



# ኢትዮ-ሺፕ ሚኒመም ፓኬጅ

(Minimum package)

ኢትዮ-ሺፕ የአካላትኛ ይዘታ አርሶ አደሮች ገበያ ተኮር ሆርቲካኔቸር ጠባብ አጋዥ ፕሮጀክት ከመተግበር የደረጃ ሰደረጃ አተገባበር መመሪያ





ኢትዮ-ሴፕ  
ሚኒመም ፓኬጅ  
(Minimum package)

# ማውጫ

መግቢያ -----	i
የዚህ መመሪያ ዕሁፍ አላማ -----	v
1. የገበያ ጥናት የአሰልጣኞች ስልጠና ማደራጀት -----	1
2. የገበያ ጥናትና ልምምድ ማካሄድ -----	4
3. የሚመረት ሰብል መረጣ -----	10
4. የሰብል ጊዜ ሰሌዳና በጀት መወሰን -----	15
5. የመስክ ላይ ስልጠና መስጠት -----	18
አባሪ : የፕሮግራም ናሙና -----	22

## መግቢያ

'ከአምሮቶ መሸጥ' ወደ 'ሽጦ ማምረት' አስተሳሰብ የቀየረው ሼፕ (የአነስተኛ ባለይዞታ ሆርቲካልቸር አርሶ አደሮች ማበልጸጊያና ማስተዋወቂያ) አካሄድ መጀመሪያ የተጀመረው ኬንያ ውስጥ በቴክኒካዊ ትብብር ፕሮጀክት በጃይካና በኬንያ መንግስት መካከል በተደረገ ስምምነት ነው። ይህ አካሄድ ውጤታማ የሆነው የገበያ ጥናት፣ ዘር መረጣ፣ የሰብል ግዥ ሰልጣ መቅረጽ፣ የበጀት እቅድና የቴክኒክ ስልጠና የመሳሰሉትን ተከታታይ ተግባራት በማከናወን የተመረጡ የአነስተኛ ይዞታ አርሶ አደሮችን ገቢ በእጥፍ በማሳደግ ነው።

የዚህን ፕሮጀክት ስኬት በመገንዘብ የሼፕ አሰራር ስርዓት የሆነው "ገበያ ተኮር ግብርናን በማስፋፋት የአነስተኛ አርሶአደሮች የሆርቲካልቸር አመራረትን ማጎልበት" አሰራር ተስፋፍቶ በአሁኑ ወቅት ከሰላሳ በላይ የአፍሪካ ሀገሮች እንዲሁም በአምሳ የአለም ሀገሮች ተዳርሶ ይገኛል። በኢትዮጵያ ኢትዮ-ሼፕ ከ2017 አ.ም. ጀምሮ ይህንን አሰራር በማስተዋወቅ የመንግስትን የግብርና ኤክስቴንሽን ለማሻሻል እንዲቻል የገበያ ተኮር የልማት አካሄድ እየተሰራበት ይገኛል።

## የምግብ እሴት ሰንሰለት እድገትን ማጠናከር

ይህ የኢትዮ-ሼፕ ፕሮጀክት ገበያ ተኮር የግብርና ተግባራትን ለተመረጡ አርሶ አደሮች በማስተዋወቅ የመንግስትን የኤክስቴንሽን አገልግሎት አቅም መገንባት ላይ ያተኮረ ነው ። በኢትዮጵያ በአነስተኛ ይዞታ አርሶ አደሮች የሚለማው መሬት ከአጠቃላይ የለማ መሬትና ምርት ድርሻ ከ80% በላይ ይይዛል። ይህ የሚጠቁመን የአርሶ አደሮችን አስተሳሰብ ከ'አምሮቶ መሸጥ' ወደ 'ሽጦ ማምረት' አስተሳሰብ እንዲቀየር ማድረግ ምርትን በቀጣይነት ለገበያ ማቅረብን ያጠናክራል። ያለአስተማማኝ የጥሬ እቃዎች አቅርቦት የግብርና ምርት አቀነባባሪ ኩባንያዎች ስራ ውጤታማ ሊሆን አይችልም። ስለዚህ የአነስተኛ ይዞታ አርሶ አደሮች አመለካከት ወደ ገበያ ተኮር አስተሳሰብ የመቀየር የአቅም ግንባታ ሥራ መስራት ለአገሪቱ ኢኮኖሚ እድገት መሰረት ነው።

**በምግብ እሴት ሰንሰለት ውስጥ የሃርድዌር ልማት**

- የመስኖ ቦይ ግንባታ
- በዘመናዊ /ሜካናይዥድ መንገድ ማምረት
- የመንገድ መሰረተ ልማት
- የግሪን ሀውስ መገንባት

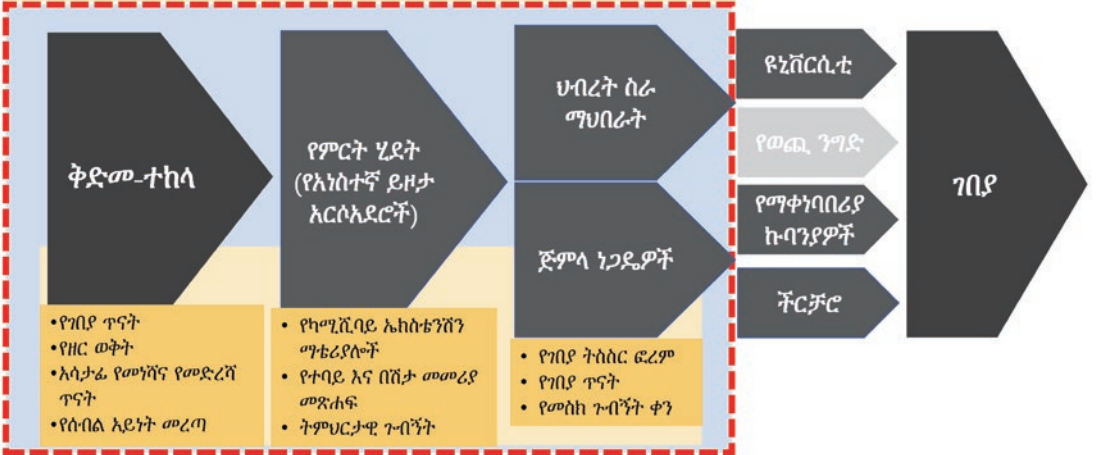


**ድህረ-ምርት**

- የምግብ ማቀናበሪያ
- የመጋዘን ግንባታ
- የመንገድ ግንባታ
- የማቀነባበሪያ መጋዘን ግንባታ



**የኢትዮ-ቬፕ አካሄድ የምግብ እሴት ሰንሰለት መነሻን ያጠናክራል**



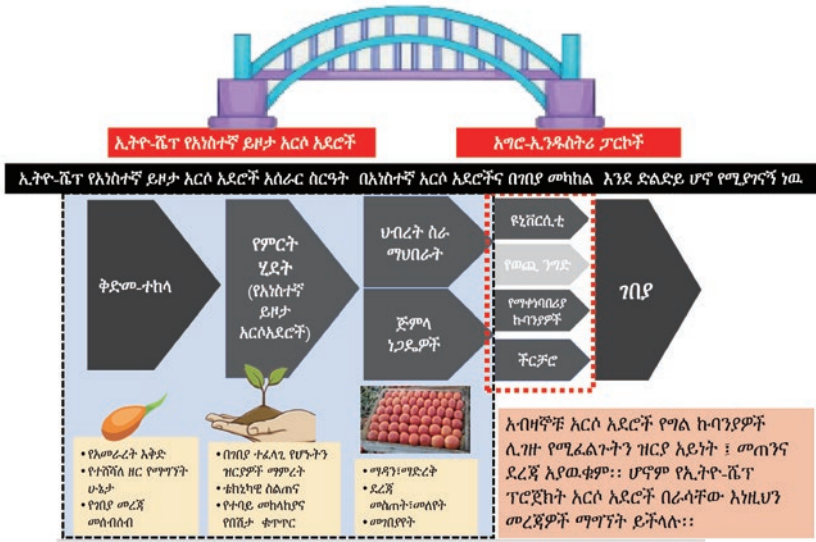
ምስል 1. ኢትዮ-ቬፕ የምግብ እሴት ሰንሰለት እድገትን ያጠናክራል

