

## **ክፍል 2**

**አምራቶችን ከገበያ ጋር የማያያዝ ስልት**

**Approaches to linking producers to  
Markets**

**ማውጫ**

1.	መግቢያ.....	2
2.	የገበያ ትስስር ዓይነቶች.....	4
3.	ትርፋማ አርሶ አደሮችን መለየት .....	10
4.	የገበያ ችግሮችን የሚፈቱ ጥቂት መንገዶች.....	11
5.	የትስስርን ውጤታማነት የሚወስኑ ነገሮች.....	14
5.1	ትስስርን መጀመር.....	15
5.2	ከግል ሴክተሩ ጋር መስራት.....	17
5.3	ትስስሩን የሚደግፉ ድርጅቶች አቅም ወሳኝነት.....	18
5.4	የቀጥታ ድጋፍንና አገልግሎትን ማስወገድ.....	19
5.5	የጋራ እምነት አስፈላጊነት.....	20
5.6	የቡድን አመሰራረት፣ አወቃቀርና መተዳደሪያ ደንብ ማውጣት.....	22
5.7	የኮንትራት ድርድርና የኮንትራት ደንቦች.....	24
5.8	መዋዕለ ንዋይ.....	25
5.9	የውጭ ጣልቃ ገብነት ዘለቁታ.....	26
6	ለምርት -ገበያ ትስስር ምቹ ሁኔታዎች.....	28
7	ትንተናና ምክረ ሃሳብ.....	31
8	የገበያ ትስስር ምሳሌዎች.....	40
9	ትስስር በማህበራት በኩል.....	44
10	የአግሮ ኢንተርኘራይዝ ልማት ሂደት.....	56
11	ዝቅተኛ አርሶ አደሮችን ለስልጣን የሚያበቁ መርሆዎች.....	59
12	የአግሮ ኢንተርኘራይስ የጥቅም ትስስር ስልት (ዘዴ).....	62
13	የገበያ እድሎችን /አጋጣሚዎችን መለየት.....	64
14	ለገበያ የሚሆን የምርት ምርጫ ዳሰሳ ጥናት ( Survey) ሂደት.....	65
15	ከአርሶ አደሮች ጋር በመሆን የኢንተርኘራይዝ ምርጫ.....	71

# 1. መግቢያ

የምግብ ምርት የማምረት ስርዓት በፈጣን ለውጥ ላይ ነው። የግብይት፣ የችርቻሮ፣ የማቀነባበር ስራ በሁሉም የዓለም ክፍልና በሁሉም የምርትና ስርጭት ትስስር ውስጥ ጥንካሬው በየጊዜው እየጨመረ ነው። ገበሬዎች በተለምዶ ምን፣ መቼ፣ ለማን ማምረት እንዳለባቸውና በምን ያህል መሸጥ እንደሚፈልጉ ሳያስቡና ሳይጨነቁ ይኖሩት የነበረው አካሄድ በአምራቹ፣ በአቀነባባሪው፣ በቸርቻሪውና በሸማቹ መካከል የጠበቀ ትብብር ወዳለው ሰንሰለት እየተለወጠ ነው። አርሶ አደሮች የሚያመርቱት የገዥዎችን ፍላጎት በሚያረካ መልክ እንጅ ያመረቱትን ሊወስድ በሚችል ገበያ በመፈለግ አይደለም።

ገቢ ሲያድግ የሚበላውም ምግብ በዓይነትና በመጠን ይለወጣል። ለፍራፍሬ፣ ለአትክልት፣ ለእንስሳት ውጤት፣ ለዘይት ያለው ፍላጎት እየጨመረ ይመጣል። ገበሬውም ይህንን ፍላጎት ለማርካት ያመርታል። በተጨማሪም ሸማቹ ጥራትንና ደህንነትን ይበልጥ እየፈለገ ይሄዳል። በሌላ በኩል የገቢ ማደግ ባለጸጋ ሸማቾች የበለጠ ተስማሚ ምግቦችን ማለትም፣ የቀዘቀዘ፣ በከፊል የተዘጋጀና ደህንነታቸው አስተማማኝ የሆኑ ምግቦችን ይፈልጋሉ። ስለሆነም የማምረቱ፣ የማቀነባበሩና የማስራጨቱ ሂደት ይህን ከላይ የተጠቀሰውን በሚያንፀባርቅ መልክ ይካሄዳል። ይህ አካሄድ ለድሃ ገበሬዎች አደጋ ሲሆን አቅሙ ላላቸው ግን ጥሩ እድል ይከፍታል።

ይህን ሁኔታ ለመለወጥም ነው እርዳታ ሰጪዎችና መያድ በተለምዶ የማምረት ስራ ላይ የሚያተኩሩ ኘሮጀክቶች ለአርሶ አደሩ ዘላቂ የሆነ የገቢ እድገት በማምጣት በኩል ምንም ዓይነት አስተዋጽኦ የላቸውም የሚሉት። ስለሆነም በአሁኑ ሰዓት ለምርት የሚሰጥ ድጋፍ የገበያን ሁኔታን ማካተት ግድ እንደሆነና የማምረት ስራዎችም ከአጠቃላይ አቅርቦት ጋር መያያዝና በሰንሰለቱ ውስጥ ድርሻቸውን መለየትን ማካተት እንዳለባቸው እየታመነበት መጥቷል። ስለሆነም አምራቹን ከገበያ ጋር ማያያዝ የሚለው ድብቅ ሊሆን ይችላል። ይሁን እንጂ የግድ እውን መሆን ያለበት ጉዳይ ነው።

ይህ ጽሁፍ አርሶ አደሩን ከገበያ ጋር በማያያዝ የተሰሩ ተሞክሮዎችን የያዘ ሲሆን አንዳንዶች ግን የማጠቃለያ ሃሳብ ላይ ለመድረስ ገና ብዙ ዓመታት መተግበርና መታየት ያለባቸው ናቸው። ዋናው ጉዳይ ለመያድና ለአርሶ አደሮች በተግባር ላይ ያተኮረ ትምህርት ለመስጠትና የኑሮ

መሻሻልን ለማገዝ ነው። ትክክለኛ የግብዓት ገበያ የመፍጠሩ ሁኔታ በሚገባ አልታየም። ስለሆነም ጽሁፉ አምራቹን ከሸማቹ፣ ከቸርቻሪው ከላኪው፣ ከግብርና ምርት አቀናባሪው ጋር እንዴት ማያያዝ እንደሚቻል በአብዛኛው ያትታል። በእርግጥ አንዳንድ ትስስሮች በግሉ ክፍለ ኢኮኖሚው ጥረት ተመስርተው እየተጠናከሩ ነው። በተጨማሪም የግሉ ሴክተር ትስስሩ ቀጣይ የሚሆንበትን እየሰራ ነው።

አርሶ አደሮችን ከገበያ ጋር ማስተሳሰሩ ከትንሽ እስከ ትልቅ የሚደርሱ በርካታ ስራዎችን ይይዛል። በእርግጥ ጽንሰ ሃሳቡ በዘፈቀደ የሚከናወንን ሽያጭ ሳይሆን ዘላቂ የሆነ ትስስር እንዲኖር ነው የሚሰራው። በማደግ ላይ ባሉ ሃገሮች የኤክስቴንሽን ሠራተኛው አርሶ አደሮችን በቀጥታ ከነጋዴዎች ጋር ሊያያይዝ ወይም ራሳቸው አነስተኛ ነጋዴዎች በቀጥታ አምራቾችን ሊያገኙ ይችላሉ። ውስብስብ ወዳለው ሲገባ ግን የሌሎች አካላትን ጣልቃ ገብነት የሚጠይቅ ሲሆን ይህም ለአንድ ልዩ ምርት አስተማማኝ ገበያ ማግኘትን ያጠቃልላል።

አርሶ አደሮች ምርታቸውን ከነጋዴዎች ጋር ማገናኘቱ በርካታ ጠቀሜታዎች አሉት። አንዳንድ ነጋዴዎች ግብዓትን ለአምራቹ የሚያቀርቡ ይኖራሉ። አንዳንዶቹ ደግሞ የእርሻ መሣሪያ ኪራይ ሊያቀርቡ ይችላሉ። እንዲሁም ሌሎች የምክር አገልግሎት ከመስጠት አልፈው የምክር አገልግሎት የሚሰጡትን ይደግፋሉ። ገበሬዎች በቅድሚያ በሚኖራቸው ትስስር ገበያቸውን አስተማማኝ ከማድረጋቸውም በላይ የዋጋ ስምምነት ቀድመው ያደርጋሉ።

አንዳንድ ጊዜ ስምምነቶች ተግባር ላይ ላይውሉ ይችላሉ። ይህም ገበሬዎች የምርት እቅዳቸውን ሊቀይሩ ይችላሉ፣ ሁለቱ ወገኖች ላይስማሙ ይችላሉ። ማህበራዊ ጉዳዮችም እንዲህ ዓይነተኛ መናጋት ይፈጥራሉ። ነጋዴዎች፣ አቀናባሪዎች፣ የምግብ ካምፓኒዎች አስተማማኝ አቅርቦት ከህጋዊና ሕጋዊ ካልሆኑ ትስስሮች ሊያገኙ ይችላሉ። ከዚህም ባለፈ መልኩ እነዚህ አካላት ጥራቱንና ደህንነቱን ይቆጣጠራሉ።

በትስስር መስራቱ አምራቹንና ነጋዴውን በጣም ይጠቅመዋል። ይሁን እንጂ ሁልጊዜ ጠቀሜታ ብቻ ስለማይኖረው ጥንቃቄ ያሻዋል። ምንም እንኳን ትስስሩ በኢኮኖሚያዊ፣ ማህበራዊ፣ ገንዘብ፣ ድርጅትና በአጠቃላይ የስራ አካባቢ ላይ የተመሰረተ ቢሆን ቁም ነገሩ ትስስርን በየጊዜው የማሻሻል ላይ ነው። በተለይ በመንግስት በኩል የሚፈጠረው አመች ፖሊሲ ወሳኝ ነው።

## 2. የገበያ ትስስር ዓይነቶች

የገበያ ትስስር ምሳሌዎች ወደፊት በቅጥያ 1 (Annex) ይቀርባሉ። የትስስሩ አሉታዊና አወንታዊ ሁኔታዎች ይዘረዘራሉ። ዋና ዋና አሉታዊና አወንታዊ የትስስር ገጽታዎች በሰንጠረዥ ይቀርባሉ።

### የትስስር አይነቶች በተለያዩ መልክ ይመደባሉ እነርሱም

- የገበሬና የአካባቢ ነጋዴ
- የገበሬና የቸርቻሪ
- በመሪ ገበሬዎች በኩል ያለ ግንኙነት
- በማህበራት በኩል ያለ ግንኙነት
- የገበሬና የእርሻ ምርት አቀናባሪ
- የገበሬና የላኪ
- የኮንትራት እርሻ ትስስር ናቸው

በእርግጥ እነዚህ ከላይ የተጠቀሱት ዝርዝሮች ሁሉንም የአርሶ አደሮችን የገበያ እድሎች አይወክሉም። አንድ አንድ አገሮች የገበያ ቦርድ በማቋቋም ጠቃሚ ድርሻ ሲያበረክቱ ሌሎች ሃገሮች ደግሞ አምራቹን እንደ ሆስፒታልና ወታደራዊ ተቋም ጋር በቀጥታ በማገናኘት የገበያ እድል ይከፍታሉ። በተጨማሪም ከላይ የተገለጹት ትስስር የማይነጣጠሉ ናቸው ማለት አይደለም። ላኪዎች የእርሻ ምርት አቀናባሪዎች ሊሆኑ ይችላሉ። እንዲሁም አቀናባሪዎች በኮንትራት እርሻ የሚያርሱ ሊሆኑ ይችላሉ። ስለሆነም ትስስሩ ከላይ ባለው መልክ ብቻ የተወሰነ አይደለም። ይሁን እንጂ ሁሉም ትስስሮች በግልጽ የሚታወቅ ሰንሰለትና በተሳታፊዎች መካከል ቅርብ የሆነ ዝምድና እንዳላቸው ያሳያሉ።

የገበሬና የአካባቢ ነጋዴ ትስስር፡- ነጋዴዎች በተለምዶ ከአርሶ አደሮች ጋር ምርታቸውን ከገበያ ወይም እርሻቸው ድረስ ሄደው በመግዛት የተቀራረቡ ግንኙነት ይፈጥራሉ። ለነጋዴዎቹ ከገበያ መግዛቱ በተለይ በቂ የምርት መጠን የሚያገኙ ከሆነ ጠቀሜታ አለው። ምክንያቱም የትራንስፖርት ዋጋ ስለሚቀንስላቸው ነው። ይሁን እንጂ በሌላ በኩል ከማምረቻ ቦታቸው ላይ የሚገዟቸው ከሆነ ገበሬዎቹ ሊጎዱ ይችላሉ። አንዳንድ ጊዜ ነጋዴዎች ከገበሬዎች ጋር ድርድር ማድረግ ቀላል ዋጋ የሚጠይቃቸው አይሆንም ስለዚህ በኢክስቴንሽን ሠራተኛው በኩል መገናኘቱ ለሁለቱም ይጠቅማል።

ቀጥሎ ያሉት ምሳሌዎች ትላልቅ ነጋዴዎች ያለውጭ አጋዥ ኃይል ከአምራቾች ጋር በመገናኘት የምርቱን ጥራት እንዳሻሻሉ ይጠቅሳሉ።

**ድርጊት 1** ባለ ውስጥ (ኢንዱስትሪ) አንዳንድ ትላልቅ ነጋዴዎች ለሌቶች መሬት አየተከራዩ እንዲያመርቱ በማድረግ የምርት አቅርቦቱን ይጨምራሉ። ሆኖም ሲቲ (ቤትናም) ትልቅ የንግድ ድርጅት ያላቸው ከምርት ማሳኪያ በማሰባሰብ ስለሚገዙ ስልጠና በመስጠትና ጥራቱን በመቆጣጠር የሰላጣ አቅርቦቱን ሰንሰለት ያሻሻላሉ። ቺያንግሚ (ታይላንድ) ገበሬዎችን በተከታታይ በመግባት ጥራቱን እንዲጠብቁና እራሳቸው ማሳኪያ የተመረቱትን እንዲያመጡ ግንኙነቱን ለረጅም ጊዜ ያቆያሉ። ለምርቱ ከሚከፍሉት ዋጋ በተጨማሪ አንዳንድ ነጋዴዎች ገበሬዎችን እንዲደራጁ የማድረግ ዝንባሌ አላቸው።

**የአርሶ አደሮችና የቸርቻሮ ግንኙነት፡-** አብዛኛውን ጊዜ ታላላቅ የገበያ አዳራሾች ከግለሰብ ገበሬዎች ጋር የመስራት ዝንባሌ አይታይባቸውም። ይሁን እንጂ ህንድ ውስጥ ያለው ምሳሌ በቸርቻሮ ላይ የተሰማሩ ነጋዴዎች ከገበሬዎች ጋር ያላቸውን ግንኙነት ያሳያል። ከደቡብ አፍሪካም ተመሳሳይ ድርጊት አለ። ይሁን እንጂ ድርጊቱን ሌላ ቦታ ይሰራል ብሎ መተማመኑ አስቸጋሪ ነው። በሌላ በኩል ለእንደዚህ ዓይነት አቅርቦት ገበሬዎች የሚጠበቀውን ጥራት አሟልተው ለማቅረብ ይቸገራሉ። ምክንያቱም አንድ ዓይነት የፍሬ ቅርጽ፣ የእርጥበት መጠኑን፣ ብስለቱን፣ ቀለሙን እየተባሉ ስለሚጠየቁ አሟልተው ለማቅረብ ይቸገራሉ።

**በመሪ አርሶ አደር በኩል የሚደረግ ትስስር፡-** ይህኛው የትስስር ዓይነት አንዳንድ ትላልቅ ገበሬዎች በአካባቢያቸው ያሉትን ትናንሽ ገበሬዎች ምርት በማሰባሰብ የሚኖረው የአቅርቦት ትስስር ነው። የነዚህ መሪ ገበሬዎች የማስተባበር ስራ ለሌሎች ገበሬዎች ሲሉ ብቻ አይደለም። የሁሉንም አሰባስቦ መሸጡ ለእነሱም ምርት ጥሩ የገበያ እድል ስለሚከፍት ነው። በሚንዳናኦ (ፊሊፒንስ) ያለው የሰላጣ ገበያ ይህንን ያመለክታል። በመሪ ገበሬዎች የማስተባበር ስራ በግብዓት አቅራቢዎች፣ በማንንገሮ ድርጅቶችና በገዥዎች መካከል የጠበቀ ግንኙነት እንዲፈጠርና በርካታ ሌሎች ምርቶችም ገበያ እንዲያገኙ እያደረገ ነው።

**በማህበራት በኩል ያለ ትስስር፡-** በዓለም ውስጥ ከፍተኛ አርአያነት ያላቸውና በደንብ የሚሰሩ የገበያ ማህበራት እንዳሉ ይታወቃል። ይህም ያላቸው ውጤታማነት የበለጠ መዋዕለ ንዋይን

ለማፍሰስ ያበረታታል። ይሁን እንጅ የእድገታቸውን ፍጥነት ስናይ አሳዛኝ ሁኔታ ይስተዋላል። የዚህም ዋነኛው ምክንያት በመንግስት ቢሮክራሲያዊ አካሄድ የተተበተቡና የመንግስትን የፖለቲካ ተልዕኮ ለማስፈጸም የሚሰሩ መደበኛ ያልሆኑ የመንግስት ተቋማት ይሆናሉ። የሚፈለገውን ያህል እርምጃ ላለመሄዳቸው ሌላው ምክንያት ደግሞ የአመራር ክህሎት ማነስ፣ ከአቅም በላይ የንግድ አቅጣጫን ማብዛት፣ በቀንደኛ ሰዎች መያዝ፣ የስራ ጥራት ተሞክሮን ለመድገም አለመቻል፣ እንደግል ነጋዴዎች ተወዳዳሪ ሆኖ አለመገኘት፣ የመሳሰሉት ናቸው። ማህበራቱ በእርዳታ ሰጪዎች ሲደገፉ የሚያመጡትን ውጤት ለመድገም አለመቻላቸው ሌላው ምክንያት ነው። ይህን መቋቋም የሚችሉና የሚፍጨረጨሩ ከእርዳታ ሰጪዎች ጉን ሲንቀሳቀሱ የነበሩ ናቸው። በዚህ ጽሁፍ መጨረሻ ላይ የተገለጹት ምሳሌዎች ጥሩ የገበያ ትስስር መኖሩን የሚገልጹ ሲሆን በተጨማሪም ችግሮቹን ያሳያሉ።

ለምሳሌ በታንዛኒያ አንድ ማህበር የፍራፍሬ ጭማቂ የማቀነባበር ስራ በጥሩ ሁኔታ ይሰራ ነበር። ይሁን እንጅ ከፍተኛው ወጭ ይሸፈን የነበረው በእርዳታ ሰጪዎች ኘሮጀክት ስለነበር እርዳታው ቢቆም እንዴት ሆኖ በንግድ ዓለም ሊቆይ እንደሚችል አጠያያቂ ነው። ሌላው ምሳሌ ደግሞ? የተሟላ ሲሆን ድሃ አርሶ አደሮች በማህበር ተደራጅተው ትኩስ አትክልት ለአሜሪካና ለእንግሊዝ ገበያ ማቅረብ ችለዋል። ሆኖም እዚህ ደረጃ ለመድረስ 14 ዓመት ድጋፍ አግኝተው ነው።

**የአርሶ አደርና የእርሻ ምርት አቀናባሪ ግንኙነት፡-** የአቀናባሪዎች ዋናው ፈተና ለህንጻና ለቁሳቁስ የሚወጣው መዋዕለ ንዋይ እና ይህንን በአግባቡ የመጠቀሙ ነው። የማቀናበር ስራ ደግሞ በተለይ ለአጭር ጊዜ የመቆየት ተፈጥሮ ላላቸው ሰብሎች በመጋዘን ካልተቀመጡ አያዋጣም። በዚህ በኩል የተሰሩ ካምፓኒዎች ቀጣይነት ያለው የምርት አቅራቢ አግኝተው ለማቀናበር ብዙ ፈተና አለባቸው። ይህን ፈተና ለመወጣት አንዳንድ ካምፓኒዎች ራሳቸው ለአርሶ አደሮች ብድር ሲሰጡ ሌሎች ደግሞ ከባንክ ገበሬዎች እንዲሰጡ ያደርጋሉ።

**የአርሶ አደርና የላኪ ግንኙነት፡-** እዚህ ላይ የሚታየው ደግሞ አረሶ አደሮች ከሃገር አልፈው ወደሌላ ሃገር ምርትን ከሚያሻግሩ ድርጅቶች ጋር ያለውን ግንኙነት ነው። አንዳንድ ጊዜ በውጭ ኃይሎች ግፊት አርሶ አደሮች በቀጥታ ከላኪ ድርጅቶች ጋር እንዲተሳሰሩ ይደረጋል። ይሁን እንጅ ሁኔታው ለበሬዎች ቀላል አይሆንም። ምክንያቱም በተቀባይ ሃገሮች የሚጠየቀው የጥራት፣ የደህንነት፣ የአቀራረብ ዓይነት ቀላል ስለማይሆን ነው። ነገር ግን ጨርሶ አይቻልም አይባልም።

በተለይ ለብቻቸው ለሚሰሩ አርሶ አደሮች ሁኔታው በጣም አስቸጋሪ ስለሚሆን አርሶ አደሮች ማሳላይ ክትትል በሚያደርጉና ስልጠና በሚሰጡ ካምፓኒዎች መታገዝ ያስፈልጋል።

**የኮንትራት እርሻ፡-** እንደ አንድ የአመራረት ዓይነት የኮንትራት እርሻ ለበርካታ ዓመታት ሲተገበር ቆይቷል። ይህ በተለይ የመሬት እጥረት ባለበት ሃገርና ካምፓኒዎች የእርሻ ምርቱን እራሳቸው ማምረት ለሚፈልጉ ከድሃ አርሶ አደሮች ጋር በኮንትራት መተሳሰሩ በጣም ያዋጣል። ይሁን እንጂ ችግሮቹ አይጠፉም። በተለይ ኮንትራት ለወሰዱ ገበሬዎች ግብዓት ማቅረቡ ላይ፣ የሚፈለገውን ደረጃ እንዲያሟሉ ማድረጉ ላይም፣ ምርቱን የመሰብሰቡ ሁኔታ ቀላል አይሆንም። አንዳንድ ካምፓኒዎች በመያዶች በኩል አርሶ አደሮች እንዲደራጁላቸው ያደርጋሉ። የደቡብ አፍሪካ የጣውላ ፋብሪካ ለዚህ ጥሩ ምሳሌ ነው።

ሠንጠረዥ 7:- የምርትና ገበያ ትስስር ዓይነቶችና በትስስሩ ሊመጣ የሚችል የአርሶ አደሮች ጥቅምና ጉዳት

የትስስር ዓይነቶች	የጋራ ስራዎች	የአርሶ አደሮች ጥቅም	የአርሶ አደሮች ጉዳት
በነጋዴዎችና በአርሶ አደሮች መካከል ያለ ቀጥታ ግንኙነት	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ብዙ ጊዜ አርሶ አደሮች ከነጋዴዎች ጋር የአንድ ለአንድ ግንኙነት</li> <li>• ትላልቅ ነጋዴዎችን ለመሳብ የማምረቻ ዋጋ ለመቀነስ፣ አርሶ አደሮች በአንድ ላይ ይሰራሉ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የረጅም ጊዜ መተማመን ይፈጥራል</li> <li>• የአርሶ አደር ድርጅቶች አስፈላጊ አይሆኑም</li> <li>• ነጋዴዎች አንዳንዳ በአመራረትና አያያዝ ላይ ስልጠና ይሰጣሉ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ከፍተኛ ጠቀሜታ ያላቸውን ገበያዎች ያለማግኘት</li> <li>• ክፍያቸውን ቶሎ ያለማግኘት</li> </ul>
በአርሶ አደሮችና በቸርቻሪዎች መካከል ያለ ትስስር ምግብ ቤቶችን ጨምሮ	አርሶ አደሮች መደኛ የሆነ ቡድን መፍጠር አለባቸው	በተስማሙበት ዋጋ አስተማማኝ ገበያ ማግኘት	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የተጠየቁትን ጥራት፣ ደህንነት፣ ዝርያ፣ የማሟላት ግዴታ</li> <li>• የተስማሙትን መጠን ሁልጊዜ የማቅረብ ግዴታ</li> <li>• የዋጋ መዘግየት ሁኔታ</li> <li>•</li> </ul>
የአርሶ አደርና የላኪ ግንኙነት	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ብዙ ጊዜ የገበሬዎችን ቡድን ይፈልጋል፣</li> <li>• የውጭ የቴክኒክ እገዛ ያስፈልጋል</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ጥራት ያለው ከሆነ ከፍተኛ ገቢ ያስገኛል፣</li> <li>• ግብዓት በብድር ሊገኝ ይችላል</li> <li>• ላኪዎች ብዙ ጊዜ ትራንስፖርትና ማሸግን ያግዛሉ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ውጭ የመላኩ ገበያ በተለምዶ አደጋ አለው</li> <li>• የተጠየቀውን ደረጃ አለመሟላት</li> </ul>
በአርሶ አደሮችና በምርት አቀናባሪዎች መካከል ቀጥታ ግንኙነት	<ul style="list-style-type: none"> <li>• የአርሶ አደሮች ቡድን መፈጠር ለአቀናባሪው በርካት አድርጎ ምርቱን በአንዴ ያነሳዋል</li> <li>• በቡድን ከሆነ የግብዓት አቅርቦትና የቴክኒክ እርዳታን ያቀላጥፋል</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• በተስማሙበት ዋጋ አስተማማኝ ገበያ</li> <li>• ተጨማሪ ገበያ ሊከፍት ይችላል</li> <li>• ግብዓትና ድጋፍ በብድር ይገኛል</li> <li>• የትራንስፖርት ድጋፍ</li> <li>• አርሶ አደሮች በርካታ ምርት ይሸጣሉ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ለተቀናበረው ምርት ገበያ አለመገኘት</li> <li>• ጥራትን፣ ደህንነትን፣ ተፈላጊ ደረጃን የማሟላት ችግር</li> <li>• አንዳንድ የአካባቢ ዋጋ ከተስማሙበት በላይ መሆን</li> <li>• የክፍያ ጊዜ መዘግየት</li> </ul>

የትስስር ዓይነቶች	የጋራ ስራዎች	የአርሶ አደሮች ጥቅም	የአርሶ አደሮች ጉዳት
የኮንትራት እርሻ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ካምፓኒዎች የአርሶ አደሮችን መደራጀት ይፈልጋሉ</li> <li>• የውጭ የቴክኒክ እርዳታ ያስፈልጋል</li> </ul>	ግብዓት፣ የቴክኒክ እርዳታ፣ በብድር ይገኛል	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ካምፓኒዎች ብድር ለገበሬዎች የሚሰጥ ድርጅት ይፈልጋሉ</li> <li>• አለመተማመን</li> <li>• ከተዋዋሉበት የአካባቢ ገበያ ከበለጠ አለመስማማት</li> <li>• የመያድ እርዳታ ከሌለ ችግር ያጋጥማል</li> </ul>
በመሪ አርሶ አደር የሚመራ ትስስር	ገበሬዎች መደበኛ ያልሆነ ቡድን ይፈጥራሉ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• አርሶ አደሮች የግብዓትና የምርት ገበያ አፈላላጊ አላቸው</li> <li>• ሰፊ የመደራደር ኃይል ያገኛሉ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• መሪ አርሶ አደሮች ከንግዱ ስራ መውጣት</li> <li>• የክፍያ መዘግየት</li> </ul>
በማህበራት በኩል መተሳሰር	አርሶ አደሮች ከማህበራት ጋር መተሳሰር አለባቸው	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ግብዓትና የቴክኒክ እርዳታ በብድር ማግኘት</li> <li>• ማህበራቱ ማሸግን፣ ደረጃ ማውጣትን፣ ማከማቸትን ይሰራሉ</li> <li>• ገበሬዎች በርካታ መጠን ለመሸጥ መቻል</li> </ul>	ማህበራቱ በውጭ አመራርና በድጋፍ ላይ መወሰን ስለሆነም የንግድ ስራው እርዳታው ሲቀር ይወድቃል

