛት ትንበያ} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{በእያንዳንዱ ምርት} \\ \text{በወር ጠቅላላ የቀሳቀሰ} \\ \text{ወጪዎች ትንበያ} \\ \hline \end{array}$$

የስነ-ፕላስቲክ የሚቀጥለው አመት ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎች ትንበያ ይህንን ይመስላል፤

3. ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎች ትንበያ (ብር)													
ዝርዝር	ሀምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
የምርት ብዛት	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4,560
የቀሳቀሰ ወጪዎች በአሃድ/በእያንዳንዱ ምርት (ብር)	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5
<b>ጠቅላላ የቀሳቀሰ ወጪዎች (ብር)</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>5,130</b>	<b>61,560</b>



የዚህን አመት የቁሳቁስ ወጪዎችን መረጃ ከመሰረታዊ መዝገብ ያግኙ። የምርትና የወጪዎች እቅድዎን መልመጃ 10 ላይና ለሚቀጥለው አመት የምርት ብዛት ትንበያዎን ደግሞ ምልመጃ 11 ላይ ደግመው ይመልከቱ። ከዚህ በታች ያለውን ሰንጠረዥ በመሙላት ለሚቀጥለው አመት የጠቅላላ እቃ ወጪዎች ትንበያ ይስሩ። ንግድዎ ለሚያመርተው ምርት ማስቀመጫ ተጨማሪ ቦታ የሚፈልጉ ከሆነ የሚቀጥለውን ሰንጠረዥ እንደምሳሌ ተጠቅመው በሌላ ወረቀት የጠቅላላ እቃ ወጪዎችን ይተንብዩ። እንዳስፈላጊነቱ ሌሎች ብዙ ተጨማሪ መስመሮችን መጨመር ይችላሉ።

3.ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች ትንበያ														
(ብር)														
	ዝርዝር	ሀምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
ምርት 1	የምርት ብዛት													
	የቁሳቁስ ወጪ በእያንዳንዱ /በአሃድ ምርት (ብር)													
	የቁሳቁስ ወጪዎች (1)													
ምርት 2	የምርት ብዛት													
	የቁሳቁስ ወጪዎች በእያንዳንዱ/በአሃድ ምርት (ብር)													
	የቁሳቁስ ወጪዎች (2)													
	ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች (ብር) (3) = (1) + (2)													

**የስራ ወጪዎች ትንበያ**

አምራች ወይም አገልግሎት ሰጪ ከሆኑ የስራ ወጪዎች የሚያጠቃልለው ንግድዎ በቀጥታ በማምረት ወይም አገልግሎት በመስጠት ተግባር ላይ ለተሰማሩ ተቀጣሪዎች ወይም ባለቤቶች የሚከፍላቸውን ደመወዝ፣ ምንዳንና ጥቅምጥቅሞች ነው።

ቸርቻሪ ወይም ጅምላ ሻጭ ከሆኑ የስራ ወጪዎች ምዝገባ አይኖርዎትም። በዚህ ምትክ ሁሉንም ምንዳን፣ ደመወዝና ጥቅምጥቅሞች በመደበኛ ወጪዎች ውስጥ ይመዘግባሉ።



**ስለስራ ወጪዎች የበለጠ ስመረዳት ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የወጪዎች ስራት መማሪያ መፅሃፍን ያንብቡ።**

በደረጃ አንድ ላይ የሰሩትን የሚቀጥለውን አመት የማምረቻና የወጪዎች እቅድ መረጃዎችን እንዲሁም የዚህን አመት መረጃዎ ተጠቅመው የሚቀጥለውን አመት የእያንዳንዱን ወር ጠቅላላ የስራ ወጪዎች ይተንብዩ።

ሊያ ለሚቀጥለው አመት የስራ ወጪዎች ትንበያ የሰሩችው እንደዚህ ነው፤



**ባለፈው አመት:**  
 $3 \text{ ሰራተኞች} \times \text{ብር}2000 + \text{የምርት ሂደት ተቆጣጣሪ} (1/3 \times \text{ብር}6000 + \text{ጥገና ሰራተኛ በትርፍ ሰአት (ብር}1000) = \text{ብር}9000$

**በዚህ አመት:**  
 $4 \text{ ሰራተኞች} \times \text{ብር}2200 + \text{የምርት ሂደት ተቆጣጣሪ} (1/3 \times \text{ብር}6600 + \text{ጥገና ሰራተኛ በሙሉ ሰአት (ብር}2200) = \text{ብር}13200$   
**በሚቀጥለው አመት በወር ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ወደ ብር13200 ይጨምራል**

የሰነ-ፕላንቲክ የሚቀጥለው አመት ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ትንበያ ይህንን ይመስላል:

4.ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ትንበያ (ብር)													
ዝርዝር	ሀምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
የሰራ ወጪዎች (ብር)	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	158400



## ተግባር 15

የዚህን አመት የሰራ ወጪዎች መረጃ ከመሰረታዊ የሂሳብ መዝገብ ወይም ከደመወዝ መዝገብ ያግኙ። በተግባር 10 የሰራተኞች የማምረቻና የወጪዎች እቅድ እንደገና ይመልከቱ። እንዲሁም በተግባር 11 ላይ ለሚቀጥለው አመት የተነበዩትን የምርት ብዛት ደግመው ይመልከቱ። በሚቀጥለውን ሰንጠረዥ ላይ ለንግድ የሚቀጥለውን አመት ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ይተንብዩ።

4.ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ትንበያ (ብር)													
ዝርዝር	ሀምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ድምር
የሰራ ወጪዎች (ብር)													

**የወጪዎችን ትንበያ ያጠናቅቅ**


አሁን በወጪዎች ትንበያ ቅፅ ላይ የሚሞላቸውን ሁሉንም የወጪ ትንበያዎች ሰርተዋል።

የስነ-ፕላስቲክ የወጪዎች ትንበያ የሚያሳየው በሚቀጥለው አመት በእያንዳንዱ ወር በንግድ ላይ የሚኖሩ ወጪዎችን በሙሉ ነው።

የወጪዎች ትንበያ (ብር)													
ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ደምር
የቁሳቁስ ወጪዎች	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	615600
የስራ ወጪዎች	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	158400
መደበኛ ወጪዎች	23600	23600	23430	23430	23430	23430	23430	23430	23560	23560	36820	37080	308800



**“ ያስታውሱ! ችረቻሪ ወይም ጅምላ ሻጭ ከሆኑ ደምወዝ፣ ምንዳና ጥቅማጥቅሞችን በመደበኛ ወጪነት ያሰሏቸዋል። ስለዚህ በወጪዎች ትንበያ ቅፅ ላይ የስራ ወጪ ረደፍን አይሞሉትም/ባዶ ይሆናል። ”**

**ተግባር 16** 

በተግባር 13(ገፅ 59)፣ 14፣(ገፅ 63) 15 (ገፅ 64) ላይ ያከናወኗቸውን ተግባራት ደግመው ከተመልከቷቸው በኋላ ለሚቀጥለው አመት ለንግድዎ የወጪዎች ትንበያ ያድርጉ። በሚቀጥለው ገፅ ላይ የሚገኘውን የወጪዎች መትንበያ ቅፅ ይጠቀሙ።

**የወጪዎች ትንበያ**

(ብር)

ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ደምር
የቁሳቁስ ወጪዎች													
የስራ ወጪዎች													
መደበኛ ወጪዎች													

**4.2- በወጪዎች ትንበያ እንዴት ይጠቀማሉ?**

ከንግድ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ የሚወከለው በወጪዎች ነው። ወጪዎች በጣም ከፍተኛ ከሆኑ ንግድ የገንዘብ ኪሳራ ይገጥመዋል ማለት ነው። የወጪዎች ትንበያ ወጪዎችን በቁጥጥር ስር ለማድረግ የሚያግዝዎ ጠቃሚ መሳሪያ ነው።

በእያንዳንዱ ወር መጨረሻ የወጪዎች ትንበያዎንና በትክክል የወጡትን ወጪዎች ያነፃፅሩ። ንግድዎ ከልክ ያለፉ ወጪዎች እያወጣ መሆን አለመሆኑን ለመከታተል የወጪዎች ትንበያዎን ይጠቀሙ።

- የንግድ መደበኛ ወጪዎችና የስራ ወጪዎች እቅዶችን ከአፈፃፀማቸው ጋር ያላቸውን ልዩነቶች በትኩረት ይመልከቱ።
- የቁሳቁስ ወጪዎች እቅድ እየወጣ ካለው የቁሳቁስ ወጪ ጋር ተመሳሳይ መሆኑን ይመርምሩ። ባብዛኛው የቁሳቁስ ወጪ ከምርት ብዛት ጋር የመዋዠቅ ባህሪ እንዳለውም ያስታውሱ።
- በቁሳቁስ ወጪዎችና በማምረቻ ስራዎች መካከል ባለው ግንኙነት ለውጦች ከተከሰቱ ምክንያቶቹን ይተንትኑ።
- የተከሰተው ለውጥ ወጪዎችን ወደትክክለኛው መስመር መመለስን የሚጠይቅ ከሆነ ወዲያውኑ ተገቢውን እርምጃ ይውሰዱ።

**5:- የትርፍ እቅድ ያዘጋጁ**

የሚቀጥለውን አመት የንግድ ያልተጣራና የተጣራ ትርፍ ምን ያህል ሊሆን እንደሚችል ለማስላት ቀደም ሲል ባዘጋጁት የሽያጭና የወጪዎች ትንበያ ይጠቀሙ።



**ትርፍ እንዴት እንደሚሰጥ በይበልጥ ስመረዳት ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የሂሳብ መዘገብ እያያዝ የመማሪያ መፅሃፍን ይመልከቱ።**

**የትርፍ እቅድ**

(ብር)

ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ደምር
ሽያጭ	52500	71000	84000	89000	92750	94500	96250	98000	100500	105000	121000	128750	1133250
የቁሳቁስ ወጪዎች	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	51300	615600
የስራ ወጪዎች	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	158400
ያልተጣራ ትርፍ	(12000)	6500	19500	24500	28250	30000	31750	33500	36000	40500	56500	64250	359250
መደበኛ ወጪዎች	23600	23600	23430	23430	23430	23430	23430	23430	23560	23560	36820	37080	308800
የተጣራ ትርፍ	(35600)	(17100)	(3930)	1070	4820	6570	8320	10070	12440	16940	19680	27170	50450

ሊያ ያዘጋጀችው የትርፍ እቅድ የሚያመለክታት በሚቀጥለው አመት ከንግዷ የምትጠብቀው የተጣራ ትርፍ ልታገኝ እንደምትችልና እንዲሁም ልታገኝ የምትችለውም ጠቅላላ የተጣራ ትርፍ የንግዷን አላማ የሚያሟላ መሆኑን ነው። ይህ ካልሆነ ግን ሊያ የሚከተሉትን ጥያቄዎች ግምት ውስጥ ማስገባት አለባት፤

- ወጪዎችን ለመቀነስ የሚያስችል ምን ዘዴ ይኖራል?
- ሽያጭን ለመጨመር የሚያስችል ምን ዘዴ ይኖራል?
- አላማው እውነተኛ ነውን?