**የኢትዮጵያ መንግስት ራዕይ ከኢትዮ-ቬፕ የአነስተኛ ይዞታ አርሶ አደሮች ገበያ ተኮር ሆርቲካልቸር ልማት አጋዥ ፕሮጀክት አንጻር**

የኢትዮጵያ መንግስት ራዕይ በ2017 አገራቱን ወደ መካከለኛ ገቢ አገራት ደረጃ ማሳደግ ነው። በአሁኑ ወቅት በመተግበር ላይ ያለው የአስር አመት የእድገት እቅድ (2012 - 2022) የግብርና ኤክስቴንሽን መርህ በአገራቱ ግብርና እድገት ቁልፍ ሚና ይጫወታል። ይህን እቅድ እውን ለማድረግ የኢትዮጵያ መንግስት በርካታ የእንዳስትሪ ፓርኮችን በተለያዩ ክልሎች አቃቁሟል።

ይህ የኢትዮ-ቬፕ አሰራር አርሶ አደሮችን ሰብል ከማምረታቸው በፊት አዲስ ገበያ እድሎችን እንዲያፈላልጉ ያበረታታል። ይህም አነስተኛ ይዞታ ያላቸው አርሶ አደሮች የተሻለ ገበያ በአቅራቢያቸው ባሉት ከተሞቹ ብቻ ሳይሆን በግብርና ምርት ማቀነባበሪያና በንግድ ኩባንያዎችም ጭምር ለማፈላለግ እድል ይሰጣቸዋል። ይህ የኢትዮ-ቬፕ አሰራር አነስተኛ ይዞታ አርሶ አደሮችን ከግብርና ምርት ማቀነባበሪያ ፓርኮችንና የግል ኩባንያዎችን የሚያገናኝ ድልድይ በመሆን ያገለግላል (ምስል 2)።

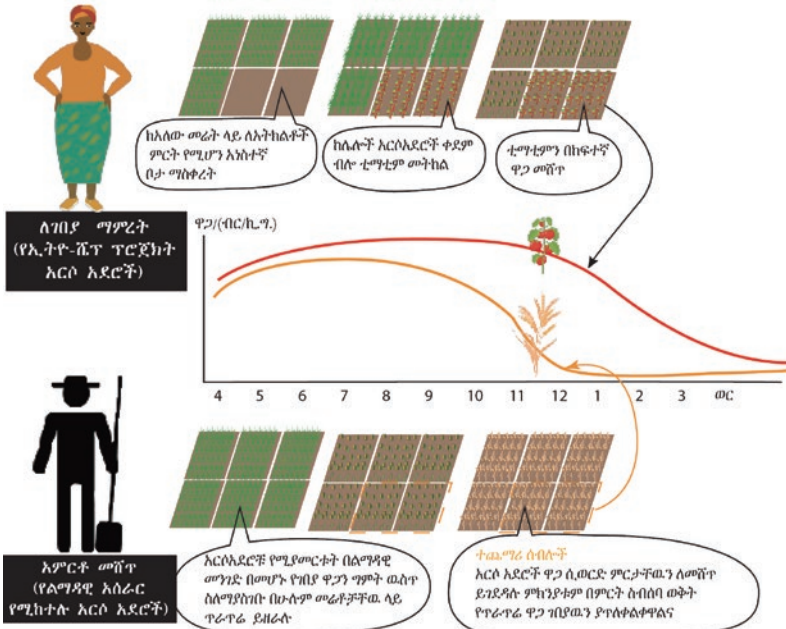




ምስል 2. ኢትዮ-ቬት የአክትኛ ይዞታ አርሶ አደሮች ፕሮጀክት አሰራር በአክትኛ ይዞታ አርሶ አደሮችና በገበያ መካከል አንድ ድልድይ ሆኖ የሚያገናኝ ነው።

## የኢትዮ-ቬት የአክትኛ ይዞታ አርሶ አደሮች ፕሮጀክት ያመጣው ለውጥ

ከፕሮጀክቱ መተግበር በኋላ በአርሶ አደሮች ባህሪ ላይ ከፍተኛ ለውጥ ታይቷል። አንዳንድ አርሶ አደሮች ከመራታቸው በመቀነስ በክረምት ለሚካሄደው አትክልት ማምረት ስራ አስቀምጠዋል (ምስል 3)። ሌሎቹ ደግሞ የአትክልት ችግኝ ገዛጆች ቀደም ብለው በማዘጋጀት የአትክልት ምርታቸውን ዋጋው ከፍ በሚልበት ወቅት መሸጥ እንዲቻላቸው ራሳቸውን አዘጋጅተዋል። ለእነዚህ የአርሶ አደሮች ባህሪ ለውጦች ምክንያት ከሆኑት አንዱ የእነዚህ የኢትዮ-ቬት የፕሮጀክቶች ተግባራት ሲሆኑ ይህም የሆርቲካልቸር ምርቶችን ጠቀሜታ እንዲረዱ ስለአስቻለቸውና አትክልት ማምረት ለመጀመርና ለማስፋፋት ተነሳሽነታቸው ስለጨመረ ነው። የገበያ ጥናት ራሳቸው በማከናወን የገበያ ፍላጎትን የሚከተሉ ከሆነ ከፍተኛ የአትክልት ምርቶች ፍላጎት እንዳለ ተረድተዋል።

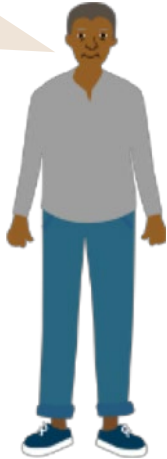


ምስል 3. የኢትዮ-ቬት ፕሮጀክት አርሶ አደሮች ዘር የሚዘሩበትን ወቅት ቀድመው ያቅዳሉ

# Voice on the Ground

መሬት ላይ ያለው እውነታ

“ከአርሶ አደሮች ጋር እንደሚሰራ ኤክስፐርት ያሉትን አጠቃላይ የምርት ተያያዥ ችግሮች ከራሴ ወረዳ አርሶ አደሮች ከሰማሁ በኋላ ከፍተኛ እፍረት ነው የተሰማኝ። እኔ ሁልጊዜ የሆርቲካልቸር ዋና ችግር ገበያው ይመስለኝ ነበር። አሁን ግን የተረዳሁት ዋናው ችግር ያለው በእኛ በኩል ነው - በአርሶ አደሮችና በኤክስፐርቶች ላይ ነው። ችግሮቹም ውጤታማ ማጠቃለያ አለመኖር፣ በግብይት ወቅት ያልተማከለ/የተበጣተሰ ሽያጭ መኖርና በወቅቱ ያለማቅረብ ችግሮች ናቸው።”



የኢክስፐርትን ጅረት

“ከዚህ ፕሮጀክት በፊት በአካባቢያችን ያሉ ጥቂት አርሶ አደሮች ብቻ አትክልት አምርተው ለአካባቢው ገበያ ማቅረብ ሞክረው ነበር። እኔም በቤተሰቦቼ ትንሽ ቁራሽ መሬት ላይ አትክልት ማምረት ጀምራለሁ። አሁን ከፕሮጀክቱ መጀመር በኋላ ግን ስለፕሮጀክቱ ያላቸው እውቀት ስለጨመረ አብዛኛዎቹ ሰዎች የአትክልት ማሳቸውን እያስፋፉ ነው። ቀደም ሲል ዋናው ችግራችን ስለ አትክልት ምርትና ገበያ የነበረን እውቀትና ክህሎት አናሳነት ነበር። ፕሮጀክቱ አምና ያዘጋጀው የልምድ ልውውጥ ጉዞ ከፍተኛ አምራች አካባቢዎችን እንድንገነባኝ ረድቶናል። ይህም በጣም አነሳስቶናል። በ2019 አቶ መብራቱና እኔ ከፍተኛ ምርት አግኝተናል። እንዲያውም በአይሱዙ የጭነት መኪና ምርታችንን ለከፍተኛ ነጋዴዎች አቅርበናል። እኔ በበኩሌ የግብርና እንቅስቃሴዬን የሚያሳልጥልኝ ይህን ሞተር ብስክሌት ገዝቻለሁ።”



እቶ ዘላስም (26)



# የዚህ መመሪያ ፅሁፍ አላማ

የኢትዮ-ሼፕ ፕሮጀክት አቀራረብ የአርሶ አደሮችን ተነሳሽነት በሚያበረታታ ሁኔታ የግብርና ተግባራትን በጥንቃቄ በመንደፍ እንደሚከተለው የተለያዩ የአቅም ግንባታ ስራዎችን ይሰራል (ምስል 4)። **ደረጃ 1.** የፕሮጀክቱ ግብ ከአርሶ አደሮች ጋር መጋራት፣ **ደረጃ 2.** የአርሶ አደሩን ግንዛቤ ማሳደግ፣ **ደረጃ 3.** የአርሶ አደሮች የመወሰን አቅም ማጎልበት፣ **ደረጃ 4.** አርሶ አደሩ ክህሎት ማግኘት።