### 3. ትርፋማ አርሶ አደሮችን መለየት

አርሶ አደርን ከገበያ ጋር የማያያዙ ተግባር በሁለት አቀራረብ መተግበር ይቻላል። ይኸውም አንደኛው ከታች ወደላይ ሲሆን ይህም ገበያን ፈልጎ ከተገኘ በኋላ ይህን ገበያ ሊያረኩ የሚችሉ አርሶ አደሮችን መፈለግ ሲሆን ሁለተኛው ደግሞ ከታች ወደላይ ሲሆን ይህም አብረው የሚሰሩ ገበሬዎችን ፈልጎ ገበያውን እንዲያረኩ ማድረግ ነው። አቀራረቡ የትኛውም ዓይነት ቢሆን የገበያ መኖር ግን ለውጤታማ ግንኙነት መኖር ወሳኝ ነው። ግን የገበያ መኖር ብቻውን ለውጤታማነት በቂ አይደለም። ለነጋዴውም ሆነ ለገበሬው ትርፋማ መሆን አለበት። ገና ከጅምሩ የእርሻውን ትርፋማነት ማስላት ያስፈልጋል። ይህ ስሌት በእርሻው ስራ ላይ የተመሰረተ ብቻ እንጂ ድጋፍን ያካተተ መሆን የለበትም። በሌላ በኩል ገበያው የሚጠይቀውን ጥራትና ደረጃ አሟልተው ማቅረብ የሚችሉ መሆኑን የገበሬዎች ሁኔታ መታየት አለበት። በእርግጥ የእነሱ አቅም ከወዲሁ ላይከሰት ይችላል። ነገር ግን ተጨማሪ መዋዕለ ንዋይ እንደሚጠይቃቸው መታወቅ አለበት። ስለዚህ ትስስር ሊታዩ ከሚገባቸው ነገሮች ውስጥ አነስተኛው እንደሆነ ሊታወቅ ይገባል።

በእርግጥ ከፍተኛ ተፈላጊነት ያላቸው ምርቶች በሚጠይቁት ጥራትና ድህነት የተነሳ ለድሃ ገበሬዎች ተመራጭ ላይሆኑ ይችላሉ። ግን በርካታ አማራጮች ደግሞ አሉ። በርካታ ሃገሮች ውስጥ የከተሞች መስፋፋት እየጨመረ በመሄዱ ለአነስተኛ ገበሬዎች ጥሩ ገበያ እየተፈጠረ ነው። መካከለኛ ገቢ ያላቸው ሽማቾችን ግን ብዙ የሚጠይቁት ጥራትና ደጃ ስላለ ከፍተኛ ጠቀሜታ ያላቸውን ምርቶች የማቅረብ እድል ሊኖር ይችላል። ነገር ግን ይህ አደጋ ሊኖረው ይችላል። ስለሆነም አስቀድሞ አርሶ አደሮች አደጋውን እንዲያውቁት ማድረግና ነጋዴዎችም አደጋውን ለመቀነስ ጥረት እንዲያደርጉ ያስፈልጋል።

አንዳንድ ጊዜ የትስስር ስራዎች አርሶ አደሮችን ወደ ብድር በማስገባት ያልታሰቡ አደጋዎችን ሊያመጡ ይችላሉ። ሌላ ጊዜ እርስ በእርሱ የተምታታ ሁኔታ ይነሳል ይህም ትላልቅ አርሶ አደሮችና አቀናባሪዎች በቂ ምርት አልቀረበም ሲሉ አርሶ አደሮች ደግሞ ገበያ አጣን ይላሉ። ይህ ሁኔታ የሚያመለክተው ገዥዎች አዳዲስ አቅራቢዎችን ያላዩ ሲሆን ገበሬዎች ደግሞ ከዚያ ከመፈለግ ችግርና የተገኘውንም ገበያ የሚጠይቀውን ደረጃ፣ ጥራት፣ ደህንነት ለማሟላት ጥረት ሲያደርጉና የተገኘውን ጥሩ አጋጣሚ ሲጠቀሙበት አይታይም። ገበሬን ከገበያ ጋር በማያያዝ

የሚሰሩ ድርጅቶች ነጋዴዎችን፣ ቸርቻሪዎችን፣ ላኪዎችን ማግኘትና ያለባቸውን እጥረት ማወቅ አለባቸው። ይህ ለዚህ ዓይነት ኘርግሬም የመጀመሪያው እርምጃ ይሆናል።

ለብዙ ምርቶች የገበያው ፍላጎት ብዙ ላይሆን ይችላል። በአጭር ጊዜ የሚደርሱ ምርቶች ቶሎ ውጤት ስለሚያሳዩ በመያድ ይመረጣሉ። ይሁን እንጂ እንደዚህ ዓይነት ምርቶች ተፈላጊነታቸው አነስተኛ ከመሆኑም በላይ የዋጋ መዋገቻም ይታይባቸዋል። ለምሳሌ ቫኒላ ዑጋንዳ ውስጥ ጥሩ ዋጋ አለው ተብሎ ቢመረጥም የቫኒላ ዋና አምራች በሆነችው ማዳጋስካር ምርት መበላሸት ምክንያት ነበር። ይሁን እንጂ የማዳጋስካር ቫኒላ ምርት ሲሻሻል ዑጋንዳ ውስጥ ዋጋ ሊወድቅ ስለሚችል ምርት መቀየርን ይጠይቃል።

ወደውጭ የሚላኩ ክፍተኛ ጠቀሜታ ያላቸውና በቀላሉ የሚበላሹ ምርቶች አስተማማኝ አይደሉም። ጥራታቸውን፣ አቅርቦቱን፣ የብልሽት ምልክትና ተፈላጊነታቸው ዋስትና ስለሚፈልግ ገዥዎች ዋጋ አይተው ነው የሚሸምቱ። ካምፓኒዎች ወይም አምራቾች በርካሽ አቅርቦት ምክንያት ዋጋ ሊወድቅባቸው ይችላል። አንዳንድ በግሉ ክፍለ ኢኮኖሚው ላይ የሚጣሉ ጥብቅ ህጎች ድሃ ገበሬዎች እንዳይወዳደሩ ያደርጋሉ። ቀደም ሲል ጥራት ላይ ብቻ ሲያተኩሩ የነበሩ አርሶ አደሮች አሁን በደህንነት ላይ፣ ማህበራዊ ጉዳይ ላይ፣ አካባቢ ጥበቃ ላይ፣ እንዲያተኩሩ ይደረጋሉ። ይህ ሁኔታ በየጊዜው ስለሚቀጥል አርሶ አደሮችን ተወዳዳሪነታቸውን እያዳከመው እየመጣ ነው። አንዳንድ ጊዜ የገበያ ትስስር አነስተኛ ተፈላጊነት ባላቸው ወይም ተፈላጊነታቸው ከፍ ላለ ምርቶች በተሳታፊዎች ዘንድ አላስፈላጊ ተሳትፎን ያመጣባቸዋል። የአበባ ምርት ለኬንያ ብቻ ከሆነ ጥሩ ሊሆን ይችላል። ለኢትዮጵያ፣ ዑጋንዳ፣ ዛምቢያና ሌሎችም ከተጨመሩ ደግሞ ብዙ የአበባ ምርት ሊኖር ስለሚችል አትራፊ ላይሆን ይችላል። ስለሆነም የገበያ ትስስር ብቻውን ሁሉንም የገጠር የልማት ችግሮች አይፈታም።

#### 4. የገበያ ችግሮችን የሚፈቱ ጥቂት መንገዶች

**የገበያ ክፍተት (Niche Marketing):-** ግብጾች ከታህሳስ እስከ ጥር ባለው ጊዜ ለኢጣሊያና ለአውሮፓ፣ አስትሪያ የቀርባሉ። ይህ የሚሆነው የኢጣሊያ አምራቾች አቅርቦት ሲጨርሱ ነው ጥር ላይ ከሞሮኮ የካቲት ላይ ከእስፔን ይቀርብና መጋቢት ላይ ደግሞ እንደገና ከኢጣሊያ

ይቀርባል። ስለዚህ ግብጾች ይህን የገበያ ቀዳዳ ሌሎች ሊያቀርቡበት የማይችሉበትን ወቅት በመጠቀም ለገበያ ያቀርባሉ እንዲህ ዓይነት ክፍተቶች ለካምፓኒዎችና አምራቾች በጣም ጠቃሚዎች ናቸው። እንዲህ ዓይነት ክፍተቶችን መለየት በዓለም አቀፍ ደረጃ ብቻ ሳይሆን ሃገር ውስጥም ያለውን ክፍተት በማየት አንዱ አካባቢ የማይገኘውን ከሌላ አካባቢ በማምጣትና ክፍተቱን በመሙላት አጋጣሚውን መጠቀም ይቻላል። ዓለም አቀፍ የገበያ ክፍተቶችን ለመጠቀም ምርቱ የሚጓጓዘው በአውሮፕላን በመሆኑና በብዛት በሚደረገው በረራ አውሮፕላን ደግሞ የአካባቢ ብክለት ጥያቄን በማስነሳቱ የተገኘውን የገበያ ክፍተት ዕድል ለመጠቀም እንቅፋት ሊሆን ይችላል የሚል ስጋት አሳድሯል። በተለይም በአንዳንድ ወገኖች ዘንድ አካባቢ እየተበከለ ለሽማቹ ዓመቱን በሙሉ ትኩስ ምግብ ሊቀርብ አይገባም የሚል መከራከሪያ ይነሳል።

**የኦርጋኒክ ምርት (Organic Product):-** የኦርጋኒክ ምርቶች ጥሩ የገበያ ተፈላጊነት እንዳላቸው ሁሉ ለድሃ አገሮች ችግሮችም አሉባቸው። ድሃ አገሮች ለዓለም የኦርጋኒክ ምርቶችን ለማቅረብ እድሉ አለን ቢሉም እነዚህን ምርቶች ሰርትፊኬት እንዲያገኙ ለማድረግ ከባድ ዋጋ ይጠይቃሉ። ይህ ገበያ አነስተኛ አርሶ አደሮችን ብቻ ሳይሆን ትላልቅና ዘመናዊ እርሻዎችንም እያማለለ ነው። እነዚህ ታላላቅ እርሻዎች በላተኛው የሚፈልገውን ደረጃ በቀላሉ ስለሚያሟሉ በድሃ አርሶ አደሮች የማይቻሉ ተወዳዳሪዎች ሆነዋል። ምርቶችን ሰርቲፊኬት ለመስጠት በአጭር ጊዜ በመያዶች የሚሰጠው ድጋፍ አስተማማኝ አይሆንም። አርሶ አደሮች ራሳቸው ተፍጨርጭረው ቋሚ የሆነ ስራ መስራት አለባቸው።

**አግባብነት ያለው ንግድ (Fair trade):-** አግባብነት ያለው የንግድ ሁኔታ አነስተኛ አርሶ አደሮች ማግኘት የሚገባቸውን የምርት ዋጋ አላገኙም ብለው በተነሱ መያድ የሚራመድ ሃሳብ ነው። ሃሳቡ አነስተኛ አርሶ አደሮች ለምርታቸው ተገቢ ዋጋ አላገኙም በሚል የዋናውን ገበያ መንገድ በዘዴ ለማለፍ ነው። በዓለም አቀፍ ደረጃ ሲታይ ጉዳት አለው። ይህም አርሶ አደሮችን እንዲያመርቱና የምርት መጠን እንዲበዛ ማድረግ ዋጋን የመቀነስ ችግር ያስከትላል። የዚህ ሃሳብ አራማጆች መያድ ስለሆኑ የእነሱን እገዛ ያላገኙ ግለሰብ ድሃ አርሶ አደሮች የዚህ ዓይነት ገበያ ተጠቃሚ ሊሆኑ ይችላሉን የሚለው ገና ያልተመለሰ ጥያቄ ነው። በሌላ በኩል አነስተኛ አርሶ አደሮችን ስጋት ላይ ይጥላል። ምክንያቱም በዚህ ሰንሰለት ውስጥ ያሉ ታላላቅ የችርቻሮ ገበያዎች በሁሉም ገበያዎቻቸው በቂ ምርት እንዲቀርብ ጫና ያሳድራሉ።

**የውጭ ገበያን ማበራከት፡-** ጥቂት የምዕራብ አገር ገበያዎች በተለይ ከሌላ አካባቢ የሚቀርብላቸው የአትክልት አቅርቦት ከሚጠቀሙበት በላይ ስለሆነባቸው የተለያዩ ምክንያት በማንሳት ገበያን ለማዋደቅ ጥረት ሲያደርጉ ይሰተዋላል ። በተለይ የጥራትና የምግብ ደህንነት ቁጥጥራቸውን እያጠበቁ በመምጣታቸው ለላኪ ሃገሮች ሽክም እየሆነባቸው ነው። ስለሆነም አምራቾች ወይም ላኪ ሃገሮች ገበያቸውን ለማስፋት ሌሎች እንደምስራቅ አውሮፓ፣ መካከለኛው ምስራቅ፣ ሩቅ ምስራቅ የመሳሰሉ ገበያዎችን ማየት ይገባቸዋል። ይህ ሁኔታ ሰፊ የውጭ ገበያ አማራጭን ስለሚፈጥርላቸው ለምርታቸው የተሻለ ዋጋ ሊያገኙ ይችላሉ።

**ምልክትን ማስፋፋት፡-** አርሶ አደሮች ምርታቸውን የሚሸጡት የታወቁ የንግድ ምልክቶችን በመጠቀም ነው። ከነዚህ ውስጥ በጣም የተለመዱት በመያድ እርዳታ ኦርጋኒክ ምርትና አግባብነት ያለው ንግድ ምልክት ናቸው። ሌሎች ደግሞ ሰርትፊኬት የማይጠይቁትን እንደ ጣዕም ያሉትን እንደ ገበያ ማስተዋወቂያ ምልክት በመጠቀም ያቀርባሉ። በተጨማሪም የተመረተበትን አካባቢ በመጠቀም ማስተዋወቅና ማቅረብ ሌላው ገበያን ሲያሰፋ የሚችል መንገድ ይሆናል። እንዲህ ዓይነቱን ዘዴ ማወቅና በሥራ ላይ ማዋል ለድሃ አርሶ አደሮች ቀላል ስለማይሆን እገባ ያስፈልጋቸዋል።

**የአካባቢ ገበያን ማሳደግ፡-** የልማት ወኪሎችና መንግስታዊ ተጓዳኞቻቸው ብዙ ጊዜ ከአካባቢ ገበያ ይልቅ አትራፊ ግን ደግሞ በጣም ውድና ውስብስብ ወደሆነው የውጭ ገበያ ሲያዘነብሉ ይታያሉ። የገበያ ጥናቶች እንደሚያመለክቱት ትላልቅ የዓለም ገበያዎችን ለመቀላቀል በሚፈለገው መጠንና ጥራት ማምረትን ይጠይቃል። ስለዚህ እንዲህ ዓይነት ገበያዎች ከአነስተኛ ገበሬዎች ይልቅ በሰፊው ከሚያመርቱ ትላልቅና ዘመናዊ እርሻዎች ጋር መተሳሰሩን ይመርጡታል።

በማደግ ላይ ባሉ ሃገሮች ግን የአካባቢ ገበያዎች የማይናቅ ድርሻ አላቸው። እንደ አትክልት፣ ቅባት እህል፣ የእንስሳት ውጤት የመሳሰሉት በአካባቢ ገበያዎች ዘንድ ተፈላጊነታቸው እያደገ ስለመጣ ወደውጭ ከሚላከው ሃገር ውስጥ የሚሸጠው እየበለጠ ነው። በአፍሪካ የምግብ ሰብሎች ከፍተኛ ዋጋ (high value) ካላቸው ሰብሎች በበለጠ በሃገር ውስጥ ገበያ ስለሚፈለጉ ለድሃ አርሶ አደሮች ጥሩ ጠቀሜታ አላቸው።

የሀገር ውስጥ ሽመታን ማበረታታት፡- የሀገር ውስጥ ገበያዎችን ከማስፋፋት ጉን ለጉን ሊሄድ የሚችለው የሀገር ውስጥ ሽመታን ማበረታታት ነው። በእርግጥ ድጋፍ ለሚሰጡት ያስቸግር ይሆናል። ሆኖም ግን ከፍተኛ ጠቀሜታ ያላቸውን እንደ ፍራፍሬና አትክልት የመሳሰሉትን በሀገር ውስጥ እንዲበሉ ማበረታታቱ በርካታ አርሶ አደሮችን ይጠቅማል። ይህን አቀራረብ በዓለም ስራ ድርጅትና በዓለም የምግብ ድርጅት የፍራፍሬና አትክልት ኘርግራም፣ ወይም በትምህርት ቤት የምግብ ኘርግራም ውስጥ አትክልትና ፍራፍሬ እንዲገቡ የማበረታቻ ስራ በመስራት በሀገር ውስጥ የሚኖረውን የእነዚህን ሰብሎች ሽመታ ማሳደግና ለአምራቾችም ሰፊ ገበያን መፍጠር ይቻላል።

ለምርቶች ተጨማሪ ዋጋ መፍጠር፡- በየአካባቢው ለሚመረቱ ምርቶች በጥሬው ከሚሸጥ በተለያየ ሁኔታ እንደገና አዘጋጅቶ ለገበያ ማቅረብ የበለጠ ገበያን ያስገኛል። ከቅርብ ጊዜ ወዲህ ወተትን ከመሸጥ በቅቤ፣ ዓይብ፣ ክሬም መልክ፣ እህልን በዱቄት መልክ፣ ከፍራፍሬ ደግሞ ጭማቂ እየተሰራና እየተሸጠ ሲሆን ከዚህም ሌላ ለምርቶች ደረጃ በማውጣት፣ በማሸግ፣ ተጨማሪ እሴት እየተጨመረላቸው ነው። ይሁን እንጂ ተጨማሪ እሴት መፍጠሩ ላቅ ያለ መዋዕል ንዋይ ማፍሰስን ይጠይቃል። እንደዚህም ሆኖ አስተማማኝ ገበያ ካልተገኘ አደጋ አለው። አንዳንድ ጊዜ መያድ ከጥሬ ምርት ይልቅ የተቀናበረ ምርት እንዲቀርብ ያበረታታሉ። አልፎ አልፎም አርሶ አደሮች ወደ ምርት ማቀናበር ስራ እንዲገቡ ይገፋፋሉ። ይህ ሁኔታ አምራች አረሶ አደሮችን ገንዘብ፣ ክህሎት፣ የአመራር ችሎታና የመሳሰሉትን አቅም ስለሚጠይቃቸው ከምርት ጋር የማቀናበር ሥራን መጨመሩ ቀላል አይሆንም።

ትናንሽና መካከለኛ ኢንተርኘራይዎችን የማቋቋምና የማጠናከር ስራ በመንግስትና በመያድ እየተሰራ ነው። ይህም በምርት ላይ ዋጋን የመጨመሪያ አንዱ ዘዴ ነው በሚል ሃሳብ ነው። ይሁን እንጂ ይህ ደግ ሃሳብ በርካታ እንቅፋቶች አሉበት። እነሱም አደጋን የመቀበል ባህል አለመዳበር፣ የኢንተርኘራይንውራል ክህሎት ማጠር፣ የብድር ማጠር፣ የማቀናበሪያ መሣሪያዎች ዋጋ ውድነት፣ የማሸጊያ ዋጋዎች ውድነት፣ ዝቅተኛ መሠረተ ልማት፣ ወዘተ ናቸው።

### 5. የትስስርን ውጤታማነት የሚወስኑ ነገሮች

በዚህ ምዕራፍ ውስጥ ገበሬውን ከገበያ ጋር በማጣመሩ ሂደት ወሳኝ የሆኑ ጉዳዮችን ከዓለም የምግብ ድርጅት ልምድ በመነሳት የሚታዩ ይሆናል። ይሁን እንጂ አንዳንዶቹ በመያድ ድጋፍ፣

በእርዳታ ሰጪዎች በአማካሪ ድርጅቶች፣ በግል ድርጅቶች ድጋፍ የተተገበሩ የትስስር ምሳሌዎች ናቸው። በአጠቃላይ ትስስርን ስለሚወስኑ ነገሮች ስናነሳ የሚከተሉት ነጥቦች ይታያሉ።

- አርሶ አደሮች ከዘፈቀደ የምርት ሽያጭ ወደ ገበያ መር ሲሸጋገሩ ችግሮች ሊገጥሟቸው ይችላል። ስለሆነም ትስስርን የሚያበረታቱ ድርጅቶች በዚህ ጉዳይ ላይ ጥንቃቄ ሊያደርጉ ይገባል፤
- የግል ሴክተሩ በሙሉ ልብ በትስስሩ ውስጥ እንዲገባበት ጥርጣሬዎችን ማስወገድ ይገባል፤
- መያድ በዚህ የትስስር ስራ ላይ ግልጽ መንገድ እንዲይዝ ሠራተኞችን ማስልጠን አለበት፤
- ምርትን ወደ ገበያ የማንጓዝ ቀጥታ አገልግሎትና ድጋግ መስጠቱ ለወደፊት በራስ ጠንክር ለመቆም ችግር ይፈጥራል። በዚህ ድጋፍ የተፈጠረ ትስስር ቋሚ ሆኖ ለመቆየቱ ብዙም አመላካች ልምድ የለም፤
- የንግድ ግንኙነቶች መመስረት ያለባቸው በእምነት ላይ ስለሆነ የገበሬና የገበያ ትስስር ሲታሰብ መተማመን እንደ አንድ ጉዳይ መታየት አለበት፤
- በእርግጥ የተቋቋሙ የአርሶ አደር ቡድኖችና ማህበራት ጥሩ የውጤት ታሪክ ባይኖራቸውም በጽንሰ ሃሳብ ደረጃ ለትስስር መጠናከር የአርሶ አደር ቡድኖች መፍጠሩ ወሳኝነት አለው፤
- የኮንትራት ውል መዋወቅ በገበሬዎችና በንግዱ ህብረተሰብ መካከል በጣም አስፈላጊ ሲሆን የኮንትራት ውሉ በጽሁፍ ወይም በቃል ሊሆን ይችላል፤
- መዋዕለ ንዋይ ለትስስር ውጤታማነት ወሳኝ ስለሆነ በምርት ገዢዎች ወይም ሌላ የፋይናንስ ተቋም መኖር የግድ ይላል፤
- ድርጅቶችን ማስተሳሰር ከመጀመሪያ ጀምሮ ዘለቁታ እንዲኖረው ያስፈልጋል፤
- በገበያ ትስስሩ ቀደም ብለው የተጠቀሙት ጥቂት ገበሬዎች ብቻ የበላይ ሆነው እንዳይቀሩ በርካታው ድሃ አርሶ አደር የሚጠቀምበትን መንገድ ማመቻቸት ያስፈልጋል።

**ትስስርን መጀመር**

ትስስርን ለመጀመርና ለማጠናከር የመጀመሪያው እርምጃ የትስስሩን ዓይነትና ከውጭ የሚያስፈልገውን ድጋፍ መለየት ነው። የሚሰጠውን የድጋፍ ደጃና የማያስፈልገውን ድጋፍ ማመጣጠኑ ተገቢ ይሆናል። ትስስር ድጋፍ ማነስ ወይም መብዛት ችግር ውስጥ ሊወድቅ ይችላል። በገበሬዎች የሚደረገው ቀላሉ እርምጃ በአንድ የሚታመን ደላላ አማካይነት የሚኖር ትስስር ነው። በእርግጥ አንዳንድ ጊዜ የኤክስቴንሽን ሠራተኛው ሊጫወተው የሚችል ድርሻ ይሆናል። ትስስሩ

ውስብስብ እየሆነ ከሄደና ከቸርቻሪዎች፣ ምግብ ቤቶች ጋር መተሳሰር ሲፈለግ የመያድን ወይም የአርሶ አደር ማህበራትን ድጋፍ የሚጠይቅ ይሆናል። ከዚህ በላይ በጣም ውስብስብ ያለ ትስስር ከሆነ የበርካታ ድርጅቶችን ድጋፍና የማመቻቸት ስራ ይጠይቃል። እርዳታ ሰጪዎች የቴክኒክ ግብዓት ይሰጣሉ፣ መያድ ከተለያዩ ገበሬዎች ጋር ይሰራሉ፣ ሌሎች ደግሞ የገበያ ጥናት ያደርጋሉ፣ አነስተኛ የገንዘብ ድርጅቶችም ይኖራሉ፣ የመንግስት ድርጅቶችም ድርሻ አላቸው።

አንዳንድ የትስስር ነገሮቻቸው ላይ እስከ 12 የሚደርሱ ድርጅቶች ይሳተፋሉ። በእርግጥ የተሳተፈዎት መብዛት ትስስሩን ዘላቂ ላያደርገው ይችላል። በሌላ በኩልም ተሳተፈዎት በበዙ ቁጥር ግጭትም ይፈጠራል። ስለዚህ ድርጅቶች ቀስ በቀስ እያሉ መውጣት አለባቸው።

ትስስሩ ላይ የሚታየው የምርት ዓይነት ባለው ፍላጎት ይወሰናል። ይሁን እንጂ ፍላጎት ብቻውን ሁሉንም አርሶ አደር ላያሳትፍና ላይጠቅም ይችላል። የምርት ዓይነቱን ለመወሰን መታየት ያለባቸው ቦታ፣ የትምህርት ደረጃ፣ ማህበራዊ መዋቅር፣ አሁን ያለ መሠረተ ልማት፣ የማሳ ስፋት፣ የመሬቱ ለእርሻ ዘዴ ያለው አመችነት፣ የተባይና በሽታ ክስተት፣ የመሬት ይዘታ ሁኔታ የአርሶ አደሮች ሃብት፣ አዲስ ኢንተርኔት ደረጃ ለመመስረት ያለ ሃቅም፣ የገንዘብ አመችነትና ያንን ገንዘብ ለመጠቀም ያለ አቅም ለኤክስቴንሽን አገልግሎት ያለ ቅርበት የመሳሰሉት ናቸው።

ከአርሶ አደሮች እይታ አንጻር ሲታይ የምርትና የድህረ ምርት ቴክኖሎጂ እጥረት ስለዋጋ ያለ አነስተኛ መረጃ፣ ለድርድር ያለ የክህሎት እጥረት፣ ትስስርን ለመጀመር እንደ እጥረት ሊታዩ ይችላሉ። ትስስር በሚታቀድበት ጊዜ የንግድ ሞዴሎች እንደቀላል መታየት ያለባቸው ሲሆን አስከፊ ምሳሌዎች ግን በጥንቃቄ መታየት አለባቸው። በተለይ ምርት በአደራ የሚሰጥ ከሆነ ገበሬዎች ዋጋቸውን ሊያጡ ይችላሉ። ትስስሩም ሊበላሽ ይችላል። በተለይ ጥራትን መሠረት አድርጎ የሚበላሽ የኮንትራት ውል ብዙ ነው።

ለገበያ ማምረት ማለት በተለምዶ ትርፍ ምርት አምርቶ ገበያ ከመሸጥ በጣም ይለያል። ምክንያቱም አርሶ አደሮች የሚያመርቱት የሸማቾችን ፍላጎት ለማርካት ነውና። በተጨማሪም ገበሬዎች ባልተቋረጠና አስተማማኝ በሆነ መልኩ ማቅረብ አለባቸው። ምክንያቱም አቀናባሪዎች ለደንበኞቻቸው ምርቱ ሳይቋረጥ ማቅረብ ስላለባቸው ነው። በድሃ አርሶ አደሮች ላይ የሚከሰተው ችግር ይህ ወይም ገበያው የሚፈልገውን ምርት በብዛትና ተከታታይነት ባለው ሁኔታ ማቅረብ ነው።

በባህል፣ በሃይማኖትና በማህበራዊ ጉዳይ ይመሩ የነበሩ የምርት ስርዓቶች ከትስስሩ በኋላ ይቆማሉ። ምክንያቱም ታላላቅ ገበያዎች ለደንበኞቻቸው 365 ቀን በቂ ምርት ማቅረብ ስላለባቸው ነው። ሌላው አርሶ አደሮች ከአመራቱት ውስጥ ግማሹ ያህል ውድቅ ሊሆንባቸው እንደሚችልና ይህንንም ጥራት የጉደለውም ምርት ከተቻለ በዝቅተኛ ዋጋ፣ ካልሆነም ለመወርወር እንደሚገደዱ ማወቅ አለባቸው።

ምንም እንኳ አርሶ አደሮች በበቂ ምክንያት ችግርን ዞር የማድረግ ልምድ ቢኖራቸውም ለአቀናባሪዎችና ለቸርቻሪዎች አቅርቦት ሲባል አደጋን ለመቀበል ፈቃደኛ መሆን አለባቸው። በተለይም የማምረቻ ዋጋ፣ የድህረ ምርት ቴክኖሎጂ፣ አዳዲስ ዝርያ፣ የሽማግቢት ደህንነት የሚጠብቅ ምርትን መቀበል ይጠበቅባቸዋል። አርሶ አደሮችም ቢሆኑ ካፈሰሱት መዋዕለ ንዋይ ውጤት እንደሚያገኙ እምነት ሊያድርባቸው ይገባል። በመያድ የሚቀርቡ ቴክኖሎጂዎችም አርሶ አደሩን ለውጭ የገበያ አለመረጋጋት የማያጋልጡና ተስማሚ መሆናቸውን ማረጋገጥ ያስፈልጋል።