የንግድዎን የተጣራ ትርፍ ወይም ኪሳራ ተንብየው ሲጨረሱ የሚቀጥለውን አመት የትርፍ እቅድዎን ሰርተው አጠናቀዋል ማለት ነው። ከንግድዎ የሚጠበቅ ትርፍ መኖሩን እቅዱ በዋናነት ማሳየት ይኖርበታል። ንግድዎ የሚጠበቅበት ማትረፍ ብቻ ሳይሆን የሚገኘው ትርፍ መጠንም ወሳኝ ነው። የትርፉ መጠን ከፍተኛ ሆኖ ያልተጠበቁ ውስጣዊና ውጫዊ ችግሮችን እንዲሁም አደጋዎችን መቋቋም የሚያስችል መሆን አለበት። ሊያጋጥሙ የሚችሉ አደጋዎች ለምሳሌ፤

- ሽያጭዎ ከጠበቁት በታች ዝቅተኛ ሊሆን ይችላል።
- ምናልባት የማምረቻ መሳሪያ ሊሰበር/ሊበላሽ ይችላል።
- ምናልባት የጥሬ እቃ አጥረት ሊገጥምዎ ይችላል።
- የእሳት አደጋ ወይም የተፈጥሮ አደጋ ሊገጥምዎ ይችላል።
- እነዚህ ድንገት የሚነሱ ችግሮችን ለመቋቋም ንግድዎ በቂ ገንዘብ ሊኖረው ይገባል።

በሽያጭና በወጪዎች ትንበያዎ ተጠቅመው እቅድዎንና አፈፃፀምዎን እንደሚያነፃፅሩ ሁሉ የየወሩ ትርፍዎ በትንበያዎ መሰረት መሆኑን ወይም ትርፍዎ ከተነበዩት በታች መሆኑን ለማረጋገጥ የትርፍ እቅድዎን ይጠቀሙበት። የየወሩንና የየሶስት ወሩን የትርፍ አፈፃፀምዎን ከተነበዩት ጋር ያነፃፅሩ። ልዩነት ሲያገኙ ለምን ልዩነት ሊፈጠር እንደቻለ ምክንያቱን ፈልገው ያግኙ።



## ተግባር 17

ከዚህ በታች ባለው የትርፍ እቅድ ቅፅ ተጠቅመው ለንግድዎ የሚቀጥለውን አመት የትርፍ እቅድ ያዘጋጁ። በተግባር 8 እና በተግባር 16 ያከናወኛቸውን የሽያጭና የወጪዎች ትንበያዎች ለዚህ ተግባር ይጠቀሙባቸው።

የትርፍ እቅድ													
(ብር)													
ዝርዝር	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም	ጥቅምት	ህዳር	ታህሳስ	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዝያ	ግንቦት	ሰኔ	ደምር
ሽያጭ													
የቁሳቁስ ወጪዎች													
የሰራ ወጪዎች													
ያልተጣራ ትርፍ													
መደበኛ ወጪዎች													
የተጣራ ትርፍ													

### 6:- የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ያዘጋጁ

የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማለት በየወሩ ወደንግድዎ ይገባል ብለው የሚጠብቁትን ጥሬ ገንዘብ እንዲሁም ከንግድዎ ይወጣል ብለው የሚገምቱትን ጥሬ ገንዘብ የሚያሳይ ትንበያ ነው። የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ንግድዎ በማንኛውም ጊዜ የመንቀሳቀሻ ጥሬ ገንዘብ አጥረት እንዳይደርስበት ለማድረግ ይረዳዎታል።

በእነዚህ ንግዶች ላይ የደረሰውን ሁኔታ ይመልከቱ።





**6.1 ንግድ የጥሬ ገንዘብ እጥረት ገጥሞት ያውቃል?**

በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ተጠቅመው ንግድ በማንኛውም ጊዜ ወጪዎችን መክፈል መቻሉን ያረጋግጡ። በበርካታ ምክንያቶች ንግድ የጥሬ ገንዘብ እጥረት ሊገጥመው ይችላል። ለምሳሌ፤

- ምንም ነገር ከመሸጥ በፊት ቁሳቁሶችንና ጥሬ እቃዎችን መግዛት ይኖርብዎታል። ይህም ማለት ጥሬ ገንዘብ ገቢ ከመሆኑ በፊት ጥሬ ገንዘብ ወጪ ይሆናል።



- ለደንበኞች ዱቤ ከሰጡ ወዲያውኑ አይከፍሉዎትም። አብዛኛውን ጊዜ ብዙ እቃዎችና ቁሳቁሶች መግዛት ያለብዎ ዱቤ የወሰዱት ደንበኞች ሳይከፍሉዎት ነው።



- መሳሪያ ለመግዛት ጥሬ ገንዘብ ያስፈልግዎታል። መሳሪያው ወደፊት ንግድዎን አትራፊ ለማድረግ ይረዳዎታል። ነገርግን ብዙ ጊዜ የሚሆነው ለመሳሪያው መግዣ ጥሬ ገንዘብ መክፈል ያለብዎ የሚጠብቁትን ትርፍ ከማግኘትም በፊት ነው።



የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ሲያቅዱ፤

- ወደፊት ስለሚያጋጥም የጥሬ ገንዘብ እጥረት ቅድሚያ ማስጠንቀቂያ ያገኛሉ።
- የንግድዎን የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ይበልጥ መቆጣጠር ይችላሉ።
- ችግሮች ከመከሰታቸው በፊት መፍታት ይችላሉ።
- ለሚያስፈልግዎ ጊዜ ጥሬ ገንዘብ ዝግጁ ይሆናል።

### 6.2 የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ እንዴት ይዘጋጃል?

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ለማዘጋጀት የሚከተሉትን ትንበያዎች ያደርጋሉ።

- በእያንዳንዱ ወር ወደንግድዎ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ ምን ያህል ነው?
- በእያንዳንዱ ወር ከንግድዎ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ ምን ያህል ነው?

ይህንን ትንበያ ለመስራት ቀደም ሲል በዚህ መግሪያ መፅሃፍ መሰረት ቀደም ሲል ያዘጋጁትን የሽያጭ፣ የግብይት፣ የምርትና የወጪ እቅዶች ደግመው ይመልከቱ። እነዚህ እቅዶች ወደንግድዎ በሚገባውና ከንግድዎ በሚወጣው ጥሬ ገንዘብ ላይ እንዴት ተፅእኖ እንደሚያደርጉ ይመለከታሉ።

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ትንበያ ማድረግ ያለብዎ ለሶስት ወር፣ ለስድስት ወር ወይም ለአመት ነው። ሆኖም የትንበያዎ ጊዜ በዘፈቀደ ሳይሆን እንደንግድዎ ሁኔታ ይወሰናል። ማለትም ነገሮች እንዴት በፍጥነት እንደሚለዋወጡ አገናዝበው መሆን አለበት።

ሊያ እቅዱን ደግማ በማየት በትክክል በጥሬ ገንዘብ መኖር ላይ ተፅእኖ ሊያመጡ የሚችሉ የሚከተሉትን ውሳኔዎችን አስቀምጣለች ላይ ደርሳለች።

- ዱቤ ለሁልጊዜ ደንበኞቻችን እንሰጣለን።
- ሁልጊዜ ለደንበኞቻችን የምንሸጠው ምርት መኖሩን እርግጠኛ እንሆናለን።
- የተደቆሱ ፕላስቲኮችን በአንድ ወር ዱቤ ሊሰጡን ከሚችሉ አዲስ አቅራቢዎች እንገዛለን።
- የእሳት አደጋ መድን እንገዛለን።

ሊያ ከላይ ያሉት ለውጦች በንግዷ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ላይ ሊያመጡ የሚችሉትን ተፅእኖ እንደሚከተለው ገምታለች።

- ከጠቅላላ ሽያጫችን ላይ 20% የምንሸጠው ለሁልጊዜ የዱቤ ደንበኞቻችን ነው። ስለዚህ ከጠቅላላ ሽያጫችን በየወሩ ከጥሬ ገንዘብ ሽያጭ የምንቀበለው 80% ብቻ ነው። በዱቤ ከሸጠው ጥሬ ገንዘብ መግባት የሚጀምረው ከሁለተኛው ጀምሮ ሲሆን መጠኑም በየወሩ የቀደመውን (ያለፈውን) ወር ሽያጫችን 20% ነው።
- የተደቆሱ ፕላስቲክ አቅራቢዎች የአንድ ወር ዱቤ ይሰጡናል። ስለዚህ በሃምሌ ወር ለተደቆሱ ፕላስቲኮች ክፍያ የለብንም።
- በሃምሌ ወር ለእሳት አደጋ መድን አመታዊ ክፍያ ብር 4800 መክፈል አለብን።

ስነ-ፕላስቲኮች ለሚቀጥለው አመት ለመጀመሪያዎቹ ለሶስት ወር ያዘጋጁት የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ይህንን ይመስላል፡

ተካ በየወሩ ወደንግዱ ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚገባና ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚወጣ የምንጠብቀውን ትንበያ ያደረግነው እንደዚህ ነው።



	የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ (ብር)	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም
	1. በወሩ መጀመሪያ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ	100000	78840	62020
የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	2. ከሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	42000	56800	67200
	3. ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ		,0500	14200
	4. ከልዩ ልዩ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	4200	5680	6720
	5. ጠቅላላ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	46200	72980	88120
	6. ለቁሳቁስ ወጪዎች የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	17860	51300	51300
የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ	7. ለስራ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	13200	13200	13200
	8. በእቅድ ለተያዘ ኢንቨስትመንት (ለመሳሪያ መግዣ) የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	27100	21100	20930
	9. ልዩ ልዩ ክፍያዎች	0	0	100000
	10. ሌሎች ወጪዎች	9200	4200	5680
	11. ጠቅላላ ከንግዱ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ	67360	89800	191110
	12. በወሩ መጨረሻ በእጅ የሚኖር ጥሬ ገንዘብ	78840	62020	(40970)

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድዎን ለማዘጋጀት ከዚህ በታች የተመለከቱትን 12 ቅደምተከተል ደረጃዎች ይከተሉ። ከደረጃ 2 እስከ5 ለሚገባ ጥሬ ገንዘብ ሲሆን ከደረጃ 6 እስከ11 ያለው ደግሞ ለሚወጣ ጥሬ ገንዘብ ነው። ለሃምሌ ወር እያንዳንዱን ደረጃ ይመልከቱ።

**ደረጃ 1**

**በወሩ መጀመሪያ ላይ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ፤** ይህ የጥሬ ገንዘብ መጠን በሃምሌ ወር መጀመሪያ ላይ በጥሬ ገንዘብ ሳጥንና በባንክ ሂሳብ ውስጥ ይኖረኛል ብለው የሚጠብቁት ነው። ይህንን ጠቅላላ የገንዘብ መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 1 (ተራ ቁጥር 1) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። በዚህ አመት በሰኔ ወር መጨረሻ ስነ ጥላስቲክ እንደሚኖረው የሚጠብቀው ብር 100,000 ነው።

**ደረጃ 2**

**ከሸያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ፤** ለሃምሌ ወር የተነበዩትን ሸያጭ ይመልከቱ። ይህንን የገንዘብ መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 2 (ተራ ቁጥር 2) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ንግድዎ በዱቤ የሸጠ ከሆነ ከሸያጩ ሊያገኙ የሚችሉትን ትክክለኛ ገንዘብ ግምት ይውሰዱ። የሊያ የሃምሌ ወር የሸያጭ ትንበያ ብር 52500 ነው። ነገርግን እሷ ከዱቤ ውጭ ያለውን በተጨማሪም እቅጠላለሁ ብላ የምትጠብቀው ብር 42000 (80%) ብቻ ነው።

**ደረጃ 3**

**ከዱቤ ሸያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ፤** የዱቤ ደንበኞችዎ በሃምሌ ወር ምን ያህል ሊከፍሉ እንደሚችሉ ይገምቱ። ይህንን የገንዘብ መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 3 (ተራ ቁጥር 3) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ንግድዎ በዱቤ የማይሸጥ ከሆነ ይህንን መስመር ክፍት ይተውት። ሊያ በዚህ አመት በዱቤ አልሸጠችም። ስለዚህ በሃምሌ ወር ከዱቤ ሸያጭ የምትጠብቀው ገንዘብ የለም።

**ደረጃ 4**

**ከልዩ ልዩ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ፤** ይህ የጥሬ ገንዘብ መጠን ንግድዎ በጥር ወር ውስጥ ከሸያጭ ሌላ ከሌሎች ምንጮች አገኛለሁ ብለው የሚተነበዩት ነው። ለምሳሌ፣ የባንክ ብድር፣ ከባንክ ሂሳብ የሚገኝ ወለድ ወይም ከሸያጭ የሚሰበሰብ የተጨማሪ እሴት ታክስ የመሳሰሉት ሊሆን ይችላል። ንግድዎ የተጨማሪ እሴት ታክስ የመሰብሰብ ግዴታ ያለበት ከሆነ በየወሩ ለመንግስት ማስገባት ያለበትን ተጨማሪ እሴት ታክስ ለማወቅ የወሩን ሸያጭ በተጨማሪ እሴት ታክስ መቶኛ ያባዙት። ምናልባት ለንግድዎ ማንቀሳቀሻ የሚሆን ገንዘብ በስጦታ ወይም በእርዳታ ሊያገኙ ይችላሉ። የእነዚህ ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ደምረው ውጤቱን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 4 (ተራ ቁጥር 4) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ስነ ጥላስቲክ የተጨማሪ እሴት ታክስ ተመዝጋቢ ነው። ስለዚህ ከሃምሌ ወር ሸያጭ 15% ተጨማሪ እሴት ታክስ መሰብሰብ አለበት። ሊያ ከልዩ ልዩ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ ትንበያዎ በጥር ወር ንግድ ብር 6300 ተጨማሪ እሴት ታክስ ትሰበሰባለች።

**ደረጃ 5**

**ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች፤** በደረጃ 2፣ 3፣ 4 ያሉትን የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች ይደምሩ። ደምረው የሚያገኙት ውጤት በሃምሌ ወር ወደንግድዎ ገቢ ይሆናል ብለው የሚጠብቁት ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ መጠን ነው። ድምሩን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 5 (ተራ ቁጥር 5) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት።