አራት (4) ደረጃዎች	ዋና ዋና ተግባራት (Activities)
1. ግቡን እና ዓላማውን ለአርሶ አደርና ለአጋር አካላት ማስተዋወቅ	- የትውውቅ ፕሮግራም ማካሄድ
2. የአርሶአደሮችን ግንዛቤ ማሳደግ	- አሳታፊ መሰረታዊ መረጃ የዳሰሳ ጥናት - የገበያ ጥናት
3. የአርሶአደሮችን ውሳኔ ሰጭነት አቅም ማሳደግ	- የሰብል መምረጥ - የሚያጋጥሙ ችግሮችን ልየታ ፣ የሰብል አመራረት የጊዜ ሰሌዳ ማዘጋጀትና ማለማመድ - (እንደ አስፈላጊነቱ) የባለድርሻ አካላት መድረክ ማዘጋጀት
4. የአርሶአደሩን እውቀትና ክህሎት ማሳደግ	- በገበራ ማሳ ላይ ስልጠና መስጠት - የስርዓተ ሦታ ስልጠና በመስጠት ግንዛቤ ማሳደግ - (እንደ አስፈላጊነቱ) የልምድ ልውውጥ እና ጉብኝት ማካሄድ - የመስክ ቀን/ የልምድ ልውውጥ ጉብኝት
የካትትልና ግምገማ (አሳታፊ የመጨረሻ ውጤት ዳሰሳ ጥናት ማካሄድን ያካትታል)	

ስዕል 4. የሼፕ ትግበራ አራት ደረጃዎች

የኤክስፔንሽን ኦፊሰሮችንና አርሶ አደሮችን ስለ ገበያ ተኮር ግብርና እንዲገነዘቡ ለመርዳት ፕሮጀክቱ “ኢትዮ-ሼፕ የአሰራር መመሪያ” የሚባል እንደ ጥቅል ፓኬጅ የሚያገለግል መመሪያ አዘጋጅቷል። መመሪያው ከላይ የተጠቀሱትን የሼፕ አሰራር ተግባራትን ያካተተ ሲሆን አሳታፊ መነሻና ማጠቃለያ ጥናትን፣ የልምድ ልውውጥ ጉብኝትን፣ የገበያ ትስስር መድረኮችንና የመሳሰሉትን ይይዛል። ይሁን እንጂ የፕሮጀክቱ ባለድርሻ አካላት የሚያነስዋቸው ስጋቶች አሉ። ይህም ሙሉውን የፕሮጀክት ፓኬጅ ለመተግበር ገንዘብና የሰው ሃይል ክህሎት እጥረት በጣም አስቸጋሪ ይሆንብናል ይላሉ። እነዚህ ስጋቶችን በመረዳት የፕሮጀክቱ ቡድን ከአጠቃላይ ፓኬጅ አስፈላጊ የሆኑ ኩነቶችን ለይቶ አውጥቷል። እነዚህን በመተግበር የኤክስፔንሽን ኦፊሰሮች ለአርሶአደሮች የግብርናን የግብአቱን ጥራት ጠብቀው እንደ ቢዝነስ እንዲተገብሩት ለመርዳት ያስችላቸዋል።

የአርሶ አደሮችን አቅም ወደ ገበያ ተኮር ግብርና ለማሳደግ ሶስት ቁልፍ አበይት ይዘቶች በተከታታይ ስልጠናዎች መዳበር አለባቸው፣ እነሱም ቢዝነስ ማኔጅመንት፣ ገበያን የማምረት ክህሎቶች ናቸው። እነዚህን ዋና ዋና ጉዳዮች ተደራሽ ለማድረግ የፕሮጀክት ቡድኑ በ6 አመት ቴክኒካዊ ኢንተርቬንሽን የሚተገበር የስልጥና ማቴሪያሎች አዘጋጅቷል። ይህ የመመሪያ ዶክመንት ትኩረት የሰጠው ኤክስፔንሽን ኦፊሰሮች እነዚህን ቁልፍ ሃሳቦች ላይ እንዴት ስልጠና እንደሚሰጡ እና የተዘጋጀውን ጽሁፍ በኢኢትዮ-ሼፕ ስልጠና ትግበራ ወቅት እንዴት እንደሚጠቀሙበት ለማብራራት ነው።

አርሶ አደሮችን ምርት ለግል ፍጆታ ከመጠቀም ባለፈ ገበያ-ተኮር አምራች አርሶ አደሮች እንዲሆኑ ማስቻል



የግብይት ስርአት



የቢዝነስ አመራር



የአመራረት ከሀሎት

**2. Pre-Cultivation Preparation: 2.2 Market Survey Questionnaire**  
Bica Qorannoo Gabaas BII Gaggafenna

Name: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_  
Address: \_\_\_\_\_ Telephone: \_\_\_\_\_  
Market: \_\_\_\_\_

Market Name	Product	Quantity	Quality	Market	Price	Remarks

የገበያ ጥናት መጠይቅ

**Odeffannoo Oomishaa**

Market Name: \_\_\_\_\_ Product: \_\_\_\_\_ Quantity: \_\_\_\_\_ Quality: \_\_\_\_\_ Price: \_\_\_\_\_

Market Name: \_\_\_\_\_ Product: \_\_\_\_\_ Quantity: \_\_\_\_\_ Quality: \_\_\_\_\_ Price: \_\_\_\_\_

Market Name: \_\_\_\_\_ Product: \_\_\_\_\_ Quantity: \_\_\_\_\_ Quality: \_\_\_\_\_ Price: \_\_\_\_\_

የሰብል ማምረት የጊዜ ሰሌዳና በጀት



የኤክስፔንሽን ማቴሪያሎች

ምስል 5. መደበኛ የአመራረት ስርዓትን ወደ ገበያ ተኮር አመራረት የሚቀየርበት ሰነድ አባይት ተግባራት

## የዚህ መመሪያ ጽሑፍ ይዘቶች

ክፍል 1 የሚያብራራው የኤክስፔንሽን ኦፊሰሮች የአሰልጣኞች ስልጠና ለማሰልጠን እንዴት የገበያ ጥናት እንደሚዘጋጅ ነው። የገበያ ጥናት በአርሶ አደሮቹ በራሳቸው መደረግ ያስፈልገበት ምክንያት በጥልቀት እንዲረዱ ለማስቻል ቀጥተኛ የገበያ ጥናት ስርጅይ መከናወን አለበት። ወርክሾፕ በግማሽ ቀን ሊካሄድ ይችላል፤ ይሁን እንጂ ተሳታፊዎች እንዴት ሰነድን ቁልፍ መተግበርያዎች ተጥቅመው የኢትዮ-ሼፕ ገበያ ተኮር አሰራርን በአግባቡ ለመተግበር እንዲረዱ በቂ ጊዜና በጀት ተይዞ የሰነድን ቀን ወርክሾፕ ቢሆን ይመክራሉን።

ክፍል 2 እስከ 4 የኤክስፔንሽን ኦፊሰሮች ለአርሶአደሮች የሚሰጠውን የስልጣና ክፍለ ጊዜ እንዴት ማዘጋጀት እንዳለባቸው ያብራራል። ይህ የስልጠና ጽሑፍ የተዋቀረው አጭርና ግልጽ መረጃ ለወርክሾፕ አዘጋጅ ለመስጠት ነው። ስለዚህ የኢትዮ-ሼፕ መተግበርያ መመሪያ የሚሰጠውን ሙሉ መረጃ ላይ መመስረት በጣም ይመከራል።

በዚህ ክፍል መጨረሻ ናሙና ፕሮግራሞች የተያያዙ ሲሆን ፕሮግራሙን የሚያስተባብሩት በስልጠና ወቅት እነዚህን ናሙናዎች በማጣቀሻነት ሊጠቀሙባቸው ይችላሉ።

# የገቢያ ጥናት የአሰልጣኞች ስልጠና ማደራጀት



Concepts Of SHEP

- What is SHEP ??
- SHEP is interpreted as Smallholder Horticulture Farmer Extension and Promotion of market-oriented Agriculture
- It is an approach originally developed in Kenya from 2004 technical cooperation Project between JICA and Kenyan Horticulture. It mainly focuses providing integrated extension services to smallholder farmers by promoting concept of "Farming and Marketing" and shifting mind-set of small holder farmers from "Grow and Sell" to "Grow to Sell"
- It is innovated through try and error to improve Kenyan Horticulture services through Japan and Kenyan cooperation. Extension services are provided through extension agents.
- This innovation is backed up by principle of Economy and Efficiency.