የአርሶ አደርና ገበያ ትስስር ጥናቶች እንደሚጠቁሙት የገበሬዎችን የኢንተርኔትን ማሳደግ እንደሚገባ ያሳያሉ። ይህ ሁኔታ ግን ገበሬዎችን ጥሩ ኢንተርኔትን እንዲሆኑ ማስተማር ማለት ነው ወይስ ቀደም ሲል የኢንተርኔትን ማሳደግ ማለት ነው የሚል ጥያቄ ያስነሳል። በእርግጥ በገጠር የሚኖሩ አርሶ አደሮች በድንገት ኢንተርኔትን እንዲሆኑ ማሰብ እውነትነት የለውም ይሁን እንጅ አንዳንድ ድሃዎችን ለመታደግ የተነሱ ነገሮች አምራቾች በሰንሰለቱ ውስጥ ገብተው ኑሮአቸውን እንዲያሻሽሉ ከማድረግ ያለፈ ሥራ ይሰራሉ። ይህ ማለት አንዳንድ ጊዜ ገበሬዎች ከማምረት አልፈው ምርቱን በማቀናበር፣ በማሸግ፣ በማጓጓዝና አንዳንዴም በመቸርቸር እንዲሳተፉ ያግዛሉ። በእርግጥ አንዳንዴ ለአርሶ አደሮች የሚያዋጣው አምርቶ ለሌሎች በትስስሩ ውስጥ ላሉ ተዋናዮች ማቀበል ነው ወይስ ራሳቸው አርሶ አደሮች ሁሉንም ሰንሰለቱን መቆጣጠሩ የሚለው ሃሳብ አከራካሪ ነው።

**ከግል ሴክተር ጋር መስራት**

በርካታ መያድ ንግድ ተኮር ልማት ላይ ቢያተኩሩና ፖሊሲም የግል ሴክተርንም ተሳትፎ ቢያደንቀውም በተግባር ግን ብዙ ትኩረት አይሰጠውም። የጥላቻ ቅሪቱ እንዳለ ነው። ጥላቻና ይበዙበዛሉ የሚለው እንዳለ ቢሆንም አንደ አንድ አማራጭ የገበያ ትስስር መታየታቸው አልቀረም።

በተለይ ደግሞ የአርሶ አደር ቡድኖችና ማህበራት ከግሉ ሴክተር ጋር ተወዳድሮ መሳተፍን ቀላል ሆኖ አያገኙትም። ነጋዴዎች መደበኛ ባልሆነ ሁኔታ ከአርሶ አደሮች ጋር በብድር ገንዘብ ሊተሳሰሩ ይችላሉ። ስለሆነም ይህን አማራጭ መዘለል ማለት ሌላ አማራጭ የመፈለግ ግዴታ ብቻ ሳይሆን ሌላ የገንዘብ ምንጭም ማፈላለግ የግድ ይላል። በአርሶ አደሮችና በነጋዴዎች መካከል ጥብቅ ግንኙነት እንዲፈጠር ማድረግ የሚኖረውን ማህበራዊ ትስስር ማጥፋት ነው። በርካታ ነጋዴዎች ከአርሶ አደሮች ጋር በአነስተኛ ገንዘብ የመስራትና አርሶ አደሮች ስለጥራትና ስለንግድ ወጭ መቀነስ የማማከር ባህሉ አለ። አንዳንድ ሃገሮች ላይ እንደሚታየው የግሉ ሴክተር ዘለቂታ ያለው ትስስር ለመፍጠር ሌላ ወገን ሳይገባ በአነሱ ሊሸፈን እንደሚችል ነው። አንዳንድ ጊዜ በግሉ ሴክተር የተፈጠረው የገበሬ ማህበር ጠንካራ ነው ቢባልም የግሉ ሴክተር እንዲህ ያለውን ስራ ለመስራት ከንግድ ትስስር ባለፈ የልማት ስራ ላይ የገቡ መሆን አለባቸው። ምክንያቱም የአርሶ አደሮች ስልጠና፣ ምርምር፣ የኤክስቴንሽን አገልግሎት መስጠትን ይጠይቃቸዋልና።

በአምራቹና በሽማቹ መካከል ያሉት ዋናዎች መንግስትን፣ መያድንና እርዳታ ሰጪዎችን ጨምሮ አነስተኛ ነጋዴዎችም እንደ ድሃ አርሶ አደሮች ድጋፍ የሚፈልጉ ናቸው ብለው ሊያምኑ አይገባም። በመደበኛም ሆነ መደበኛ ባልሆነ ሁኔታ ነጋዴዎች ተደራጅተው ነው የሚሰሩት። የነጋዴዎች ቡድን መፍጠር በእርግጥ ስልጠና ያገኛሉ ይህም በግል ከሚሰሩት የበለጠ ገቢ ያስገኛላቸዋል። የዚህ ህብረት አደጋው የበለጠ በኢኮኖሚ ተጠቃሚ ለመሆን ዋጋን እስከ መወሰን ሊሄዱ ይችላሉ።

**ትስስሩን የሚደግፉ ድርጅቶች አቅም ወሳኝነት**

አንዳንድ ዓለም አቀፍ መያድና ሌሎች የልማት ድርጅቶች ከምርት መር አካሄድ ወደ ገበያ መር አካሄድ ሽግግር ሲሰሩ ገበሬውን ለማገዝ የብዙዎቹ አስፈላጊ የንግድ ዘዴ ያንሳቸዋል። ኤፍ ኤ ኦ ባዘጋጀው ስልጠና ላይ የተሳተፉ መያዶች በአንድ ላይ የተስማሙበት ነገር ቢኖር የተቋማቸውን መጠናከርና የገጠሩን ህብረተሰብ ከግሉ ሴክተር ጋር ለማያያዝ ስልጠና እንደሚያስፈልጋቸው ነው። ደቡብ ምስራቅ በተካሄደው የኤፍ ኤ ኦ ሌላው አውደ ጥናት ላይ እንደተገለጸው ዓለም አቀፍ መያድ ስለገበያ ግንዛቤው ሲኖራቸው የአካባቢና በመስክ ላይ ስራውን በቅርበት የሚሰሩት መያዶች ግን ግንዛቤአቸው አናሳ እንደሆነ ነው የተገለጸው።

በመያድ መለየት ካለባቸው የስልጠና መስኮች ውስጥ ስራ አመራር፣ የኮንትራት ድርድር፣ የገበያ ምርምር፣ የአቅርቦት ሰንሰለት ትንተና፣ መሠረታዊ የንግድ ሰነድ አጠቃቀም ይህም ማለት የዕደላና ውክልና ደብዳቤን እንዴት ተቀብለው ተግባራዊ ያደርጋሉ፣ የእርሻ ኢንተርኔት-ይዘ ውሣኔ አጋዥ ስልቶች ይህም ማለት የሰብል አመራረት በጀት ለማዘጋጀት የሚረዳ ስልትን ማለት ነው እንዲሁም ሌሎችን አርዕስተ ጉዳዮች የያዙ ሊሆኑ ይችላሉ። ስለዚህ በዚህ ትስስር ድጋፍ ላይ የተሰማሩ ድረጅቶች የራሳቸውና የአጋሮቻቸውን የስልጠና ፍላጎት መለየት አለባቸው። የግል ሴክተር የሚሰራበትን መንገድ መገንዘብና ያለበትን ችግር መረዳት ይህን ሴክተር ከገበሬው ጋር ለማያያዝ ይረዳል። ቢቻል የዚህ ኃላፊነት የሚሰጣቸው መያድ ውስጥ የሚሰሩ ባለሙያዎች በግሉ ሴክተር ውስጥ የሰሩ ቢሆን የተሻለ ይሆናል ምክንያቱም በዚህ አካባቢ የሰሩ ሰው በስልጠና ለመቀየር ይቻላል። በእርግጥ ሁሉንም የመያድ መመዘኛዎች የሚያሟላና በግሉ ሴክተር የሰሩ ሰው እንደልብ አይገኝ ይሆናል።

### **የቀጥታ ድጋፍንና አገልግሎትን ማስወገድ**

ቀደም ሲል እንደተገለጸው በአለት እርዳታ ላይ ተሰማርተው የቆዩ መያዶች ገበሬውን ወደ ገበያ መር ማሸጋገር የሚቻለው በሽግግር ጊዜ መስራት የሚገባቸውን እራሱ እንዲሰራ በማድረግ አንድ አርሶ አደሩን ተክቶ መስራቱ አለመሆኑን ለመገንዘብ ጊዜ ይወስድባቸዋል። እንደ ምርትን ወደ ገበያ ማጓጓዝ፣ ግብዓት ማሰራጨት፣ ብድር መስጠት የመሳሰሉ ቀጥታ አገልግሎቶች ሊያመጡ የሚችሉት ጥቅም ጊዜአዊ እንጅ ዘለቄታ ያለው አይደለም። ይህ የቀጥታ አገልግሎት ኻርጀክት ሲቆም ይቆማል። በተጨማሪም የቀጥታ አገልግሎቶችን ከመደገም ወደ ንግድ አገልግሎት መሸጋገሩም ቀላል አይደለም። አሁን አሁን የተሻለ ትስስር ለመፍጠር ምንም ዓይነት የጉላ ድጋፍ መደረግ እንደሌለበት ግልጽ እየሆነ መጥቷል። ትስስሩን የሚአግዙ ድርጅቶች የገበሬዎችን ያተገባበር ስራ ለማፋጠን እንጅ እነሱን ተክተው እንደማይሰሩ ግልጽ መሆን ጀምሯል። በድገት ላይ የተቋቋመ ትስስር ጊዜው ሲአልቅ ገበሬዎች ሁሉንም ወጭ በመሸፈን ላይ ችግር ያስከትላል። ገበሬዎች ወደአትራፊ ስራ መግባት የሚችሉ ሆነው ከታዩ ግብዓትን በነጻ መውሰድ የለባቸውም። የሚታሰቡት ትስስሮች አትራፊ ሆነው ካልታዩ በስራ ላይ እንዲውሉ መደረግ የለባቸውም። ድገት ላይ ካለ የባለቤትነት ስሜት ይቀዘቅዛል።

በትስስር ላይ የሚሰሩ ድርጅቶች የንግድ እቅድ ስራ እያዘጋጁ ገበሬዎች ግብዓትን በብድር እንዲገዙ ማበረታታት አለባቸው። ለትናንሽ ማቀነባበሪያ መሣሪያዎችም የነጻ መሣሪያ ስጦታ መወገድ አለበት ምክንያቱም ውሸት የሆነ የንግድ ድርጅት ከመፍጠሩም በላይ ዘላቂነት ይጎድለዋል።

በእርግጥ ኢንተርኔት-ይዘ ማቋቋም አደጋ ይኖረዋል። ለዚህም ብዙ የግል ድርጅቶች ውድቀት አስረጅ ነው። ስለሆነም የገበሬ ቡድኖች አደጋን መቀበል እንዳለባቸውና እንደሌለባቸው ሊመከሩና ሊታገዙ ይገባል። የውጭ ሃብት ይህን ሂደት በማፋጠን በኩል ማገዝ እንጅ የአርሶ አደሮችን ገንዘብና አቅም ተክቶ መስራት የለበትም። የልማት እርዳታዎች መዋል ያለባቸው የአካባቢ ገበያ በማጥናት፣ የንግድ እቅድ በማውጣት፣ የቡድን አመራር ክህሎትን በማጠናከር፣ በዝገብ አያያዝና በድህረ ምርት አያያዝ ላይ ቢሆን የተሻለ ይሆናል።

በእርግጥ ለአርሶ አደሮች የሚሰጠውን ስጦታ ለመተቸት የግሉ ንግድ ህብረተሰብንም ማንም ባይቀድማቸውም እንዲህ ዓይነቱን ስጦታ አልፎ አልፎ እነሱም ቢያኙ ይወዱታል። የዓለም አቀፍ ገንዘብ ተቋማት ቡድኖችም የሚያተኩሩት በድጉማ ለሚሰሩ የተለያዩ ተግባራት ለምሳሌም በተሻለ ዋጋ የምርት ግብዓት ለፋብሪካ ለሚያቀርቡ አርሶ አደሮች፣ በተለየ ሰብል ላይ በሚያተኩሩ ምርምሮች ነው።

**የጋራ እምነት አስፈላጊነት**

እምነት የንግድ እንቅስቃሴ አንዱ አካል ነው። በአርሶ አደሮችና በነጋዴዎች መካከል ያለ ታላላቅ ንግድ በእምነት ላይ የተመሰረተ ነው። ነጋዴዎች ያበደሯቸው እንደሚመልሱላቸው ያምኑአቸዋል፣ አርሶ አደሮችም በበኩላቸው ላቀረቡት ምርት ዋጋውን እንደሚሰጡባቸው ነጋዴዎችን ያምኗቸዋል። በሚገርም ሁኔታ እነዚህ በእምነት ላይ የተመሰረቱ የንግድ ትስስሮች ድንበር አቋርጠውም ይሄዳሉ። በአርሶ አደሮችና በገዥዎች መካከል ድርድሩ በቃል ሊደረግ ይችላል። በበርማ (ሚያንማር) ገበሬዎች በድንበር አካባቢ የሚገኙ ነጋዴዎችን ስለሚያምናቸው ምርታቸውን በእምነት ይሰጣሉ። ነጋዴዎችን ብቻ ሳይሆን የመኪና ሾፌሮችንም በሰላም ምርቱን እንደሚያደርሱ አምነው ይሰጧቸዋል። ከተለመዱት ግንኙነቶች በተጻራሪ አዳዲስ ግንኙነቶች የሚደረጉት እራቅ ካሉ አካባቢዎችና ቀደም ሲል ምንም ዓይነት ግንኙነት ካልነበራቸው ጋር ነው። ይህም ማለት ሁሉም ወገኖች ውሉን ለማክበር ምንም ዓይነት ማህበራዊ ጫና የለባቸውም ማለት ነው። አስገዳጁ

ነገር ቢኖር የኢኮኖሚው ምክንያት ነው። የኢኮኖሚው ምክንያት ደግሞ ለአርሶ አደሮች ከማህበራዊው ግዴታ ያነሰ ግልጽነት ያለው ነው። በተጨማሪም አርሶ አደሮች ቀደም ሲል ከመንግስት ስጦታ የለመዱ ስለሚሆን ብድራቸውን የመክፈል ግዴታ እንዳለባቸው አይሰማቸውም። ፡ ይህ ደግሞ አርሶ አደሮች የንግድ ግዴታዎችን ማክበር እንዳለባቸው ትክክለኛ አሠራር አይፈጥርም።

ስለዚህ በአዲስ የንግድ ስራ ውስጥ ያለን ጥርጣሬ ማስወገድ ይቻላል። ችግሩን ለማስወገድ ነጻ የሆነ የሽምግልና ሂደት ግንኙነትን ለማሻሻል ይበጃል። ከአርሶ አደሮችና ከካምፓኒ ተወካዮች በጋራ የተቋቋመ የኢንዱስትሪ ማህበር ለዚህ ስራ ጠቃሚ ነው። በየጊዜው ገንዘብን በካምፓኒዎች መክፈል አለመተማመንን ለማስወገድ እንደሚረዳ አንዳንድ ጥናቶች ይጠቁማሉ። መተማመን የሁሉንም አካላት ለንግድ ስራ ያላቸውን ተአማኒነት በማሳደግ መፍታት ይቻላል። ካምፓኒዎች በፋብሪካ መሣሪያዎች፣ በመጋዘኖች፣ ወዘተ. ላይ መዋዕለ ንዋይ አፍስሰው ከገነቡ በአካባቢው ለረጅም ጊዜ ለመቆየት የወሰኑ ስለሚሆኑ ሊታመንባቸው የሚገባ ይሆናሉ።

ገዢዎችንና ገዢዎችን በቀጥታ በማገናኘት መተማመንን የበለጠ ማጠናከር ይቻላል። በፔሩ የድንች አምራች አርሶ አደሮችን፣ የአርሶ አደር ማዕከሎችን፣ ጅምላ ሻጮችንና የድንች አቀነባባሪዎችን በማገናኘት ጥሩ እምነት ለመፍጠር ተችሏል። በጎን መሸጥ፣ አሳልፎ /አዘልሎ/ መሸጥ፣ ተጨማሪ የገበያ ኮንትራት መጠየቅ የመሳሰሉት ሁሉ የአርሶ አደሮች የኮንትራት ውል የማፍረሻ ምልክቶች ናቸው። ይህ ውል የማፍረስ ጉዳይ ቅድሚያ ክፍያ በተከፈለባቸው በመደበኛ ውሎችና መደበኛ ባልሆኑ ውሎችም የሚፈጸም ነው። አንዳንድ ጊዜ በጎን ከመሸጥ ሌላ የኮንትራቱ ዋጋ ከገበያ ዋጋው ከበለጠ አርሶ አደሮች ውል ከገቡበት የራሳቸው ሰብል በተጨማሪ የሌላ አርሶ አደር ሰብልም ምርት ገዝተው ለኮንትራቱ ካምፓኒው የሚያቀርቡበት ሁኔታ ነው። በእርግጥ አነስተኛ የገቢ እድል ያላቸው አርሶ አደሮችን ጥሬ ገንዘብ በቶሎ የሚያስፈልጋቸው ከሆነና የገበያው ዋጋም የኮንትራት ውል ከገቡበት የበለጠ ከሆነ በጎን ቢሸጡ ስሜት ሊሰጥ ይችላል። ያም ሆነ ይህ ካምፓኒው አነስተኛ ዋጋ የመክፈል አዝማሚያ ካለው አርሶ አደሮች የሚሰሩትን የጎንዮሽ ስራ እንዲተውና ለዘላቂው ትስስር እንዲሰሩ ለማድረግ እጅግ አስቸጋሪ ነው።

ስለሆነም የኤክስቴንሽን ሠራተኛውና ሌላም አገልግሎት ሰጪዎች ጠንክረው በመስራት እምነትን በሁሉም ወገኖች ዘንድ ማዳበር አለባቸው። ይህን ለማምጣት ሌላኛው ዘዴ የገበያ ዋጋ ወይም

ወጪ ቶሎ ቶሎ የሚለዋወጥ ከሆነ የኮንትራት ውሎች እንደሁኔታው ለዳግም ድርድር ክፍት መሆን አለባቸው።

**የቡድን አመሰራረት፣ አወቃቀርና መተዳደሪያ ደንብ ማውጣት**

በእርግጥ የአርሶ አደር ቡድን የመመስረት ውጤት ወጣገባነት እንዳለ ሆኖ ከምርት መር ወደ ገበያ መር ገበሬዎችን ለማሸጋገር ቡድን መፍጠሩ እጅግ በጣም አስፈላጊ ነው። ገበሬዎች በቡድን ሲደራጁ የኤክስቴንሽን አገልግሎትና ግብዓት በቀላሉ ያገኛሉ፣ የምርትን ጥራት ያሻሽላሉ፣ ምርታማነትን ይጨምራሉ፣ ከገዥዎች ጋር የመደራደር ኃይላቸው ያድጋል። ከካምፓኒዎች አንጻር ስናየው ደግሞ በቡድን ለተደራጁ ሲያበድሩ የቡድን ዋስትና ያገኛሉ፣ ለኮንትራት ግዴታዎችም አልገዛም የሚል የለም። ቡድን የግብዓትንና የምርት መሰብሰብን፣ ለኤክስቴንሽን አገልግሎት የሚሰጥን ወጪ ይቀንሳል።

ገበያ መር በሆነ ስራ ላይ የሚኖር የጋራ ስራ በግል ሲሰራ ሊኖር የሚችለውን የንግድ ልውውጥ ወጪ የማናር ሁኔታ አለው። በእርግጥ በዚህ ዓይነት ሁኔታ በጋራ ሲሰሩ የሚኖረውን የአርሶ አደሮች የመጠራጠር ሁኔታ ለማስወገድ ቀላል አይሆንም። ቀደም ሲል በባህላዊ መንገድ የተቋቋሙ የቁጠባና ብድር ክበቦች ለጋራ የገበያ ውጤት አወንታዊ የሆነ ቀረቤታ አላቸው። አርሶ አደሮች ለተሻለ የኢኮኖሚ ጠቀሜታ በቡድን ከመስራት የሚገኝ መሆኑን ግንዛቤአቸው ካደገ እነሱን የማደራጀቱ ተግባር ውጤታማነቱ የጎላ ነው። ስለሆነም ለዚህ ውጤት ግልጽ የሆነ የውጤታማነት እድል እንዲያዩ ሊደረግ ይገባል። ስለሆነም ገበሬዎችን የማደራጀቱ ጉዳይ ሲታሰብ ምርታማነታቸውንና የገበያውን ሁኔታ ማሳደጉ ጎን ለጎን ከማደራጀቱ ጋር ሊሄድ ይገባል። ግብዓት ለማስራጨትና የጋራ ስራዎችን ለማከናወን ሳይሆን ገበያን መሠረት ያደረገ አካሄድን እውን ለማድረግ አንዱ ተግባር መሆን አለበት።

ለቡድን ውጤታማነት ወሳኙ የብቁ አመራር ክህሎት መኖር ሲሆን ይህ ከሌለ በተግባር ላይ የመቆየት እድሉ የመነመነ ነው። በታንዛኒያ የተካሄዱ ጥናቶች እንደሚጠቁሙት በቡድን ከሚደረግ ግፊት ብቁ የቡድን መሪዎች የሚያመጡት የመደራደር ውጤት ከፍተኛ እንደሆነ ነው። በማለ. ከሩዝ መስኖ አውታሮች ጋር በተያያዘ በርካታ የአምራቾች ማህበራት ተመስርተው ነበር። ነገር ግን

ከጥቂት ዓመታት በኋላ ቋሚ ሆነው የቀሩት ድርጅቶች ሁለት በመቶ ብቻ ናቸው። ለዚህም ዋናው ምክንያት የአመራርና የስራ መሪ እጦት እንደሆነ ታውቋል።

የቡድን መጠናከርና ውጤታማ መሆን ከአርሶ አደሮች የመሬት፣ ውሃ፣ ሌሎች ሃብቶች መኖር ጋር ይያያዛል። ትምህርት የሌላቸው አርሶ አደሮች ባሉበት ህብረተሰብ ውስጥ ሁሉም አርሶ አደሮች እኩል የሆነ የጋራ የገበያ ተጠቃሚነት ይኖራል ተብሎ አይታሰብም። ስለሆነም ከመጀመሪያውኑ የህብረተሰቡን ማንነት ለይቶ ትክክለኛው አገልግሎትና እገዛ ለትክክለኛው የህብረተሰብ ክፍል ሊሰጥ ይገባል። በእርግጥ የገበያ ትስስር መፍጠር ሲባል ከድሃ አርሶ አደሮች ጋር መስራት ይፈልጋል። ይሁን እንጂ እነዚህ ድሃ አርሶ አደሮች ደግሞ ከመሬት ጀምሮ የምርታማነትና የቦታ እርቀት ችግር የተበተባቸው ናቸው።

የአርሶ አደሮች ቡድን ሲመሰረት በርካታ ስሞች ይሰጡታል። ለምሳሌ ያህል የአንድ ዓይነት ሸቀጥ ፈላጊ ቡድን፣ የወረዳ አርሶ አደሮች የስራ ትስስር፣ የአምራቾች ድርጅትና የአርሶ አደሮች ማህበር ወዘተ. ስሙ ምንም ይሁን ምን የቡድን አመሰራረት ሂደቱ ከታች ወደ ላይና ዲሞክራሲያዊ፣ አባላቱ የሚቆጣጠሩት መሆን አለበት። ቡድን ሲመሰረት የራሱ የሆነ ሕግና ደንብ ይኖረዋል። በእርግጥ አንዳንዴ አርሶ አደሮች ለደንቡ ያለመገዛት አዝማሚያ ቢታይም ለቡድኑ ታዛዥ የመሆኑ ጉዳይ ከአመሠራረቱ አርሶ አደሮቹ እንዳላቸው የክፍያ መጠን ሊወሰን ይችላል። ይህ ማለት ያዋጡት መዋጮ ደንቡን ቢጥሱ ከሚቀርባቸው ጠቀሜታ ጋር ያያይዙታል። ስለሆነም ከመጀመሪያው አርሶ አደሮች ከቡድኑና ከደንቡ የተሻለ ጠቀሜታ ከአዋጡት ገንዘብ ጋር የተመጣጠነ ጠቀሜታ እንደሚያገኙ ሊረዱት ይገባል።

አርሶ አደሮቹ ከመጀመሪያ ጀምሮ የቡድን እንቅስቃሴ እንዲጀምሩ ማድረግ ተገቢ ነው። ለምሳሌ ምርታቸውን ባንድ ቦታ አጠራቅመው ለነጋዴ እንዲያስረክቡ ማድረግ ያበረታታቸዋል። አንዳንድ ሃገር የአርሶ አደር ቡድኖች የመገበያየት እድል አይኖራቸውም። ምክንያቱም ህጋዊነት ስለሌላቸውና ሌሎችም ከግብር ዕዳና ከሌላም ክፍያ ለመራቅ ሲሉ በትርፍ ላይ ያልተመሰረተ ቡድን ስለሚያቋቁሙ ነው። ስለሆነም ዘላቂታ ያለው የንግድ ተቋም ለመመስረትና ይህንንም ወደ ተሻለ ደረጃ ለማሳደግ እነዚህ በትርፍ ላይ ያልተመሰረቱትን ቡድኖች ወደ አርሶ አደሮች ማህበር እንዲያድጉ ይደረጋሉ። ይህ ሁኔታ በፈቃደኝነት ላይ በሚመሰረቱ የአርሶ አደር ቡድኖች ላይ ጫና

እንደሚያደርግ ቢታወቅም ገበያ መር የግብርና ልማትን ዕውን ከማድረግ አንጻር ተቋማቱን ወደ አትራፊ የንግድ ድርጅትነት ማሳደጉ የግድ ያስፈልጋል።

የቡድኑ አባላት ምንነት አንዱ ለቡድን ዘላቂነት ወሳኝ ነገር ነው። ድሃና ሃብታም ባንድ ላይ ባሉበት እኩል እይታ አይኖራቸውም። ቡድን አመሠራረቱ ጾታን ያየ ሊሆን ይገባዋል። አነስተኛ አባላት ያሉት ቡድን ጥሩ ይሰራል የሚል እምነትም አለ። አባላቱ ከብዙ የውጭ ድጋፍ ይጠይቃሉ ስለሆነም የአንድ አርሶ አደር ቡድን አባላት ቁጥር ከ20-30 ቢሆን የተሻለ ይሆናል። በሌላ በኩል ደግሞ የተሻለ የገበያ ተጠቃሚ ለመሆንና የንግድ ወጭን ዝቅተኛ ለማድረግ በበርካታ አባላት የተመሠተ ቡድን የበለጠ ተጠቃሚ ሊሆን ይችላል።

አርሶ አደሮች በቡድን ለገበያ ሥራ በሚደራጁበት ጊዜ በርካታ የሚከፍሉት ዋጋ እንዳለ ሊገለጽላቸው ይገባል። ለምሳሌ ያህል በቡድን ከተደራጁ በግላቸው ሲሸጡላቸው የነበሩት ነጋዴዎች ወዳጆቻቸውን ያጣሉ። የሚሸጡበትም ጊዜ እነሱ በፈለጉበት ጊዜ ሳይሆን ቡድኑ በተስማማበት ይሆናል። በተጨማሪም በስብሰባ፣ በውይይት የሚያጠፉት ጊዜ እዳለባቸው ግልጽ ሊሆንላቸው ይገባል። የተቋቋመው ቡድን የበላይ ነን በሚሉ ሰዎች ከተያዙ አደገኛ ነው። ምክንያቱም የሚሰጠው ድጋፍና የሚኘውን ጠቀሜታ በአብዛኛው ተጠቃሚ የሚሆኑ እነዚህ የበላይ የሆኑ ሰዎች ናቸውና። ይህም ቡድን ለፖለቲካ ጠቀሜታ ሊውል እንደሚችልም ሊታሰብበትና ጥንቃቄ ሊወሰድ ይገባል።

**የኮንትራት ድርድርና የኮንትራት ደንቦች**

የገበያ ትስስርን ከሚጎዱት ውስጥ አንዱ ቁልፍ ነገር የሚከሰትን አደጋ አያያዝና አደጋውን ማን አመጣው የሚለው ነው። አንዳንድ አደጋዎች ቀደም ብለው ሊታወቁ ይችላሉ። ሌሎች ግን ጨርሰው የማይታወቁና በስምምነቱ ጊዜ ግልጽ የማይሆኑት አሉ። ስለዚህ እንደዚህ ዓይነት አደጋዎች ሲከሰቱ እንዴት መያዝ እንዳለባቸው ስልት ሊቀየሩላቸው ይገባል። ከኮንትራት ውል በፊትና በኮንትራት ጊዜ ለሚታወቁ አደጋዎች የኢንሹራንስ መፍትሄ ሊቀመጥ ይችላል። ቀደም ብለው ለማይታወቁ ችግሮችና አደጋዎች ግን ተለዋዋጭ የኮንትራት ውልና እንደገና የመደራደር ዝንባሌ እንዲኖር መደረጉ መፍትሄ ነው። አንዳንድ ጊዜ የኮንትራት ውሎች በእምነትና በግልጽነት ላይ የተመሰረቱ የንግድ ሕግ ተጨባጭ ማረጋገጫዎች ናቸው። ይሁን እንጂ በተዋዋዮች መካከል