**ደረጃ 6**

**ለቁሳቁስ ወጪዎች የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ፤** ይህ መጠን ንግድዎ በሃምሌ ወር ለእቃዎችና ቁሳቁሶች መግዣ እንደሚከፈል የተነበየው ነው። የወጪዎች ትንበያዎን በመጠቀም ለቁሳቁሶች መግዣ ለመክፈል በትክክል የሚያስፈልግዎትን ጥሬ ገንዘብ ይገምቱ። ይህንን መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ቅፅ ላይ በረድፍ 6 (ተራ ቁጥር 6) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ሊያ ከወጪዎች ትንበያዎ እንዳስተዋለችው በሃምሌ ወር ለቁሳቁሶች መግዣ የሚውለው የጥሬ ገንዘብ መጠን ብር 51300 ነው። ይሁን እንጂ ንግድ የሚከፍለው ይህንን የገንዘብ መጠን አይደለም። ምክንያቱም በሃምሌ ወር የተደቀሱ ጥላስቲኮችን የምትገዛው በብር 33440 ሲሆን ይህ ደግሞ የሚከፈለው በነሃሴ ወር ይሆናል። ስለዚህ የእሷ ንግድ በትክክል በሃምሌ ወር የሚከፍለው ብር 17860 (ብር36 x 380 + ብር11 x 380) ነው። ከነሃሴ ጀምሮ በየወሩ ሊያ ለቁሳቁሶች ወጪ ብር 51300 ትከፍላለች።

**ደረጃ 7**

**ለሰራ ወጪዎች የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ፤** ይህ የጥሬ ገንዘብ መጠን ንግድም በሃምሌ ወር በምርት ተግባር ለተሰማሩ ሰራተኞች እንደሚከፈል የተነበዩት ደመወዝ ነው። የወጪዎች ትንበያዎን ይጠቀሙ። ይህንን ለሃምሌ ወር የተነበዩትን የሰራ ወጪ መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ላይ በረድፍ 7 (ተራ ቁጥር 7) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ቸርቻሪዎችና ጅምላ ሻጮች የሰራ ወጪዎቻቸውን በሙሉ የሚመዘግቡት በመደበኛ ወጪነት መሆኑን አይዘንጉ። ስለዚህ ንግድም የቸርቻሪ ወይም የጅምላ ከሆነ ረድፍ ሰባትን ባዶ ይተውታል።

**ደረጃ 8**

**ለመደበኛ ወጪዎች የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ፡** መደበኛ ወጪዎች፣ እንደኪራይ፣ ኤሌትሪክ፣ ትራንስፖርት፣ የአስተዳደርና የሽያጭ ሰራተኞች ደመወዝ፣ የፅህፈት መሳሪያና የመሳሰሉት ናቸው። የወጪዎች ትንበያዎን በመመልከት ንግድም ለሃምሌ ወር የተነበየውን የመደበኛ ወጪዎች መጠን ያግኙ። የተወሰኑት ወጪዎች በየወሩ የማይከፈሉ ሊሆኑ ይችላሉ። ለምሳሌ፣ የንግድ ፈቃድ ክፍያና መድን። ለንግድ ፈቃድም ብዙ ጊዜ በአመት አንዴ ይከፍላሉ። የመድን ክፍያም እንደዚሁ በተወሰነ ጊዜ የሚከፈል ነው። ስለዚህ እነዚህን የመሳሰሉ ወጪዎች ለይተው በወር ከሚከፈሉ መደበኛ ወጪዎችም በማውጣት የአመቱን መጠን በሚከፍሉበት ወር ላይ ማስገባት ይኖርብዎታል። በሃምሌ ወር ለመደበኛ ወጪዎች የሚከፍሉትን የጥሬ ገንዘብ መጠን ተንብየው ወጤቱን በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ላይ በረድፍ 8 (ተራ ቁጥር 8) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ሊያ ለሚቀጥለው ሃምሌ ወር ለመደበኛ ወጪዎች ብር 27100 መክፈል አለባት። ይህ የገንዘብ መጠን ብር 1200 ለንግድ ፈቃድ፣ ብር 4800 ለእሳት አደጋ ኢንሹራንስ ጠቅላላ የአመቱን ክፍያ ይጨምራል። ስለይገባ፤ የጥር የጥሬ ገንዘብ ክፍያ ለመደበኛ ወጪዎች ብር27100 = የጥር ወር የመደበኛ ወጪዎች (ብር23600) – የየወሩ የንግድና የሌሎች ፈቃዶች ክፍያ፣ የመድንና የእርጅና ተቀናሽ (ብር 100 + ብር 400 + ብር 2000) + የአመቱ የንግድና የሌሎች ፈቃዶች ክፍያና መድን (ብር 1200 + ብር 4800) ይሆናል።

**ደረጃ 9**

**በኢንሹራት መንገት እቅድ ለተያዘ መሳሪያ ግዥ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ፤** በሃምሌ ወር የሚገዙት መሳሪያ አለን? መልስዎ አዎን ከሆነ የሚከፍሉትን የጥሬ ገንዘብ መጠን በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ላይ በረድፍ 9 (ተራ ቁጥር 9) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት።

**ደረጃ 10**

**ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ክፍያዎች፤** ይህ መጠን ንግድም ለሌሎች ጉዳዮች በሃምሌ ወር እንደሚከፈል የሚተነብዩት ጥሬ ገንዘብ ሲሆን እንደብድር ክፍያ፣ የገቢ ግብር ክፍያ ወይም የተጨማሪ እሴት ግብር ክፍያን ያካትታል። ምናልባት ንግድም የተጨማሪ እሴት ግብር መሰብሰብ ካለበት ከወርሃዊ የሽያጭ የገንዘብ መጠን ላይ የተጨማሪ እሴት ግብርን ይቀንሱና ለመንግስት በሚከፍሉበት ወር ላይ ያስገቡት። ሁሉንም የሌሎች የጥሬ ገንዘብ ክፍያዎችን ይተንብዩና መጠኑን በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ላይ በረድፍ 10 (ተራ ቁጥር 10) በሃምሌ ወር አምድ ላይ ይጻፉት። ሊያ በዚህ አመት በስኔ ወር ላይ የሰበሰቡትን ተጨማሪ እሴት ግብር ብር 9200 በሃምሌ ወር ላይ መክፈል አለባት።

**ደረጃ 11**

**ጠቅላላ ከንግዱ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ፤** በደረጃ 6፣ 7፣ 8፣ 9፣ 10 ያሉትን የጥሬ ገንዘብ ክፍያዎች አንድ ላይ ይደምሩ። ይህ ንግድም በሃምሌ ወር ወጪ ይሆናል ብሎ የተነበየው ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ መጠን ነው።

**ደረጃ 12**

**በወሩ መጨረሻ ላይ በእጅ የሚኖር ጥሬ ገንዘብ፤** የተጣራ የጥሬ ገንዘብ መጠን ያስሉ። ይኸውም በተራ ቁጥር 5 ከተቀመጠው በጠቅላላ ወደንግዱ ከሚገባው ጥሬ ገንዘብ መጠን ላይ በተራ ቁጥር 11 የተቀመጠውን ጠቅላላ ከንግዱ የሚወጣው ጥሬ ገንዘብ በመቀነስ ያገኙታል። ይህ በሃምሌ ወር የሚያገኙት የንግድም የተጣራ ጥሬ ገንዘብ ነው። የተጣራ ጥሬ ገንዘቡን በረድፍ 1 (ተራ ቁጥር 1) ከተቀመጠው የወሩ መጀመሪያ (መነሻ) የገንዘብ መጠን ላይ ይቀንሱት። ይህ በሃምሌ ወር መጨረሻ በእጅ ወይም በባንክ ሂሳብ የሚገኘውን ጥሬ ገንዘብ መጠን ያሳውቅዎታል። በወሩ መጨረሻ ላይ በእጅ የሚገኝ ጥሬ ገንዘብ በቀጣዩ ወር መጀመሪያ ላይ በእጅ የሚገኝ መነሻ ጥሬ ገንዘብ ነው።

በገፅ 72 ላይ የሚታየው የስነ-ጥላስቲክ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ እንደሚያሳየው በሚቀጥለው አመት በሃምሌ ወር መጨረሻ ላይ ንግዱ የሚከተለውን የጥሬ ገንዘብ ፍሰት ይጠብቃል።

በመጀመሪያ ያለ ጥሬ ገንዘብ	+	ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ ገቢ	=	ጠቅላላ የጥሬ ገንዘብ ወጪ	=	ቀሪ ጥሬ ገንዘብ
ብር 100,000		ብር 46,200		ብር 67,360		ብር 78,840

ስነ-ጥላስቲክ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ያዘጋጀበትን መንገድ ማለትም ለእያንዳንዱ ወር አስራ ሁለት ቅደምተከተል ደረጃዎች ተጠቅመው ለራስዎ ንግድ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ያዘጋጁ።

የእያንዳንዱን ወር የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት መጠን በእቅድ ማዘጋጀው ቅፅ ላይ ሲሞሉ በእያንዳንዱ ወር መጨረሻ ላይ ንግድዎ ይኖረኛል ብሎ የሚጠበቀውን የጥሬ ገንዘብ መጠን ያውቃሉ። የጥሬ ገንዘብ ጉድለቶችን/አጥረቶችን መጠናቀቅ የሚፈጅበት በቅንፍ ውስጥ ነው። ይህ ማለት ንግድዎ በአሉታዊ መጠኑ ልክ የጥሬ ገንዘብ እጥረት አለበት ማለት ነው።



## ተግባር 18

በዚህ መመሪያ መፅሃፍ ባከናወኗቸው ተግባሮች ያዘጋጁባቸውን ትንበያዎች በሙሉ ተጠቅመው ለንግድዎ ለሚቀጥለው አመት ለመጀመሪያዎቹ ሶስት ወራት የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድዎን ያዘጋጁ። ከዚህ በታች ባለው የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ላይ ይሙሉ።

	የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ (ብር)	ሃምሌ	ነሃሴ	መስከረም
	1. በወሩ መጀመሪያ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ			
የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	2. ከሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ			
	3. ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ			
	4. ከልዩ ልዩ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ			
	5. ጠቅላላ የገባ ጥሬ ገንዘብ			
	6. ለአቃ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ			
የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ	7. ለስራ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ			
	8. በእቅድ ለተያዘ ኢንቨስትመንት ለመሳሪያ መግዣ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ			
	9. ልዩ ልዩ ክፍያዎች			
	10. ሌሎች ወጪዎች			
	11. ጠቅላላ ከንግድ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ			
	12. በወሩ መጨረሻ በእጅ የሚኖር ጥሬ ገንዘብ			

6.3 በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ተጠቅመው ንግድዎን ያሻሽሉ፤



በጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ተጠቅመው ንግድዎ በማንኛውም ጊዜ በቂ ጥሬ ገንዘብ ያለው መሆኑን ያረጋግጡ። ምናልባት እቅዱ በአንዱ ወር መጨረሻ ላይ በንግድዎ ውስጥ ጥሬ ገንዘብ እንደማይኖር የሚያሳይ ከሆነ በዚያ ወር የጥሬ ገንዘብ እጥረት ችግር ሊያጋጥምዎ ይችላል። በዚያ ወር አገኛለሁ ብለው የሚጠብቁትን ገቢ ጥሬ ገንዘብ መጠን እንዲሁም የሚከፍሉትን ጥሬ ገንዘብ በደንብ ይጠኑና መፍትሄው ምን እንዴት መሆን እንዳለበት ያስቡ።

በሰነ ፕላንቲክ ምን እንደተከሰተ ይመልከቱ፤







በ6.2 ንዑስ ርዕስ ስር (በገፅ 72) ላይ የሚገኘውን የሰነድ-ጥላሰቲክ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ መረጃዎች ተጠቅመው የሚከተሉትን ጥያቄዎች ይመልሱ፡፡

ስነ-ጥላሰቲክ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ከመስከረም ወር የትኛው የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ ነው ከነሃሴ የሚበልጠው? ለምን?

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

ስነ-ጥላሰቲክ የመስከረምን ወር የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እንዲያሻሽሉ ምን ምክር ይሰጧቸዋል?

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

የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ስነ-ጥላሰቲኮችን የሚረዳው እንዴት ነው?