የግብይት ጥናት ቅደም ተከተሎች ተጠቃሚ

# ክፍል 1

## ግጥም ቀን

# የገበያ ጥናት ማደራጀት የአሰልጣኞች አሰልጣኝ

### አካላዊዎች

የዚህ የአሰልጣኞች ስልጠና የአኢትዮ-ሽፕ ገበያ ተኮር አካህድ ለመተግበር በገበያ ጥናት፣ ዘር መረጣ፣ የሰብል ጊዜ ዝግጅትና የመስክ ስልጠና አውቀትና ክህሎት በመስጠት ለማቅረብ ነው።


### ዝርዝር ይዘት

ስልጠናው ሶስት ዋና ዋና ተግባራት ( የገበያ ጥናት፣ ሰብል መረጣ፣ የዘር ጊዜ መወሰንና የመስክ ስልጠናን) ያካትታል። ይሁን እንጂ በተቀዋሚዎችሁ ሃብትና አቅምተ ተመስርታችሁ መስርታችሁ የትኛዎችን ተግባራት ለመተግበር መወሰን ትችላላችሁ።

### ቅደም ተከተል


**ደረጃ 1 ማን**

ለስልጠና የተመረጡ ወረዳዎችንና ቀበሌዎችን መምረጥ። የተሳታፊዎችን ቁጥር መወሰን አለበት።



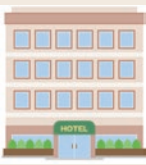
**ደረጃ 2 መቼ**

የስልጠናውን ፕሮግራምና ቀን መወሰን።




**ደረጃ 3 የት**

የገበያ ጥናት የሚካሄድ ከሆነ የስልጠናው ቦታ የገበያ አቅራቢያ መሆን አለበት።




**ደረጃ 4 ምን**

የስልጠናውን ፕሮግራምና ይዘት መክለስ። (የተያያዘውን አባሪ 1 ተመልከት)



**ደረጃ 5 እንዴት**

ስልጠናውን የሚሰጡ አሰልጣኞችን አዘጋጅ። የኢትዮ-ሽፕ የአሰራር ስርዓት ለምሳሌ የገበያ ጥናት፣ ሰብል መረጣ፣ የሰብል ወቅት ዝግጅትና የመስክ ስልጠና ላይ ልምድ ያላቸውን ባለሙያዎች መጋበዝን ጠቃሚ ነው።





# የስልጠና ፕሮግራምና ይዘቱን አዘጋጅ

- የተዘጋጀውን የናሙና ማቴርያሎችን እንደ አጋዥነት ተጠቀምባቸዋል። ፕሮግራሙ ከበጀቱ ጋር እንዲጣጣም ሆኖ ሊዘጋጅ ይችላል።
- ስልጠናው የሚሰጥበት ቦታ የገበያ ዳሰሳ ጥናት ከሚካሄድበት ቦታ አቅራቢያ መሆን አለበት
- ስልጠናውን ኢትዮ-ሼፕ የአነስተኛ ይዘታ አርሶ አደሮችን ለማሰልጠን በምንጠቀምበት ማቴርያል ማካሄድ ይቻላል። ሆኖም አስፈላጊ ከሆነ ከሌሎች ተመሳሳይ አጋሮቻችን እገዛ መጠየቅ ይቻላል።





2

የገበያ ጥናት





የመዘተትን ቅደም ተከተሎች ተጠቅሙ

# ክፍል 2

## ግጭት ቀን

# የገቢያ ጥናትና ልምምድ ማካሄድ

### አካላዊ ጥያቄዎች

የኢትዮ- ቬፕ ገቢያ ጥናት ዋናው አላማ አርሶ አደሮችን በማበረታታት የገቢያ ተዋናዮች ምን ዓይነት ተግዳሮቶች እንደሚገጥማቸው ፣ መቼና ምን ያህል ምርት ጅምላ ነጋዴዎች ፣ ባለሰቆች ወይም ቸርቻሪዎች ከገበሬዎቹ መግዛት እንደሚፈልጉ ለማወቅ በተግባር የተደገፈ ልምድ እንዲያገኙ ለማስቻል ነው።

### ዝርዝር ይዘት

በአርሶ አደሮች የተመረጡ ተወካዮች እንዴት የገቢያ ጥናት እንደሚያካሂዱ የሚሰጠው ስልጠና ላይ መገኘት አለባቸው። ስልጠናው የሚያካትታቸው (1) የገቢያ ጥናት እንዴት እንደሚካሄድ ማብራራትና (2) እውነተኛ የገቢያ ጥናት በአካባቢው ገቢያ ላይ እንዴት እንደሚካሄድ ልምምድ ማድረግ

### ቅደም ተከተል

#### ደረጃ 1

#### ማን

የንግድ ቢሮን በማነጋገር ጥናቱ የሚካሄድበትን ገቢያ የሚመለከተውን ግለሰብ ስምና የስልክ ቁጥር መወሰድ



#### ደረጃ 2

#### መቼ

ከሚመለከተው የገቢያ ቦታ ሃላፊ ፈቃድና ቀጠሮ መያዝ



#### ደረጃ 3

#### የት

በተቻለ መጠን ጥናቱ መካሄድ ያለበት የተመረጠው ሰብል ከሚገኝበት ዋና የገቢያ ስፍራ መሆን አለበት



#### ደረጃ 4

#### ምን

ታርጌት የተደረጉትን የሰብል አይነቶች መዝግብ( በየጥናቱ 5 አይነት ሰብሎች መመዘገብ ይመረጣል). ለጅምላ ነጋዴዎች ስለ ገቢያው ጥናት አስፈላጊነትና መጠየቅ ስላለባቸው ነገሮች ገለጻ ይደረግላቸው።



#### ደረጃ 5

#### እንዴት

አብዛኛዎቹ አትክልቶች በጥዋቱ ስለሚሸጡ ገቢያውን በጥዋት ጎብኙ። ይሁን እንጂ ጥዋት ላይ በተጨማሪም ለገቢያ ተዋናዮች ስራ የሚበዛበት ስለሆነ ከጅምላ ነጋዴዎች፣ ባለሰቆችና ቸርቻሪዎች ጋር በመወያየት አመቺ የሆነ የጉብኝት ሰዓት መወሰን።



# ቡድን አመሰራረት

ተሳታፊዎችን በአነስተኛ ቡድን ከፋፍላቸው። በአንድ ቡድን 5 ሰዎች ገደማ እንዲሆን ቢደረግ የተሻለ ነው።

የቡድኑ አባላት የመሪነት፣ ስህተት ተቆጣጣሪነት፣ ማስታወሻ ወሳጅነትና ቃለ-መጠይቅ አድራጊነት ሚና እንዲኖራቸው እንዲመርጡ ይደረግ።

ቁጥር	ሚና	ተግባር
1	የቡድን መሪ	ጥናቱ በተሳካ ሁኔታ መካሄዱን አረጋግጥ። የመግቢያውንና የመዝገቢያውን ንግግር እድል ለተጠያቂው ስጥ
2	ተጠያቂ	እያንዳንዱ ጥያቄ መጠየቅ
3	ማስታወሻ ያዥ	የቃለ-መጠይቁ ቅጽ መሙላት
4	ስህተት ተቆጣጣሪ	ተጠያቂው እንድትቀጥል ካልፈለገ በስተቀር ቃለ-መጠይቁን በ15 ደቂቃዎች ለማጠናቀቅ ሞክር የነጋዴው ደንበኞች በሚመጡበት ሰዓት ቃለ-መጠይቁ መቆም አለበት

## የአተገባበር ማመላከቻ

የገበያ ጥናቱ አላማ የገበያ ዋጋዎች መረጃ መሰብሰብ ብቻ ሳይሆን የምርት ጥራትና ብዛት፣ ወቅታዊ የዋጋዎች መዋዠቅ፣ የግብይት ብዛትና የክፍያ አይነት የመሳሰሉትን ማወቅን ይጨምራል።

በገበያ ጥናት ወቅት አርሶ-አደሮች ገበያ ላይ ከተወያዩአቸው የጅምላ ነጋደዎች፣ ባለሱቆችና ቸርቻሪዎች ጋር የቢዝነስ ትስስር እንዲፈጥሩ ይብርረታታሉ።