ሊኖር የሚገባው የአካባቢ የግልግል አሠራር ወደፊት ሊከሰት የሚችልን ችግር መፍቻ አንዱ አማራጭ ዘዴ መሆኑ መረጃው የለበትም።

በአብዛኛዎቹ አደጋዎችና ችግሮች በአዳዲስ በተገኙ የኮንትራት ደንቦች ሊታዩ ይችላል። አንድ የኮንትራት ውል መጀመሪያ ሲታይ የተዋጣለት ላይሆን ይችላል። ለልዩ ልዩ ጥቅሞችና ሁኔታዎች የኮንትራት ደንቦች በዘዴ ሊለዩ ይችላሉ። ገበሬዎች ጥሩ ተደራዳሪዎች ብቻ ሳይሆኑ ለድርድራቸው በቂና መሠረታዊ መነሻ አላቸው። ከእነዚህም ውስጥ የማምረቻ ዋጋቸው፣ የትርፍ ትንተና ዘዴአቸው፣ ያለው የወቅቱ ገበያ ሁኔታ ናቸው።

በሁሉም ወገኖች የሚጠበቁ ነገሮች በተቻለ መጠን እውን መሆን አለባቸው። ሁሉም የኮንትራቱን ደንብና ጊዜ ማወቅ አለባቸው። በተለይ አርሶ አደሮች ውሉ ግልጽ እንዲሆንላቸው ደጋፊ ወገኖች ኃላፊነት አለባቸው። ይህም ብቻ አይደለም ገበሬዎች የኮንትራት ውል ከገቡ በኋላ ያለውን አደጋና እነዚህ አደጋዎች ደግሞ ለእነሱ ምን ማለት እንደሆኑ ግልጽ ሊሆንላቸው ይገባል። የጊዜ ሰሌዳው በውሉ ላይ በግልጽ መስፈር አለበት። ይህም ማለት ገበሬዎች ለአቀነባባሪዎች፣ ለቸርቻሪዎች፣ ለምግብ ቤቶች በሚፈልጉበት ጊዜ የማቅረብ ግዴታ እንዳለባቸው እንዲረዱ የጊዜ መርሃ ግብሩ ይካተታል። ለዚህም ሲባል የሚዘራበትን ጊዜ፣ የሚመረተውን መጠን፣ ምርቱ የሚቀርብበትን ጊዜ ከደንቡ ጋር ሊጣጣም በሚችል መልኩ ማዘጋጀት አለባቸው።

**መዋዕለ ንዋይ**

ለአርሶ አደሮች የመዋዕለንዋይ ውሉንነት ትልቁ ችግር ሲሆን ይህም የገበያ ተኮር ምርት እድልን እንዳይጠቀሙ እንቅፋት ይሆናል። አንዳንድ መያድ አርሶ አደሮች ከሚያገኙት ገቢ ላይ የተወሰነ እንዲቆጥቡ ያደርጋሉ። ለዚህም የቁጠባ አውታር መመስረትና ከአነስተኛ የገንዘብ ተቋማት ጋር የማያያዝ ስራ ይሰራል። ቁጠባ አንዱ የአደጋ መከላከያ ዘዴ ነው። ከወዲሁ ተስማሚ የመዋዕለ ንዋይ ማደራጀት ያስፈልጋል። አንዳንድ ካምፓኒዎች ከገበሬዎች ጋር የኮንትራት እርሻ ሲዋወሉ ከወዲሁ የሚያስቡት ጉዳይ ቢኖር አርሶ አደሮች የሚያስፈልጋቸውን ገንዘብ ለመሸፈን የሚያስችል ሁኔታ መኖሩን ነው።

ለገበያ ትስስር ገንዘብ የማደራጀቱ ዘዴ ብዙና የተለያየ ነው። በተለመደው ባህላዊ አሰራር ነጋዴዎች ለአርሶ አደሮች ቅድሚያ ገንዘብ ይሰጡዋቸዋል። እንዲሁም አርሶ አደሮች ገንዘባቸውን ዘግይተው የመቀበሉ ሌላው ዓይነት የገንዘብ አደረጃጀት ነው። ሌላው ካምፓኒዎች ምርቱ በወቅቱ እንደሚደርሳቸው ከተማመኑ ግብዓትና የእርሻ መሣሪያ አገልግሎት በብድር ይሰጣሉ። የሶስትዮሽ ስምምነት በአርሶ አደሮች፣ በካምፓኒውና በባንክም መካከል ሊካሄድ ይችላል። ሌላው የሶስትዮሽ ስምምነት ደግሞ ከግብዓት አቅራቢዎች ጋር ሊሆን ይችላል። ህንድ ውስጥ አንድ ታላቅ የገበያ አዳራሽ የእርሻ ምርት የሚያቀርቡለትን ገበሬዎች ከግብዓት አቅራቢዎች ጋር በማገናኘት ግብዓት በብድር እንዲያገኙ ያደርጋል።

የቁጠባና ብድር አሰራር ክህሎት ስለሚጠይቅ የገበያ ትስስር የሚሰሩ ድርጅቶች አርሶ አደሮችን ከገንዘብ ተቋማት ጋር ማያያዝ አለባቸው። አንዳንድ ጊዜ የብድር ገንዘብ በአርሶ አደር ማህበራት በኩል ማሰራጨቱ ችግር አለው። ይኸውም ማህበራቱ አባላቶቻቸው የብድሩን ግዴታ ሊያከብሩላቸው ስለማይችሉ ነው። ባንክም ቢሆን ከድሃ አርሶ አደሮች ጋር መስራት አይፈልግም። መያድ አሁን አሁን ብድርን በቀጥታ ለአርሶ አደሮች በመስጠት ወደአነስተኛ የገንዘብ ተቋማትና፣ ግብዓት አቅራቢዎች፣ ምርት አቀናባቢዎች እያዞሩ ነው። በእርግጥ በየሃገሩ እነዚህ የገንዘብ ተቋማት በብዛት አይገኙም። ቢኖሩም ከድሃ አርሶ አደሮች ጋር ለመስራት ብዙም ፈቃደኛ አይሆኑም እነዚህ አነስተኛ የገንዘብ ተቋማት ውጤታማ እንዲሆኑ ቁጠባ አብሮ መታሰብ አለበት። የአርሶ አደሮች የመክፈል አቅምም እንዲሁ ከግምት ውስጥ መግባት አለበት። የሚሰጠው ብድርም እንደ ምርቱ ገቢ አካሄድ ሊወሰን ይገባዋል።

**የውጭ ጣልቃ ገብነት ዘለቁታ**

በትስስር ኘሮጀክቶች ዘላቂነት፣ መደገም መቻልና መስፋፋት ጉዳይ ላይ የሕዝብ አስተያየት ወደ አንድ አቅጣጫ የተጠቃለለ አይመስልም። እነዚህ ኘሮጀክቶች ትስስሩ ለገበሬዎች የሰጠውን ጠቀሜታ ለማግኘት ቢኖሩም ጥቂቶች ግን የትስስር ስራው ከፍተኛ ወጭ እንደሚጠይቅ በተረጋገጠ መረጃ እየገለጹ ነው። በጥሩ ውጤት የስራ ጊዜያቸውን ያጠናቀቁ ኘሮጀክቶችም ቢሆኑ ይህ የትስስር ስራ ዘለቁታ ያለው መሆኑን ማሳየት አለባቸው።

ገበያ ተኮር የምርት ስራ የሚሰሩ አርሶ አደሮች ወደ ተወሳሰበ የገበያ ሁኔታ ሲገቡ ችግር ሲገጥማቸው ድሃ አርሶ አደሮችን ወደዚህ ትስስር መምራቱ የበለጠ አስቸጋሪ እንደሚሆን መገመት ይቻላል። ስለሆነም ይህን የገበያ ትስስር ስራ በተሻሉ አርሶ አደሮች ላይ መጀመሩ የተሻለ ይሆናል።

በዚህ ስራ ላይ የመንግስት ኃላፊዎችና ባለሙያዎች ድርሻ ከፍተኛ ያለ ስለሚሆን ገና ከጅምሩ ማሳተፍ ጠቀሜታ አለው። የኢንተርኔትን ወርስ ባህሪ ተለዋዋጭ በመሆኑ ለትስስሩ አመች ሁኔታ እንዲፈጥሩና ከስህተት የመማር አቀራረብን ማዳበር እንዲለምዱ ማድረግ ተገቢ ነው። በእርግጥ አርሶ አደሮችም፣ መያድም፣ ሌሎች አገልግሎት ሰጪዎችም ቢሆኑ አደጋን የመቀበል ፍላጎት የላቸውም። የሃገር ውስጥና የውጭ ገበያዎች በየጊዜው ለሚታየው የንግድ ውድድር፣ ለየአካባቢ የመንግስት ፖሊሲ፣ የአየር ፀባይ መለዋወጥ ለመሳሰሉት ክስተቶች ምላሽ የመስጠት አቅምና ልምድ ሊኖራቸው ይችላል። ስለሆነም አርሶ አደሮችም ለእንደዚህ ዓይነት ለውጦች ቶሎ ምላሽ ለመስጠት በሚችሉበት ሁኔታ ላይ መገኘት እንዲችሉና አቅም እንዲያዳብሩ የውጭ ጣልቃ ገብነቱ በዋና ዋና ስራዎች ላይ ብቻ መሆን አለበት።

እንደ ኤክስቴንሽን ያሉ ስራዎች ከመያድ ይልቅ በአካባቢ ድርጅቶች መያዝ የተሻሉ ይሆናል። ለዚህም እነዚህን ዓይነት ድርጅቶች የማጠናከሩ ስራ በመያድ መሰራት አለበት። በተለይ የጣልቃ ገብነቱ (ድጋፍ) ጊዜ ሲያበቃ አርሶ አደሮች ራሳቸው የትስስሩን ስራ እንዲቀጥሉበት ከወዲሁ የኘሮጀክት አወጣጥ ስትራቴጂ ሊኖር ይገባል። ይህም ማለት የግብይቱን ስራ መያድ ሳይሆኑ ራሳቸው አርሶ አደሮች እንዲሰሩት የማመቻቸት ስራ መስራት አለበት። አለበለዚያ ውድቀት ያመጣል። በእርግጥ የትስስሩ ስራ በሁለተኛ ሦስት ዓመት ውስጥ ሊሰራ ይችላል። ይሁን እንጂ የአመራሩን የመዝገብ አያያዙን ስራ አርሶ አደሮችና ቡድናቸው እስከሚለምድ ጊዜ ይወስዳል። ስለሆነም የድጋፍ አሰጣጡን አወጣጥ በመያድ ሳይሆን ያለው ሁኔታና አርሶ አደሮች ቢወሰኑት የተሻለ ይሆናል። በገበያ ውስጥ የቡድን ስራ ዘለቂታ ያለው እንዲሆን ድጋፍ ሰጪዎች በገበያ ምርምር፣ በድርድር አቅም ማጎልበት፣ ብቻ ላይ ሳይሆን በአመራርና የችግሮች አፈታት አቅምን ማጎልበት ሊሰሩ ይገባል። ስለሆነም ምንም እንኳ ጊዜ፣ ገንዘብና የሰው ኃይል ወሳጅ ቢሆንም በአንድ የአርሶ አደር ቡድን ላይ የሚጠፋው ሃብት በሌሎች ላይ ያለውን ወጭ ያሳጥረዋል።

የንግድ ስራ እንቅስቃሴ ማለት ከማህበራዊ ፖሊሲ ጋር የሚያያዝ አይሆንም። ምክንያቱም የንግድ ስራ እኩል ተቃራኒነትን አይሰብክም። በተጨማሪም የገበያ ትስስር ማለት ቀደም ሲል የነበረን ሃብትና የጾታን ልዩነት የበለጠ ይከፋል ማለት አይደለም።

**ማስፋፋት**

ከገበያ ጋር የማስተሳሰር ስራ ከጥቂት ገበሬዎች ጋር በአጥጋቢ ሁኔታ ተሰርቶ ይሆናል። ሆኖም ግን ሰፊ ወዳለው ህብረተሰብ የማድረሱ ጉዳይ አሁንም ፈታኝ ይሆናል። ለምሳሌ በላቲን አሜሪካ ሆንዶሪስና ኤልሳልቫዶር አትክልት ለገበያ የማቅረቡ ትስስር በ 5% አምራቶች ብቻ ነው የሚከናወነው። ምክንያቱ ይህን ትስስር ለመፍጠር የተጀመሩትን የማደራጀት ሞዴሎች ወደ ሌላ ቦታ ለማስፋፋት ውድ በመሆኑ ነውና ብዙ ድርጅቶች በድገት ላይ ስለሚመሠረቱ ነው።

ለገበያ ትስስር መስፋፋት ዋናው ምቹ ነገር በቂ ገበያ የመኖሩ ጉዳይ ነው። የማስፋፋት ስራ መሰራት ያለበት በመጀመሪያ በድጋፍ የተጀመረው የምርት የገበያ ትስስር ከምርት ጀምሮ እስከ መጨረሻው ሽያጭ ድረስ በራሳቸው ገንዘብ (በአርሶ አደሮች ሃብት) በአጥጋቢ ሁኔታ ከተሰራ ብቻ ነው። በእርግጥ አንዱ ቦታ ላይ የሰራው ስልት ሌላ ቦታ ላይም ይሰራል ማለት አይደለም። የማስፋፋት ስራ ሲሰራ የሚስፋፋበት ቦታ ተጨባጭ ሁኔታ መታየት አለበት። የማስፋፋቱን ስራ ለመቀጠል በትንሽ አርሶ አደሮች ላይ ሲሰራ የታየው ሁኔታ ወደ ሰፊው ገበሬ ሲወሰድ ሊገጥም የሚችለው ነገር ሁሉ መጠናት አለበት። ይኸውም ፖሊሲ፣ ፍላጎት፣ ተቋማት፣ የመሠረተ ልማት ጉዳይ በሙሉ ሊታይ ይገባል።

**6 ለምርት -ገበያ ትስስር ምቹ ሁኔታዎች**

ምንም እንኳን የማምረት፣ የማቀነባበር፣ ለገበያ የማቅረብ፣ ኃላፊነቱና ተግባሩ የግሉ ሴክተር ቢሆንም መንግስትም ሊጫወተው የሚገባ ብርቱ ጉዳይ አለው። መንግስት ትክክለኛ የላዕላይ ኢኮኖሚ አውታር (መንገድና ተስማሚ ፖሊሲ) በማውጣት የስራ ቅልጥፍናንና ብቃትን ማሻሻል ይችላል። ትልቁ ፈተና ግን እንዴት ፖሊሲ ማውጣትና አገልግሎትና ተቋማትን በማቅረብ የልማት ስንሰለቱን ማፋጠን ይቻላል የሚለው ነው።

**የፖሊሲ ሁኔታ**

መንግስት የግሉ ሴክተር በነጻ ውድድር እንዲንቀሳቀስ የተሻለ የስራ አካባቢ መፍጠር አለበት። መዋዕለ ንዋይን ለማፍሰስ ወደ ዝቅተኛ ወለድና የተረጋጋ የገንዘብ ልውውጥ የሚያመራ ጥሩ የገንዘብ ፖሊሲ መኖር አለበት። እንዲሁም በአለው የግብርና የታሪፍ ሁኔታ ላይ በማተኮር ኢንቨስትመንትን ማነቃቃት ያስፈልጋል። አንዳንዴ መንግስታት ነገሮችን ከማመቻቸት አልፈው በምን የስራ መስክ ላይ መዋዕለ ንዋይ መፍሰስ እንዳለበት እስከመወሰን ይሄዳሉ። የሚተኮርባቸው የኢንተርኔት-ይዘ ዓይነቶች ምርጫንም ከአለም አቀፍ ተቋማት ጋር በመሆን ይመርጣሉ። ለአዲስ ወይም ለነባር ኢንዱስትሪዎች የሚሰጠውም ብድር በተወሰኑ የልማት አካባቢዎችና በልዩ ሰንሰለት ውስጥ ያሉ ተዋናዮችን መሠረት አድርጎ ስለሚሰጥ የውድድር መንፈስን አያበረታታም። በንግዱ ሀብረተሰብና በአርሶ አደሩ ላይም አደጋን ያስከትላል።

በመንግስት የሚሰጡ አገልግሎቶችም የንግድ አገልግሎት የሚሰጡትን አያበረታታም። በአብዛኛው ሃገሮች የግብዓት ማቅረብ ጉዳይ ነጻ ነው ቢባልም መንግስት ግብዓት የማቅረብ ስራ ከግሉ ጋር እየተወዳደረ ይሰራል። በተጨማሪም የግብርና ልማት ባንኮችን በማቋቋም የግል የንግድ ባንኮች ሊሰጡ የሚችሉትን የብድር አገልግሎት ያዳክማል። በመንግስት የሚሰጥ አገልግሎት የገበያ ውድቀት በሚኖርበት ጊዜ ለማሳያ የሚሆን ስራ መስራት ተገቢና ህጋዊ ያደርገዋል። ይህም ቢሆን የመንግስት ጣልቃ ገብነት ሊኖር የሚገባው የገበያው ውድቀት የመጣው በመንግስት ከሚጠበቁ ምቹ ሁኔታዎች አለመሆኑ ከተረጋገጠ ብቻ ነው።

ፖሊሲዎች ቶሎ ቶሎ የሚለዋወጡ መሆን የለባቸውም። በተለይ በፖሊሲ ለውጥ ላይ ተመስርቶ ታላላቅ ኢንቨስትመንቶች ከተካሄዱ በኋላ ለረጅም ጊዜ የሚያሰሩ መሆን አለባቸው።

**የህግና ቁጥጥር አግባብ**

መንግስት ሊያተኮርባቸው የሚገቡ በርካታ የህግ ጉዳዮች እንዳሉ ግልጽ ነው በተለይ ከገበያ ትስስር ጋር በተያያዘ የአርሶ አደር ቡድንና ማህበራትን ማቋቋሚያ መጠነኛ ሃላፊነት ያላቸውን ዓይነት ካምፖኒዎች ያህል ደረጃ እንዲኖራቸው ይፈልጋሉ የአርሶ አደር ቡድኖች ወደ ንግድ ድርጅትነት የሚያድጉበት አካሄድ አዲስ ስለሆነ ሃገሮች ገና በዚህ ጉዳይ ላይ ሕግ የላቸውም ከማህበራት ጋር የኮንትራት እርሻ የሚይዙ ካምፖኒዎችም ቢሆን የአርሶ አደር ማህበራት ሕጋዊ መሠረት ያላቸው መሆናቸውን ማረጋገጥ ይሻሉ። ሰፊ ባለ ሁኔታ ተፈላጊው ቁም ነገር የሚደረገው

ውል በፍርድ ቤት ተቀባይነት ያለው እንዲሆን ማድረግ ላይ ነው። ምክንያቱም የህግ ውሎች የሚበላሹት በፍርድ ቤት ላይ ባለው የተቀባይነት ማጣትና የውሳኔ መዘግየት ነው የኮንትራት ውሎች ተጨማሪ የኮንትራት ስምምነት የሚፈልጉ ገበሬዎችን በማስገደዱ በኩል ድክመት አለባቸው በሌላ በኩልም ድሃ አርሶ አደሮች ካምፖችን በፍርድ ቤት ተከራክሮ የማሸነፍ አቅማቸው ደካማ ነው ስለሆነም የሶስተኛው ወገን የግልግል ተግባር አንድ መፍትሄ ነው።

አስተማማኝ የፖለቲካ ሁኔታ በሌለበት ሃገር ካምፖዎች መዋሰን ነዋይ አያፈሱም ጥሩ የፖለቲካ ሁኔታ ቢኖርም ሙስና ካለም እንዲሁ ለኢንቨስትመንት አመቺ አይደለም በገጠር የኢኮኖሚ ልማትን ለማምጣት በሚያስፈልጉ ነገሮች ውስጥ ዋናው የመሬት ስሪት ነው ባህላዊ የመሬት ስሪት በብዙ ሃገሮች አርሶ አደሮችን ገንዘባቸውን በማፍሰስ መሬታቸውን ለማሻሻል አያበረታታም በተለይ ቋሚ ተክሎችን ለማልማት የመሬት ስሪት አስተማማኝነት ወሳኝ ነው የመሬት ሃብት መብት አስተማማኝ አለመሆን ብድር ለማግኘትም ይከብዳል ምክንያቱም መሬቱ በሃብትነት ቢያዝ የብድር ዋስትና ሊሆን ይችላል ነበርና ነው። ከውሃ ጋር በተያያዘ በመስኖ ውሃ የመጠቀም መብትም ሌላው ሊታይ የሚገባው የህግ ጉዳይ ነው።

ሌላው በመንግስት ሊፈጠር የሚገባው ምቹ ሁኔታ ፀረ ተባይን፣ የምግብ ደረጃን፣ የዘር ጥራትን፣ ወዘተ የቁጥጥር ስርዓት መዘርጋት ነው። የቁጥጥሩ አግባብ የሚያስፈልገው በምርትና በግብይት ላይ የተሰማሩትን ለመቆጣጠር ሳይሆን ትስስሩን ለማፋጠንና ዘለቄታ ያለው ለማድረግ ነው

**መሠረተ ልማት**

በርካታ ጥናቶች እንዳሳዩት ተስማሚ መሠረተ ልማት ለትስስር መሳካት ዋና ወሳኝ ጉዳይ ነው። ስለሆነም መሠረተ ልማትን መዘርጋቱና ማስፋፋት የመንግስት ተግባር ነው ይሁን እንጅ ታዳጊ ሃገሮች ሃብቱ ስለሌላቸው መሠረተ ልማት ማስፋፋቱ ትልቁ ፈተናቸው ነው። ስለሆነም ለግብርና የሚባል እርዳታ ካለ ቅድሚያው መሠረተ ልማትን ለማስፋፋት መሆን አለበት።

አስተማማኝ የኃይል ምንጭና የውሀ አቅርቦት ለግብርና ምርት ማቀናበር ስራ ወሳኝ ነው መጋቢ መንገዶች ደግሞ ወደ ውጭ ለሚላኩ ምርቶች ቶሎ ወደማቀናበሪያ ፋብሪካ መድረስ ላለባቸው እንደሻይ ቅጠል፣ ስኳር፣ አገዳና የወይራ ዘይት ለመሳሰሉት በጣም ወሳኝ ነው። የኮምዩኒኬሽን ጉዳይ ግን በሞባይል እየተፈታ ነው።

የገጠር ገበያዎች አለመቋቋም ወይም ደካማ መሆን የግብይት ወጪን ከማናገም በላይ ደሃ አርሶ አደሮች የገበያ ተጠቃሚ እንዳይሆኑ ነጋዴዎች ደግሞ ጥሩ አቅርቦት እንዳያገኙ ያደርጋል። ስለሆነም ገበያዎችን በየቦታው የማስፋፋቱ የመንግስት ድርሻ ትልቅ ነው።

**የተቋማት መመስረትና መጠናከር**

አርሶ አደሮች ስለወቅቱ ዋጋና ስለወደፊቱ የገበያ እድገት እውቀት ያንሳቸዋል። ስለሆነም በሙያው ለእነሱ የተዘጋጀላቸውን እቅድ ለመገምገምና የገበያ ድርድር ለማድረግ በጥሩ ደረጃ ላይ አይገኙም። መንግስታትና መያድ ለብዙ አመታት የገበያ መረጃ አገልግሎት ለመመስረት ጥረት ቢያደርጉም ዘላቂነቱና የመረጃ ጥራት አስተማማኝ አይሆኑም። እነዚህ አገልግሎቶች በዋና የግብርና ምርቶች ላይ ብቻ ስለሚያተኩሩ በፋብሪካ ስለሚቀነባበሩና ወደውጭም ስለሚላኩ ምርቶች በቂ አይደለም።

የግል ካምፖኒዎች የሚጠይቀውን ወጪ ሸፍነው የኤክስቴንሽን አገልግሎት ለመስጠት ፍቃደኛ አይደሉም። በሌላ በኩልም መንግስትም ቢሆን ኤክስቴንሽን አገልግሎት በሰፊው ለመስጠት አቅም ይገድባል። የኤክስቴንሽን ባለሙያው በአርሶ አደሮችና በነጋዴዎች መካከል የማስተሳሰር ስራ ሊሰራ ይችላል። ስለሆነም የኤክስቴንሽን ባለሙያዎችን የገበያ ክህሎት ማሻሻል ተፈላጊ ነው።

የምርምር ማእከላት ብዙውን ጊዜ ስራቸውን ለገበያ ከሚመረቱ የግብርና ምርቶች ጋር አያያይዙም። በባለሙያዎች መካከል የኮሞዩቲ ወይም የኢንዱስትሪ ማህበር መመስረቱ ስለእያንዳንዱ ኢንዱስትሪ ለመወያየት መንገድ ከመክፈቱም በላይ የምርት ገበያ ትስስርን ለማቀላጠፍ አንዱ መንገድ ይሆናል። ይኸውም የኩንትራት ውሎችን ለመከታተል፣ የግልግል፣ የውይይት መድረክ የማዘጋጀት በተለይ በካምፖኒዎች፣ ገበሬዎች መንግስት መካከል የምርምርና የልማት ፍላጎቶችን የመለየት የሃገር ውስጥና የውጭ ገበያ የማፈላለግ በፖሊሲ የአገናኝነት ስራ በመስራት በኩል ትልቅ ሙያ ይኖራቸዋል።

**7 ትንተናና ምክረ ሃሳብ**

**ትንተና**

በየጥቂት ዓመታቱ አዳዲስ ሃሳብ ይመጣል። ይህንንም መያዱ እርዳታ ሰጪዎች ይቀበሉትና ወዲያው ደግሞ ይተውታል ምርትና ገበያን የማያያዝ ጉዳይም ተመሳሳይ እጣ ፈንታ

እያጋጠመው ነው ይህ ዋናትም ከገበሬዎች ጋር ሲሰሩ ሊከሰቱ የሚችሉ ችግሮችን በመለየትና ችግሮቹ እንዴት መታየት እንዳለባቸው የሚጠቁም ነው። ገበሬዎችን ከገበያ ጋር የማስተሳሰር ተግባር ከፍተኛ ጠቀሜታ እንዳለውና ከቀደሙት ጥረቶች እንደሚበልጥ ይታወቃል። የገበያን ጉዳይ ማጉላት ሲባል የሚመረተው ምርት ሰዎች ሊገዙት የሚችሉ መሆን አለበት። ለዚህም በእርግጥ የገበያ መኖር ወሳኝ ነው። በእርግጥ በአነስተኛ አርሶ አደሮች ደረጃ እየተሰራ ያለው ምርታማነትን የመጨመር እንጅ መሸጥን አስቦ አይደለም። በዚህም የግል ሴክተሩ የአርሶ አደሮችን ትርፍ ምርት መግዛት ብቻ ሳይሆን ለገበያ እንዲያመርቱ ከፍተኛ ሚና መጫወት አለበት።

የግሉ ሴክተር የውጭ እርዳታ ሳይሻ ከአርሶ አደሮች ጋር አንዳንድ ግንኙነት እያደረገ እንዳለ የሚጠቁሙ በርካታ ምሳሌዎች አሉ። ስለሆነም የግሉ ሴክተር እራሱ ከአርሶ አደሮች ጋር ሊያያዝ ቢችልም መያዱ ደግሞ ደሃ አርሶ አደሮችን እንዴት ከገበያ ጋር እንደሚተሳሰሩ ይሰራል። ይህ ማለት ግን መያድ ለደሃ አርሶ አደሮች ብለው በተሻሉ አርሶ አደሮች ላይ የሚሰሩ ከሆነ ይኸም የራሱ የሆነ ችግር ይኖረዋል። ይህን ችግር ለማስወገድ አንደኛው ዘዴ ገበሬዎችን በቡድን ማደራጀት ነው። ለደሃ ገበሬዎች ተብሎ የሚፈጠረው የገበያ ትስስር ዘለቁታ የለውም። ምክንያቱም ቀደም ብሎ እንደተገለጸው ደሃ አርሶ አደሮች የመሬት፣ የገንዘብ፣ የመረጃ እጥረት ስላለባቸው የገበያ ትስስሩን አይጠቀሙበትም። ትምህርት፣ ያመራር ክህሎት፣ መስኖ፣ ለገበያ ቅርበት የመሳሰሉት ለገበያ ትስስር አስፈላጊ ናቸው። አቀራረቡ አርሶ አደሩን ከገበያ ጋር ማያያዝ ከሆነ በንግዱ ዘለቁታ ተከሻ ላይ ድህነት ቅንሳን ማስቀደም ሳይሆን የንግዱን እውነታ መገንዘብ ያስፈልጋል። ይህ ማለት ግን ደሃዎች ይዘንጉ ማለት አይደለም። የነሱን እውነታ ተረድቶ ቅድሚያ ለሚሰጠው ችግራቸው መፍትሄ እየተፈለገ ወደገበያው ዓለም እንዲቀላቀሉ መደረግ አለበት።