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

መልሱን በዚህ ክፍል መጨረሻ በገፅ 86 ላይ ይመልከቱ፡፡

የእርስዎ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ንግድዎ በአንደኛው ወር ላይ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እጥረት የሚገጥመው መሆኑን የሚያሳይ ከሆነ በሚከተሉት ጥያቄዎች ላይ ያስቡ፤

- በዚያ ወር ከሽያጭ የሚገኘውን ጥሬ ገንዘብ ማሳደግ ይችላሉ? ለምሳሌ፣ በጣም ብዙ ዱቤ እየሰጡ ነውን?
- በዱቤ የሚሸጡ ከሆነ የዱቤ ደንበኞችዎ ቀናቸውን ጠብቀው እየከፈሉ ነውን? የዱቤ ሽያጭ መቀነስ ወይም በአጭር ጊዜ የሚከፈል ዱቤ መስጠት ይችላሉን? ባጠቃላይ የግድ ዱቤ መስጠት አለብዎትን?
- የምርት ብዛት በመቀነስ የወሩን የቁሳቁስ ወጪዎች መቀነስ ይችላሉን?
- በዱቤ የሚገዙ ከሆነ አቅራቢዎ የመክፈያ ጊዜዎን ሊያራዝምልዎ ይችላልን?
- የእርስዎን ወጪዎች ለምሳሌ፣ የስልክ፣ የኤሌትሪክ ወይም የእርስዎን ደመወዝ ክፍያ ጊዜ ሊያራዝሙ ይችላሉ?
- ባንኩ የብድርዎን መክፈያ ጊዜ ሊያራዝምልዎ ወይም በየወሩ የሚከፍሉትን መጠን ሊቀንስልዎ ይችላል?
- አዲስ መሳሪያ አሁኑኑ መግዛት አስፈላጊ ነውን? መሳሪያውን በዱቤ ወይም በብድር መግዛት ይችላሉ?

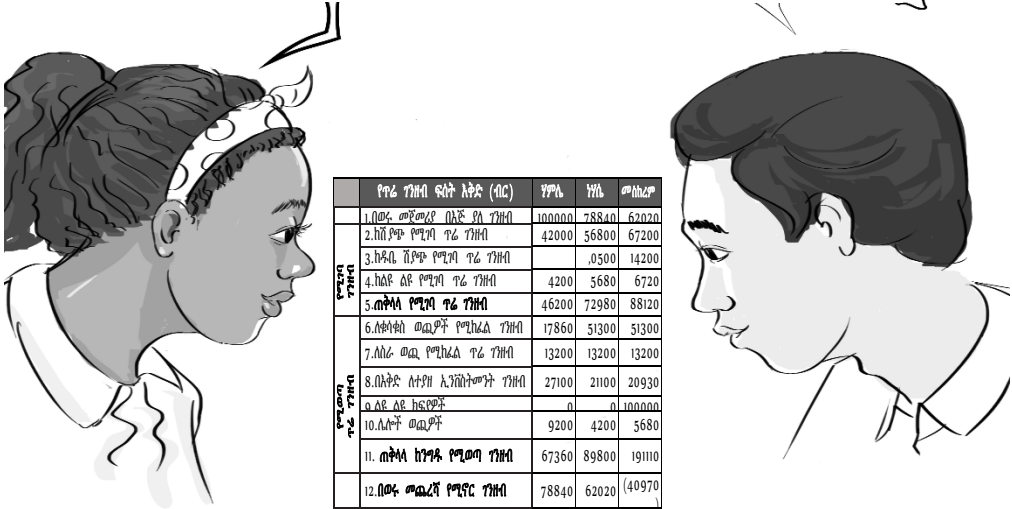
### 6.4 የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ በየምን ያህል ጊዜ ያዘጋጃሉ?

የሶስት ወር፣ የረጅም ጊዜ፣ የአጭር ጊዜ ወይም ለንግድም በሚመች መልኩ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጀት ይችላሉ።

የቀድሞው የገንዘብ ፍላጎት እቅድ ከማለቁ በፊት አዲስ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ያዘጋጁ። ይህንን ሲያደርጉ ሁልጊዜ ወደንግድም ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚገባና ከንግድም ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚወጣ ማወቅ ይችላሉ። እንዲሁም የጥሬ ገንዘብ ክፍያዎችንም ሆነ ከንግድም የሚወጣውን ጥሬ ገንዘብ ወይም ለመቀነስ እንዲወስኑ ያግዝዎታል።

የመስከረም ወር ከማለቁ በፊት የሚቀጥለውን የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ አዘጋጃለሁ።

አዎ ገባኝ የሚቀጥለው የገንዘብ ፍላጎት እቅድን የጥቅምት፣ የህዳርና የታህሳስ ወሮች ይሆናል ማለት ነው።



### 7:- የብድር እቅድ ያዘጋጁ

#### 7.1 ለንግድም ብድር አስፈላጊ ነው?

ተከ! ለንግድ አዲስ መሰሪያ ያስፈልገዋል፤ ይህም የምርጫን ጥራት ለማሻሻል ይረዳኛል። ስለዚህ ገንዘብ የማገኛበትን መፈለግ አለብኝ።

የንግድ ብድር የሚሰጡ ብዙ ድርጅቶች አሉ። ንግድን እንዲት በጥሩ ሁኔታ ሲንቀሳቀስ እንደቆየ የሚያሳዩ የሂሳብ መዝገብ መረጃዎችን ለባንክ ማሳየት ይኖርብኛል። በተጨማሪም ወደፊት ወደንግድ ምን ያህል ገንዘብ እንደሚገባ ማወቅ ስለሚፈልጉ አዘጋጅተሽ አቅርቧለሁ።



የንግድ የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ የሚያሳየው ንግድ የጥሬ ገንዘብ እጥረት የሚገጥመው እንደሆነና ከሆነና እርስዎ ምንም አይነት ወጪ ለሌላ ጊዜ ማስተላለፍ ወይም መቀነስ የማይችሉ ከሆነ ብድር ለማግኘት ማሰብ ያስፈልግዎ ይሆናል።

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ንግድ ምን ያህል ገንዘብ እንደሚያስፈልገው፣ ገንዘቡ ለምን እንደሚያስፈልግና መቼ ተመልሶ እንደሚከፈል ለማወቅ ይረዳዎታል። የሚቀጥለው አመት የመጀመሪያዎቹን ሶስት ወሮች የስነ-ጥላስቲኮችን የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ይመልከቱ። በመስከረም ወር መጨረሻ የሚኖረው ጥሬ ገንዘብ ብር 4,097 ነው። ስለዚህ ሊያ አዲስ መሳሪያ ለመግዛት ቢያንስ ብር 4,097 ያስፈልጋታል።

### 7.2 አብዳሪ ተቋም መምረጥ፤

የተለያዩ አብዳሪ ተቋሞች ብድር ለመስጠት የሚያስቀምጧቸው ቅድመ ሁኔታዎች አሉ። ለምሳሌ፦

- ብድሩ መቼ መክፈል እንዳለበት፤
- ለብድሩ ስለከሚከፍሉት ወለድ፤
- የብድር መተማመኛ ወይም ዋስትና አይነት፤
- ብድር በማይከፍሉ ላይ ተፈጻሚ ስለሚሆኑ ቅጣቶች።

የብድር ማመልከቻዎን ከማስገባት በፊት ንግድ የየትኞቹን አብዳሪ ድርጅት መስፈርቶች እንደሚያሟላ ይለዩ፤ የባንኮቹን የብድር አይነቶችና ፓሊሲዎች እንዲሁም ንግድ የሚከፍለውን የወለድ መጠን ከግምት ውስጥ በማስገባት ይምረጡ።

### 7.3 የብድር ምን ወለድ ያስሉ፤

ሊያ ለብድሯ ወለድ እንዴት ማስላት እንዳለባት ማወቅ ትፈልጋለች። የብድር መጠን በየጊዜው የሚለዋወጥ ከመሆኑም በላይ አብዳሪ ድርጅቶችም የሚያስከፍሉትን ወለድ ለማስላት የተለያዩ ዘዴ ይጠቀማሉ። በአብዳሪ ተቋሞች በስፋት የሚጠቀሙባቸው ሁለት የወለድ ክፍያ ስሌት ዘዴዎች አሉ። እነሱም የቁርጥ ምጣኔ (ፍላጎት ሬት) እና ቅንስ ቀሪ ምጣኔ (ሪድዩስድ ባላንስ ሜትድ) ይባላሉ።

በቁርጥ ምጣኔ ክፍያ ስሌት ብድሩን ከወሰዱበት ጊዜ አንስቶ የመጨረሻ ክፍያ እስከሚፈፀሙ ድረስ በዋናው የብድር ገንዘብ (ፕሪንሲፓል) መጠን ላይ የተመሰረተ አንድ የወለድ ክፍያ መጠን (ዋናው ገንዘብ ቢቀንስም እንኳን) ፀንቶ ይቆያል። ለምሳሌ፣ ሊያ ብር 4,000 ብትበደርና በአመት 12% ወለድ የሚያስከፍላት ቢሆን እንዲሁም ብድሩ በስምንት ወራት ተከፍሎ የሚጠናቀቅ ቢሆን በቁርጥ ምጣኔ ክፍያ ዘዴ የምትከፍለው ጠቅላላ የወለድ መጠን ብር 320 ይሆናል ማለት ነው። ቀጥሎ ያለውን ስንጠረኻ ይመልከቱ።

ወር	የወለድ ስሌት (ብር)	የወለድ ክፍያ (ብር)	የዋናው ብድር ክፍያ (ብር)	ጠቅላላ ክፍያ (ብር)	ቀሪ ብድር (ብር)
0					4,000
1	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	3,500
2	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	3,000
3	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	2,500
4	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	2,000
5	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	1,500
6	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	1,000
7	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	500
8	4,000 x 0.12 x 1/12	40	500	540	0
	ድምር	320	4,000	4,320	

በሌላ በኩል ደግሞ በቅንሰ ቀሪ ምጣኔ የሚሰላ የወለድ መጠን የብድሩ ዋና ገንዘብ እየተከፈለ በቀነሰ ቁጥር የወለድ ክፍያው የሚሰላው በዚህ ቀሪ ዋና ገንዘብ ላይ ነው። ይህም ማለት የወለድ ክፍያ መጠን የሚሆነው የወለድ ምጣኔው በቀሪ ዋና ገንዘብ (የብድር መጠን) ተባዝቶ የሚገኘው ውጤት ነው። ስሌቱን በሚከተለው ከሰንጠረዥ ላይ ይመልከቱ። በዚህ ስሌት ሊያ መክፈል ያለባት ጠቅላላ ወለድ ብር 180 ይሆናል።

ወር	የወለድ ስሌት (ብር)	የወለድ ክፍያ (ብር)	የዋናው ብድር ክፍያ (ብር)	ጠቅላላ ክፍያ (ብር)	ቀሪ ብድር (ብር)
0					4,000
1	$4,000 \times 0.12 \times 1/12$	40	500	540	3,500
2	$3,500 \times 0.12 \times 1/12$	35	500	535	3,000
3	$3,000 \times 0.12 \times 1/12$	30	500	530	2,500
4	$2,500 \times 0.12 \times 1/12$	25	500	525	2,000
5	$2,000 \times 0.12 \times 1/12$	20	500	520	1,500
6	$1,500 \times 0.12 \times 1/12$	15	500	515	1,000
7	$1,000 \times 0.12 \times 1/12$	10	500	510	500
8	$500 \times 0.12 \times 1/12$	5	500	505	-
	<b>ድምር</b>	<b>180</b>	<b>4,000</b>	<b>4,180</b>	



**“ የብድር ማመልከቻ ሲያቀርቡ የወለድ ክፍያዎ በየትኛው አከፋፈል ዘዴ እንደሚሆን ማወቅዎ በጣም አስፈላጊ ነው። አበዳሪ ተቋሙ የሚጠቀመው የወለድ ክፍያ ስሌት በቁርጥ ምጣኔ ነው ወይስ በቅንሰ ቀሪ ምጣኔ ነው? ንግድዎ አነስተኛ ወለድ የሚከፍለው በቅንሰ ቀሪ ምጣኔ አከፋፈል ነው። በተቻለ መጠን በዝቅተኛ ወለድ ለመበደር ጥረት ያድርጉ። አበዳሪዎ በየትኛውን የወለድ ክፍያ ዘዴ እንደሚጠቀም ይወቁ። ”**

### 7.4 ለብድር ብቁ ለመሆን መዘጋጀት

ንግድ ጥሩ እየተንቀሳቀሰ እንደሚገኝ ለአባዳሪ ተቋሙ የብድር መኮንኖች በማሳየት በእነሱ በኩል በእጩ ተበዳሪነት እንዲመርጡ ያድርጉ። ለብድር ብቁ መሆንም ተቀባይነት እንዲያገኝ የንግድ ያለፉ እንቅስቃሴዎች የሚያስረዱ የሂሳብ መዝገብ መረጃዎችን ማለትም ሸያጭዎን፣ ወጪዎችዎንና ትርፍዎን ለአባዳሪው ተቋም ባለሙያዎች ያሳዩ።