አርሶ-አደሮች የሆርቲካልቸር ምርት ቢያንስ በጋ ከመግባቱ በፊት በራሳቸው በተከታታይ የገበያ ጥናት ማድረግ እንዳለባቸው መረዳት አለባቸው።



ምርታችንን በሀብረት በቀጥታ ለገበያ ማቅረብ እንድንችል ከሌሎች አርሶ አደሮች ጋር መወያየት አለብን። ጅምላ ነጋዴው በመጨረሻ የምርት ወቅት አይሱዙ እንደሚልክ ዛሬ ስለነገረን ስለገበያ አልጩትም

ጥራት ያለው ቀይ ሽንኩርት በበቂ መጠን ካላችሁ፣ ለመግዛት ደስተኞች ነን። ነገር ግን አብዛኛዎቹ አርሶ አደሮች አይሱዙዎችን የሚሞላ በቂ ቀይ ሽንኩርት የላቸውም።

## በገበያ ተዋናዮችና በአርሶ አደሮች መካከል ያካሄዱ ልዩነት መሙካት

ብዛት ያላቸው አትክልቶች ከገበያው ራቅ ካሉ ቦታዎች እንደሚመጡ አናውቅም ነበር። እኛ ከጎረቤቶቻችን ጋር አብረን አይሱዙ የሚሞላ አትክልት ካቀረብን ጅምላ ነጋዴዎች ለመግዛት ፈቃደኛ ናቸው።

የአካባቢው አርሶ አደሮች ጥቅል ጎመን በብዛት እንደሚያመርቱ አናውቅም ነበር። አብዛኛውን ጊዜ ምርታቸውን በተናጠል ነው የሚሸጡት። ስለዚህ በጋራ እንዲሸጡ እንመክራቸዋለን። እንዲህ ካደረጉ እኛ በቀጥታ ከነሱ መግዛት እንችላለን።

ቀደም ሲል ስለምርቱ ጥራት ብዙም ግዴ አልነበረንም ነበር። በደላላ በኩልም መሸጥ አንፈልገንም ነበር። ምክንያቱም አብዛኛውን ትርፋችን እነሱ ነበር የሚወስዱት። አሁን ጅምላ ነጋዴዎች በደላላ መግዛት የሚፈልጉት በኛ ምክንያት መሆኑ ገብቶኛል። ምክንያቱም የተበላሹትንና ጥራት የሌላቸውን ከማዳበሪያው ስር በማድረግ ቀላቅለን እንሸጥ ነበር። ይህንን ለግሩፑ አጋራለሁ።

ደላላዎች አትክልቱን ስለሚመርጡና ደረጃ መስጠት ስለሚችሉ በእነሱ በኩል መግዛት እንወዳለን። ነገር ግን በዛሬው ወይይት አርሶ አደሮች መምረጡንና ደረጃ ማውጣት እንደሚችሉ ተስማምተዋል። እኛም የተሻለ ዋጋ እንሰጣቸዋለን። እነሱ ደረጃ ካለውጡለት እኛ ይህን የሚሰራ ሌላ ሰው መቅጠር እንችላለን።

አርሶ አደሮች ከብደት እንዲጨምርላቸው ድንቻቸውን እስከ ምርት ወቅት ድረስ በመስና ውሃ ስለሚያጠጡ የእኛን ምርት መግዛት አንፈልግም አሉ። ችግሩን የፈጠርነው ራሳችን ነን። አሁን ለምን ለምርታችንን ዝቅተና ዋጋ እንደሚከፍሉን ማሰብ እንዳለብ ተረድቻለሁ።

አርሶአደሮቹ የኛን ተግዳሮቶች በመረዳታቸው ደስ ብሎኛል። እነሱ ጥራት ያለው ድንች ካቀረቡልን ከእነሱ ለመግዛት ፈቃደኛ ነን። ምክንያቱም የሚያመርቱት እኛ አቅራቢያ ስለሆነ እኛም የትራንስፖርት ወጪ አናድናለን።



አርሶ አደሮች



የገበያ ባለድርሻ

### ቅጽ - የገበያ ጥናት መጠይቅ

ይህ ናሙና የገበያ ጥናት መጠይቅ ነው። ከስር ያለውን ሰንጠረዥ ከመሙላት ባሻገር አርሶአደሮቹ ይጠቅመናል የሚሉትን ማንኛውንም ተዛማጅ መረጃ እንዲሰበስቡ ይበረታታሉ። ስለሆነም ያገኙትን መረጃ በመጠይቁ ላይ ባለው ባዶ ቦታ ላይ እንዲጽፉ ንገሩዎቻቸው።

ማስታወሻ፡  
የአርሶ አደሮቹ ተወካዮች ስለ ገበያ ጥናቱ ያገኙትን ግብረ መልስ ለሌሎች የማህበርሰቡ አባላት ሲያካፍሉ ሌሎቹም አባላት በኋላ እንዴት እንደሚተገብሩት ስለአተገባበሩ መመርያ / አቅጣጫ መስጠት አለባቸው።

# የኢትዮ-ሺፕ ፕሮጀክት የገበያ ጥናት መረጃ መስጠት ወሰን

ቀን.....

ክልል..... ቦሌ.....

የብይድ ስም..... መረጃው የተሰጠበት ገበያ ስም.....

የገበያው ስም (ጠቅላይ)	የምርቱ ስም እና ዝርዝር	በገበያ ተፈጻሚ ምርቱ የምርቱ ዓይነት ጥልልቅት/የገበያው/መስጠት	ምርቱ በጥገና የሚፈለግበት ወቅት	የሚፈለገው መጠን በኪ/ግ/ኪ/ግ/ሌ በሰዓት/ቀን	ምርቱ የሚመረቅ በት ቦታ	የተገበባት ቋንቋ ብር / ኪ.ግ	የክፍያ ወይንት (ጀስ/ብር)	የክፍያ ጊዜ (አድ/ወይ/ደብ)	በግብይት ወቅት የገበያው ችግሮች	የገበያው ክትትል ምርት አመጣጥ ያለው ፍላጎት





የመከተሉትን ቅደም ተከተሎች ተጠቅም

# ክፍል 3

## ከ2-3 ሰዓታት

# የሚመረት ሰብል መረጣ

### አካላዊነት

የታለመው ሰብል መረጣ የመጀመሪያ ተግባር የገበያ ጥናቱን ውጤት ከቡድኑ አባላት ጋር መጋራት ነው። ይህም የአርሶ አደሮቹ ቡድን በገበያ የሚፈለጉትን የታወቁ የሰብል አይነቶች ለመምረጥ ያስችላቸዋል።

### ዝርዝር ይዘት

የገበያ ጥናቱ ውጤት ላይ በመመርኮዝ የቡድኑ አባላት ለማምረት የሚፈልግዎቸውን የተመረጡ ሰብሎች ተወያይተው በጋራ በመስማማት ይወስናሉ። በሰብል መረጣ ወቅት የወረዳ ባለሙያዎችና የልማት ጣቢያ ሰራተኞች የአርሶ አደሮቹን ቡድኖች በቅርበት ያማክራሉ።

### ቅደም ተከተል

#### ደረጃ 1

#### መቼ

የተመረጡ የማህበረሰብ ቡድን አባላትን በማሳወቅ የሰብሰባ ቀንንና ሰዓት ማሳወቅ።



#### ደረጃ 2

#### ማን

ሁሉንም የቡድን አባላት ባለቤቶቻቸውን ጭምር መጋበዝ።



#### ደረጃ 3

#### የት

የአርሶ አደሮች ማሰልጠኛ ጣቢያ ወይም ሌላ በማህበረሰቡ አካባቢ የሚገኝ አምቺ ቦታ።



#### ደረጃ 4

#### ምን

የአርሶ አደሮች ተወካዮች የገበያውን ጥናት ውጤት ለሌሎች አርሶ አደሮች በማጋራት የሰብል መረጣ ቅጽን መሙላት።



#### ደረጃ 5

#### እንዴት

የተመረጡ ሰብሎች መምረጫ መስፈርቶች ላይ በመመርኮዝ ከተዘረዘሩት ሰብሎች የታለመ ሰበል መምረጥ ጥቅምና ጉዳት ላይ አርሶ አደሮቹ እንዲወያዩ ጋብዛቸው። ከዚያም ሁለት ሰብሎች በድምጽ ብልጫ እንዲመርጡ ፍቀድላቸው። (ቀጣዩን ገፅ ተመልከቱ)