ሌላው ገበያ አቅራቢ የሆኑትን አርሶ አደሮች በሌሎች ገበሬዎች ከመተካት ባሻገር ስለትስስር ሲታሰብ የሚያስቡትን ገበያ በሚገባ የመለየት ስራ መሰራት አለበት። እስከ ቅርብ ጊዜ ድረስ የዓለም የሸቀጦች ዋጋ ዝቅተኛ ነበር። ይህን ዋጋ ከፍ ለማድረግ አርሶ አደሮችን መደገፍ የሚለውን አባባል ምንም እንኳን ገበሬዎች ተጠቃሚ ቢሆኑም ለማረጋገጥ አይቻልም። የአትክልትና ፍራፍሬ ዋጋ እየጨመረ ቢሆንም ትኩስ ምርት ለማምረት ተብሎ እሚጣለው የጥራትና ደህንነት መመዘኛ ግን ትልቅ ችግር ፈጥሯል። በደሃ አገሮች ከሚመረተው ውስጥ 10% ፍራፍሬና አትክልት ብቻ ነው ወደገበያ የሚቀርበው።

ከቅርብ ዓመታት ወዲህ ከጠቅላላው ያደጉ አገሮች ምርት ውስጥ ለተቀናባበረ ምግብ ያለው ድርሻ እየጨመረ ቢሆንም ይኼ አካሄዱ እንደመጠጥ ሰብሎች ላሉት ቅድሚያ የምንሰጣቸው ሸቀጦች ትኩረቱ አነስተኛ ነው። እነዚህ ማቀናባበሪያ ፋብሪካዎች ከፍተኛና ዘመናዊ ቴክኖሎጂዎችን ተጠቃሚ ስለሆኑ ከደሃ አርሶ አደሮች ጋር ለመስራት ፈቃደኛ አይሆኑም።

ከዓለም አቀፍ እይታ አንጻር ሲታይ ደሃ አርሶ አደሮች ተጠቃሚ ሊሆኑ የሚችሉት የአካባቢ ገበያዎችን በማስፋፋት ነው። ገቢ እያደገ ሲመጣ የግብርና ምርቶችን ለማስፋፋት እድሉ ይኖራል፡፡ በተለይ ስጋና ወተት ከገበያ ተዛምደው ተፈላጊነታቸው እየጨመረ ነው። አትክልትና ፍራፍሬ ግን በአዳጊ ሃገሮች ውስጥ ብዙም አይፈለጉም ለሃገር ውስጥ የእርሻ ኢንዱስትሪዎች ከውጭ ከሚገቡ ምርቶች ጋር ለመወዳደር ይቸገራሉ። ምክንያቱም ታላላቅ ገበያዎች የሚጠይቁት መመዘኛ ከባድ በመሆኑና ታናናሽ አቀናባሪዎች ከታላላቅ ካምፓኒዎች ጋር ተወዳድረው የተጠየቁትን ጥራትና ደረጃ ለማሟላት ስለሚሳናቸው ነው።

በእርዳታ ሰጪዎችና መያድ ገበሬዎችን ከገበያ ጋር ለማስተሳሰር በሚሰሩት ስራ መድረስ የቻሉት አነስተኛ ገበሬዎች ናቸው። ከእርዳታ ሰጪዎችና መያድ እይታ አንጻር የሚፈለገው ሪፖርት (በ "ሀ" ሃገር "ለ" ሺ አርሶ አደሮችን ከገበያ ጋር በማስተሳሰር የእነዚህን አርሶ አደሮች የአንድ ሰው ገቢ "ሐ" ብር በዓመት አደረሰን የሚል ነው። በእርግጥ የዚህ ዓይነት ሪፖርት በአጭር ጊዜ ከተጣለው ግብ አንጻር ሊሆን ይችላል። ዘለቁታውን ግን አያሳይም ግብዓት በነጻ ከተሰጠ፣ በነጻ ምርቱ ከተጓጓዘ አልፎ አልፎ ምርቱ መያድ የሚገዛቸው ከሆነ የአርሶ አደሮችን ገቢ መጨመሩ ከባድ አይሆንም። ነገር ግን ይህ አይነት የገቢ እድገት የውጭ እርዳታ ካበቃ ከዓመት በኋላ የለም። በተለይ የውጭ ጣልቃ ገብነት ያለውን ገበያ የሚያበላሽ ከሆነ አርሶ አደሮችም ተጠቃሚ አይሆኑም። ትልቁ ነገር በትሰስሩ ያለውን ማጠናከር ነው።

በአንጻራዊነት የተመረጡ ጥቂት አርሶ አደሮች ብቻ ተጠቃሚ ከሆኑ ለምን እነዚህ ብቻ ተመረጡ የሚል ጥያቄ ማንሳት ይቻላል። በእርግጥ የመምረጫ መመዘኛ የተለያየ ሊሆን ይችላል። አንዳንዶች በቅርብ በመገኘቱ ሊሆን ይችላል፣ ሌላኛው መያድ መረዳት አለብኝ ብሎ የያዛቸው ዓይነቶች ሊሆኑ ይችላሉ፣ በሌላ ሁኔታ ደግሞ መያድ አርሶ አደሮችን ሳይሆን አስቀድሞ የመረጠው ሊሰራ የሚፈልግበትን ሰብል ይሆናል። ምርጫ የፈለገውን ቢሆንም እነዚህ ገበሬዎች እድለኞች ስለሆኑ

ተመረጡ የሚለው ጥሩ ታክቲክ አይደለም። ልማት ሎተሪ መሆን የለበትም። ይልቁንም ለድጋፍ በሚገባበት ጊዜ ሊጎዱ የሚችሉ አርሶ አደሮች ይኖሩ ይሆን ብሎ መጠየቅ ያስፈልጋል። በተቻለ መጠን አገልግሎታቸው በርካታ ሰው ሊጠቅም መቻል አለበት መቅጠርንም ጨምሮ።

ሰፊ ባለ እንቅስቃሴ እርዳታ ሰጪዎችና መንግስታት በእርሻ ምርት ንግድ ስራ ላይ የተሰማሩት የተመቸ ሁኔታ ለመፍጠር ይሄውም የግሉ ሴክተር ራሱ ከአርሶ አደሮች ጋር ትስስር እንዲፈጥር ለማድረግ ነው። በተጨማሪም የኤክስቴንሽን አገልግሎቱ ገበያ ተኮር እንዲሆን ባለሙያዎችን ማሰልጠን ይገባል። ለንግዱ ስራ የተሻለ ከባቢ መፍጠር ማለት፣ መሠረተ ልማት ማስፋፋት፣ የሃብት መብትን ዋስትና መስጠት፣ ግልጽ ህግና በደንብ የሚሰራ የፍትህ ስርዓት መዘርጋት፣ ሙስናን ማስቀረት ናቸው። በተጨማሪም የተረጋጋ የላዕላይ ኢኮኖሚ ሁኔታ ባለሃብቶቹን ይስባል። በተለይ ከግብርናው ጋር የተያያዙ ምቹ ሁኔታዎች ማለት ፖሊሲ ማውጣት ወደውጭ ለሚላኩ የጥራት መቆጣጠሪያ ተቋም መመስረት፣ የገበያ መረጃ ማቅረብ፣ በገበያ ላይ ያተኮረ ምርምር፣ የምርት ቴክኖሎጂ ማውጣት፣ በመንግስትና በግሉ መካከል ትስስርን ማስፋፋት ናቸው። በአጠቃላይ የግብርና ሚኒስትርን ተልዕኮና ስራ እንደገና ማየት።

ገበያ ትስስርን በተመለከተ በድሃ አርሶ አደሮች ላይ አተኩሮ መስራት ጥሩ ላይሆን ይችላል። እንዲሁም ቀደም በተመሰረቱ ገበሬ ማህበራት፣ ወይም አዲስ መፍጠሩ ወደ ጥሩ የአሰራር መንገድ ላይመራ ይችላል። የሚፈለገው አርሶ አደሮች የሌላቸውን እንደ አመራር ክህሎት የኢንተርኘሪነውራል አቅም መፍጠር ነው። የኢኮኖሚን ደረጃ ማሻሻሉ ለጥሩ የገበያ ትስስር እንደ ቅድመ ሁኔታ ሊሆን ይችላል። ይሁን እንጅ የአርሶ አደሮች ቡድን የአቅርቦቱን ሰንሰለት ሳያጠኑ፣ የሰንሰለቱን ድክመት ሳይገነዘቡ በደፈናው ወደ ስራ እንዲገቡ ማድረግ ጥሩ አይደለም። በጥቂት ማረጋገጫ ቡድኑ በገበያው ውስጥ እንደ አማካይ ሆኖ ሊሆን ይችላል ብሎ መውሰድም ጥሩ አይደለም። ቡድኑ ውጤታማ የሚሆነው እያንዳንዱ ገበሬ ለበያው ፍላጎት ማርኪያ የሚሆን አቅርቦቱን የመፈጸም ብቃትና ፍላጎት ካለው ነው። የአርሶ አደሮችን ቡድን የመፍጠሩ ከባድ ችግር እንዳለ ሆኖ ይህን ከመፈጸም ባሻገር ሌላ አማራጭና በቀላል ወጭ ተመሳሳይ ሂደት ውስጥ ሊገባ የሚችል ሁኔታ ማየት ተገቢ ነው። ለምሳሌ ያህል በመሪ ገበሬዎች አማካይነት የሚኖረውን ትስስር ማየት እንዲሁም በአርሶ አደሮችና በነጋዴዎች መካከል ያለውን መደበኛ ያልሆነ ትስስር ማጠናከሩ ሌላው አማራጭ ሊሆን ይችላል።

**ምክረ ሃሳብ**

ከዚህ በታች የተጠቀሱት ዋና ዋና ጉዳዮች በዚህ ጽሁፍ ውስጥ የተነሱት ናቸው። ነገር ግን ምክረ ሃሳቡ ሁሉንም ጉዳዮች በጥልቀት ያየ አይደለም። ለሌላ ጥናት ለመግቢያ ያህል ነው።

**1. ማስተባበር፣ መልዕክት መለዋወጥ፣ መተባበር፣ መሻሻል አለበት፣**

አርሶ አደሮችን ከገበያ በማስተባበሩና የአርሶ አደር ቡድን በመፍጠሩ በኩል በርካታ ልምዶች አሉ። ይሁን እንጂ ለመያድ ለአርዳታ ሰጪዎችና ለሌሎችም ስለልምዶቹ ያላቸው መረጃ በቂ አይደለም። ተመራማሪዎችም ስለእያንዳንዱ ትስስር ጥናት አካሂደዋል። ነገር ግን በጆርናል ላይ ከመውጣትና በአውደ ጥናት ሌሎች ተመራማሪዎች እንዲሰሙት ከመሆን አላለፈም። ይህ የሚያመለክተው መያድ ዓለም አቀፍ መድረክ የሌላቸውና ከሌላው በተመሳሳይ ጉዳይ ላይ ካተኮረ አካል ጋር አለመተባበራቸውን ነው። አርሶ አደሮችን ከገበያ ጋር ለማስተሳሰር ያለው ፍላጎት እየጨመረ በመሄዱ በቀላል ወጭ ግንኙነት የመፍጠሪያ መድረክ ማዘጋጀቱ መታየት አለበት። መያድም በርካታ ልምድ እያለ ጉዳዩን እንደአዲስ መጀመራቸው አስፈላጊ አይደለም። በሃገር ውስጥም መንግስት፣ ለጋሾችና መያድ በትስስር ዙሪያ በጋራ ለመስራትና መረጃ ለመለዋወጥ ውድድርን ለማስረጃና ጥሩ የምርት መውጫ ገበያ ለመፍጠር የትብብር ስራ መስራት አለባቸው።

**2. በግሉ ሴክተር የተፈጠረን ትስስር መገንዘብ ያሻል።**

በውጭ ተባባሪዎች ስለተፈጠረው የገበያ ትስስር በርካታ ጽሁፍ ቢኖርም በግሉ ሴክተር በኩል ስላለው ትስስር ግን ብዙም የተባለ የለም። በግሉ ሴክተር በኩል ስለተፈጠረው ትስስር ውጤታማነትና ውድቀት ግንዛቤ ሊያዝና መረጃውም በግብፁ ሊቀመጥ ይገባል።

**3. የትስስር አቀራረብ ያስፈልጋል**

ምርትን ለማሳደግ እንደገጠመው ውድቀት ሁሉ በአቅርቦቱ ሰንሰለት ውስጥ ሌሎችንም ሳያዩ የአርሶ አደሮችን ቡድን ብቻ ለመፍጠርና ለማጠናከር መነሳሳቱ ውጤቱ አሁንም ውድቀት ነው የሚሆን። ትስስሩን ለመደገፍ የነሱ መያድና ሌሎችም በትስስሩ ውስጥ ያለውን የአርሶ አደሮችንና የገበያ ስርዓቱን እጥረት መፈተሽ መንግስትንም በችግሩ አፈታት ላይ ማማከር፣ እነዚህም እጥረቶች ደካማ ፖሊሲ፣ ደካማ መሠረተ ልማት፣ የካፒታል እጥረት፣ የቢሮክራሲ ችግር ናቸው።

**4. ለገበያ እውነተኛ አቀራረብ ያስፈልጋል፣**

ድሃ አርሶ አደሮችን ከውጭ ገበያ፣ ከኦርጋኒክና ከሚዛናዊ ንግድ ጋር ማስተሳሰሩ ውጤት እንዳለው አያጠራጥርም። ይሁን እንጂ ለድጋፍ ከወጣው ወጭ ጋር በማመዛዘን ምን ግኝት አለው የሚለው አልታየም። በመንግስትና በግሉ የሚጣሉ የሰርትፊኬት፣ የደህንነት ጉዳዮች ለድሃ አርሶ አደሮች የማይቻል ወጭ ነው። ሌላው ቀርቶ ምርትን ወደ ውጭ መላኩ ችግር ስለነበረበት በግሉ ካምፓኒም የተያዘው በጥበብ ነበር። ስለሆነም አርሶ አደሮችን ከውጭ ገበያ ጋር ማስተሳሰሩ ሲታሰብ ግምት ውስጥ መግባት ያለበት ያለው ወጭና የሚገኝ ጠቀሜታ፣ ሊስፋፋ የመቻሉ፣ ዘለቄታው በተለይ ድጋፉ ከተቋረጠ በኋላ የሚሉት ናቸው።

**5. የሃገር ውስጥ ገበያዎች ትክክለኛ ትኩረት ሊሰጣቸው ይገባል፤**

የሃገር ውስጥ አንዳንዴም የአካባቢ ገበያዎች ማለትም የእርሻ ምርት አቀነባባሪዎች፣ መቸርቸሪያ መጋዝኖች የፈጣን ምግብ ሰንሰለቶች፣ ሆቴሎች ወይም ተቋማት ለድሃ አርሶ አደሮች የማይናቅ አቅም አላቸው። እነዚህም በትላልቅ የውጭ ገበያዎች የሚታየው የተወሳሰበ ነገር የላቸውም። ብዙዎቹን የአቅርቦት እጥረት ያለበትን ገዥና አቅራቢ አርሶ አደሮችን በቀላሉ በማገናኘት የሚገኙ ናቸው። መያድ፣ ለጋሾች መንግስታት የውጭ ገበያ ፍለጋ ከመሄዳቸው በፊት የሃገር ውስጦችን ማየት፣ ማፈላለግ አለባቸው። በሌላ በኩል አርሶ አደሮች ለሚያመርቱት በሃገር ውስጥ ፍላጎትን መፍጠር አለባቸው።

**6. በተጻራሪ ሳይሆን ከግል ሴክተር ጋር መስራት**

ስለገበያ ትስስር እንስራ ከተባለ በንግድ ሂደት በመካከል ባሉ ሰዎችና በመያድ በለጋሾች ሌሎችም መካከል ያለው ጥላቻ መወገድ አለበት። ትስስር መጠናከር የሚችለው መተማመን ካለ ስለሆነ በትስስር ላይ የሚሰሩ ሰዎች የግል ሴክተር አይታመንም የሚል ወሬ ከመንዛት መቆጠብ አለባቸው። በተመሳሳይ መያድ በገበሬዎች የሚመራ ከግል ሴክተር ጋር የሚወዳደር ገበያ እንመስርት የሚለውን አዝማሚያ መቋቋም አለባቸው። ስለሆነም መያድ የግሉ ሴክተር እንዴት እንደሚሠራ፣ ወጭን እንዴት እንደሚሸፍን፣ ችግርን እንዴት እንደሚያቃልል መረጃ ማሰባሰብ አለበት።

**7. የመያድ ሠራተኞችን ማሰልጠን**

መያድም ሆኑ ሌሎች የሰለጠነ የሰው ኃይል ሳይኖራቸው የትስስር ስራ ሊሰሩ አይችሉም። ዓለም አቀፍ መያድ ለራሳቸውና ለተጓዳኞቻቸው የስልጠና ንግግራም ማዘጋጀትና መስጠት ይጠበቅባቸዋል። ስልጠናው ለኤክስቴንሽን ባለሙያዎችም ያስፈልጋል።

**8. ከልክ በላይ ድጋግ ማድረግን ማስወገድ**

መያድ፣ ለጋሾችና ሌሎችም ውድ የሆኑ የዓለም አቀፍና ሃገር ውስጥ ያሉ አማካሪ ባለሙያዎችን ሲመለምሉ ውድ የሆነ ድጋግ እየተደረገ መሆኑ መታወቅ አለበት። አንዳንዴ ምንም እንኳን በድጋግ የሚሰራ የድጋፍ ድጋግ ያላገኙትን እንደሚገባ እየታወቀ ድጋግው ይሰጣል። ስለሆነም ድጋግን እንዴትና መቼ እንጠቀማለን የሚለው ከባድ ነገር ነው። ድርጅቶች ድጋግን ለመጠቀም የወጭና ገቢ ጥናት ያደርጋሉ። እንዲሁም ድጋግ ከተሰጠ በኋላ ትስስሩ ያለምንም ብዙ ችግር ዘለቁታ ይኖረዋል ብለው ሲያስቡና ድጋግ የተሰጠው ክፍል ለወደፊት በንግድ ይሸፈናል ብለው ሲያምኑ ድጋግውን ማድረግ ጠቃሚ ነው።

**9. በሁሉም አካላት መካከል መተማመንን ማግለጫ**

ትንሽም እንኳ ቢሆን አርሶ አደሮች የጋራ የሆነ ስራ የሚሰሩ ከሆነ መተማመን መቻል አለባቸው። በአርሶ አደሮችና በገዥዎች መካከል ያለው ዝምድና ሊበላሽ ይችላል። በኮንትራት እርሻ የጽሁፍ ውል ለመቀነስ እንጅ ጥርጣሬንና አለመግባባትን ጨርሶ አያጠፋም። በሁሉም ግንኙነቶች እንደ ዋጋ፣ የክፍያ ዓይነትና ሁኔታ፣ የምርት ጥራትና አስተሻሻግና የአቅርቦት ዝግጅት የመሳሰሉት ችግር ያስከትላሉ። እነዚህ ሁሉ ጉዳዮች በትክክል ከታዩና ሁሉም አካላት ስለውሉ ሁኔታ ግልጽ ከሆኑ መተማመን ይፈጥራሉ። የማስተሳሰሪያ ድርጅቶች የሚያስፈልጉት በገበሬውና በገዥው መካከል ያለውን ግንኙነት ለማሳደግ ነው። ስለሆነም አርሶ አደሮች በመያድ ተተክተው መራቅ የለባቸውም። አርሶ አደሮቹ ከዲሁ ገበያን በመለየትና የንግድ ግንኙነት በማድረግ መሳተፍ አለባቸው። ይህ ሁሉ ሁኔታ መተማመን ይፈጥራል።

**10. የጋራ ድርጊት ሁልጊዜ አስፈላጊ እንዳልሆነ መንቃት፤**

ከላይ እንደተተነተነው የቡድን ስራ ጥሩ እንደሆነ ቷወሪዎችና ተግባሮች ያረጋግጣሉ። ሁልጊዜ ግን አይሆንም። የገበሬ ድርጅቶችና ቡድኖች መታየት ያለባቸው መጨረሻውን አመላካች መንገዶች እንጅ በራሳቸው መጨረሻዎች አለመሆናቸውን ነው። በትስስር ላይ የሚሰሩ ድርጅቶች የአርሶ አደር ቡድን ከመመስረታቸው በፊት ስለ ማህበራዊና ኢኮኖሚያዊ ሁኔታዎች ማጥናት አለባቸው።

**11. ተገቢ ተቋማትን ማሳደግ፤**

መንግስታት በግብርና ምርት ንግድ የተሰማሩትን ለማሳደግ መደገፍ አለባቸው። እነዚህ ድጋፎችም የገበያ መረጃ፣ የኤክስቴንሽን አገልግሎት፣ ወደ ውጭ የሚላኩትን የጥራት ሰርቲፊኬት፣ ሌሎችንም የጥራት ቁጥጥር እርምጃዎችን፣ የግብርና ምርምርና ስልጠና ናቸው።

**12. ትክክለኛ አመቺ የስራ አካባቢ እንዲፈጥር መንግስትን ማማከር፤**

በመንግስት የሚተገበሩ ምቹ ሁኔታዎች የንግድ እድገትን የሚደግፉ ካልሆኑ አርሶ አደሮችን ከገበያ ለማስተሳሰር የሚደረግ ስራ የመሳካቱ ጉዳይ አስተማማኝ አይሆንም።

**13. የገንዘብ ፍላጎቶች መታየት አለባቸው**

መያድና ሌሎች ድርጅቶች ለአርሶ አደሩ በቀጥታ ብድር ለመስጠት ይሞክራሉ። የግብዓት አቅራቢ ነጋዴዎችን በመዘንጋት በዓይነትም ሲሰጡ ይታያል። በተለይ ይህ ዓይነት የግብዓት አቅርቦት ከካምፓኒዎች ጋር የኮንትራት እርሻ ውል ለገቡ አርሶ አደሮች ከሆነና እነዚህ አርሶ አደሮች ደግሞ ምርታቸውን የሚሸጡበት ሌላ የምርት መውጫ ገበያ ከሌላቸው የግብዓት አቅርቦቱን ዘላቂ አያደርገውም። ዘላቂ የሚሆነው ብድሩን የሚሰጡና አቅም ካላቸው የገንዘብ ተቋማት (ባንክ፣ አነስተኛ የገንዘብ ተቋማት) ጋር ማያያዝ ነው።

**14. ገበሬዎች ሊገጥማቸው የሚችለውን ችግር ትኩረት አለመንፈግ**

አርሶ አደሮች ለትስስሩ ለተፈጠረባቸው አዳዲስ ገበያዎች ምርታቸውን ማቅረብ ይችላሉ ብሎ በድፍረት እምነት ማሳደሩ ውድቀት ያመጣል። መልካም ምኞች የእውነታውን ስሜት ያዳመጡ መሆን አለበት። በተለምዶ የኖሩ የገጠር ህብረተሰብ ከዘመናዊ የቅርበት ሰንሰለት ጠንካራ እውነታዎች ጋር በሚፈጥሩት ትስስር ችግር እንደሚገጥማቸው እንዳላወቁ ሆኖ ትስስር መፍጠሩ ችግር ያስከትልባቸዋል። ስለሆነም ትስስሩን የሚፈጥሩት ገዢዎች የሚፈልጉትን ጥራት፣ ብዛት፣ የማቅረቢያ ጊዜ ወዘተ. ማጥናት፣ ገበሬዎችም የተጠየቁትን ደረጃ ማሟላት የሚችሉ መሆናቸው መለየት ያስፈልጋል። የአርሶ አደሮች አቅም፣ ማህበራዊ ግዴታ እንዲያቀርቡ ከተጠየቁት ጋር

የሚቃረን ከሆነ መያድ ለችግሩ መፍትሄ ከትስስሩ በፊት ማስቀመጥ አለባቸው። ድርጅቶች የአርሶ አደሮችን የአደጋ መፍራት ሁኔታም በመዘንጋት የሚሰጡት ድጋፍ አደጋውን የሚያባብስ መሆን የለበትም።

**15. ሁሉም ጥረቶች ዘለቁታን ወደማምጣት መቃኘት አለባቸው፤**

የልማት ጥረቶች ብዙ ጊዜ የሚከሸፉት ዘለቁታን ሳያስቡ በንቀሳቀስ ነው። ከመጠን ያለፈ የአርሶ አደሮች ድጋግ በዘለቁታ ላይ የሚያስከትለው ችግር ቀደም ብሎ የተገለጸ ቢሆንም በቂ ያልሆነ ድጋፍ ደግሞ አሁንም ዘለቁታን ያበላሻል። ይህ በተለይ የቴክኒክ ድጋፍና ምክር ይሰጡ የነበሩ መያድ አርሶ አደሮች አመራሩን ለመያዝ የሚያስችላቸውን አቅም ሳይፈጥሩ የሚወጡ ከሆነ ነው። በተለይ መያድ የተለገሳቸው የገንዘብ መጠን ስለሚያስገድዳቸው መውጣታቸው ግዴታ ሊሆን ይችላል። ስለሆነም ቀደም ተብሎ ድጋፉ የሚያበቃው መቸ እንደሆነ ለሁሉ ግልጽ መሆን አለበት። ስለሆነም የገንዘብ ድጋፉ ተለዋዋጭ ሁኔታ ያለው መሆኑ ደጋፊዎች አርሶ አደሮች አቅም ከመፍጠራቸው በፊት ወጡ የሚለውን ሊያስወግድ ይችላል። እንዳጠቃላይ ሕግ የልማት ስራ ከታሰበው ጊዜ በላይ ይወስዳል።

**16. የማስፋፊያ መንገዱ መታሰብ አለበት**

ቀደም ብሎ እንደተጠቀሰው የትስስር ስራ የሚጀምረው አነስተኛ ቁጥር ባላቸው አርሶ አደሮች ነው። ጥያቄው ያለውን ከፍተኛ ወጪ ሸፍነው የቀሩት አርሶ አደሮች እንዴት ይሳተፋሉ ነው። ስለሆነም የተጀመረውን ትስስር እንዴት በቀላል ወጪና ያለመያድ ድጋፍ ሊስፋፋ የሚችልበት መንገድ ከወዲሁ መታሰብ አለበት። ይህን በተመለተ ለጋሾች አጠቃላይ የአርሶ አደሮችን አቅም የማጠናከር ስራ ላይ ያተኩራሉ። ነገር ግን ፖሊሲ፣ መሠረተ ልማት፣ የተቋማትና የአቅም ግንባታ በአጠቃላይ ምቹ ሁኔታዎች ሁሉንም አርሶ አደሮች ለመርዳት በሚያስችሉበት ሁኔታ መሟላታቸውን ማረጋገጥ ያስፈልጋል።

**17. ወጪንና ገቢን መተንተን**

በአሁኑ ዘመን የገበያ ትስስሩን ለመፍጠር የወጣውን ወጭ ገበሬዎች ከሚያገኙት ጠቀሜታ ጋር በተለይ ደጋፊ ድርጅቶች ከወጡ በኋላ ሊኖር የሚችለውን የአርሶ አደሮች ተጠቃሚነት ማስላት አስፈላጊ ነው። ስለሆነም ለጋሾች በመጨረሻ ላይ ያወጡትን ወጭና ይህ ወጪ የአርሶ አደሮችን የገበያ አቅም ለማጠናከር የወጣ ትክክለኛ ወጪ መሆኑን ማወቅ አለባቸው።

## 8 የገበያ ትስስር ምሳሌዎች

ይህ ተጨማሪ ጽሁፍ ቀደም ሲል የተገለጹትን የገበያ ትስስሮች በዓለም ውስጥ ባሉ ምሳሌዎች ያብራራል። የእርሻና ገበያ ትስስር ምሳሌዎች የሚከተሉትን ክፍሎች ያካትታል።

- አርሶ አደር ከሃገር ውስጥ ነጋዴ
- አርሶ አደር ከቸርቻሪ
- በመሪ አርሶ አደር በኩል መተሳሰር
- በማህበራት በኩል መተሳሰር
- አርሶ አደር ከእርሻ ምርት አቀነባባሪ ጋር
- አርሶ አደር ወደውጭ ከሚልክ ጋር
- የኮንትራት እርሻ

### አርሶ አደር ከሃገር ውስጥ ነጋዴ

በውጭ ለውጥ አምጭ አማካይነት

በኢንዱስትሪያ የከኘሮክ ሶይ መንደሪን ዝርያ በጣም ተፈላጊ ነው። ይሁን እንጂ በምዕራብ ቲሞክ ክፍለ ሃገር ብቻ ነው የሚበቅል ዝርያው ከፍተኛ ትኩረት የተሰጠው ስለሆነ ማንም ሳይገነዘበው ነጋዴዎች የትስስር እድገትን ለማሻሻል የነቃ ተሳትፎ ለመጫወት አነቃቅቷቸው ነበር። በመያድ ለተመሠረቱ የአርሶ አደር ቡድኖችና ነጋዴዎች በፍራፍሬ ቁጥጥር ላይ፣ በኦርጋኒክ እርሻ መርህ ላይና በድህረ ምርት አያያዝ ላይ አውደ ጥናት አዘጋጁ። አንድ ካምፓኒ አርሶ አደሮችን ስለእንጨት ሳጥን አሠራርና ስለመብሰል ትርጉም መመሪያ አዘጋጅቶ ሰጣቸው። እንዲሁም የአርሶ አደሮችን የገንዘብ እጥረት ለመፍታት ቅድሚያ የመስሪያ ካፒታል ለመስጠት ዝግጅት አደረጉ። እነዚህ ነጋዴዎች ያገኙት ጠቀሜታ ጥራት ያለው ምርት ብቻ ሳይሆን ሌሎች ነጋዴዎችም እንዳይገቡና እንዳይሻሙላቸው ያደርጋል። ይህ ምሳሌ የተወሰኑ ነጋዴዎች ከገበሬዎች ጋር በምርት፣ በድህረ ምርትና በግብይት ላይ ለመስራት ያላቸውን አቅም ያሳያል። ይሁን እንጂ እንዲህ ዓይነቱ ትስስር ያለመያድ ጣልቃ ገብነት አይሰምርም። ምክንያቱም አርሶ አደሮችን ለማደራጀት የነጋዴዎች ሃብት፣ ጊዜ፣ ዝንባሌ ወይም ክህሎት የላቸውም።