የሚቀጥለው ጥረት ለመበደር የፈለጉበትን ዋና ምክንያት የብድር መኮንኖቹ እንዲያምኑበት ማድረግ ነው። ለቀጣዩ አመት ያዘጋጁት የንግድ አቅድም ብድር የሚፈልጉበትን ምክንያት ግልፅ ማድረግ አለበት።

በመጨረሻም አባዳሪዎቹ ንግድ እንዴት በቂ ትርፍ አግኝቶ ብድሩን መክፈል እንደሚችል ማየት ይፈልጋሉ። ለዚህ ደግሞ የንግድ አቅድም መረጃ ይሰጣቸዋል።

የንግድ አቅድምንና የሂሳብ መዝገብ መረጃዎችን ከማየት በተጨማሪ የተወሰኑ የፋይናንስ ድርጅቶች የብድር ዋስትና መያዝ ይፈልጋሉ። አባዳሪዎች የሚያበድሩት ዋና ገንዘብ ከነወለዱ በአስተማማኝነት እንዲመለስላቸው የሚይዙት ንብረት የብድር ዋስትና ይባላል። ምናልባት የወሰዱትን ብድር ለመመለስ ካልቻሉ ወይም ለመክፈል ፈቃደኛ ካልሆኑ የፋይናንስ ድርጅቱ ያስያዙትን ንብረትን ሸጦ ያበደረውን ገንዘብ ከነወለዱ ይተካበታል። የፋይናንስ ተቋሙ የብድር መኮንኖች የሚይዙት የብድር ዋስትና ግምት ከጠየቁት ብድር በላይ መሆኑን ማረጋገጥ ይኖርባቸዋል።

### 7.5 ለብድር አመለካከት ማቀድ

ብድርዎን በወጣለት የክፍያ ጊዜዎች መሰረት እያንዳንዱን የክፍያ ጊዜ ጠብቀው ማለትም ሳያሳልፉ ወይም ሳያዛቡ መክፈል ለንግድ በጣም አስፈላጊ ነው። ዘግይቶ መክፈል የተበዳሪነት ብቁነትዎን ጥያቄ ውስጥ በማስገባት ለወደፊት መበደር አስቸጋሪ ያደርግብዎታል። ብድሩን መመለስ ካልቻሉ ወይም መክፈል ካቆሙ በማቋረጥም የተነሳ ተጨማሪ ክፍያ የሚያስከትልብዎና የብድር ብቁነት ደረጃዎን ያወርደዋል። ለብድሩ ለዋስትና ያስያዟቸውት ንብረቶች ሊሸጡ ይችላሉ። ይህ ደግሞ ለንግድዎ ከባድ መፋለስን ብሎም ውድቀትን ያስከትላል።



**“ ለጠየቁት ብድር የአባዳሪ ተቋሙን ግዴታዎችንና ሁኔታዎችን ሙሉ ለሙሉ መረዳትዎን እርግጠኛ ይሁኑ። ”**

በየወሩ መልሰው ለሚከፍሉት ብድር የሚያስፈልግዎን ጥሬ ገንዘብ ማግኘት የሚኖርብዎ ከንግዱ ከራሱ ነው። ብድርዎን ከሌላ ምንጭ ወስደው የሚከፍሉ ከሆነ ንግድዎ የባሰ እዳ ውስጥ ስለሚዘፈቅ አሳሳቢ ደረጃ ላይ ሊደርሱ ይችላሉ።

ንግድዎ የብድሩን የክፍያ ጊዜዎቹ ጠብቆ/አክብሮ እንዲከፍል እርግጠኛ ለመሆን ተከፋይ የብድር መጠኑን በጥሬ ገንዘብ ፍሰት አቅድም "ልዩ ልዩ የጥሬ ገንዘብ ክፍያዎች" ውስጥ መግባቱን/መጨመሩን ያስታውሱ። በየወሩ መጨረሻ ላይ የንግድዎ የጥሬ ገንዘብ ቀሪ አዎንታዊ መጠን ከሆነ ብድርዎን በወቅቱ የመመለስ እድል ይኖርዎታል። ብድር ከመጠየቅ በፊት ንግድዎ በየወሩ ብድሩን ለመክፈል የሚያስችልዎ በቂ ያልተጣራ ትርፍ እንደሚገኙ ማወቅ በጣም አስፈላጊ ነው። ብድር መመለስ ቅድሚያ የሚሰጠው ጉዳይ እንደሆነ ያስታውሱ።



## ተግባር 20

ብድር ከፋይናንስ ተቋም መውሰድ ያለብዎ መቼ ነው?

.....  
.....

እንደ የንግድ ባለቤት ገንዘብ ለመበደር ከመወሰኑ በፊት ሊመልሳቸው የሚገቡ አስፈላጊ ጥያቄዎች ምንድን ናቸው?

.....  
.....

ብብድር መልሶ ክፍያ ስሌት ላይ በቁርጥ ምጣኔና በቅንነት ቀሪ ምጣኔ ዘዴዎች መካከል ያለው ልዩነት ምንድን ነው?

.....  
.....

ብድሩን ከነወለዱ መልሰው እንደሚከፍሉ እንዴት ይወስናሉ?

.....  
.....

የብድር ዋስትና ምንድን ነው? ዋስትና የሚያስፈልግበት ዋና ምክንያት ምንድን ነው?

.....  
.....

መልሶቹን ከገፅ 86 ላይ ይመልከቱ።



የንግድ እቅድዎን ሲያዘጋጁ የመጀመሪያ ተግባርዎ መሆን ያለበት የንግድ ግብዎን መተለም ነው። ስለሆነም ንግድዎ ማሳካት የሚፈልጋቸው አላማዎች በሚገባ ግልፅ ሊሆኑልዎ ያስፈልጋል።

ማንኛውም ንግድ የሚንቀሳቀሰው በብዙ ያልተጠበቁ አጋጣሚዎች ውስጥ ነው። ስለዚህ የንግድ እቅድዎን ሲያዘጋጁ እነዚህን ያልተጠበቁ ሁኔታዎች እንዴት መቋቋም እንዲቻል የሚያብራሩ ስትራቴጂዎች መካተት አለባቸው። ሁሉም የንግድ እቅዶች የስጋት አያያዝ ዝግጁነትን የእቅዱ አካል አድርገው ማስገባት ይኖርባቸዋል። ስለዚህ አስቀድመው የስጋት አያያዝ ዝግጁነት እቅድ በመስራት በሌሎች እቅዶቻቸው ውስጥ ማካተት አለባቸው።

እቅድ ለመስራት የሚከተሉትን ሁለት ቅደም ደረጃዎች ይከተሉ፤

- ለሚቀጥለው አመት እቅድ ያዘጋጁ።
- ስለሚቀጥለው አመት ይተንብዩ።

ለንግድዎ የሽያጭና ግብይት እቅድ ለማዘጋጀት፤

- የግብይት ተግባሮችዎ ምን መሆን እንዳለባቸው ሃሳብ ያቅርቡ፤
- ከንግድዎ የሚጠብቁትን ሽያጭ መጠን ይተንብዩ፤
- የተነበዩትን የመሸጫ ዋጋ ሊሸጡ በሚያስቡት የእቃ ብዛት በማባዛት የሽያጭዎን ትንበያ ያስሉ።

ለንግድዎ የማምረቻና የወጪዎች እቅድ ለመስራት፤

- የንግድዎን አላማ ለማሳካት የማምረቻ ስራዎችንና የአመራረት ሂደቱን ለማሻሻል የሚረዱ ተግባራት ምን ምን እንደሆኑ ሃሳብ ያቅርቡ፤
- የምርት ብዛት ይተንብዩ፤
- መደበኛ ወጪዎችን ይተንብዩ፤
- የቁሳቁስ ወጪዎች ይተንብዩ፤
- የስራ ወጪዎችን ይተንብዩ።

ንግድዎ ለሚቀጥለው አመት ሊኖረው የሚችለውን ያልተጣራ ትርፍንና የተጣራ ትርፍን ለማስላት የሽያጭና የወጪዎች ትንበያዎን ይጠቀሙ።

የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ለመስራት የሚተነብዩት፤

- በእያንዳንዱ ወር ወደንግድዎ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ ምን ያህል ነው?
- በእያንዳንዱ ወር ከንግድዎ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ ምን ያህል ነው?

የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድዎ ለሚቀጥለው አመት የጥሬ ገንዘብ እጥረት ካሳየ ብድር ለመውሰድ ሊያስቡ ይችላሉ። ለንግድዎ ብድር የማግኘት እቅድ ማዘጋጀት የሚያስፈልግዎ ከሆነ የሚከተሉትን ይተግብሩ፤

- የፋይናንስ ተቋም ይምረጡ፤
- የብድርዎን ወለድ ያስሉ፤
- ለብድር ብቁነትነት ዝግጁ ይሁኑ፤
- የብድር ከፍያዎችዎን ያቅዱ፤



ግምገማ 5

እዚህ ላይ የመማሪያ መፅሃፉን ክፍል አምስትን ስለአጠናቀቁ ምን ያህል እንደተረዱ ለማወቅ ከዚህ በታች ያሉትን መልመጃዎች ይሰሩ። ታዲያ መልሶችዎን በገፅ 97 ላይ ካሉት መልሶች ጋር የሚያስተያየት አስቀድመው መልመጃዎቹን ስርተው ካበቁ በኋላ ነው።

**የትኛው ትክክል ነው?**

ለእያንዳንዱ አረፍተነገር ሃሳቡን ሊያሟላ የሚችለውን ትክክለኛ ሃሳብ ወይም መልስ ያክብቡ።

1. ለንግድዎን እቅድ ሲያዘጋጁ መጀመር ያለብዎ...

- ሀ. ካለፉት የንግድዎ መረጃዎች ነው።
- ለ. ንግድዎ ማሳካት ከሚፈልጋቸው አላማዎች ነው።
- ሐ. ለሚቀጥለው አመት በመተንበይ ነው።

2. ሁሉም የንግድ እቅዶች ሲዘጋጁ የእቅዱ አካል አድርገው ማካተት ያለባቸው...

- ሀ. የሽያጭና የግብይት እቅድ
- ለ. የገንዘብ ፍሰት እቅድ፤
- ሐ. የሰጋት አያያዝ ስትራቴጂ፤

3. ለንግድዎ የሽያጭና የግብይት እቅድ ሲያዘጋጁ የሚያስቡት...

- ሀ. የግብይት ተግባሮችዎን ስለማሻሻል ነው።
- ለ. መደበኛ ወጪዎችዎን ስለመቀነስ ነው።
- ሐ. ለሰራተኞችዎ ክፍያ ስለመጨመር ነው።

4. የንግድዎን መደበኛ ወጪዎች ሲተነብዩ ...

- ሀ. ለሚቀጥለው አመት የሚኖረውን መጠን መላ ምት ያደርጋሉ።
- ለ. በዚህ አመት የነበረውን ተመሳሳይ መጠን ይጠቀማሉ።
- ሐ. ለሚቀጥለው አመት ወጪዎችዎን ሊቀይሩ የሚችሉ ለውጦችን መሰረት አድርገው ይተነብያሉ።

5. ለሚቀጥለው አመት የየወሩን የቁሳቁስ ወጪዎች ለመተንበይ የሚያደርጉት...

- ሀ. የቁሳቁስ ወጪዎች በእያንዳንዱ እቃና የየወሩን ምርት መጠን ይተነብያሉ።
- ለ. የሚቀጥለውን አመት ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎችን በመተንበይ ለ12 ወራት ያካፍሉታል።
- ሐ. በሽያጭ ትንበያዎ መሰረት ይገምታሉ፤ ምክንያቱም ወጪዎችዎ ከሽያጭዎ ጋር ቀጥተኛ ተመዛዛኝነት ያላቸው በመሆኑ ነው።



6. የወጪዎች እቅድ ለመስራት ቸርቻሪዎችና ጅምላ ሻጮች የሚተነብዩት...

- ሀ. የቁሳቁስ ወጪዎችንና መደበኛ ወጪዎችን ነው።
- ለ. የስራ ወጪዎችንና የቁሳቁስ ወጪዎችን ነው።
- ሐ. የስራ ወጪዎችንና መደበኛ ወጪዎችን ነው።

7. የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ የሚረዳዎ...

- ሀ. ሽያጭን በመጨመር ነው።
- ለ. ወደፊት ወደንግድዎ ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚገባና ከንግድዎ ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ እንደሚወጣ ለማወቅ ነው።
- ሐ. ከአቅራቢዎችዎ ምን ያህል የጥሬ ገንዘብ እዳ እንዳለብዎ ለማወቅ ነው።

8. የብድር እቅድ የሚያሳይዎ...