# ዲሞክራሲያዊ በሆነ መንገድ ሰብል መምረጥ

□ ሴቶችን ለሰብል መረጣ እንዲሰበሰቡ ጋብዛቸው። ሴቶች በስብሰባው መሳተፍ እንዲችሉ ስብሰባው ቅዳሜና እሁድ እንዲሆን ይመከራል።

□ የገበያ ጥናቱ መረጃ ከተሰጠ በኋላ የሰብል መረጣው መጠይቅ ይሞላ። ሁሉም ተሳታፊዎች ወሳኝ የገበያ ጥናት ቅድመ ሁኔታዎች፣ የተዘረዘሩትን ሰብሎች ለማምረት የሚያስፈልጉ አግሮ- አኪኮሎጂያል ሁኔታዎች መካተታቸውንና የማምረቻ ዋጋና የትርፍ ግምት ስሌት እስኪገባቸው ድረስ አብራራላቸው።

□ ስለ ሰብል መረጣ እጅ በማውጣት ድምጽ በሚሰጥበት ጊዜ ተፈሪነት ያላቸው አባላት (ቡድን መሪዎች፣ ታዋቂ የቢዝነስ ሰዎች፣ የተማሩ ሰዎች) በቡድኑ ውሳኔ ላይ ተጽእኖ እንዳያሳድሩ አርሶ አደሮቹ እጃቸውን በሚያወጡበት ወቅት እንዲያቀረቅሩና አየናቸውን እንዲጨፍኑ ይነገራቸው።



**ቅጽ - የሚመረት ሰብል መምረጫ ፎርም**

ከታች ያለው ሰንጠረዥ የታለመ ሰብል መምረጫ ፎርም ነው። የሰብሎች ቁጥርና አይነት የሚተነተኑት በገበያ ጥናቱ ውጤት ላይ ተመስርቶ ነው። ነገር ግን ስለ ጊዜ እጥረት ግንዛቤ መውሰድ ያስፈልጋል። አርሶ አደሮቹ በገበያ ጥናት ወቅት የዳሰስዎቻውን ሁሉንም ሰብሎች ለመተንተን በጣም ረጅም ጊዜ ሊያስፈልግ ይችላል። ስለሆነም በጣም ተስፋ የተጣለባቸው ሰብሎች ብቻ ለዝርዝር ትንተና ይመረጡ።

**የኢትዮ-ቬፕ ፐርጀክት  
የአርሶ አደሮች ሰብል መምረጫ ቅፅ**

ቀን \_\_\_\_\_  
 ክልል \_\_\_\_\_ ዞን \_\_\_\_\_ ወረዳ \_\_\_\_\_  
 ቀበሌ \_\_\_\_\_ የብድኑ ስም \_\_\_\_\_

የሰብል አይነት እና ዝርያ	አርሶ አደሩ ሰብሉን ለማግኘት ያጠቀመዋል ወይስ እይጠቀመውም	አርሶ አደሩ ሰብሉን የማምረት ልምድ አለው ወይስ የለውም	ሰብሉን መቼ ተዘርቶ መቼ ይደርሳል	ምርቱን በማምረት ሂደት የሚያጋጥሙ ጥና ጥና ችግሮች	ሰብሆ የሚተርበ የተግባራ ምርት ኮ/ል (ከአንድ ቃዳ መሪት)	ምርቱ የሚሸጥበት ለግዛዜ የአንዱ ግጋ /ብር (በ ኮ/ል ወይም በሚጠቀሙበት መስፈሪያ	ጠቅላላ ሽ /ብር	ምርቱን ለማምረት የሚወጡ ጠቅላላ ወቅቶች ብር (ዘርጣባቢያ፣ ኪሚካል፣ የሰራተኛ፣ ወዘተ)	ከወጪ ቀሪ የተግባራ ሽ /ብር	ምርቱ የሚሸጥበ ጥና ሽያ	ደረጃ

## የኢትዮ-ሺፕ ፕሮጀክት የአርሶ አደሮች ስብል መምረጫ ቅጽ

ቀን-----  
 ክልል-----ዞን-----ወረዳ-----  
 ቀበሌ-----የብድሃ ስም-----

የሰብል እይት እና ዝርድር	አርሶ አደሩ ስብልን ለምግብነት ይጠቀመዋል ወይስ	አርሶ አደሩ ስብልን የማምረት ልምድ አለው ወይስ	ስብልን መቼ ተዘርቶ መቼ ይደርሳል	ምርቱን በማምረት ሂደት የሚያገጥሙ ዋና ዋና ችግሮች	ለገበያ የሚቀርብ የተገቢ ምርት ኮ/ል (ከአንድ ቃዳ መሬት)	ምርቱ የሚሸጥበት አማካይ የአንዱ ዋጋ /ብር (በ ኮ/ል ወይም በሚጠቀሙበት መላከፈያ	ጠቅላላ ገቢ /ብር	ምርቱን ለማምረት የሚወጡ ጠቅላላ ወጭዎች /ብር (ዘር፣ማዳቢያ፣ኪሚካል፣ የስራተኛ፣ ወዘተ	ከወጪ ቀሪ የተገቢ ገቢ /ብር	ምርቱ የሚሸጥበ ዋና ገበያ	ደረጃ





የመገኘት ቀን ቀደም ተከትሎ ተጠቃሚ

# ክፍል 4

## ግጥም ቀን

# የሰብል ጊዜ ሰሌዳና በጀት መወሰን

### አካላዊነት

የሰብል ጊዜ ሰሌዳ መወሰን አርሶ አደሮች የአትክልት ምርትና በጀት እቅድ ማውጣት ወሳኝ መረጃ ለመስጠት ያስችላቸዋል። በዚህ አይነት ልምምድ አርሶ አደሮች የገበያ ከፍተኛ ፍላጎት ወቅትን በመንተራስ የምርት እቅድ መረዳት ይችላሉ።


### ዝርዝር ይዘት

ከዚህ ስልጠና በኋላ አርሶአደሮች በተመረጡ ሰብሎች ላይ ያለውን የገበያ ፍላጎት ግምት ውስጥ በማስገባት የምርት እቅድ ያዘጋጃሉ። እንዲሁም የወጪና የገቢ ትንተና ይሰራሉ

### ቅደም ተከተል


**ደረጃ 1** **መቼ**

ከአርሶአደሮች ቡድን ጋር በመመካከር የሰብሰባውን ቀንና ሰዓት አመቻች



**ደረጃ 2** **ማን**

ሁሉንም የቡድን አባላት ባለቤቶቻቸውን ጭምር ጋብዝ



**ደረጃ 3** **የት**

የአርሶአደሮች ማሰልጠኛ ጣቢያ ወይም ሌላ አመቺ ቦታ ለማህበረሰቡ ቅርብ በሆነበት ቦታ ይሁን



**ደረጃ 4** **ምን**

በቀጣይ የማሻሽሎ/የምለውጣቸው  ሰብሎን ፡ ዝርያውን,  የምርቱን ጥራት,  መጠን,  የመሰብሰቢያ ጊዜ,  ገዥዎን,  ሌሎች (ይጠቀሱ። :

አርሶአደሮቹ በተመረጡት ሰብሎች ላይ መለወጥ የሚፈልጉትን ማሰብ እንዲችሉ እድል ስጣቸው።

**ደረጃ 5** **እንዴት**

ምን አይነት ለውጦች ማሳካት እንደሚፈልጉ ከወሰኑ በኋል አርሶ አደሮች የምርት እቅድና በጀት ማዘጋጀት ይችላሉ።

የምርት ወላያዎች

ዓይነት	ጣጠን	ብር
	5 ኪ/ቤ	3,500
	45 ኪ/ጥ	630
	30 ኪ/ጥ	420
	7 ሊትር	300
		560
		2,200
<b>ጠቅላላ ወላ</b>		<b>7,610</b>



# የሱብል የጊዜ ሰሌዳ አዘገጃጀት

በመጀመሪያ አርሶ አደሮቹ የገበያውን ፍላጎት ግምት ወስኖ በማስገባት የታለሙት ሱብሎች ላይ ምን አይነት ለውጥ ሊያመጡ እንደሚችሉ ይወስናሉ።

የወረዳ ባለሙያዎችና የልማት ጣቢያ ሰራተኞች የአርሶ አደሮቹ ቡድኖች የተመረጡ ሱብሎችን ዘር እንዴት መግዛት እንዳለባቸውና ለዘር ግዢ የሚያወጡትን ወጪ እንዴት መቀነስ እንደሚችሉ ያመቻቹላቸዋል።