**በራሳቸው በተሳታፊዎች የተመሠረተ**

• በቤትናም ሆኑም ሲቲ ያለ ነጋዴ የቅቤ ራስ በሚባል ሰላጣ እስፔሻላይዝ ያደረገ ጅምላ ነጋዴ ነው። አርሶ አደሮች ጥራቱን የጠበቀና ደህንነቱ የተረጋገጠ አትክልት እንዲያመርቱ በማበረታታትና ትስስሩን በማሻሻል የአርሶ አደሮችን ጨመረ፤ ብልሽቱንም በመቀነስ ትርፉን አሻሻለ። ነጋዴው ከበርካታ ምርት ሰብሳቢዎች ጋር ሆኖ አርሶ አደሮችን እንዴት እንደሚያበቅሉ፣ እንደሚሰበስቡ፣ እንደሚያሸጉ ስልጠና ሰጣቸው ነጋዴው የምርት ሰብሳቢዎችን በማስተባበር ቀደም ብለው ከአምስት ቀን በፊት ጥራት ያለው ምርት እንዲሰባሰቡ አደረገ። ሌሎች ነጋዴዎች ለምርት ሰብሳቢ የሚሰጡት ጊዜ አንድ ቀን ብቻ ነው። በተጨማሪም ነጋዴው ለነዚህ ምርት ሰብሳቢዎች ገንዘብ ይሰጥና ሰብሳቢዎቹ ደግሞ ለገበሬዎቹ ያበድሯቸዋል። ይህ እውነታ የሚያሳየው ነጋዴዎች በጥራት፣ በአቅራቢ ስልጠና፣ በትብብር፣ በጋራ ዕቅድ ላይ በማተኮር የአትክልትና ፍራፍሬን አቅርቦት ሰንሰለት እንደሚያሻሽል ነው።

• በቼንግ ማይ ታይላንድ ከኬሚካል ቅሪትነት ነጻ የሆነ አትክልት አቅራቢ ድርጅት አለ። ድርጅቱ ሰላጣ፣ ቆስጣ፣ ጥቅል ጎመንና ኩኩምበር ከ40 አርሶ አደሮች ይሰበሰብና ባንኮክ ለሚገኙ 3 ገበያዎች ይሸጣል። አቅርቦቱ በጋራ ስምምነት ላይ ስለሆነ የተጻፈ የውል ማስረጃ የለም። አቅራቢው በገበሬዎች ማህ ላይ ሰብሎ እንዳለ 20 ቀን ቀደም ብሎ ከኬሚካል ቅሪት ነጻ መሆኑን ያረጋግጣል። አርሶ አደሮች የሌላ አባል ያልሆነ ገበሬ ምርት እንዳይቀላቅሉ ከመሰብሰቡ ፊት ምርቱን ለመገመትና ያለበትን ኬሚካል የመለየት ስራ

• ማሊ ትኩስ በተባለ የንግድ ስም ምርት እያመረቱ የሚያቀርብ ከ100 ገበሬዎች ጋር የሚሠራ ባለ ኢንዱስትሪ ውስጥ አለ። ተጨማሪ ለሆኑሎች፣ ታላላቅ ገበያዎች ለምሳ ቤቶች በአስተማማኝ ሁኔታ ማቅረብ ፈለገና ባለ ውስጥ በድሃዎች አካባቢ የሚኖሩ ጥቂት ሴቶችን ቀረባቸው። መሬት ተከራይቶ ለሴቶች ሰጠ በአካባቢውም የችግኝ ጣቢያ አቋቋመ። ምክንያቱም በአካባቢው ከሚመረተው ለየት ባለ ሁኔታ ይመረት ስለበር ችግኝ በማፍላት ለገበሬዎች ያድላል። ምርቱ ከተመረተ በኋላ እየተመዘነ ወደሚታጠብበት፣ ደረጃ ወደሚመጣበት፣ ወደሚታሸግበት ካምፓኒ ይላካል። ካምፓኒው የኤክስቴንሽንና ገበያ ባለሙያዎችን ቀጥሮ ነበር። የገበያ ባለሙያው የሰብሎን እድገት እየተከታተለ ገበያዎች የሚፈልጉትን በተከታታይ እንዲያገኙ ያደርግ ነበር። ከመጀመሪያው ያለምንም የውጭ ጣልቃ ገብነት የተቋቋመ ትስስር ስለነበር ካምፓኒው ለአርሶ አደሮች ጥሩ የማበረታቻ እርዳታ አስገኘላቸው። ይህም እርዳታ ለግብዓት ክፍያ፣ ለመሠረተ ትምህርትና ሂሳብ አያያዝ ስልጠና የሚውል ተዘዋዋሪ ብድር ነበር።

- ሴት አርሶ አደሮች አሁን ከአነስተኛው የጉልበት ደሞዝ ሁለት እጥፍ የሆነ ገቢ አገኙ። ካምፓኒውም በቂ የምርት አቅርቦት አገኘ።

**አርሶ አደር ከቸርቻሪ ጋር**

**በአርሶ አደሮች ቀጥታ ሽያጭ**

ፋድወርልድ የተባለ ታላቅ የገበያ አዳራሽ ህንድ ውስጥ ከ100 ድሃ ገበሬዎች ጋር የአቅርቦት ግንኙነት ጀመረ። ከእንደዚህ ዓይነት ገበሬዎች መስራቱ በጣም ያስፈልግ ነበር ምክንያቱም የመሬት ስርዓቱ የመሬትን በአንድ ሰው መጠቃለል አይፈቅድም። ስለሆነም አርሶ አደሮች በአማካኝ የ2 ሄ/ር ይዘታ ነበራቸው። ይህ ሰንሰለት የኮንትራት ስምምነት የለውም። ለመጀመሪያ ጊዜ ፋድ ወርልድ ገበሬዎቹ ያመረቱትን በሙሉ ይገዛ ነበር። ዋጋውም በወቅቱ በሚውለው የጅምላ መሸጫ ገበያ ዋጋ መሠረት በየቀኑ ይወሰን ነበር። አርሶ አደሮች የሚያቀርቡት ከመጋዘናቸው 300 ኪ.ሜ ርቆ ለሚኘው ማጠራቀሚያ ማዕከል ነበር። ካምፓኒው በገበሬዎች ስም ሆኖ ከማዳበሪያና ዘር አቅራቢዎች ጋር በመደራደር በብድር እንዲያኙ ይደረጋል። በእርግጥ ካምፓኒው ብድር ባይከፈል የመክፈል ግዴታ አልነበረውም። አሁን ግን ከባንክ ጋር ድርድር እየተካሄደ ነው። ይህም ባንኩ ለግብዓት መግዣ ብድር ይሰጥና ካምፓኒው ደግሞ ለምርቱ ከሚከፍለው ገንዘብ ላይ ቀንሶ ለባንኩ እንዲከፍል ነው።

**በነጋዴ በኩል**

ቢ.ማንድሪ የተባለ ካምፓኒ ኢንዱስትሪያ ውስጥ በ1994 ተመስርቶ በ1998 ላይ ታላላቅ የገበያ አዳራሾች አቅራቢ ሆኖ ነበር። በ2000 በኢንዱስትሪያ ውስጥ 10 መጋዘኖች ላሉት ኬርፎር ለተባለ ድርጅት ብቻ በጅምላ ለማቅረብ ወሰነ። ቢ.ማንድሪ ከአነስተኛ ነጋዴዎችና ከገበሬዎች በመግዛት እያቀረበ ከቆየ በኋላ ገበሬዎች ተደራጅተው ቋሚ የኬርፎር አቅራቢ እንዲሆኑ አስቻለ። ካምፓኒው ከአርሶ አደሮች ጋር የተወሰነ መጠን ያለው ምርት እንዲያቀርቡ ስምምነት አደረገ። ዋጋዎች ቀደም ብለውም ይወሰናሉ። ወይም በተቀመጠ የዋጋ ወለል መሠረት ይወሰናል። የገጠማቸው ችግር ቢኖር የገበሬዎች የእምነት ደረጃ፣ የዋጋ መዋገቅና የምርት ወቅት ነበሩ። እንዲሁም ኬርፎር ሁሉንም ምርት ለመውሰድ ያለመቻል ችግር መከሰት ጀመረ።

**በውጭ ለውጥ አምጭ አማካይነት**

ኡጋንዳ ካምፓላ ውስጥ የፈጣን ምግብ አምራች የነበረ ካምፓሊ ለፍሬንች ፍራይ መስሪያ የሚሆን ድንች አቅርቦት ያስብ ነበር። የቀዘቀዘ ፍሬንች ፍራይስም ለማስመጣት አስቦ ነበር። በመያድ ድጋፍ በደቡባዊ ምዕራብ ዑጋንዳ የሚኖሩ አርሶ አደሮች ከፈጣን ምግብ አቅራቢ ምግብ ቤቶች ጋር መተሳሰሩ አትራፊ እንደሆኑ ተረዱ። የምግብ ቤቶችን ፍላጎት ለማርካት ገበሬዎች አዲስ ዝርያና አዲስ አሰራር መከተል ጀመሩ። ምግብ ቤቶቹ ዓመቱን በሙሉ እንዲቀርብ ይፈልጋሉ። ይህ ሁኔታ ገበሬዎች በቡድን እንዲሰሩና የማምረት ስራቸውን በየተራ እንዲያደርጉ አደረጋቸው። እንዲሁም ድንችን በተለያዩ ክፍታ ለማምረት ወሰኑ። ከካምፓሊው የሚከፈላቸው ዋጋ በቼክ ስለነበር ገበሬዎች በቡድን የባንክ ሂሳብ ከፈቱ። የምግብ ቤቱ ኃላፊ ገበሬዎችን በጎብኝ ጊዜ ባየው ሁኔታ ግንኙነቱ ለመቋረጥ ተቃርቦ ነበር። ነገር ግን በተደጋጋሚ ውይይትና ግንኙነት እምነትን እንደገና ገነቡ።

**በታላቅ የገበያ አዳራሽ የተመሰረተ**

በደቡብ አፍሪካ አንድ ታላቅ የበያ አዳራሽ ትኩስ አትክልት ከአካባቢው አርሶ አደሮች መግዛት ፈለገ። ይህም ከአንድ ማዕከላዊ ገበያ ይገዛ ከነበረበት ወቅት የተሻለ ሁኔታ ተፈጠረለት። የገበያ አዳራሹ አርሶ አደሮች በሚያቀርቡት ዝርዝር ዕቅድ መሠረት ወለድ የሌለው የማምረቻ ብድር ሰጣቸው። ምርታቸውን ሲያስረክቡ ብድራቸው እየተቆረመ ያቀረቡት ዋጋ ይሰጣቸዋል። ሠራተኞቹም ተደጋጋሚ ጉብኝት በማድረግ የጥራት ስልጠና ለአርሶ አደሮች ይሰጣሉ። ገጥሞአቸው የነበረው ችግር አርሶ አደሮች አቅርቦቱን ሳያቋርጡ ለመፈጸም በመካከላቸው የማስተባበር ችግር ነበር።

**በመሪ አርሶ አደር በኩል መተሳሰር**

• በሚንዳናኦ ፊሊፒንስ ውስጥ የነበሩ ገበሬዎች ምርታቸውን በአካባቢ ገበያ፣ በመንደር ለሚሰበስቡ፣ ለጅምላ ሻጮች ይሸጡ ነበር። በዩኤስኤድ የእርዳታ ኘሮጀክት አርሶ አደሮችን በማሰባሰብ በቀጥታ ለገበያ እንዲያቀርቡ የሚያደርግ አሠራር ተጀመረ። የሰላጣ ሰብሳቢ 5 እርሻዎችን ይዞ ነበር። የሰላጣ ገበያ ደግሞ ከፈጣን ምግብ ካምፓሊዎች ተገኘ። የማስተባበሩ ስራ ከአምስቱ ውስጥ 44% ምርት ያቀርብ በነበረው እርሻ ድርሻ ሆነ። የማስተባበር ስራውም

1. በየሳምንቱ ገበሬዎች ስለሚያቀርቡት መጠን ማወቅና የጎደለበትን ክፍለው እንዲሞላ ማድረግ፣
2. የማቀዝቀዣ ቦታውንና የማሸግ ስራውን መከታተል፣

3. የሳምንቱን የክፍያ ሁኔታ ማቅረብና ለአባላቱ መክፈል፤
4. የጥራትን ችግር ማወያየት፤
5. ከሳምንት አቅራቢዎች፣ ማግኛዎችና ግብዓት አቅራቢዎች ጋር ማገናኘት፤

የእያንዳንዱ አርሶ አደር ሳምንት ባለመለዩ ነበር። የመጫኑ ጉዳይ ማኒላ በነበረው ወኪላቸው አማካይነት ለበሬዎቹ ይላክላቸው ነበር። የሰብሳቢ ሁኔታ፣ ገዢዎችን የማንገዛ ወኪሎችን፣ ግብዓት አቅራቢዎችን በማቀናጀት ጥሩ ሞዴል ሆኗል። ለዚህ ውጤታማነትም የመሪ ገበሬው የማስተባበር ስራ ነበር።

- በቺያንግ ማይ ታይላንድ 72 አባላት ያሉት አትክልት አምራች የአርሶ አደሮች ስብስብ ነበር። ገበሬዎች የአባልነት ክፍያ የለባቸውም። ነገር ግን እያንዳንዱ 3.5 ዶላር በመክፈል የስራ ማስኬጃ ገንዘብ ሰበሰቡ። ይህም ገንዘብ ለግብዓት መግዣ እንደብድር የሚያገለግል ነበር።
- የአርሶ አደሮች ቡድን ለሁለት ታላቅ የገበያ አዳራሾች በቺያን ማይን ለዩኒቨርሲቲ ሰዎች ይቀርብ ነበር። ገበሬዎቹ አትክልቱን በእምነት ለሊቀመንበራቸው ይሰጡትና ሊቀመንበሩ ለበያዎች ያቀርባል። ይህም 15 ዓመት ያለጽሁፍ መተማመኛ ቀጥሏል። የሽያጭ ግንኙነቱ በመሸጥ ወይም በመመለስ ላይ የተመሰረተ ስለነበር የቡድኑ ሊቀመንበር ብልሽት እንዳይፈጠር ከገበሬዎቹ መጠኑን እያመዘዘነ ይቀበላል። ፍራፍሬውን እያንዳንዱን በማየት ያረጋግጡ ነበር። በማቅረቢያ ከረጢቱ ላይ የእያንዳንዱ አርሶ አደር ስም ይጻፋል። ምክንያቱም ከማነ እንደቀረበ ለመለየት ነው ክፍያው በ15 ቀን ይፈጸማል የዚህ ምሳሌ ጠቀሜታው በመሪ አርሶ አደሩ ነጋዴን ተክቶ ምርት እየተረከበ ለገበያ እንዲሸጥ ያለውን እምነት ነው።

## 9 ትስስር በማህበራት በኩል

### በቀጥታ ከግሉ ሴክተር

- ለጃፓን ኦርጋኒክ አትክልት የሚያቀርብ የቻይና ካምፓኒ በ1993 ተጀመረ ካምፓኒው በቀጥታ ከአርሶ አደሮች ጋር ውል አልያዘም። የተዋዋለው ከአትክልት አምራች ማህበርና ከመሪ አርሶ አደሮች ጋር ነው። ካምፓኒው ቀድሞ ማዳበሪያ ይሰጣቸዋል አርሶ አደሮች ደግሞ አትክልት ሲሸጡ ብድሩን ይከፍላሉ። አምራቾች የሚመረጡት በሚከተለው መመዘኛ ነው።
  - የመሪዎቻቸው አፈር አወቃቀር
  - ያላቸው የመስኖ ውሃ ጥራት

- ያካባቢው ሁኔታ
- የአርሶ አደሮች ትምህርትና ችሎታቸው
- የማህበሩ መሪዎች ችሎታ

ካምፓኒው በመንደሩ ስብሰባ ያደርግና ስለአርጋኒክ አትክልት አመራረትና የኮንትራት ውሉን ዝርዝር ያወያያቸዋል። ስለአርጋኒክ አትክልት አመራረት የገበሬ ትምህርተ ቤት ከፍቶ ሁለት ጃፓናውያን ምርቱን የሚቆጣጠሩና ስልጠና የሚሰጡ አሉ። የማህበሩ መሪዎች የመንደሩ መሪዎች የነበሩ ሲሆኑ የመንደሩን ድጋፍ ለማግኘት እረድቷል። አሁን 25 የአርሶ አደር አማካሪ አርጋኒክ ምርት ለማምረት ስርተፊኬት ያገኙ አሉ።

**በውጭ ለውጥ አምጭ አማካይነት**

- የቤልጅየም መያድ በታንዛኒያ ሰሜን ምዕራብ በገበሬ ደረጃ ምርታማነትን ለማሻሻል ለእርሻና ለአካባቢ ኢንዱስትሪ የቁጠባ ማህበር መሰረተ። የዚህ ከጅምሩ ውጤታማ መሆን ትርፍ የፍራፍሬ ምርት እንዲመረት አደረገ። ይህም መያዱ የፍራፍሬ መጭመቂያ እንዲያቋቁም ገፋፋው በወር ውስጥ 1500 ሣጥን ጭማቂ ማምረት ቻለ። መያድ ጭማቂ እንዲያመርት ማድረጉ ምቹ ስላልሰጠው ይህን ትቶ ወደ ኤክስቴንሽን ስራው መመለስ ፈለገ። ይሁን እንጂ በአሁኑ ጊዜ ማህበሩ ሁለት ሦስተኛውን የማቀነባበር፣ የማከፋፈልና የገበያ ወጭ ይዟል። አሁን ማህበሩ ከልማተ ኘሮጀክት ወደ ተሳካላት የንግድ ኢንተርኘራይዝ ማደግ አለበት የለበትም የሚለው ግልጽ አይደለም።

- በማሊ ኤስ.ኤን.ቪ. የተባለ መያድ የሴቶችን ቡድን የሸዋ ቅቤ እንዲያቀነባብሩና እንዲሸጡ አግዟል። 40 የህብረተሰብ ቡድኖች በዚህ የተደራጁ ሲሆን 1500 ሴቶችን ያቅፋል። ኤስ.ኤን.ቪ የማከማቻ መጋዘንና ቁሳቁስ የሰጠ ሲሆን ጥሩ ጥራት ያለው ቅቤ እንዲመረትም ስልጠና ሰጥቷል። ሽያጩ በኘሮጀክቱ በተመሠረተ የማህበሩ ዩኒየን የሚከናወን ሲሆን ከጅምሩ ውጤታማና የሴቶችንም ገቢ ያሳደገ ነበር። በኋላ ኘሮጀክቱ ሲያበቃ ግን ዘላቂ ሊሆን አልቻለም። ይህም የሆነው የኘሮጀክቱ ጊዜ አነስተኛ (4 ዓመት) ስለነበር ነው። በተጨማሪም ዋናው የገበያውን ጉዳይ ማህበሩን ተክቶ ኤስ.ኤን.ቪ ይሰራው ስለነበር አቅም አልፏልም።

- በንቲማላ ድሃ አርሶ አደሮች አንድ ዩኒየን መሰረቱ። በአካባቢው የማጠራቀሚያ ማዕከላትና በእያንዳንዱ ማህበር መሪው ስር ከ2-3 ረዳቶች ነበሩ አባላት ምርታቸውን መርጠው፣ መዝነው በማህበሩ መጋዘን ያስቀምጡና የተሸጠው ይመዘገባል። የማህበሩ ዋና ቢሮ ዋና ማጠራቀሚያ ቦታና

ማቀዝቀዣ፣ መለያ፣ ማጽጃና ማከማቻ ድርጅት ነበረው። ዋናዎቹ የሚላኩት ምርቶች አረንጓዴ ባቁላ፣ ዝኩኒ፣ ስኳሽ፣ አርቲቸክ፣ በርበሬ፣ ቲማቲም፣ አተር ሲሆኑ የሚላከውም ወደ አሜሪካና እንግሊዝ ነበር። ማህበሩ ዘር በሚያሰራጭበት ጊዜ የምርት ውል ከአርሶ አደሮች ጋር ይዋዋላል። ለመጀመሪያ 14 ዓመታት ማህበሩ የማይመለስ የዘር እርዳታና የቴክኒክ እርዳታ ከሰዊዝ ቡድን አግኝቷል።

## አርሶ አደር ከግብርና ምርት አቀነባባሪ ጋር

### በውጭ ለውጥ አምጭ አማካይነት

- በታንዛኒያ፣ ማሊ የነበረውን የቅባት እህል አቅርቦት እጥረት በመገንዘብ መያድ አርሶ አደሮችን ከዘይት መጭመቂያ ጋር አስተሳሰራቸው። 170 አርሶ አደሮች በሦስት ሽግግር ማህበራት ስር ተመስርተው መያዱ በድርድሩ ይረዳቸው ነበር ለዚህም አርሶ አደሮቹና ነጋዴዎች የተወሰነ ፐርሰንት ይከፍሉት ነበር። ካምፓኒው የማምረቻ ዋጋውን ሲሸፍን አርሶ አደሮች በሚያስቀምጡት ገንዘብ አማካይነት 40% ዋጋውን ይሸፍኑ ነበር። ይሁን እንጂ ዘሩ፣ በአየር ንብረቱ፣ ከውጭ በሚገቡ እርካሽ ዘይት ምክንያት ችግር ተፈጠረ። ስለሆነም ከጥቂት ዓመታት በኋላ ካምፓኒው ወጣ።

- ሞዛምቢክ ውስጥ ካላካ የተባለ ኘሮጀክት የጣፋጭ ኢንዱስትሪ እንደገና ለማንቀሳቀስ አስቦ በርካታ ድርጅቶችን ያሳተፈ የንግድ ስራ ከፈተ። አባላቱም ኤስኤንቪ፣ ሂቮስ፣ ቴክኖሰርቭ፣ 2 የሞዛምቢክ መያድ ( አንደኛው ስልጠና የሚሰጥ ሌላኛው አነስተኛ የገንዘብ ተቋም) መካከለኛ የጣፋጭ ፋክቶሪና ብሔራዊ የጣፋጭ ማስፋፊያ ተቋም ናቸው። ቴክኖሰርቭ መጠነኛ ማቀነባበሪያ ለማቋቋም ምክር የሚሰጥ ሲሆን ይህ መጠነኛ ማቀነባበሪያ ያቀነባበረውን ለበለጠ የማቀነባበር ስራ፣ ደረጃ ማውጣትና ማሸግ ስራ ነው።

### በግብርና ምርት አቀነባባሪ አነሳሽነት

- ጋናን የጉብኝ ኢንተርኔሽናል ትኩስ የፓይናኘል ቁርጥራጭ ወደውጭ የመላክ አቅም እንዳለ አስተዋለ ስለሆነም በብልሽት ይመለስ የነበረውን 35% ለመጠቀም ወሰነ። በመጀመሪያ ጊዜ ብዙ አላተረፈም ምክንያቱም አርሶ አደሮች በጉን ከመሸጣቸውም በላይ ወደውጭ የተሸጠበት ዋጋ በሙሉ ይሰጠን የሚል ቅሬታ ነበራቸው። በዚህ ሁኔታ ማቀነባበሩ ሊሳካ አለመቻሉን የተረዳ

ካምፓኒ የራሱን እርሻ በማቋቋምና ከአካባቢ አርሶ አደሮች በኮንትራት ምርት ይሰበስብ ነበር። ገበሬዎች ስልጠና ያገኙ ነበር። የዚህ የአቅራቢ አርሶ አደሮች ልማት በመያድ ይደገፍ ነበር።

- እንዲሁም በጋና አንድ ካምፓኒ ትኩስ የፓይናፕል፣ ማንጎ፣ ዋተርሜሎን፣ ፓሽን ፍሩት፣ ፓፓያ የተቀነባበረውን ወደ ውጭ ይልክ ነበር። አርሶ አደሮችን በመጎብኘትና በማወያየት፣ በማጠናከር የአውሮፓ ጋኝ ሰርትፊኬትን ለመከተል በቁ። ካምፓኒውን ለሰርቲፊኬት የሚያስፈልገውን የገንዘብና የቴክኒክ ድጋፍ አደገ። ስለሆነም ከ135 አርሶ አደሮች ጋር ከነዚህ ውስጥ 77 ደሃ የፓይናፕል አብቃዮችና በቅርቡ አርጋኒክ አምራቾች ለመባል ከበቁት ጋር መስራት ቻለ። የንግድ ልውውጥ ከግለሰብ አርሶ አደሮች ጋር ነበር። ፍራፍሬ ለፋብሪካው ከቀረበ በኋላ በ2 ሳምንቱ ክፍያ ይፈጸማል። ካምፓኒው ብድርም አልሰጠም፣ ከአበዳሪ ጋርም አላያያዘም ይልቁንም ግብዓትና መሣሪያ በኪራይ ይሰጣቸው ነበር። አርሶ አደሮቹም ምክርና ስልጠና ከካምፓኒው ስለሚጣቸው የሚፈለገውን የጥራትና ደህንነት ደረጃ እንዲያሟሉ ይደረግ ነበር። ምርታቸውንም በካምፓኒው መኪና ይሰበስባቸው ነበር።

- በማላዊ የዳች ካምፓኒ የፓኘሪካ ምርትን አስፋፍቷል ገበሬዎች ከ20-25 በሚደርስ አባል ቡድን በመፍጠር ሊቀመንበር፣ ገንዘብ ያሻፍ፣ ፀሐፊ መረጡ። የካምፓኒው ኤክስፔንሽን ሰራተኛ ለአርሶ አደሮች፣ ለመንግስት፣ ለመያድ ድጋፍ ይሰጣል። ካምፓኒው አስቀድሞ ለአርሶ አደሮች በየዓመቱ ዋጋ ያስቀምጣል ምርቱን የት መሰብሰብ እንዳለባቸው ይነገራቸዋል ነገር ግን ካምፓኒው አይገዛችሁም ሠራተኞችም የናንተን ምርት ደረጃ ለ ብለው ተቀብለው ለካምፓኒው ግን ደረጃ ሀ ብለው ያስረክባሉ የሚል ሐሜት ከአካባቢው ነጋዴ ተሰራጩ። ይህን ለማስወገድ አርሶ አደሮችን መርጦ የመስክ ረዳት ሆነው እንዲሰሩ አደገ። እያንዳንዱ መስክ ረዳት 300-500 አርሶ አደር ይከታተላል ደሞዝ የላቸውም ግን በስራቸው ያለው ገበሬ ባስገባው ምርት መጠን ማበረታቻ ይሰጣቸዋል። ካምፓኒው እያንዳንዱ አርሶ አደር የሚያቀርበውን በኮምፒውተር በመመዘገብና አትሞ ለበሬው በመስጠት ማጭበርበርን ተቆጣጠረ።

- በኬንያ የግል ወተት ልማት ወተት ከሚያቀርቡለት ጋር ጥብቅ ግንኙነት ፈጠረ አርሶ አደሮች ተደራጅተውና ተመዝግበው በቀን የሚያቀርቡትን የወተት መጠን አሳወቁ። አርሶ አደሮች የተደራጁት በማሰባሰቢያ ቦታ ሲሆን ግብዓትም ይቀበሉ ነበር። እያንዳንዱ አርሶ አደር ያቀረበው ወተት ተመዝግቦና ተመርምሮ ወደ ማቀነባበሪያ ፋብሪካ ይላካል ፋብሪካው መኖ፣ ሰው-ሰራሽ ማዳቀል፣ መድሃኒት፣ ምክር ይሰጥ ነበር። እነዚህ ሁሉ አገልግሎቶች የሚሰጡት በብድር ሆኖ

የወተት ዋጋ ሲወስዱ ይቀነሳል። በተስማሙበት ዋጋና በተረጋጋ ገበያ አርሶ አደሮች አደጋን በመቀነስ ተጠቃሚ ሆኑ። አስተማማኝ ገበያና ግብዓት በማግኘት ያለምንም ስጋት ቀጠሉ።