- ሀ. ለንግድዎ ተጨማሪ ገንዘብ የሚያገኙበት የተለያዩ ዘዴዎችን ነው።
- ለ. የፋይናንስ ድርጅቶች ወለድ እንዴት እንደሚያሰሉ ነው።
- ሐ. ንግድዎ ለብድር ምን ያህል ወለድ መክፈል እንዳለበት ነው።



## የተግባር መልመጃ መልሶች

### ተግባር 12

2. መደበኛ ወጪዎች ትንበያ (ብብር)						
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት	ሚያዚያ	ግንቦት	ሰኔ
ኪራይ	300	300	300	315	315	315
ኤሌትሪክ	100	100	100	100	120	120
የፅህፈት መሳሪያ	20	20	20	20	20	20
ውሃ	18	18	18	18	18	18
የእርጅና ተቀናሽ	35	35	35	35	35	35
<b>ድምር</b>	<b>473</b>	<b>473</b>	<b>473</b>	<b>488</b>	<b>508</b>	<b>508</b>

### ተግባር 19

1. ስነ-ጥላስቲክ በመስከረም ወር የያዘው የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ ከፍተኛ ነው። ይህም በእቅድ ለተያዘ መሳሪያ ግዥ የሚከፈል ስለሆነ ነው። ሊያ ለስነ-ጥላስቲክ ጥቂት አዲስ መሳሪያዎች ልትገዛ ነው።
2. ሊያ በመስከረም ወር አዲስ መሳሪያ ለመግዛት ማሰብ የለባትም። መሳሪያዎቹን መግዛት የምትችለው ንግዷ በቂ ገንዘብ በሚኖረው ጊዜ ጠብቃ መሆን አለበት። አዲሶቹ መሳሪያዎች መግዛት ያለባቸው በመስከረም ወር ከሆነ ግዥን ለመፈፀም ሊያ ተጨማሪ ገንዘብ የምታገኝበትን መንገድ መፈለግ አለባት። አልያም ያገለገሉ መሳሪያዎችን በእርካሽ ዋጋ መግዛት ከፈለገች ማግኘት ትችላለች።
3. ሊያ በመስከረም ወር ለስነ-ጥላስቲክ መሳሪያዎቹን የምትገዛ ከሆነ በዚህ ወር መጨረሻ ላይ ምንም ጥሬ ገንዘብ እንደማይኖራት የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅዷ በማሳየት ያግዛታል። ስለዚህ አዲሶቹን መሳሪያዎች በሌላ ጊዜ ለመግዛት ታቅዳለች፤ ወይም መግዛት የምትፈልገው በመስከረም ወር ውስጥ ከሆነ ተጨማሪ ጥሬ ገንዘብ የምታገኝበትን መንገድ ታቅዳለች።

**ተግባር 20**

1:- የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ግድድ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እንደሚገጥም አመልክቶታል። ሽያጭዎን በመጨመር ወይም ወጪዎችዎን በመቀነስ የጥሬ ገንዘብ ጉድለቱን በበቂ መጠን መሙላት አልቻሉም። ይህ ሲሆን ተጨማሪ ካፒታል የሚያገኙበትን ምንጭ ፈልገው የፈለጉትን ኢንቨስትመንት መክፈት ይችላሉ፤ ወይም ከግድድ ትርፍ በቂ አጠራቅመው ኢንቨስትመንቱን በራስዎ መሸፈን እስኪሚችሉ ድረስ ኢንቨስትመንቱን ለሌላ ጊዜ ማስተላለፍ ይችላሉ።

2:- ለብድር ከማመልከትም በፊት መልስ ሊሰጡባቸው የሚገቡ ጥያቄዎች፤

- በትክክል ምን ያህል ያስፈልገኛል? ብድሩን የፈለግኩበት ዋና/ልዩ ምክንያት ምንድን ነው?
- የንግድ ገቢ በየወሩ የንግድ ወጪዎች ሸፍኖ ብድሩን ለመክፈል የሚያስችል ነውን?
- ብድር በመውሰድ ምክንያት የሚኖርብኝ ተጨማሪ ወጪ ውጤቱ የንግድ ትርፍ በነበረበት መጠን እንዲጨምር ያደርጋል፤ ወይስ በከፍተኛ ደረጃ ትርፌ ይጨምራል?
- የብድር ክፍያዬ ምን ያህል ሊራዘምልኝ ይችላል? ከሽያጭ የማገኘው ገቢ ሌሎች ወጪዎቼን ሸፍኖ በቂ ጥሬ ገንዘብ ሊያስተርፍልኝ ይችላልን?

3:- የቁርጥ ምጣኔ የወለድ አከፋፈል የወለድ ስሌቱ የሚመሰረተው በብድሩ ዋና ገንዘብ ስለሆነ ዋናው ብድር እየተከፈለ ቢቀንስም እንኳን የወለዱ መጠን አይለወጥም። በቅንስ ምጣኔ አከፋፈል ዘዴ መክፈል የሚገባው የወለድ መጠን የሚሰላው በየወሩ ከዋናው ገንዘብ ላይ የሚከፍሉት ተቀንሶ በሚኖረው ቀሪ መሰረት ነው። የዚህ ዘዴ የወለድ ክፍያ መጠን ከቁርጥ ምጣኔ ያነሰ ነው።

4:- ብድሩን ከነወለዱ ጊዜውን አክብረው መክፈል አለመክፈልዎን የሚያውቁት የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድዎን በመስራት ነው። የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅዱ ግድድ በየወሩ ብድሩን ለመክፈል የሚያስችለውን በቂ ጥሬ ገንዘብ መኖር አለመኖሩን ይነግርዎታል።

5:- አበዳሪዎች የሚያበድሩት ዋና ገንዘብ ከነወለዱ በአስተማማኝነት እንዲመለስላቸው የሚይዙት ንብረት የብድር ዋስትና ይባላል። ምናልባት የወሰዱትን ብድር ለመመለስ ካልቻሉ ወይም ለመክፈል ፈቃደኛ ካልሆኑ የፋይናንስ ተቋሙ ያስያዙትን ንብረት ሸጦ ያበደረውን ገንዘብ ከነወለዱ ይተካበታል። የፋይናንስ ተቋሙ የብድር መኮንኖች የሚይዙት የብድር ዋስትና ግምት ከጠየቁት ብድር በላይ መሆኑን ማረጋገጥ ይኖርባቸዋል።



# ከዚህ የመግሪያ መፅሃፍ ምን ተማሩ?

አሁን ይህንን የመግሪያ መፅሃፍ በሚገባ ተመልከተዋል። በመቀጠል ደግሞ እነዚህን ተግባራዊ መልመጃዎች ይሞክሩ። መልመጃዎቹ የተማሯቸውን ቁምነገሮች ለማስታወስና በንግድ እቅድ ተጠቅመው ንግድዎን እንዲያሻሽሉ ያነሳሱዎታል።

መልመጃዎቹ እርስዎን የሚረዱት፤

ይጠቀሙ፤ በተማሩት መሰረት ችግሮችን በተግባር ለመፍታት (መርዳት ይችላሉ?)፤

እርምጃ ይውሰዱ፤ በተማሩት መሰረት ንግድዎን ለማሻሻል (የድርጊት እቅድ)፤

ለጥያቄዎቹ የሰጡትን መልስ በመልመጃዎቹ መጨረሻ ከገፅ 97-100 ከተሰጡት መልሶች ጋር ያመሳክሩ። መልሱን ለማግኘት ከተቸገሩ በመግሪያ መፅሃፍ ውስጥ የሚመለከተውን ርዕስ መልሰው ያንብቡ። ለመማር ጥሩው መንገድ በመጀመሪያ ለተግባር መለማመጃ ጥያቄዎቹ የተሰጡትን መልሶች ከመመልከትዎ በፊት ጥያቄዎቹን መሰራት ነው።

የቃላትን ትርጉም በፍጥነት ለማግኘት ጠቃሚ የንግድ ቃላቶች ዝርዝርን ከገፅ 101 ላይ ያግኙ።



**“ በዚህ የመግሪያ መፅሃፍ ስለንግድ እቅድ አዘገጃጀት ተጨማሪ ነገሮችን ተምረዋል። ነገርግን የተማሯቸውን አዳዲስ እውቀቶች በንግድዎ የእለት ተእለት ተግባሮች ውስጥ ካልሞከሯቸው የተማሩት ትምህርት ሊረዳዎ አይችልም። ስለሆነም የንግድ እቅድዎን ለማሻሻል እንዲችሉ በገፅ 96 ላይ ያለውን የድርጊት እቅድ ማዘጋጀት ያለብዎ መሆኑን ያስታውሱ። ”**

# 1:- መርዳት ይችላሉን?

## 1.1 በአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት ችግሮች

የአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች ባለቤቶች የንግዳቸውን ጥሬ ገንዘብ ለመቆጣጠር እንዲረዳቸው የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ለማዘጋጀት ወስነዋል። ከዚህ በታች ለሚቀጥለው አመት የመጀመሪያዎቹ ሰባት ወራት ያዘጋጁት የሽያጭና የወጪዎች ትንበያ አለ። ይህም ከሽያጭ ምን ያህል ገንዘብ እንደሚገባና በእያንዳንዱ ወር ወጪዎችን ለመክፈል ምን ያህል ገንዘብ ከንግዱ እንደሚወጣ ያሳያል።

የሽያጭ ትንበያ			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ሽያጭ (ብብር)	50,000	60,000	70,000

የወጪዎች ትንበያ			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
የቁሳቁስ ወጪዎች (ብብር)	22,000	27,200	3,2300
የስራ ወጪዎች (ብብር)	8,000	1,0,800	12,200
መደበኛ ወጪዎች (ብብር)	11,000	12,000	12,000

- አስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች ከሽያጮች 5% የተጨማሪ እሴት ታክስ መሰብሰብ አለበት።
- አስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች የተጨማሪ እሴት ታክስ ከሰበሰቡ ከአንድ ወር በኋላ ለታክስ ባለስልጣኑ መክፈል አለባቸው። አስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች በጥር ወር ከሽያጭ ብር 3,500 ተጨማሪ እሴት ታክስ ሰብስቧል።
- 50% የአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች ሽያጮች በብድር ነው። ደንበኞቻቸው ያለባቸውን እዳ በሚቀጥለው ወር እንዲከፍሉ ፈቅደዋል።
- በታህሳስ ወር ሽያጫቸው ብር 80,000 ነበር።

የአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች ትንበያ ደግሞ እንደሚከተለው ነው፤

- በጥር ወር መጀመሪያ አዲስ የመቁረጫ ማሽን ለመግዛት ከባንክ ብር 5,000 ብድር ያገኛሉ። የብድሩ አከፋፈል ከጥር 15 ጀምሮ በወር ብር 500 ይሆናል።
- በጥር ወር መጀመሪያ ብር 6000 በጥሬ ገንዘብ በገንዘብ ማስቀመጫ ሳጥን ውስጥ ይኖራል።
- በጥር ወር መጀመሪያ በባንክ ሂሳባቸው ብር 20,000 ይኖራቸዋል።
- በጥር ወር አዲስ መቁረጫ ማሽን በብር 5,000 ይገዛሉ።

ከዚህ ቀጥሎ ባለው የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ማዘጋጃ ቅፅ ተጠቅመው ለአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች የሶስት ወር የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ያዘጋጁ።

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ				
	ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ሁዚሊ ግጥሜ ህረግ	1. በወሩ መጀመሪያ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ			
	2. ከሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ			
	3. ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ			
	4. ከሌሎች የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች			
	5. ጠቅላላ የገባ ጥሬ ገንዘብ			
ሁዚሊ ግጥሜ ህረግ	6. ለቁሳቁስ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ			
	7. ለስራ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ			
	8. በእቅድ ለተያዘ ኢንቨስትመንት ለመሳሪያ መግዣ የሚከፈል			
	9. ሌሎች የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች			
	10. ሌሎች ወጪዎች			
	11. ጠቅላላ ከንግዱ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ			
	12. በወሩ መጨረሻ በእጅ የሚኖር ጥሬ ገንዘብ			

**1.2 የንግድ እቅድ ዝግጅት በቻምቤ የእንጨት ሰራዎች**

ቻምቤ በእንጨት ስራ ድርጅቱ ውስጥ ጠረጴዛና ወንበር ብቻውን ይሰራል። አሁን ለሚቀጥለው አመት የንግድ እቅድ እያዘጋጀ ነው። የሚያስፈልጉት መረጃዎች ሁሉ አሉት። ለሚቀጥለው አመት የጥር ወር የሽያጭ ትንበያን፣ የወጪዎችና የትርፍ እቅድን የተሟሉ ለማድረግ ከዚህ በታች ያሉትን መረጃዎች ይጠቀሙ።