የቡድን ሽያጭ ለአርሶአደሮቹ የዋጋ መከራከሪያ አቅማቸውን ያጎለብትላቸዋል። የልማት ጣቢያ ሰራተኞችም አርሶአደሮች ሀሳባቸውንና ያላቸውን ትኩረት እንዲያንጸባርቁ ምቹ ሁኔታ መፍጠር ኖርባቸዋል።

# የአተገባበር ቅደም ተከተል

የአርሶ አደሮቹን ፍላጎት ግምት ወስኖ በማስገባት አርሶ አደሮቹን በቡድን ክፈላቸው

አርሶ አደሮቹ ከልማት ጣቢያ ሰራተኞች ጋር በመሆን የሱብል መዝሪያ ወቅትን ያዘጋጃሉ። የተማሩ አርሶአደሮች መጻፍና ማንበብ ለማይችሉት እገዛ ሊያደርጉላቸው ይገባል።

# የአተገባበር ማመላከቻ

የሱብል ዋጋ ከፍተኛ በሚሆንበት ወቅት ገበያው የሚፈልገውን ምርት በጥራትና በብዛት ወቅቱን ጠብቆ ማምረት ያስፈልጋል።





ከዚህ በታች የሰብል ምርት የጊዜ ሰሌዳ ቅጽ ተቀምጧል። በመጀመሪያ አርሶ አደሮች ምን ለውጦችና መሻሻሎች ላይ መድረስ እንደሚፈልጉ በቅጹ ጫፍ ላይ ያለው ሳጥን ውስጥ ምልክት በማድረግ ይወስናሉ። ከዚያም የእያንዳንዱ ሰብል የምርት ሂደት ቀኖች ይሞላሉ። ይህ ወይም የችግኝ ማዘዋወሪያ ቀን፣ ቶፕ ድረሲንግና የግብይት ሂደትን ያጠቃልላል። ይህ ቅጽ ምርታቸውን ከሸጡ በኋላ የምርቱን ሂደት ለመገምገም፣ እንዲሁም የጠበቁትን ትርፍ ሊያገኙ እንደሚችሉና እንደሚይዙ ለመገምገም ያገለግላል። ካልሆነ ደግሞ ምን ምክንያት ትርፍ መገኘትን እንደሚያዘባ (ዝቅተኛ ምርት፣ ዝቅተኛ ዋጋ ... ወዘተ) በትርፍ ላይ የሚኖረው ተጽእኖ ይገመገማል።



ቀይ ሸንኩርት ማምረት

የምርት መረጃ

የተከለ አርቀት: **40 × 20 × 5 ሴ.ሜ**  
 የሚጠበቅ ምርት: **75-88 ኩ/ል /0.25%/ር**  
 የዘር መጠን: **1.6-2.0 ኪ.ግ/0.25 %/ር**  
 ኮምፖስት: **25-30 ኩ/ል/0.25%/ር**

አግሮኬስ: 60 ኪ.ግ      የራያ: 25 ኪ.ግ

በቀብይ የማሸሸላች/ የምላሳጣቸዋ  ሰብሉን/ዝርያውን,  
 የምርቱን ጥራት,  መጠን,  የመሳተፍ ጊዜ,  
 ገዢውን,  ሌሎች (ይጠቀሱ: )

የተጣራ ገቢ: (1 × 2) - ③

**39,370birr**

ወርዳ \_\_\_\_\_  
 ቀበሌ: \_\_\_\_\_  
 የአርሶ አደሩ ስም: \_\_\_\_\_

ዝርያ: Adama Red  
 መሬት(%ር): 0-25 %ር  
 ኤንፎርሊስ: 25 ኩል  
 የሚዘራበት ቀን: \_\_\_\_\_  
 - ነሐሴ 12/2011

የሚዘመትበት ቀን  
 (6-7) ሳምንት ከዘር በኋላ  
 ጥቅምት - 7/2012

**2 ሳምንት በዓለ**      **3 ሳምንት በዓለ**

ቀን: ጥቅምት 27 /2011      ህዳር: 11/2011

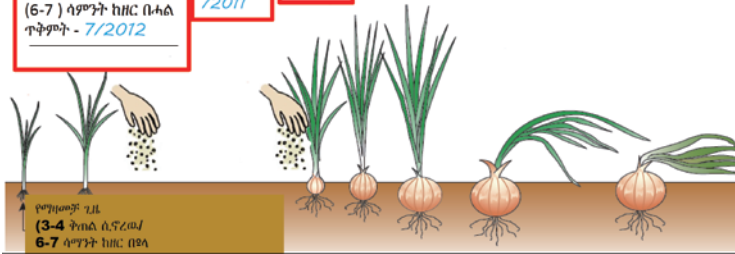
12.5 ኪ.ግ      12.5 ኪ.ግ

ምርት መሰብሰቢያ ጊዜ (17ሳምንት በዓለ): **ፕር27/2012**

① ምርት: **40 ኩል**  
 1ኩ/ል = \_\_\_\_\_ ኪ.ግ

② ዋጋ: **1,200ብር**  
 የመሸጫ ቦታ: **ሳ/ዳር**

ለማምረቻ ወጪዎች		
ዓይነት	መጠን	ብር
	7.7 ኪ.ግ	7,000
	60 ኪ.ግ	840
	25 ኪ.ግ	350
	7 ጠርመራ	2,040
	ለአንድ ጎዞ	2,000
	5 ሰወ./ቀን	2,400
<b>ጠቅላላ ወጪ</b>		<b>8,630</b>



# ሶስት አርቦ አደሮች ስልጠና ያገኛሉ

# 3





የመኪናትን ቅደም ተከተሎች ተጠቅሙ

# ክፍል 5

## ከ2-3 ሰዓታት

# የመስክ ላይ ስልጠና መስጠት

### አካላዊነት

የመስክ ላይ ስልጠና ፍላጎት መር ስልጠና ሆኖ የአርሶ አደሮች በተመረጡ ሰብሎች ላይ ሊኖራቸው የሚገባውን ሙያዊና በእውቀት ላይ የተመሰረተ የማምረት ቴክኒክን የሚያጎለብት ዘዴ ነው።

### ዝርዝር ይዘት

በተመረጡ ሰብሎች ላይ ሞያዊ፣ ቴክኒካዊና በእውቀት ላይ የተመሰረተ ስልጠና ለመማር ስልጠናው በተግባር የተደገፈና በአርሶአደሮቹ ማሳ ላይ መሆን ይኖርበታል

### ቅደም ተከተል

#### ደረጃ 1 ማን

የተመረጡ አርሶ አደሮች፣ ቢቻል ከባለቤቶቻቸው ጋር ቢሆን ይመረጣል



#### ደረጃ 2 መቼ

ከአርሶ አደሮቹ ቡድኖች ጋር በመሆን የስልጠናውን ቀንና ሰዓት መወሰን። ሀይማኖታዊ የበአል ቀናት መካተት የለባቸውም



#### ደረጃ 3 የት

የስልጠናው ቦታ በአርሶ አደሮቹ የእርሻ ቦታ መሆን አለበት። አርሶ አደሮቹ ስልጠናው በሞዴል አርሶ አደር እርሻ ላይ መሆን አለበት ብለው ከተስማሙ ስልጠናው በተስማሙት ቦታ ይሆናል።



#### ደረጃ 4 ምን

የተለዩትን የክህሎት ክፍተቶች ለመሙላት የተመረጡትን ሰብሎች መሰረታዊ የአመራረት ቴክኒክና እንዲሁም የተባይና በሽታ መከላከል ዘዴን አስፈላጊ እውቀት እንዲያገኙ ማስቻል።



#### ደረጃ 5 እንዴት

አስፈላጊውን መረጃና ቴክኒክ ለማስጨበጥ የካሚሺባይ የኤክስቴንሽን ማቴሪያልን ተጠቀም። የካሚሺባይ ስልጠና ከተሰጠ በኋላ ያልተቋረጠ ክትትል ያስፈልጋል።