**በመንግስት አነሳሽነት**

• በቤትናም በመንግስትና ዓለም አፍ ካምፓኒ ትብብር የስኳር ፋብሪካ ተቋቋመ። በአካባቢው የነበሩ አርሶ አደሮች የሕይወት ማቆያ ዓይነት አርሶ አደሮች ስለነበሩ ለማሻሻል የሚያፈሉት ገንዘብ አልነበረም። ኘሮጀክቱ ለአርሶ አደሮቹ የአጭር ጊዜ ብድር በመስጠት ለ2000ሄ/ር መሬት ወጭ ሸፈነ። ለገበሬዎችም ገንዘብ፣ ዘርና ማዳበሪያ ይሰጣቸው ነበር። ብድሩን ለሁሉም ገበሬ ማሰራጨቱ ስላስቸገረ አርሶ አደሮች 50 አባላት የሚገኙበት የጋራ ኃላፊነት የሚወስዱ ቡድኖች ተቋቋመው በቦርድ ተመሩ የመነሻ ገንዘብ ለእያንዳንዱ ቡድን ከቤትናም የልማት ባንክ ተሰጠ። ቡድኑም ለእያንዳንዱ አባል ሰጠ። ቁጠባ ግዴታ ቢሆንም ባንኩ የሚሰጠው ብድር በአራት ዓመት ጊዜ ውስጥ ተክፍሎ ያልቅ ነበር።

• በ1982 (እ.ኤ.አ) የአፊሪካ ሩዝ መስኖ ኘሮጀክት በጋና መንግስት ተቋቋሞ በመስኖ ባለስልጣን ይመራ ነበር። 800 አርሶ አደሮች በ5 ማህበራት ተደራጅተው 880 ሄ/ር በማረስ ያለሙ ነበር። ከእያንዳንዱ ማህበር ሁለት ሁለት ተወካይ በማውጣት ጥላ ማህበር ያቋቋሙ ሲሆን ማህበር ከባለስልጣኑ ጋር ሆኖ ስራዎችን ያስተባብር ነበር። ከሌሎች የንግድ ተቋማት ጋርም የማሰተሳሰር ስራ ይሰራ ነበር። አርሶ አደሮቹ ማዳበሪያና ፀረተባይ በብድር ከኬሚካል ካምፓኒ ይዘቱና ምርቱ ደርሶ ሲሸጥ ይከፍላሉ። የልማት ባንክም ብድር ይሰጣል። አንዳንዱም ማዳበሪያ ገዝቶ ይሰጣል በ2001 እ.ኤ.አ ባለስልጣኑ አርሶ አደሮችን ከሩዝ ማቀነባበሪያ ካምፓኒ ጋር አስተሳሰረ። አርሶ አደሮች ከልማት ባንኩ ብድር ያገኙና ብድራቸውን በዓይነት ለካምፓኒው ይሰጣሉ ካምፓኒውም በልማት ባንኩ ነበር የሚረዳ ስለሆነም አርሶ አደሮች የተረፉቸውን ሩዝ ቢፈልጉ ለካምፓኒው ካልፈለጉም ለሌላ ነጋዴ መሸጥ ይችላሉ። የሩዝ መሸጫ ዋጋ በማህበሩና በካምፓኒው መካከል በሚደረግ ስምምነት የሚወሰን ሲሆን ግንኙነቱ ግብዓት በወቅቱ፣ የምርት ዋጋም በሰዓቱ እንዲከናወን አስችሏል።

• በበርማ የፍራፍሬ አብቃዮች ምርታቸውን 300 ኪ/ሜ ርቆ ለሚኝ ገበያ (ሙሴ ከተማ) ይሸጡ ነበር። የሙሴ ገበያ ቀደም ሲል በማንጉና ዎተርሜሎን ይታወቅ ነበር። ገበሬዎች ምርታቸውን በራሳቸው ወይም በተከራዩት ማንንዣ ለሙሴ ከተማ ያደርሱ ነበር ፍራፍሬው በውክልና እስከ 500 ሣጥን ይጓጓዝ ነበር። በሙሴ ከተማ ሾፌሮች ለቻይና ተቀባዮቻቸው

ያስረክባሉ ሲያስረክቡም ዋጋ በመደራደር ነው። ሾፌሮቹ ለአርሶ አደሮች ያስረክቡበትን ሰነድ ያመጣሉ ገንዘቡም በባንክ ይላክላቸዋል።

### **የኮንትራት እርሻ**

#### **በመያድ ድጋፍ**

• በደቡብ አፍሪካ አንድ ካምፓኒ ወረቀት ያመርታል። አቅርቦቱ በከፊል የኮንትራት ውል ከሰጣቸው ዛፍ አብቃይ አርሶ አደሮች ነበር። እነዚህ አርሶ አደሮች በኘሮጃክት ስር ያሉ ሲሆን ከነፍስ መጠበቂያ ወደ ንግድ ስራ እንዲያመሩ የታሰቡ ነበሩ። የማብቀሉ ስራ ለመያዱ ተሰጠ በዚህም አርሶ አደሮች በዓመት ምን ያህል ለማቅረብ እንደሚችሉ ስምምነት ወሰዱ። ላቀረቡትም የዛፍ መጠን ምን ያህል ገንዘብ እንደሚከፈላቸው ከካምፓኒው ጋር ተዋዋሉ። ካምፓኒው በመያዱ በኩል ለመትከያ፣ ማረሚያ ከወለድ ነጻ ብድር ሰጣቸው። የመያዱ ኤክስቴንሽን ሰራተኞችም ስለአረምና እሳት መከላከያ አሠራር ምክር ይሰጣሉ። ኮንትራክተሩ አርሶ አደሮችን በዕቅድና በምርት አሰባሰብ ይረዳ ነበር በዚህም 50% የተሻለ ገቢ አገኙ። ከዚህም ውስጥ 42% ለራሳቸው ሲያደርጉ 8% ብድር መክፈያ ሆነ። የኮንትራክተሩ ካምፓኒ ከፍተኛ ድጋፍ ለኪሳራ ስለዳረገው ስለሆነም ካምፓኒው ከገበያ ትስስሩ ቢወጣ አርሶ አደሮች በማህበር ስላልተደራጁ ችግር ይሆንባቸዋል።

#### **በካምፓኒ በራሱ የተደራጁ**

• ትራንስቫል ኃላፊነቱ የተወሰነ የስኳር ፋብሪካ በዓመት 350000 ሜትሪክ ቶን ስኳር ከሁለቱ ፋብሪካዎች ያመርታል። ስኳር አገዳ የሚያገኘው ከካምፓኒው እርሻ፣ ከከፍተኛ፣ መካከለኛና አነስተኛ አርሶ አደሮች እርሻ ነው። አነስተኛ አርሶ አደሮች 1000 ሲሆኑ በ32 አቅራቢ ቡድኖች የተደራጁ ነበሩ። እያንዳንዱ አብቃይ 6.8ሄ/ር ያለው ሲሆን በአብቃዮችና በተቀባይ ካምፓኒው መካከል ለረጅም ጊዜ የሚቆይ ስምምነት አለ። ለበሬዎች የሚሰጠው ዋጋ የሚወሰነው በደቡብ አፍሪካ የስኳር ማህበር ሲሆን ከካምፓኒው እንዴት እንደሚተክሉ፣ መስኖ አጠጣጥ፣ አረም፣ ማዳበሪያ አጠቃቀም ወዘተ. ምክር ያገኛሉ በተደረገው ጥናትም አነስተኛ አርሶ አደሮች የካምፓኒውን ፍላጎት እንዳረኩ ያሳያል።

## አርሶ አደሮች ወደውጭ ከሚልክ ጋር

### በውጭ ለውጥ አምጭ አማካይነት

- በናምፑላ (ሞዛምቢክ) ነጋዴው ከገበሬዎች የቅባት እህል ለላኪ ለማስረከብ ይገዛል። ስራው በአርሶ አደሮች ማህበር አማካይነት ሲሆን ለአርሶ አደሮች ለማዳበሪያ መግዣና ለማህበሩ የእህሉ መግዣ ብድር ይሰጣል። ብድር የመክፈል ችግርም አልነበረም።
- በማዕከላዊ ሞዛምቢክ ኤስኤንቪ የአናናስ ልማት ስራ ጀመረ ምርቱም ተስፋፋ አርሶ አደሮችም በማህበር ይሰሩ ነበር። ነገር ግን ገበያው ደካማ ነበር ኤስኤንቪ ለአርሶ አደሮች ስልጠና ከመስጠት ባሻገር ወደ ዚምባብዌ አናናስ የሚልክ ነጋዴ ፈልጎ አስተሳሰራቸው። ነጋዴውም በረጅም ጊዜ ውል ከ3-7 ቶን በሳምንት በተወሰነ ዋጋ ለመግዛት ተስማማ በተጨማሪም ስለአመራረት ቴክኒክ ስልጠና ለመስጠት ተስማማ።

### በተሳታፊዎች በራሳቸው የተመሰረተ ትስስር

- ካሳ ሌላ ሰብል በማይበቅልበት በኢኳይር ይበቅላል። እርዳታ ሰጪዎች አካባቢውን ለቀቁ ምክንያቱም ካሳ በደህና ሁኔታ ይመረት ስለበርና የኮሎምቢያን ገበያ ለማርካት በአርሶ አደሮች፣ በነጋዴዎችና በአቀናባሪዎች መካከል የአጋርነት ስራ ተጀምሮ ስለበር ነው። ለዚህ ስኬት አንዱ መሠረት በቃል የተገባውን ውል ለማክበር ጠንካራ እምነት ስለበር ነው። አርሶ አደሮች በቃል ከስታርች ፋብሪካ ጋር ይስማሙና ምርት ያቀርባሉ። አንዳንዴ ፋብሪካው ምርቱን እንደገዛ ዋጋው ሲሰጣቸው ሌላ ጊዜ ደግሞ የተቀነሰበረው እስኪሸጥ ይቆያሉ። የኮሎምቢያ አማካዮች ራሳቸው ወደ ኢኳይር ይሄዱና የሚታወቅ ሰው ፈልገው ከእያንዳንዱ ፋብሪካ ጋር ስምምነት ይደረጋሉ። የቃል ስምምነት ይደረግና አንዳንድ በመካከል ያሉ ነጋዴዎች (አማካዮች) ቀደም ብለው በገንዘብ ወይም በአይነት ክፍያ ይፈጽማሉ። ፋብሪካውም ምርቱን ለማቀድ ያመቸዋል።

### ትስስር በሚመሰረትበት ጊዜ ሊታዩ የሚገባቸው ጉዳዮች (ቸክሊስት)

#### ገበያ

- በአካባቢው ገበያ መቅረብ ሲችል አነስተኛ አቅርቦት ያለው ምርት ምንድን ነው?
- አርሶ አደሮች ለሚያመርቱት ወይም ላመረቱት ምርት ምን አማራጭ ገበያ አለ?
- ከተለየው ገበያ ጋር ያሉ አደጋዎች ምንድናቸው?
  - አነስተኛ የምርት ዋጋ?

- አነስተኛ ፍላጎት?
- ፈጣን የዋጋ መዋገድ?
- በሌላ ቦታ ካሉ ወይም ከሚኖሩ አቅራቢዎች ውድድር?
- አቅርቦቱን ተወዳዳሪ የማያደርገው ከፍተኛ የገበያ ወጭ?
- ለማሟላት የሚያስችግሩ የጥራትና የሰርቲፊኬሽን ደረጃዎች?
- የተለዩት ገበያዎች አሁን አቅርቦት አላቸው ካላቸው ይህ የሚፈጠረው ትስስር የነበረውን ገበያ በማናጋት እድላቸውን ይዘጋል?
- ወደውጭ ለሚላከው ገበያ አርሶ አደሮች የተጠየቁትን በጥራትም በመጠንም አሟልተው በማቅረብ ትስስሩ እንዲቀጥል ማድረግ ይችላሉ።

**ምርት**

- አርሶ አደሮች ምርቱን ለማምረት እንደ መስኖ፣ መሣሪያ ኃይል የመሳሰለው ሃብት አላቸው?
- ለታሰበው ምርት ማምረቻ ቦታው ተስማሚ ነው?
- አዲሱን ምርት ለማምረት ምን አደጋዎች አሉ (ድርቅ፣ በሽታ ተባይ ወዘተ.) እነዚህም አደጋዎች ገበሬዎችን ምን ያህል እያስተገራቸው ነው?
- ምን የኤክስፔንሽን አገልግሎት ለአርሶ አደሮች ይሰጣል?
- የታሰበውን ምርት ለማምረት አርሶ አደሮች ያላቸው ትምህርትና የክህሎት ደረጃ ተስማሚ ነውን?
- አዲስ ስራ ለመቀጠል ልምዱ አላቸውን?
- የአርሶ አደሮች ምን የእርሻ ስራ አመራር ክህሎት አላቸው?
- የእርሻ መዝገብ አላቸውን?
- የመሬት ስሪት ሁኔታ እንዴት ነው?
- ይህ ስርዓት የታሰበውን ምርት ለማምረት አመች ነውን?
- በታሰበው ምርት ላይ የመንግስት ተመራማሪዎች ምርምር ይሰራሉ?
- ካልተሰራ ትስስሩን ለመደገፍ ምርምሩ መቀጠል አለበትን?
- አሁን ያለው የምርምር ስራ በአርሶ አደሩ እርሻ ላይ ነው ወይስ በምርምር ማዕከላት ውስጥ?

- ምርምሩ በማዕከሉ ውስጥ ከሆነ እንዴት የተመረጡትን አርሶ አደሮች ማዕከል አድርጎ ለመስራት ይቻላል?
- ወደ እውነቱ ከተጠጋ ግምት በመነሳት አርሶ አደሮቹ የሚጠይቃቸው የማምረቻ ዋጋ ምንድን ነው?
- በአካባቢው የምን ዓይነት ግብዓት አቅራቢና የእርሻ መሣሪያ አገልግሎት አለ? ለተፈለገው ምርት ግብዓት ለማቅረብስ ፈቃደኛ ናቸው?
- ተስማሚ ግብዓት አቅራቢ ከሌለ ተስማሚ ግብዓት አቅራቢ ለማግኘት ምን ዓይነት የማደራጀት ስራ መሰራት አለበት?
- ምርቱን እንዲገዙ የተመረጡት ግለሰቦች ወይም ካምፓኒዎች ለአቅራቢዎች ግብዓት ለማቅረብ ፈቃደኛ ናቸውን?
- ትስስሩ ከተመሠረተ በኋላ አርሶ አደሮች ዝርዝር የምርት አሰራር ስርዓት እንዲከተሉ ቢጠየቁ ገበሬዎቹ ለማምረት አቅሙ ወይም ዝንባሌው አላቸውን?
- የተመሠረተው ትስስር የመዋዕለንዋይ ፍሰትን ቢጠይቅ የሚገኘው ገቢ ይህን ወጭ ሊመልስ የሚችል ነውን?
- የገንዘብ ምንጭ በበቂ ሁኔታ አለን?
- ከሃይማኖት ወይም ማህበራዊ አቋም ምክንያት የተመረጠው ምርት በአርሶ አደሮች ሊመረት ይችላል?
- ካልሆነ ማህበራዊና ሃይማኖታዊ ተቀባይነት ያለው አማራጭ ምርት ይኖራል?

**የቡድን አመሠራረት**

- ከተለየው ገበያ ጋር ትስስሩን ለመመስረት ቡድን መመስረት ያስፈልጋል?
- ከሌለ በቡድን መስራቱ ምን ጠቀሜታ አለው? ባይኖር አርሶ አደሮችን ምን ዋጋ ይጠይቃቸዋል?
- የቡድን መመስረት ሌላ አማራጭ እንደመሪ አርሶ አደር ያለ አማራጭ ታይቷል?
- ትስስሩ መደበኛ የሆነ ቡድን መመስረትን ይፈልጋል? ወይስ ምርትን ለሽያጭ ብቻ የሚያሳባስብ መደኛ ያልሆነ ጊዜአዊ ስብስብ ብቻ በቂ ነው?
- በሃገሩ፣ በክልሉ፣ በወረዳው ምን አብሮ የመስራት ልምድ አለ? የትኛውስ ባህላዊ ቡድን ለትስስሩ ያግዛል?
- ካለ አርሶ አደሮች ምን ስራ በቡድን ይሰራሉ? ከዚህስ ምን ልምድ ተገኘ?

- ስለቡድን መመስረት ከአርሶ አደሮች ጋር ውይይት ተካሂዷል? ከሆነ መጀመሪያ ምላሻቸው ምንድን ነበር?
- በአካባቢው ምን የተለመደ ማህበራዊ አወቃቀር አለ? ይህን ለትስስሩ ምን አስተዋጽኦ ያደርጋል?
- ተመሳሳይ አባላትን ለማግኘት ምን ዓይነት የቡድን አመሰራረት ዘዴ መከተሉ ይሻላል (ሴት፣ ወጣት፣ ወዘተ.)
- የቡድን አባላቱ ቁጥር ስንት ቢሆን ይሻላል? ምን ዓይነት አመራር? ከሌሎች ጋር ለማጣመር ይቻላልን (ፌዴሬሽን) በፌዴሬሽን ማያያዙ ምን ጠቀሜታ አለው?
- መተዳደሪያ ደንብ ወጥቷል? ደንቡን ሁሉም አባላት ተረድተውታል?
- የአመራር ብቃት ያላቸው አርሶ አደሮች አሉ? ከሌለ መምረጥ ያስፈልጋል?
- አርሶ አደሮች በቡድናቸው ምን ዓይነት ስልጠና ይሻሉ?
- የማህበሩ መሪዎች የሚያስፈልጋቸው ስልጠና (አመራር፣ ገበያ፣ ሂሳብ አያያዝ በአካባቢው ምን ህግ አለ? ለታሰበውስ ቡድን ትክክለኛ ነው?)
- ቡድኑ የባንክ ሂሳብ ለመክፈት ሕጋዊ ነው?

**ገበያ፣ ማቀነባበርና ኮንትራት**

- የአቅርቦቱ ስንሰለት በሚገባ ተፈትሷል? ትስስሩስ የታሰበው በፍተኛው ውጤት ላይ ነው?
- በጥራት፣ በደህንነት፣ በመጠን፣ በማሸግ፣ በማጓጓዝ፣ በቅርቦት፣ በዋጋና በአከፋፈል ላይ የገዥው የግዥ ሁኔታዎች ምንድን ናቸው?
- ገበሬዎች እነዚህን ሁኔታዎች ለማሟላት አቅም አላቸው? ምን ስልጠና ስያስፈልጋቸዋል
- ለገበያው ለማቅረብ የገበሬዎች የቦታ ችግር አለው?
- አርሶ አደሮች ስለዋጋውና ጥራቱ በቂ ግንዛቤ አላቸው? ከሌላቸው በምን ሁኔታ ግንዛቤ መፍጠር ይቻላል፣
- ለታሰበው ሰብል በጉን የመሸጥ ሁኔታ እንዴት ነው? ይህን ድርጊት ለመቀነስ ምን እርምጃ መወሰድ አለበት
- የጽሁፍ ውል ያስፈልጋል ወይስ በቃል ብቻ በቂ ነው?
- ውሉን ማን ያርቅቀው? የአርሶ አደሮች ተሳትፎ ምን ይሁን እንዴትስ አርሶ አደሮች ውሉን እንዲረዱት ማድረግ ይቻላል?
- ውሉ ድርድርን ይፈቅዳልን በተለይ በችግር ጊዜ?

- ገዥው የሚፈልገውን ምርት ለማምረት አርሶ አደሮች ምን ወጭ ይጠይቃቸዋል ከታሰበው ገቢ አንጻር በማየት ወጭውን መቀነስ ይቻላል?
- ምን ዓይነት የመጓጓዣ ዘዴ አለ? የንግድ መጓጓዣ ካለ ለምርቱ ዓይነት አመች ነው? ከሌለ ምን ይደረግ?
- በአርሶ አደሮችና በነጋዴዎች መካከል ስብሰባ እንዴት ማዘጋጀት ይቻላል? በተለይ ገበሬዎች ምርታቸው ገበያ ላይ ሲውል ሲቀነባበር ለማየት ገዥዎች ደግሞ እርሻ እንዲገቡባቸው፤
- ለታሰበው ገበያ የውጭ ሰርቲፊኬት ያስፈልጋል? ወጭውስ እንዴት ይሸፈናል? አርሶ አደሮቹስ የተጠየቁትን ደረጃ ማሟላት ይችላሉ?
- ምርቱን የሚገዛው ምን ያህል ጊዜ ገበያ ላይ (በትስስሩ ውስጥ) ይቆያል? በተለይ የውጭ ተወዳዳሪ ቢመጣ?
- ለአርሶ አደሮቹ ገበያ ለማስገኘት አቀነባባሪው ድጋፍ ሊደረግለት ይገባል? ይህን ዘላቂ እንዲሆን በትንሽ ድጋግ እንዴት ይሰራል?
- የታሰበው ትስስር እንዲጠናከር ለነጋዴዎችና ለሌሎችም በሰንሰለቱ ውስጥ ላሉት ምን ድጋፍ ሊደረግ ይገባል?

**ምቹ ሁኔታዎች**

- የላይዕላይ ኢኮኖሚ ሁኔታ ለውጭ ንግድና ለማቀነባበር ስራ የተመቸ ነው?
- የህግና የፍትሕ ስርዓት የሃብት መብትን ለመጠበቅ የተመቸ ነው? የስራ ኮንትራት ህግስ አለ?
- የተመቸ ሁኔታ በሌለበት የሚሰራ ምን ዓይነት የገበያ ትስስር ሊኖር ይችላል?
- የመሠረተ ልማት ሁኔታ (መንገድ፣ መብራት፣ ውሃ፣ ኮምዩኒኬሽን፣ መጋዘን፣ ወደብ፣ የአየር መጓጓዣ) ለታሰበው የገበያ ትስስር የተመቸ ነው?
- ምን ዓይነት የገበያ መረጃና ሌላም ምክር አለ?

**ገንዘብ**

- በአካባቢው የገንዘብ ተቋም ወይም ባንክ አለ?
- ካሉት የገንዘብ ተቋማት ውስጥ ከድሃ አርሶ አደሮች ጋር ለመስራት ፍላጎት ያለው አለ? በተለይ የሦስትዮሽ ወይም የአራትዮሽ ግንኙነት ከገዥ፣ ከግብዓት አቅራቢ ጋር

- እነዚህ የገንዘብ ተቋማት ለድሃ አርሶ አደሮች የማበደር ልምድ አላቸውን? በተለይ ከአርሶ አደሮች የምርት እድገት ጋር ሊሄድ በሚችል መልኩ። ከሌለ ምን ይሁን?
- የሚደርሰውን የምርት አደጋ ለመታደግ የሚችል የመድሀን ዋስትና የሚሰጥ ድርጅት አለን?
- የገንዘብ ተቋማቱ ምን ዓይነት ዋስትና ይፈልጋሉ? እነዚህን በአርሶ አደሮች ተቀባይነት አላቸው?
- በአካባቢው ላሉ ድሃዎች ቁጠባ የገንዘብ ተቋማቱ ያበረታታሉን?
- የገንዘብ መክፈያ ምቹ አሰራርን አላቸው ገዥው ክፍያውን ሊፈጽምበት የሚችል?
- ገዥው ግብዓት ላቅርብ ቢል ይሄንን በብድር ለመሸፈን ፈቃደኛ ናቸውን? በተለይ ክፍያው ሰብሉ ሲሸጥ ለሚሆን?

**ዘላቂነትና የማባዛት ሁኔታዎች**

- የብሔራዊ፣ ክልላዊና የአካባቢ ባለስልጣናት ድጋፍ እንዲኖራቸው ምን እርምጃ ተወስዷል።
- የሚሰጠው ድጎማ ቢወሰን በዘለቄታው ላይ የሚኖረው አንድምታ ታይቷል?
- የታሰበውን ትስስር በተመለከተ ቅድሚያ የወጭ ትንተና ተሰርቷል? በተለይ ዋጋን ለመተንበይ? የምርት መጠንን ለመወሰን?
- በኘሮጀክት አፈጻጸሙ ላይ ተለዋዋጭነት ይታይበታል?
- የኘሮጀክቱ ግዴታ በሊጋሹ የተወሰነ ነው ወይስ እንደአካሄዱ ሊለዋወጥ ይችላል?
- በኘሮጀክቱ አካባቢ የባንክና ትራንስፖርት አገልግሎት አለን? ኘሮጀክቱ ሌላ በጎን አገልግሎት መሟላት ያስፈልገዋል?
- አስፈላጊ ስልጠናዎች ሁሉ ተሰጥተዋል?
- ትስስሩ ያስቀመጠው ፍላጎት በአርሶ አደሮች ጊዜ ላይ እውን ሆኗል?
- ትስስሩ የጾታና የሃብት ልዩነትን ፈጥሯል ወይስ አባብሷል?
- ትስስሩ ለአካባቢው ብቻ ሊሰራ የሚችል ነው ወይስ ሌላ ቦታ ሊደገም ይችላል?

**ትስስሩን የሚፈጥሩ ድርጅቶች**

- የድርጅቱ ሠራተኞች ከግሉ ሴክተር ጋር ለመስራት የተመቹ ናቸው? የግሉ ሴክተር የሚሰራበት ዘዴና ከአርሶ አደሮች ጋር የሚፈጥረውን ትስስር በግልጽ ተረድተውታል።
- በገበያ ምርምርና በንግድ አመራር ምን ዓይነት ስልጠና ያስፈልጋቸዋል? አርሶ አደሮችን ለማሰልጠን የሚያስችል ምን ዓይነት የአሰልጣኞች ስልጠና ያስፈልጋቸዋል?