- ቻምቤ በዚህ አመት በየወሩ በአማካይ 20 ወንበሮችንና 10 ጠረጴዛዎችን ሸጧል። ለሚቀጥለው አመት የእሱ ትንበያ ተመሳሳይ መጠን እንደሚሸጥ ነው።
- በዚህ አመት አንድ ወንበር የተሸጠው በብር 400 ነው። ቻምቤ የተወዳዳሪዎቹን ዋጋ ካጣራ በኋላ ለሚቀጥለው አመትም በዚህ ዋጋ መሸጥ እንዳለበት ወስኗል።
- በዚህ አመት ቻምቤ እያንዳንዱን ጠረጴዛ በብር 600 ሸጧል። ነገርግን ከገበያ ጥናቱ እንዳገኘው ደንበኞች ብር 800 ድረስ ለመክፈል ፈቃደኛ ናቸው። ስለዚህ ለሚቀጥለው አመት እያንዳንዱን ጠረጴዛ በብር 800 ይሸጣል።



ከዚህ በታች ባለው ባዶ የሽያጭ ትንበያ ቅፅ ተጠቅመው ችምቤ የእንጨት ስራዎች በጥር ወር በጠቅላላ መሸጥ የሚችለውን በመተንበይ ችምቤን ያግዙት።

የሽያጭ ትንበያ				
	ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ወንበር	የሽያጭ ብዛት			
	የሽያጭ ዋጋ (በብር)			
	ሽያጭ(በብር)			
ጠረጴዛ	የሽያጭ ብዛት			
	የሽያጭ ዋጋ (በብር)			
	ሽያጭ(በብር)			
	ጠቅላላ ሽያጭ (በብር)			

- በዚህ አመት ችምቤ የእንጨት ስራዎች ለቤት ኪራይ በየወሩ ብር 1400 ከፍሏል። የቤቱ አከራይ እንዳለው ከሆነ ከሚቀጥለው አመት መጀመሪያ ጀምሮ የወሩ ኪራይ በብር 100 ይጨምራል።
- በዚህ አመት ችምቤ ለኤሌትሪክ በየወሩ ብር 500 ከፍሏል። በሚቀጥለው አመት በኤሌትሪክ ላይ ምንም ጭማሪ የለውም። ስለዚህ ችምቤ በሚቀጥለው አመት ተመሳሳይ መጠን እንደሚጠቀም አስቧል።
- የዚህ አመት የየወሩ የትራንስፖርት ወጪ ብር 400 ነው። ችምቤ ለሚቀጥለው አመት የትራንስፖርት አጠቃቀሙን የተሻለ በማቀድ ወጪውን ወደብር 320 ለመቀነስ አስቧል።
- ለሚቀጥለው አመት ችምቤ በየወሩ ለራሱ ብር 5000 ይከፍላል። 70% ጊዜውን የሚያሳልፈው ጠረጴዛና ወንበር በመስራት ይሆናል፤ ቀሪውን 30% ጊዜዎቹን ደግሞ ደንበኞችን ለማነጋገርና ሂሳቦችን ለመመዘገብ ይጠቀምባቸዋል።
- ችምቤ በዚህ አመት ማሸናፊን ለማስጠገን በየወሩ ብር 250 ከፍሏል። የተወሰኑት ማሸናፊ አሮጌ ናቸው። ስለዚህ ለሚቀጥለው አመት የበለጠ ጥገና ያስፈልጋቸዋል። ችምቤ ለሚቀጥለው አመት ለማሸናፊ ጥገና ወጪ ብር 400 እንደሚሆን አስቧል።

ከዚህ በታች ያለውን የመደበኛ ወጪዎች ቅፅ በመሙላት የችምቤ የእንጨት ስራዎችን መደበኛ ወጪዎችና የስራ ወጪዎች ትንበያ ይስሩ።

1.የየወሩ መደበኛ ወጪዎች ትንበያ	
ዝርዝር	(በብር) መጠን
ኪራይ	
ኤሌትሪክ	
ትራንስፖርት	
ደመወዝ	
የማሸን ጥገና	
ጠቅላላ	



2.ጠቅላላ የስራ ወጪዎች ትንበያ (ቡብር)			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ደመወዝ ለቻምቤ			
ጠቅላላ ድምር			

- ቻምቤ የእንጨት ስራዎች ያለቁ ምርቶችን በመጋዘን ማስቀመጥ አይፈልግም። ስለዚህ ቻምቤ የምርት ብዛት ከሽያጭ ብዛት ጋር ተመሳሳይ እንደሚሆን ወስኗል። እሱ 20 ወንበሮችንና 10 ጠረጴዛዎችን ያመርታል።
- በዚህ አመት አንድ ወንበር ለመስራት የቁሳቁስ ወጪው ብር 90 ነበር። አቅራቢው በሚቀጥለው አመት የጣውላ ወጪ በ20% እንደሚጨምር ለቻምቤ ነግሮታል። በሌላ በኩል ሌሎች የቁሳቁስ ወጪዎች ለውጥ አይኖራቸውም። በቻምቤ ግምት አንድ ወንበር ለመስራት የቁሳቁስ ወጪ ወደ100 ብር አድጓል።
- በዚህ አመት አንድ ጠረጴዛ ለመስራት የቁሳቁስ ወጪው ብር 200 ነው። የጣውላ ወጪ በ20% ከጨመረና ሌሎች የቁሳቁስ ወጪዎች ለውጥ የማይኖራቸው ከሆነ አንድ ጠረጴዛ ለመስራት የቁሳቁስ ወጪ ወደብር 220 ከፍ ይላል።

ለቻምቤ እንጨት ስራዎች የጥርን ወር ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች ትንበያ ይስሩ።

3.ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች ትንበያ			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
የቁሳቁስ ወጪዎች በእያንዳንዱ እቃ - ወንበር (ቡብር)			
የተመረቱ ወንበሮች ብዛት			
<b>ወንበሮችን ለመስራት የቁሳቁስ ወጪዎች (ቡብር)</b>			
የቁሳቁስ ወጪዎች በእያንዳንዱ እቃ - ጠረጴዛ (ቡብር)			
የተመረቱ ጠረጴዛዎች ብዛት			
<b>ጠረጴዛዎችን ለመስራት የቁሳቁስ ወጪዎች (ቡብር)</b>			
<b>ጠቅላላ ድምር (ቡብር)</b>			

ከ1-3 ያሉትን ትንበያዎች በመጠቀም የጥርን ወር የወጪዎች ትንበያ እንዲሞላ ያግዙት።

የወጪዎች ትንበያ (ቡብር)			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
የቁሳቁስ ወጪዎች			
የስራ ወጪዎች			
መደበኛ ወጪዎች			
<b>ጠቅላላ ድምር</b>			

በመጨረሻም ለቻምቤ የእንጨት ስራዎች በጥር ወር ሊያገኝ የሚችለውን ያልተጣራና የተጣራ ትርፍ ያስሉ።

የትርፍ እቅድ			
(በብር)			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ጠቅላላ ሽያጭ			
ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች			
ጠቅላላ የስራ ወጪዎች			
ያልተጣራ ትርፍ			
መደበኛ ወጪዎች			
የተጣራ ትርፍ			

በጥር ወር ቻምቤ የእንጨት ስራዎች፤  
 ያልተጣራ ትርፍ ሊሆን የሚችለው ብር .....  
 የተጣራ ትርፍ ሊሆን የሚችለው ብር .....

**2:- የድርጊት እቅድ**

የንግድን እቅድ ለማሻሻል ያዘጋጀሁት የድርጊት እቅድ ነው።



ችግሩ ምንድን ነው?	ችግሩ እንዴት ይፈታል?	ችግሩን ማን ይፈታል?	ችግሩ መቼ ይፈታል?
ከባድ ማሽን መግዛት እፈልጋለሁ። ነገርግን ንግዴ ማሽኑን መግዛት የሚያስችል በቂ ጥሬ ገንዘብ መቼ እንደሚኖረው አላውቅም።	የሚቀጥለውን የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድን ሰዘጋጅ ንግዴ መቼ በቂ ጥሬ ገንዘብ ሊኖረው እንደሚችል ማየት እችላለሁ።	የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድን እኔ ራሴ ማዘጋጀት አለብኝ።	አሁን ወሩ መስከረም ነው። የጥሬ የገንዘብ ፍሰት እቅድ በመስከረም መጨረሻ ላይ ያልቃል። ስለዚህ ለጥቅምት፣ ለህዳርና ለታህሳስ ወሮች አዲስ የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ ማዘጋጀት አለብኝ።

ንግድዎ በንግድ እቅድ ዝግጅት የተሻለ ሊሆን የሚችለው እንዴት ነው? ሊያ እንዳደረገችው የድርጊት እቅድ በማዘጋጀት ይጀምሩ። በእቅድዎ የሚከተሉትን ይጻፉ።

1. የንግድ እቅድ ዝግጅትን በተመለከተ የእርስዎ ንግድ ምን አይነት ችግሮች አሉበት?
2. እያንዳንዱን ችግር እንዴት ያቃልሉታል?
3. ችግሮቹን የሚያቃልለው ማነው ነው (እርስዎ ወይስ ሌላ ሰው)?
4. እያንዳንዱን ችግር ለማቃለል መቼ ያቅዳሉ?

የድርጊት እቅድዎን በሚቀጥለው ገፅ ላይ ይጻፉ። ለዚህም የሚከተሉትን አስተያየቶች ያስታውሱ፤

- የንግድ እቅድዎን ለሶስት ወይም ለስድስት ወር ያዘጋጁ።
- እውነተኛ ይሁኑ። ሊሰሩቸው የሚያስፈልጋቸውን ብቻ ይመዝግቡ።
- በተቻልዎት መጠን በጣም አስቸኳይ ችግሮችን በቅድሚያ ለመፍታት ይጣሩ።
- ይህንን መግሪያ መፅሃፍ ንግድዎን በሚያካሂዱበት ቦታ ያስቀምጡት፤ እርስዎ ወይም ሌሎች ሲፈልጉት ወይም አስፈላጊ ሆኖ ሲገኝ ይጠቀሙበታል።
- የድርጊት እቅድዎን እየተከተሉ መሆንዎን ለማረጋገጥ በየጊዜው የድርጊት እቅድዎን ይፈትሹ። በየሳምንቱ እርምጃዎን ቢፈትሹ ይመከራል።
- የድርጊት እቅድዎን በግድግዳ ላይ ቢሰቅሉት ጥሩ ነው። ይህም ቶሎ ቶሎ ለማየትና ለመከታተል/ለመፈተሽ ይቀላል።

**ለንግድዎ እቅድ የማዘጋጀት ተግባሮቹዎን ለማሻሻል ያቅዱ.**

ለንግድዎ እቅድ የማዘጋጀት የመጠቀም ተግባሮቹዎን የማሻሻል እቅድዎን ለመጻፍ በዚህ ገፅ ይጠቀሙ።

<p>ቸግሩ ምንድን ነው?</p>	<p>ቸግሩ እንዴት ይፈታል?</p>	<p>ቸግሩን ማን ይፈታል?</p>	<p>ቸግሩ መቼ ይፈታል?</p>



**ግምገማ 1**

- 1. እቅድ ማዘጋጀት
- 2. የብድር እቅድ
- 3. የማምረቻና የወጪዎች እቅድ
- 4. የትርፍ እቅድ
- 5. የገንዘብ ፍሰት እቅድ
- 6. የሽያጭና የግብይት እቅድ

2-

- 1. ለ፣ 2. ሀ፣ 3. ሐ፣ 4. ሀ፣ 5. ሐ

**ግምገማ 2**

- ሐ፣ 2. ለ፣ 3. ሀ፣ 4. ሐ፣ 5. ሐ

**ግምገማ 3**

- ሀ፣ 2. ለ፣ 3. ሐ

**ግምገማ 4**

1. ሀሰት፤

የስጋት አያያዝ ሁልጊዜም አስፈላጊ ነው። ምክንያቱም በማንኛውም ንግድ ላይ ያልተጠበቁ ሁኔታዎች በማንኛውም ጊዜ ሊከሰቱ ይችላሉ።

2. ሀሰት፤

የስጋት አያያዝ አላማው ሁሉንም ስጋቶች ማስወገድ አይደለም። ነገርግን ስጋቶችን የምንወስደው ትክክለኛውን ምላሽ ለመስጠት አስበንበት፣ እውቀቱ ኖሮንና በግልፅ ተረድተነው መሆን አለበት።

3. እውነት፤

ለንግድዎ የበለጠ አስጊ የሆኑትን ስጋቶች ቅድሚያ ይስጡ።

4. ሀሰት፤

የመከሰት እድላቸው አነስተኛ ቢሆንም እንኳን በንግድዎ ላይ ትልቅ ተፅእኖ የሚያመጡ ስጋቶችን መቀበል ጥሩ ሃሳብ አይደለም። ስጋቱን መቀነስ ወይም ማስተላለፍ የበለጠ ጥሩ ምላሽ ይሆናል።