# የመስክ ላይ ስልጠና ማዘጋጀት

- ካሚሺባይ (ባለ ቀለም ስእል ላይ ተጨማሪ ቁሶች) መጠቀም ተክኒካዊ መልእክቶችን ለአርሶ አደሮች ለማስተላለፍ ውጤታማ ነው። ሁሉም ተክኒካዊ መረጃ የሚጻፈው በስእሉ ገጽ ጀርባ ስለሆነ ቁሶችን ለማንኛውም የልማት ጣቢያ ሰራተኞች ለመጠቀም ቀላል ነው።
- የመደበኛ ኤክስቴንሽን አገልግሎት የልማት ጣቢያ ሰራተኞች የማሳ ውስጥ ስልጠና ማካሄድ ይችላሉ። ካስፈለገም የወረዳ ሆርቲካልቸር ባለሙያ የቴክኒክ እገዛ በማድረግ ሊረዳቸው ይችላል።
- ስለሰብል ማምረት፣ ከተመረተ በኋላ እንክብካቤና ተባይ መቆጣጠር ዘዴ (ቴክኒክ) መረጃ ከሰጡ በኋላ የወረዳ ጣቢያ ሰራተኞቹ ወላኝ የግብርና ተግባራትን ሰርቶ ማሳየት ይችላሉ። ነገር ግን ስለ ሰርቶ ማሳያው ርዕስ ከአርሶ አደሮቹ ጋር መወያየት ያስፈልጋል።





የፕሮግራም ፍጥነት

# አባሪ የፕሮግራም ናሙና

## ናሙና 1 : የገበያ ጥናት ( ግማሽ ቀን )

ጊዜ	የመጀመሪያ ቀን
2:30 – 3:00	ምዝገባ
3:00 – 3:20	የእንኩዋን ደህና መጣችሁ ንግግርና የተሳታፊዎች ትውውቅ
3:20 – 4:30	መግቢያና ስለ ገበያ ጥናት ገለጻ - መነሻ፣ አላማና እንዴት የገበያ ጥናት እንደሚካሄድ - ስለ ገበያ ጥናት ቅጽ ማብራሪያ መስጠት
4:30 – 4:50	የሻይ እረፍት
4:50 – 5:20	ቪድዮ እየተመለከቱ የገበያ ጥናት ልምምድ ማድረግ (በ5 ቡድን ይመደባሉ)
5:20 – 5:50	የገበያ ጥናት ግኝቶችን ማቅረብ
5:50 – 6:00	የመዝገብ ንግግር

## ናሙና 2 : የገበያ ጥናትና የሰብል መረጣ ( የአንድ ቀን ስልጠና )

ሰዓት	የመጀመሪያ ቀን
2:30 – 3:00	ምዝገባ
3:00 – 3:20	እንኳን ደህና መጣችሁ መልዕክትና የተሳታፊዎች ትውውቅ
3:20 – 4:30	መግቢያና ስለ ገበያ ጥናት ገለጻ -መነሻ፣ አላማና እንዴት የገበያ ጥናት እንደሚካሄድ -ስለ ገበያ ጥናት ቅጽ ማብራሪያ መስጠት
4:30 – 4:50	የሻይ ዕረፍት
4:50 – 5:30	ገበያ በመሄድ የገበያ ጥናት ልምምድ ማድረግ
5:30 – 6:00	የገበያ ጥናት ግኝቶችን ማቅረብ
6:00 – 7:00	የምሳ ዕረፍት
7:00 – 7:30	በሰብል መረጣ ላይ ገለጻ ማድረግ
7:30 – 8:30	በሰብል መረጣ ላይ ልምምድ ማድረግ
8:30 – 9:00	በሰብል መረጣ የቡድን ልምምድ ውጤት ማቅረብ
9:00 – 9:10	የመዝገብ ንግግር
9:10 – 9:30	የሻይ ዕረፍት



ናሙና 3: የገበያ ጥናት፤ የሰብል መረጣ፤ የሰብል የዘር ወቅትና የድርጊት መርሀ-ግብር ዝግጅት (ሁለት ቀናት)

ጊዜ	የመጀመሪያ ቀን	ጊዜ	ሁለተኛ ቀን
2:30 – 3:00	ምዝገባ	2:30 – 3:00	ምዝገባ
3:00 – 3:20	እንኩዋን ደህና መጣችሁና የተሳታፊዎች ትውውቅ	3:00 – 3:30	በችግር አተናተንና በሰብል የጊዜ ሰሌዳ አዘገጃጀት ስልጠና
3:20 – 4:30	መግቢያና በገበያ ጥናት ላይ ስልጠና - መነሻ፣ አላማና አንደኛው እንደሚተገበር - የገበያ ጥናት ቅጽን ማብራራት	3:30 – 4:00	በችግር አተናተን ላይ ልምምድ
4:30 – 4:50	የሻይ እረፍት	4:00 – 4:20	የሻይ እረፍት
4:50 – 5:30	ወደ ገበያ በመሄድ ስለ ገበያ ጥናት መለማመድ	4:20 – 5:00	በሰብል የጊዜ ሰሌዳ አዘገጃጀት ላይ ልምምድ
5:30 – 6:00	የገበያ ጥናት ግኝቶችን ማቅረብ	5:00 – 6:00	ፕረዘንተሽን፣ ጥያቄ እና መልስ
6:00 – 7:00	ምሳ	6:00 – 7:00	ምሳ
7:00 – 7:30	በሰብል መረጣ ላይ ገለጻ መስጠት	7:00 – 7:30	በድርጊት መርሀ-ግብር አዘገጃጀት ላይ ገለጻ
7:30 – 8:30	በሰብል መረጣ ላይ ልምምድ	7:30 – 8:30	የድርጊት መርሀ-ግብር ማዘጋጀት
8:30 – 9:00	በቡድን ማቅረብ	8:30 – 9:00	በቡድን ማቅረብ
9:00 – 9:30	የሻይ እረፍት	9:00 – 9:10	የመዝጊያ ንግግር
9:30 – 10:30	ጥያቄ እና መልስ	9:10 – 9:30	የሻይ እረፍት

ናሙና 4: የገበያ ጥናት፣የሰብል መረጣ፣የሰብል የዘር ወቅት ዝግጅትና በሰብል አመራረት ላይ ሰፊ ገለጻ ( ሶስት ቀናት ስልጠና )

ጊዜ	የመጀመሪያ ቀን	ጊዜ	ሁለተኛ ቀን	ጊዜ	ሶስተኛ ቀን
2:30 – 3:00	ምዝገባ	2:30 – 3:00	ምዝገባ	2:30 – 3:00	ምዝገባ
3:00 – 3:20	አንኩዋን ደህና መጣችሁና የተሳታፊዎች ትውውቅ	3:00 – 3:30	በችግር አተናተንና በሰብል የጊዜ ሰሌዳ አዘገጃጀት ስልጠና	3:00 – 3:45	የድንች አመራረት
3:20 – 4:30	መግቢያና በገበያ ጥናት ላይ ስልጠና - መነሻ፣ አላማና እንደት እንደሚተገበር - የገበያ ጥናት ቅጽን ማብራራት	3:30 – 4:00	በችግር ትንተና ላይ ልምምድ	3:45 – 4:30	የተማሪዎች አመራረት
4:30 – 4:50	የሻይ አረፍት	4:00 – 4:20	የሻይ አረፍት	4:30 – 4:50	የሻይ አረፍት
4:50 – 5:30	ወደ ገበያ በመሄድ ስለ ገበያ ጥናት መለማመድ	4:20 – 5:00	በሰብል የጊዜ ሰሌዳ አዘገጃጀት ላይ ልምምድ	4:50 – 5:35	ስለ ሽንኩርት አመራረት
5:30 – 6:00	የገበያ ጥናት ግኝቶችን ማቅረብ	5:00 – 6:00	ፕረዘንታሽን፣ ጥያቄ እና መልስ	5:35 – 6:20	ስለ ጥቅል ጎመን አመራረት
6:00 – 7:00	የምሳ አረፍት	6:00 – 7:00	የምሳ አረፍት	6:20 – 7:20	የምሳ አረፍት
7:00 – 7:30	በሰብል መረጣ ላይ ገለጻ መስጠት	7:00 – 7:30	ቤድርጊት መርህ-ግብር አዘገጃጀት ላይ ገለጻ	7:20 – 7:50	ጥያቄና መልስ
7:30 – 8:30	በሰብል መረጣ ላይ ልምምድ	7:30 – 8:30	የድርጊት መርህ-ግብር ማዘጋጀት	7:50 – 8:00	የመዝጊያ ንግግር
8:30 – 9:00	በቡድን ማቅረብ	8:30 – 9:00	በቡድን ማቅረብ		
9:00 – 9:30	የሻይ አረፍት	9:00 – 9:30	የሻይ አረፍት		
9:30 – 10:30	ጥያቄ እና መልስ				