5. ሀሰት፤

የስጋት አያያዝ አራት ደረጃዎችን መከተል እንዳለብዎ ያስታውሱ። ቅኝት (ጥናት) ሳያደርጉ ለስጋት ምላሽ ለመስጠት አይጣደፉ።

**ግምገማ 5**

- 1፣ ለ፣ 2. ሐ፣ 3. ሀ፣ 4. ሐ፣ 5. ሀ፣ 6. ሀ፣ 7. ለ፣ 8. ሐ

**መርዳት ይችላሉ?**

**የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ ችግሮች በአስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች**

የጥሬ ገንዘብ ፍላጎት እቅድ				
				ብር
	ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢ
የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	1. በወሩ መጀመሪያ በእጅ ያለ ጥሬ ገንዘብ	26,000	49,250	53,250
	2. ከሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	25,000	30,000	35,000
	3. ከዱቤ ሽያጭ የሚገባ ጥሬ ገንዘብ	40,000	25,000	30,000
	4. ከሌሎች የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች	8,250	2,750	3,250
	5. ጠቅላላ የገባ ጥሬ ገንዘብ	73,250	57,750	68,250
የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ	6. ለቁሳቁስ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	22,000	27,200	32,300
	7. ለስራ ወጪ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	8,000	10,800	12,200
	8. በእቅድ ለተያዘ ኢንቨስትመንት ለመሳሪያ መግዣ የሚከፈል ጥሬ ገንዘብ	11,000	12,000	12,000
	9. ሌሎች የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች	5,000	-	-
	10. ሌሎች ወጪዎች	4,000	3,750	3,250
	11. ጠቅላላ ከንግዱ የሚወጣ ጥሬ ገንዘብ	50,000	53,750	59,750
12. በወሩ መጨረሻ በእጅ የሚኖር ጥሬ ገንዘብ	49,250	53,250	61,750	

**ማስታወሻ፤**

- "ሌሎች የጥሬ ገንዘብ ገቢዎች" በወሩ የሚሰበሰቡትን ተጨማሪ እሴት ታክስና በወሩ የሚቀበሉትን ብድር ያካትታል። ከሽያጭ የሚሰበሰብ 5% ተጨማሪ እሴት ታክስ ማለትም ያለፈው ወር የጥሬ ገንዘብ ሽያጭና የዱቤ ሽያጭን ይጨምራል። ለምሳሌ፣ በጥር ወር የተሰበሰበ ተጨማሪ እሴት ታክስ ብር 3250 (5% x (25,000 + 40,000)) እና ከብድር የተገኘ ብር 500 ይሆናል።
- "ሌሎች የጥሬ ገንዘብ ወጪዎች" ባለፈው ወር የሰበሰቡትንና በወሩ የሚከፍሉትን ተጨማሪ እሴት ታክስ እንዲሁም በወሩ የሚከፍሉት የብድር ክፍያን ያካትታል። ለምሳሌ፣ አስተማማኝ ልብስ ሰፊዎች በታህሳስ ወር ብር 3፣500 ተጨማሪ እሴት ታክስ ሰብስቧል። እንዲሁም በጥር ወር የሚከፈል ብር 500 የብድር ክፍያ አለበት። በጥር የተሰበሰበ ብር 3250 ተጨማሪ እሴት ታክስ አለ። ስለዚህ በየካቲት ወር የሚከፈል "ሌሎች ከንግዱ የሚወጡ ጥሬ ገንዘቦች" ብር 3,250 + ብር 500 = ብር 3,750 ይሆናል።

**የእቅድ ዝግጅት በሹምቤ የእንጨት ሰራዎች**

የሹምቤ የእንጨት ሰራዎች የጥር ወር ትንበያ እንደሚከተለው ነው፤

የሽያጭ ትንበያ				
	ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ወንበር	የሽያጭ ብዛት	20		
	የሽያጭ ዋጋ (በብር)	400		
	<b>ሽያጭ (በብር)</b>	<b>8,000</b>		
ጠረጴዛ	የሽያጭ ብዛት	10		
	የሽያጭ ዋጋ (በብር)	800		
	<b>ሽያጭ (በብር)</b>	<b>8,000</b>		
	<b>ጠቅላላ ሽያጭ (በብር)</b>	<b>16,000</b>		

1. የየወሩ መደበኛ ወጪዎች ትንበያ		(በብር)
ዝርዝር		መጠን
ኪራይ		1,500
ኤሌትሪክ		500
ትራንስፖርት		320
ደመወዝ		1,500
የማሸን ጥገና		400
<b>ጠቅላላ</b>		<b>4,220</b>

2. ጠቅላላ የሰራ ወጪዎች ትንበያ				(በብር)
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት	
ደመወዝ ለሹምቤ	3,500			
<b>ጠቅላላ ድምር</b>	<b>3,500</b>			

3.ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች ትንበያ			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
በአሃድ የቁሳቁስ ወጪ - ወንበር (በብር)	100		
የተመረቱ ወንበሮች ብዛት	20		
<b>የወንበር የቁሳቁስ ወጪ (በብር)</b>	<b>2,000</b>		
በአሃድ የቁሳቁስ ወጪ - ጠረጴዛ (በብር)	220		
የተመረቱ ጠረጴዛዎች ብዛት	10		
<b>የጠረጴዛ የቁሳቁስ ወጪ (በብር)</b>	<b>2200</b>		
<b>ጠቅላላ ድምር (በብር)</b>	<b>4,200</b>		

የጠቅላላ ወጪዎች ትንበያ			
(በብር)			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
የቁሳቁስ ወጪዎች	4,200		
የስራ ወጪዎች	3,500		
መደበኛ ወጪዎች	4,220		
<b>ጠቅላላ ድምር</b>	<b>11,920</b>		

የትርፍ እቅድ			
(በብር)			
ዝርዝር	ጥር	የካቲት	መጋቢት
ጠቅላላ ሽያጭ	16,000		
ጠቅላላ የቁሳቁስ ወጪዎች	4,200		
ጠቅላላ የስራ ወጪዎች	3,500		
<b>ያልተጣራ ትርፍ</b>	<b>8,300</b>		
መደበኛ ወጪዎች	4,220		
<b>የተጣራ ትርፍ</b>	<b>4,080</b>		



# ጠቃሚ የንግድ ቃላት

የንግድ ቃል	የቃሉ ትርጉም	ለተጨማሪ መረጃ ገፅ
የንግድ ትንተና	የንግድዎን ያለፉ ጊዜያት አፈፃፀሞች እንዴት እንደነበረ ለማወቅ ያለፉትን መረጃዎች በጥንቃቄ የማጥናት ተግባር ነው። ለምሳሌ፣ የትርፍና ኪሳራ መግለጫዎችዎን በመተንተን ምናልባት ትርፍዎ ቀንሶ እንደሆነ ማወቅ ይችላሉ።	15-25
የጥሬ ገንዘብ ፍሰት እቅድ	በአንድ በተወሰነ የወደፊት ወቅት ምን ያህል ጥሬ ገንዘብ ወደንግዱ ሊገባና ከንግዱ ሊወጣ እንደሚችል የሚያሳይ የንግድ እቅድ ነው። ለምሳሌ፣ በሚጥሉት ሶስት ወራት።	9፣ 68-78
ትንበያ	በአንድ ነገር ላይ ትንበያ ሲያደርጉ ወደፊት ሊሆን ይችላል ብለው የሚያስቡትን መገመት ነው።	29
ብድር የማግኘት እቅድ	አንድ ንግድ ብድር ለማግኘት የሚያዘጋጀው እቅድ ነው። በዚህ እቅድ ላይ ንግዱ ምን ያህል መበደር እንዳለበት፣ ብድሩን ከየት እንደሚያገኝ፣ ገንዘቡን ለመበደር ምን ያህል እንደሚያስወጣውና ብድሩን መልሶ ለመክፈል የገንዘቡን ምንጭ የሚያካትት ነው።	9፣ 78-82
እቅድ ማዘጋጀት	ወደፊት ሊሆን በሚችል ነገር ላይ በሚገባ አስቦ መደረግ የሚገባውን መተላለም ነው።	1፣ 8-12
የምርትና የወጪዎች እቅድ	በንግዱ የማምረት ስራዎች/ሂደቶች ላይ የታሰቡ ማሻሻያዎችንና የንግድዎን ወጪዎች ትንበያ ያካተተ እቅድ ነው። ለምሳሌ፣ በወር።	8፣ 51-67
የትርፍ እቅድ	ንግድዎ በመጨረሱ ጊዜያት ለምሳሌ፣ በአመት ውስጥ ምን ያህል ያልተጣራና የተጣራ ትርፍ ሊያገኝ እንደሚችል ያሳያል።	8፣ 66-68
ስጋት	ስጋት ባልተጠበቀ አጋጣሚዎ ንግድዎን ለጉዳት፣ ለኪሳራ ወይም ለውድቀት የሚዳርግ ሁኔታ ነው።	37
የስጋት አያያዝ	ንግድዎ ሊጋለጥባቸው የሚችልባቸውን ስጋቶችን መለየትና ምናልባት ስጋቶቹ ቢከሰቱ በንግድዎ ላይ ሊያመጡ የሚችሉትን ጉዳቶች/ተፅእኖዎች ለመቀነስ የሚያስችሉ ስትራቴጂዎችን መተላለም ነው።	39-42፣ 44
የሽያጭና የግብይት እቅድ	ንግድዎ ወደፊት የሚያከናውናቸውን የግብይት ተግባራትና ከዚህ ጋር በተጓዳኝ የሚተነብየውን ሽያጭ የሚዘረዝር እቅድ ነው።	8፣ 44-50

# ንግድዎን ያሻሽሉ

## ለንግድዎ ያቅዱ

ንግድዎን ጀምረው በማንቀሳቀስ ላይ ቢሆኑም በአንዳንድ የንግድ ስራ አመራር ክህሎቶች ላይ ተቸግረዋል?

ንግድዎን ያሻሽሉ የስልጠና ፓኬጅ በስራ ላይ የሚገኙ ጥቃቅንና አነስተኛ ነጋዴዎች ንግዳቸውን በጥሩ ንግድ ስራ አመራር መሰረተ ሃሳቦች ላይ መስርተው እንዲያንቀሳቅሱ ይመራቸዋል። **ንግድዎን ያሻሽሉ፤ ለንግድዎ ያቅዱ** መማሪያ መፅሃፍ ጥቃቅንና አነስተኛ ንግዶች ትክክለኛውን የንግድ እቅድ በማዘጋጀት ሂደት እንዲያልፉ እየመራቸው በንግዳቸው እመርታዊ የሆነ ውጤታማነት ላይ እንዲደርሱ ያግዛቸዋል።

ንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና ፓኬጅ ከንግድዎን ይጀምሩና ንግድዎን ያሻሽሉ (ንጀያ) ስልጠና ፕሮግራም አንዱ ነው። የንጀያ ስልጠና ፓኬጆች የተዘጋጁት አዲስ ንግድ መጀመር ለሚፈልጉ፣ ንግዳቸውን ለሚያሻሽሉና ለሚያስፋፉ ጥቃቅንና አነስተኛ ንግዶች ነው። የስልጠና ፕሮግራሙ ከ25 አመት በላይና ከ100 ባላይ በሚሆኑ አገሮች ወስጥ የዳበረ ተሞክሮ ያለው ነው። የንጀያ ፕሮግራም ከ2500 የአካባቢ ተቋሞች ጋር በአጋርነት ይሰራል፣ ከ200 በላይ የአለም ስራ ደርጅት የብቃት ማስረጃ ያላቸው ዋና አሰልጣኞችና ከ17,000 በላይ አሰልጣኞችን ያቀፈ አውታር ያለው ነው። እስከ ቅርብ ጊዜ ድርስ ቁጥራቸው ከ6 ሚሊዮን በላይ የሆኑ ሴቶችና ወንዶች ንግድ ጀምረዎቻቸው ንግድ አንቀሳቃሾች በስልጠናዎቹ የተጠቀሙ ሲሆን ይህ አሃዝ በመጨመር ላይ ይገኛል!

የንግድዎን ያሻሽሉ ስልጠና በስድስት በስድስት የመማሪያ መፃህፍት የተደገፈ ነው፡-

- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የወጪዎች ስሌት
- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ ግብይት
- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ የሂሳብ መዝገብ አያያዝ
- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ ግዥና የክምችት ቁጥጥር
- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ ለንግድዎ ያቅዱ
- \* ንግድዎን ያሻሽሉ፤ ሰዎችና ምርታማነት



የአውሮፓ ህብረት



በኢትዮጵያ ፌዴራላዊ ዲሞክራሲያዊ ሪፐብሊክ የሰራተኛና ማህበራዊ ጉዳይ ሚኒስቴር