## 10 የአግሮ ኢንተርኖራይዝ ልማት ሂደት

የማህበራዊውና ኢኮኖሚያዊው ፈጣን የለውጥ ሁኔታዎች ምርታቸውን ወደገበያ ለማቅረብና የቤተሰባቸውን የኑሮ ሁኔታ ለማሻሻል ለሚጥሩት ለአፍሪካውያን አነስተኛ አርሶ አደሮች እጅግ ፈታኝ ሆኖባቸዋል። እነዚህ ማህበራዊና ኢኮኖሚያዊ ለውጦች የሚከተሉትን ያጠቃልላሉ።

- የገበያ ነጻነትና ቅንጅት
- የችርቻሮው ሴክተር ማደግ
- በግብርናና በገጠር አካባቢ በሚኖር ጣልቃ ገብነት ላይ የመንግስት ድጋፍ መቀነስ

### የገበያ ነጻነትና ቅንጅት

ላለፉት 20 ዓመታት አዳዲስ የንግድ ፖሊሲዎች ገበያውን ነጻና የተያያዘ ስለአደረጉት ጥቂት አርሶ አደሮች የተጠቀሙ ሲሆን በማደግ ላይ ባሉ ሃገሮች ውስጥ ያሉት በርካታ አርሶ አደሮች ገቢ ወድቋል። የንግድ ውሉም ማለትም የአነሱን ምርት የሚሸጡበት ሌላ ሸቀጥ ከሚገዙበት ጋር ሲነጻጸር ሳያቋርጥ እየቀነሰ ነው። የዓለም የገበያ ሁኔታ በእጅጉ የተቀራረበ መሆን (globalization) በጣም የተያያዘና የተሳሰረ የአቅርቦት መረብ ፈጥሯል። ገዥዎችና ሻጮች በአንድ ዓይነት ምርት ላይ ብቻ ያተኮረ ሰፊ የማምረትና የመገበያየት ውል እየተፈራረሙ ነው። ለምሳሌ ያህል ገዥዎች አንድ ዓይነት የጥጥ ወይም የፍራፍሬ ወይም አትክልት ዝርያ በልዩ ሁኔታ የተመረተና በልዩ ዓይነት አስተሻሻግ የታሸገ መግዛት ይፈልጋሉ። ይህን ፍላጎታቸውን እውን የሚያደርጉት ከገበያ ላይ ባገኙት ሳይሆን ፍላጎታቸውን ከአምራቹ ጋር በመዋዋልና በፍላጎታቸው መሰረት እምዲያመርት በማድረግ ነው። ይህ ምሳሌ የቱን ያህል አምራችና ገዥ እንደተቀራረቡና የዓለም ገበያ በእጅጉ የተሳሰረ መሆኑን ያሳያል።

ይህ ዓይነቱ የንግድ ወይም ገበያ አደረጃጀት ለብዙ የአፍሪካ አርሶ አደሮች በተለመደው የገበያ ስርዓት ማለትም ገበያ ላይ ለተገኘው ገዥ በተለመደው ባህላዊ መስፈሪያ እየለኩ ለሚለዋወጡትና ገዥዎች ማን እንዳመረተው የማያውቁትን ምርት ለሚገዙበት የገበያ ስርዓት በእጅጉ እንግዳ ሆኖባቸዋል። ሁኔታው ደግሞ ጥቂት ድንበር ዘለል ኃይል ያላቸው ካምፓኒዎች ገበያውን የተቆጣጠሩበት ማለትም ሰፊውን የግብርና ምርት ሰብስበው የያዙበትና አነስተኛ አምራቾችና

ምርት አቀናባሪዎች ትንሽ ድርሻ ከወሰዱበት ሁኔታ ጋር ሲያያዝ ደግሞ የበለጠ ውስብስብ ያለ ይሆናል።

**የቸርቻሪዎችና አቀናባሪዎች መነሳት**

የምግብ አቀናባሪዎችና የቸርቻሪዎች መነሳት የገበያውን ክምችት የበለጠ አባብሶታል። የምግብ የግብይት ኃይል በአሁኑ ስልት በጥቂት ምግብ አቀናባሪ፣ በታላላቅ ድርጅቶችና መደብሮች እጅ ውስጥ እንጅ በአምራቾች እጅ ውስጥ አይደለም። ይህ እውነታ በአደጉ ሃገሮች ብቻ ሳይሆን በታዳጊ ሃገሮችም ውስጥ ችግሩ እየተስተዋለ ነው። ታላላቅ የቦያ አዳራሾች በኬንያ 30% የሚሆነውን የምግብ ችርቻሮ ሲይዙ በደቡብ አፍሪካ ደግሞ 55% ይይዛሉ (ኤፍኤኦ 2003)። እነዚህ የገበያ አዳራሾች ለሚገዙት ምርት ከፍተኛ ጥንቃቄ ያለው ደረጃ እንዲኖር ያስገድዳሉ። ለምሳሌ የሚገዙት ቃሪያ እኩል ርዝመት፣ ማንጎው በወቅቱ የበሰለ፣ ሙዙ ምንም ዓይነት የመጫር ምልክት የሌለው እንዲሆን አምራቹን ያስገድዳሉ። እያንዳንዳቸው የግላቸውን ደንብና ደረጃ በማውጣትና የቁጥጥርና የሰርቲፊኬሽን ስርዓት በመፍጠር የሚፈልጉትን ምርት ማግኘታቸውን ያረጋግጣሉ። ይህ የሚያወጡት ሕግ ደግሞ በላተኛው የሚፈልገውን ምርት ለማቅረብ ስላስቻላቸው ከሽያጭ የሚተርፍም የለም። በዕርግጥ የገበያ አዳራሾቹ አምራቾች ጥሩ ዋጋ እንዲያገኙ ያደርጋሉ። ይሁን እንጅ ይህ ጥሩ ዋጋ ለአነስተኛ አምራች አርሶ አደሮች አይሆንም ምክንያቱም የገበያ አዳራሾች የሚፈልጉትን የጥራት ደረጃ ለማምረት አዳዲስ ቴክኖሎጂና አሠራር ስለሚጠይቅ እንዲሁም የውጭ ግብዓት ስለሚፈልግና ድሃ አምራቾች ደግሞ ገንዘብ ስለሌላቸው ለገበያ አዳራሽ በበቂ መጠንና ጥራት ማቅረብ አይችሉም። ስለሆነም ከትርፍ ገበያ ተጠቃሚ መሆን አልቻሉም ማለት ነው።

**መንግስት በግብርናና በገጠር ላይ ያለውን ተካፋይነት መቀነስ**

የመዋቅር ማስተካከያ ኘሮግራሞች ማለት የታዳጊ ሃገሮች መንግስታት ለአርሶ አደሩ የሚሰጡትን ድጋፍ መቀነስ ማለት ነው። ይህ ማለት ለገጠር መሠረተ ልማት የሚሰጥ ኢንቨስትመንት ማለትም ለመንገድ፣ ለመብራት፣ ለቴሌኮሚኒኬሽን እንዲሁም ለግብዓት ድጎማ፣ ለገበያ ሁኔታ፣ ለኤክስቴንሽንና ለምርምር አገልግሎቶች የሚሰጠው ድጋፍ ይቀንሳል ማለት ነው። ቀደም ሲል የአፍሪካ መንግስታት ለገጠሩ ሕዝብ በሸቀጥ ገበያ ቦርዶች፣ የመንግስት ድጋፍ ባላቸው ማህበራት እንቅስቃሴ በኩል ድጋፍ ያደርጉ ነበር። ነገር ግን ከጊዜ ወደ ጊዜ በዚህ የድጋፍ መቀነስ ምክንያት አነስተኛ አርሶ አደሮች የገበያ ተጠቃሚ ሊሆኑ አልቻሉም።

ልማት እንዲኖር ካስፈለገ የልዩ ልዩ ተዋናዮችን የተቀናጀ ጥረት ይጠይቃል። ይህም መንግስት በገጠር የመሠረተ ልማቶችን ማስፋፋት ሥራ ከሰራ፤ የአርሶ አደር ድርጅቶች ለምርት መጨመር መዋዕለ ንዋይ ካፈሰሱ፤ የንግድ ድርጅቶች ማቀነባበሪያ ካቋቋሙ፤ እንደ ኤክስቴንሽንና ምርምር ያሉ አገልግሎት ሰጪዎች ደግሞ አዲስ ቴክኖሎጂ ለማውጣት መዋዕለ ንዋይ ካፈሰሱ ልማት ሊመጣ ይችላል። ይህ ቅንጅት ከሌለ አነስተኛ አርሶ አደሮች በአግባቡ የተደራጁ ስላልሆኑ ግብዓት በአግባቡ ተጠቅመው አምርተውና ለታላላቅ ገበያ አቅርበው ጥሩ ዋጋ በማግኘት የላባቸው ተጠቃሚ ሊሆኑ አይችሉም።

**የአነስተኛ አምራቾች ፈተና**

አርሶ አደሮች ያመረቱትን ምርት የሚገዛቸው ከመፈለግና አዲስ የበያ አማራጭ ከመሻት በአለው ገበያ ውስጥ የበለጠ ተወዳዳሪና ጠንካራ ተደራዳሪ ሆነው እንዲታዩ የልማት አካላት፤ መያዶች፤ እርዳታ ሰጪዎች የበለጠ ትኩረት እየሰጡ ይገኛሉ። ይሁን እንጂ ይህ ሁኔታ እውን የሚሆነው በልማት ተዋናዮች መካከል የኢኮኖሚ ትብብርና ተቋም ሲኖር ነው።

የአርሶ አደር ድርጅቶች ከአካባቢያቸው ውጭ የኤክስቴንሽን እንቅስቃሴ ለማድረግ ቁልፍ ሚና ይጫወታሉ። ከተለያዩ ተዋናዮች ጋር ግንኙነት ይፈጥራሉ ይተባበራሉ። በዚህም ዋጋ ያለው የጠበቀ የገበያ ሰንሰለት ይፈጥራሉ። በሌላ በኩል ተፈላጊ ጥራትና ብዛት ያለው ምርት በተፈለገበት ወቅት ለማቅረብ የሚያስችል የገበያውን ፍላጎት ማወቅና የካፒታል አቅምን ማሳደግ ለአነስተኛ አርሶ አደሮች ፈተና ነው። ስለሆነም ይህ ፈተና የሚታለፈው በመደራጀት ነው። የሚከተሉት ጽንሰ ሃሳቦች የመደራጀትን ጠቀሜታ አገልግተው ያሳያሉ።

**የገበያ መረጃ፡-** አንድ ልዩና ገበያ የሚፈለገውን ምርት ለማምረት ከግለሰቦች ይልቅ የተደራጁት አርሶ አደሮች በቀላሉ የገበያ መረጃውን ያገኛሉ። እንዲሁም ሌሎች የግብይት ተዋናዮች ከእያንዳንዱ አምራች ጋር ከመወያየት ይልቅ ከተደራጁት ጋር በቀላሉ መገናኘትን ይመርጣሉ።

**ካፒታልና ክህሎት፡-** በቡድን የተደራጁት ሃብታቸውን በቀላሉ በጋራ በማሰባሰብ የተሻለና የተለየ ምርት ለማምረት የሚያስችላቸውን አገልግሎትና ብድር ለማግኘት ይችላሉ። የሚመጣን አደጋም ለመቀበል ከግለሰቦች ይልቅ የተደራጁት ይደፍራሉ።

**የምርት ብዛት፡-** የተደራጁ ካልተደራጁት ይልቅ በላተኛው የሚፈልገውን መጠን ለማምረት አቅም አላቸው።

**ጥራት፡-** የተደራጁ አርሶ አደሮች የጥራት ደረጃ ለማውጣትና ይህንንም የሚያስተባብር አባላትን ለመሰየም አቅም አላቸው። ስለገበያ መረጃ ለማግኘትና የኤክስቴንሽን አገልግሎት ለመቀበልና በጥራት ለማምረት በቡድን መሰባሰብ የተሻለ ነው። በተጨማሪም ምርትን በቀላሉ ከታላላቅ ገበያ ጋር ለማያያዝ የሰርቲፊኬትና የቁጥጥርን ደንብ በቀላሉ ለማሟላት የሚችሉት ሲደራጁ ብቻ ነው።

**የአቅርቦት ዘላቂነት፡-** ምርትን በዘላቂነት፣ በጥራትና በብዛት ለማቅረብ ቀላል እሚሆነው ሲደራጁ እንጂ በግል አይደለም። የተደራጁ አርሶ አደሮች ምርታቸው ሳይቋረጥ ወደ ገበያ እንዲቀርብ በስምምነትና በኛሮግራም ተራ በተራ መዘራትንም ያጠቃልላል። ይህ ብቻም አይደለም ምርታቸውን አከማችተው የሚያቆዩበትን ዘዴ ለመቀየስና ከመኸር ውጭ ለማምረት የሚያስችላቸውን መስኖ አውታር ለመዘርጋት በቀላሉ መንቀሳቀስ ይችላሉ። እንዲሁም ደንበኞቻቸውን ለማርካት ያለባቸውን የአጭር ጊዜ የምርት ክፍተት ለመሙላት የሚያስችል ምርት ከሌለ እስከመግዛት መሄድ ይችላሉ።

## **11 ዝቅተኛ አርሶ አደሮችን ለስልጣን የሚያበቁ መርሆዎች**

አንዳንድ ጊዜ ለአጭር ጊዜና አነስተኛ ገንዘብ ይዘው የሚገቡ የልማት ድርጅቶች አርሶ አደሮችን ከማጠናከርና አቅም ከመፍጠር ይልቅ ሰፊ ያለ ጣልቃ ገብነት በማድረግ ስህተት ሲሰሩ ይታያሉ። እነዚህ ድርጅቶች ጊዜአቸውን ጨርሰው ሲወጡ የተዘረጋው ሰንሰለት ያለምንም አያያዥ ተቋም ስለሚቀር የልማት ስራው ይወድቃል። ስለሆነም በመካከል ሆኖ ትስስሩን ወይም የተፈጠረውን ሰንሰለት ጠብቆ ስራዎች እንዲሰሩ የሚያደርግ ድርጅት ያስፈልጋል። አነስተኛ አርሶ አደሮች ዋጋ ያለው የልማት ሂደት ሰንሰለት እንዲመሰርቱ ከመደረጉ በፊት የሚከተሉት መርሆዎች ሊኖሩ ይገባል።

### **1. ቀጣይነት ያለው የልማት ስራ**

አጥጋቢ የልማት ስራ ቀጣይነት ያለው እንዲሆን ተደርጎ መሰራት አለበት። ይህ ማለት በልማት ሂደቱ ሰንሰለት ውስጥ ያሉት ተዋናዮች ሁሉ ተገቢውን ጠቀሜታ ማግኘት አለባቸው። ከጥቂት

ጊዜ እርዳታ በኋላ ሁሉም ተዋናዮች በትስስሩ ውስጥ ራሳቸውን ችለው ያለምንም የውጭ ድጋፍ እንዲንቀሳቀሱ መደረግ አለበት። ይህን የማያደርግ ማለት በልማቱ ሰንሰለት ውስጥ በቂ ትርፍ ለሁሉም ተዋናይ የማያመጣና ለለውጥ ድጋፍ የማይንቀሳቀስ የልማት ስራ ዘላቂ አይሆንም።

**2. እኩልነት**

እኩልነት ሲባል በምርት የጥቅም ሰንሰለት ውስጥ ለሁሉም ተዋናዮች የኢኮኖሚ እድገቱ በተገቢ አካሄድ የሚከፋፈልበት ማለት ነው። ስለሆነም ስለእኩልነት ስናወራ በሰንሰለቱ ውስጥ ያሉትን ተሳታፊዎች (ተዋናዮች) የመደራደር ኃይልና ለሚያፈሱት መዋዕለ ንዋይ ተገቢ ጥቅም ማግኘታቸውን ማረጋገጥ ያስፈልጋል። ጥቅሙም እንደሚያደርጉት ጥረትና እንደተሸከሙት ኃላፊነት (አደጋ) ይወሰናል። አነስተኛ /ደሃ አርሶ አደሮችም እንደ አንድ ተዋናይ ተቆጥረው ተገቢ ጥቅም ማግኘት ያለባቸው መሆኑንና ወሳኝ ኃይል መሆናቸውን በመገንዘብ በዚያ መልክ ሊታዩ ይገባል።

**3. መካተትና አለመካተት**

በልማት የጥቅም ሰንሰለት እንደማህበራዊ ፖሊሲ ተቆጥሮ ማንኛውም ሰው መካተት አለበት አይባልም። ይህ የልማት ሰንሰለት በልማቱ ሂደት ውስጥ ሃብት የማመንጨት አቅም ያላቸው፣ ገበያው የሚፈልገውን ምርት ማምረት የሚችሉትን ተዋናዮች ትኩረት ያደረገ ነው። ስለሆነም በልማት ሰንሰለቱ ውስጥ መካተትና አለመካተት የጨዋታው አካል ነው። አነስተኛ አርሶ አደሮች በሰንሰለቱ ውስጥ በአምራችነት የሚታወቁ ስለሆነ በጨዋታው ውስጥ እንዲገቡና እንዲቆዩ ካስፈለገ የገበያ ሁኔታ ሊመቻችላቸው ይገባል። አነስተኛ አርሶ አደሮች ጥራት ያለው አንድ ዋነኛ ምርት ስለማያመርቱ፣ የመሬታቸው ስፋትና ለምነት ብዙ ምርት ሊያስመርታቸው የሚችል ስለማይሆን፣ መኖሪያቸው ወይም መሬታቸው መንገድ ዳር ስለማይሆን፣ ወደገበያው ገብተው የጨዋታው አካል እንዲሆኑ ልዩ ትኩረት ሊሰጣቸው ይገባል።

**4. ጾታ ተኮር ምላሽ**

ሴቶች ምንም እንኳን በልማት ስራው ላይ ሰፊ ተሳትፎ ቢኖራቸውም በልማት ወኪሎች ግን ትኩረት ተሰጥቶ ተገቢውን ድጋፍ አያገኙም። ሆን ተብሎም ባይሆን ሴቶች ሌሎች ተጋላጭ ወገኖች አዲስና አትራፊ የሆነ የልማት እድል ሲመጣ ይዘለላሉ። ስለሆነም ይህን ወገንተኛነት ለማስቀረትና ሴቶችን እኩል ተቃሚ ለማድረግ ፈታኝ የሆነ ጉዳይ ነው። በእንደዚህ ዓይነት

ማህበራዊና ባህላዊ ክንዋኔዎች ሴቶችና ሌሎችም ተጋላጭ የማህበረሰብ ክፍሎች (ወጣት፣ አረጋውያን፣ የኤድስ ተጠቂዎች ወዘተ) ተሳትፎ እንዲኖራቸውና የራሳቸውን አስተዋጽኦ እንዲያደርጉ እርምጃዎች ሊወሰዱ ይገባል። በመሠረቱ የልማት ጣልቃ ገብነት በአንድ አካባቢ ሲደረግ ልዩ ልዩ የህብረተሰብ ክፍሎች (ሴት፣ ወንድ፣ ወጣት፣ ወዘተ.) የሚገኘው ጥቅም ተካፋይ እንዲሆኑ መታየት አለበት። ከዚህም በላይ እንዲህ ዓይነት ተጋላጭ ሰዎችን የበለጠ ተጠቃሚ ለማድረግ በእነሱ ላይ ትኩረት ያደረገ የልማት ስራ ሊሰራ ይገባል። በአንዳንድ አካባቢ የልማት ስራ ሲሰራ አብረው ከሌላው ጋር ይታዩ ቢባልም እነዚህ ወገኖች በሃብት ላይ የመወሰንና የመቆጣጠር መብቱ ስለሌላቸው እነሱን ያተኮረ ስራ መሠራቱ ተገቢ ይሆናል።

**5. ማህበራዊ ኃላፊነት**

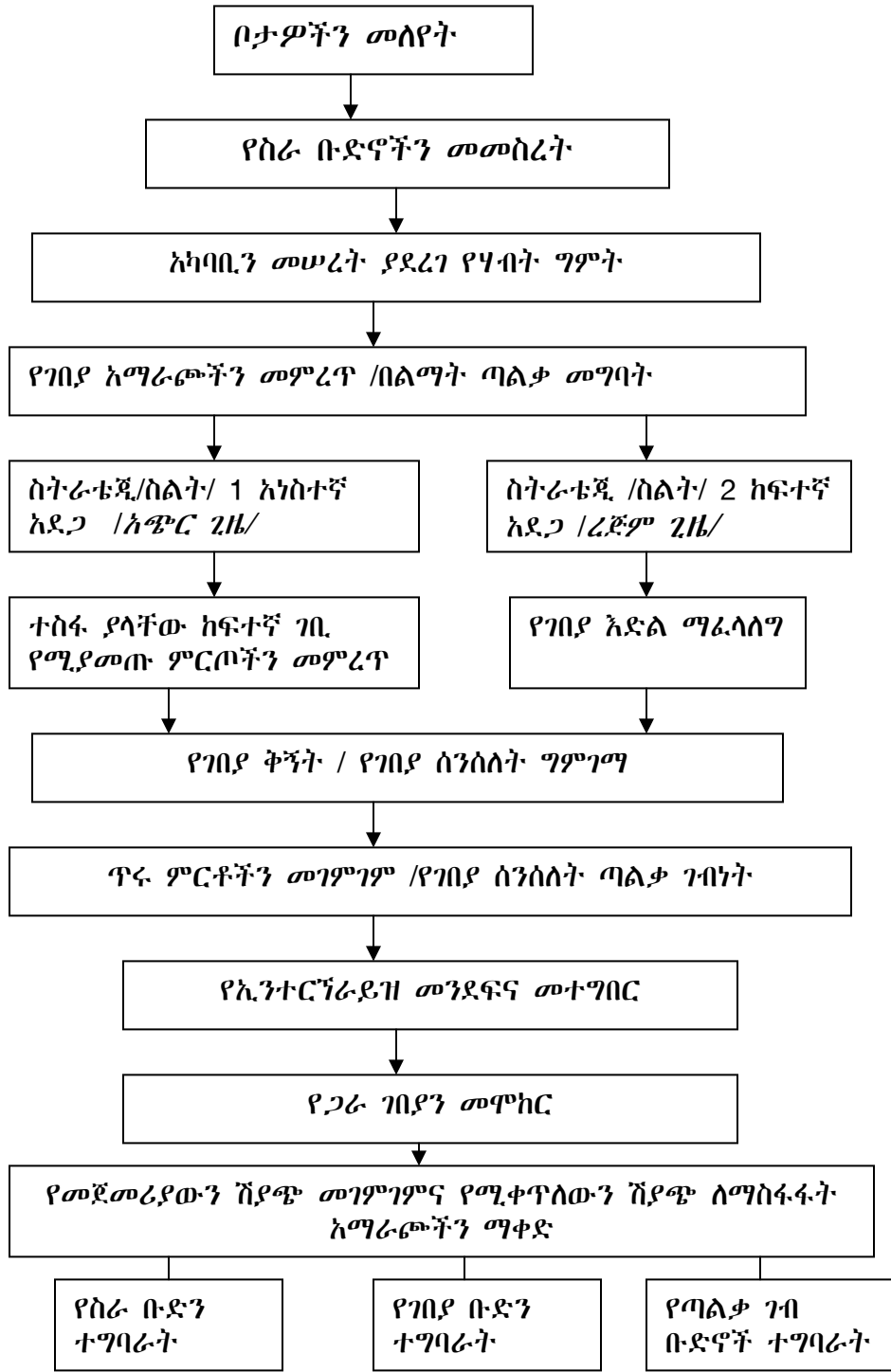
ስለልማት ጥቅም ሰንሰለት ሲነገር አስቸጋሪ የሆኑ ማህበራዊ ጉዳዮች እንዳሉበት ይታወቃል። ለምሳሌ አርሶ አደሮች ህጻናትን ጥሩ የቫኒላ አዳቃዮች ናቸው ወይም ለእርሻ ስራ በተለይ ለከብቶች ጥበቃ ይጠቅማሉ በሚል ሁኔታ ከትምህርት ገበታቸው ላይ ለሳምንታትና ለወራት እንዲያቋርጡ ያደርጓቸዋል። በዕርግጥ ቤተሰቡ ገንዘብ ሊቆጥብ ወይም ገቢ ሊያገኝ ይችላል። ይሁን እንጅ ይህ የሚሆነው በልጆች የትምህርት ጥራት ላይ በመፍረድ ነው። ስለሆነም የልማት አጀንዳ ሲያዝ እንዲህ ዓይነቱ ማህበራዊ ጉዳይ ትኩረት ሊሰጠው ይገባል።

**6. ለድሃዎች ያደላ የልማት ጥቅም ሰንሰለት**

ከላይ እንደተጠቀሰው በአጋጣሚ ሆኖ አብዛኛዎቹ የልማት ኘሮግራሞች ሲተገበሩ ይበልጥ ተቃራኒ የሚሆኑት ንቁ የሆኑት፣ የተማሩት፣ ወደላይ ከፍ ያሉት በአጠቃላይ አዲስ ነገርን ለመቀበል እምነቱ ያላቸው ሰዎች ናቸው። ይህ ሁኔታ ደግሞ ሌሎች አቅም የሌላቸውን ወኖች ሊጎዳ ይችላል። በሴቶች የሚመራ ወይም የኤድስ ተጠቂ የሆኑት ቤተሰቦች አዲስ የገበያ እድል ሲመጣ በቶሎ ለመቀበል ይቸገራሉ። ምንም እንኳ መረጃውን ቀድመው ቢያገኙትም በተለያዩ እንደ ብድር፣ የተፈጥሮ ሃብት፣ የመሳሰሉት ችግሮች የተነሳ ማግኘት ስለሚያዳግታቸው አይሳተፉም። በአጠቃላይ ተጋላጭ ወገኖች በአዲስ አሠራር የሚመጣን ችግር መጋፈጥ አይፈልጉም። የልማት ግቡ አጠቃላይ የኢኮኖሚ እድገት ላይ ከሆነ የሚያደላው ሃብቱና አቅሙ ወደ አላቸው ነው። ስለሆነም የልማት ሥራው በድሃዎች ላይ ያነጣጠረ እንዲሆንና የእነዚህንም የህብረተሰብ ክፍሎች አቅም መገንባት ያስፈልጋል።

## 12 የአግሮ ኢንተርኔራይስ የጥቅም ትስስር ስልት (ዘዴ)

ይህ ስልት /ዘዴ/ በትሮፒካል እርሻ ዓለም አቀፍ ማዕከል የተሠራ የተግባር ምርምር ሂደትን ተከትሎ የወጣ ዘዴ ነው። ዘዴው በምስራቅና በደቡባዊ አፍሪካ ከ2000 መጀመሪያ ጀምሮ የተወሰደና የተሞከረ ሲሆን ለገጠር ማህበረሰብ የአዲስ ስራ እድል ጥሩ ልምድ ያመጣ ነው። የዚህ ዘዴ መሠረታዊ ደረጃዎች በሚከተለው ቅርጽ ቀርቧል።



ቅርጽ 9:- የአግሮ ኢንተርፕራይዝ የጥቅም ትስስር ዘዴ

ከላይ በተገለጸው ቅርጽ (Figure) ውስጥ የስራ ቡድኖች ማለት የኢንተርኔት-ይዘት ሂደቶችን የሚያንቀሳቅሱ ተቋማትን ለማለት ነው። የኢንተርኔት-ይዘት ልማት እንዲሰምር ከተፈለገ በብዙ ተቋማት መያዝና መካሄድ እንዳለበት ልምድ አሳይቷል። ተሳታፊ የሆኑትን በሙሉ የሚያሰባስብ አንድ ተቋም ያስፈልጋል። ይህ ተቋም ከሌሎች እንደ ከአርሶ አደር ቡድኖች፣ የአካባቢ አመራር፣ ተመራማሪ ተቋማት፣ መያድና ከሌሎች ጋር ጥብቅ ሽርክና መፍጠር ያስፈልገዋል።

የገበያ ቡድን የሚባለው ደግሞ የአርሶ አደር ቡድን ተወካዮችን በተለይ ከገበያ ስራ አስፈጻሚ ውስጥ የገበያ ባለሙያዎችን (ኤክስፔንሽን ሠራተኞችን) የያዘ ሲሆን ከ4-8 አባላት ይኖሩታል። እነዚህ አባላት ዋናው ተግባራቸው የገበያ እድሎችን የመለየት፣ ጥራትና ኢንተርኔት-ይዘት ግምገማና ምርጫ ማድረግ ነው። ጣልቃ ገብ ቡድኖች የሚባሉት ደግሞ የአርሶ አደር ቡድኖች ወይም ማህበራት ሲሆኑ መርሃ ግብሮችን፣ ምርት ማምረትንና፣ ሰብልንና የተሸጠውን ወደ ተግባር የሚለወጡ ናቸው።

### 13 የገበያ እድሎችን /አጋጣሚዎችን መለየት

የገበያ አጋጣሚዎች ማለት ምን ማለት ነው?

የገበያ አጋጣሚዎችን መለየት ማለት አርሶ አደሮች በጥሩ እውቀትና ቴክኒክ ገበያ የሚፈልገውን ምርት ማምረት ማለት ነው። የተለያዩ ኘሮጀክቶች በዚህ ጉዳይ ላይ የተለያዩ ተሞክሮ አላቸው አንዳንዶቹ በእርዳታ ሰጪው ወይም በማክሮ ኢኮኖሚው ለሃገር ልማት ሲባል ቀደም ብሎ በተመረጠ ሰብል ላይ የመስራት ልምዱ አላቸው። ሌሎቹ ደግሞ አርሶ አደሮች ራሳቸው የገበያ አጋጣሚዎችን በሚለዩበት ጊዜ ጉልቶ በሚወጣው ሰብል የመስራት ተሞክሮው አለ። ይህ ሁኔታ አርሶ አደሮችን ወሳኝ አካል ለማድረግ የሚያገለግል መሣሪያ ሲሆን ከዚህ በኋላ አርሶ አደሮች በግልጽ ስለገበያ ማውራት ይጀምራሉ። ተለዋዋጭ ስለሆነው የገበያ ፀባይም ያስባሉ።

የዚህ ክፍል ዓላማ አርሶ አደሮች ገበያ ስለሚፈልገው ልዩ ምርት መገንዘብ እንዲችሉ ማገዝና የተለያዩ የምርት አማራጮችን፣ ለማምረት የሚያስፈልጉትን፣ ለገበያ የሚያስፈልጉ ትርፋማነትን የመሳሰሉትን የጋራ መመዘኛዎችን በጠቀም ማወዳደርን እንዲለምዱ እገዛ ያደርጋል። ሌላው ይህ

ሂደት የሚያተኩርበት ደግሞ አምራቾች የምርታቸውን ዓይነት ለማብዛትና እያደገ የሚሄደውን የገበያ ፍላጎት ለማርካት የሚያስችል አዳዲስ የምርት አማራጮችን መገምገም ነው።

## 14 ለገበያ የሚሆን የምርት ምርጫ ዳሰሳ ጥናት ( Survey) ሂደት

ለገበያ ወደ ሚሆን የምርት ምርጫ ስራ ከመገባቱ በፊት በሚከተሉት ላይ ውሳኔ መሰጠት አለበት

- የሚካሄደው የዳሰሳ ጥናት ዓይነት
- የዳሰሳ ጥናት ክልል
- የዳሰሳ ጥናቱ ቡድን ስብስብ
- የተሳትፎው ደረጃ

### የሚካሄደው የዳሰሳ ጥናት ዓይነት

በሂደቱ ውስጥ ለምርጫው ሁለት ዋና አማራጮች (ስትራቴጂዎች) አሉት። አንዱን አማራጭ ለመምረጥም መታየት ያለበት የስራ ቡድን አባላት ልምድ፣ ውሳኔና በገበሬዎች የተፈለገው የቴክኖሎጂ ግኝት ናቸው። በዚህም የገበያ ምርጫ ሂደት ላይ አጋዥ ድጋፍ ያስፈልጋል።

**ስትራቴጂ 1 :- አሁን ያለውን ምርት መምረጥ (ቀለል ያለ አደጋ ሊኖረው የሚችል):-**

ይህ ስትራቴጂ በተለይ በገበያና በኢንተርኔት-ይዘ ልማት ውስን ልምድ ላላቸው ቡድኖች ለዚህ እስትራቴጂ ተለይቶ በተወሰነ ቦታ ውስጥ አሁን በመመረት ላይ ያለው ምርት በገበያ ላይ ያለውን ተፈላጊነት፣ የገበያ እድል እየሰጠው ያለውን የማልማት አገልግሎት (ምርታማነት ለመጨመር) የመሳሰሉትን በማየት ላይ ማተኮር አለባቸው። ይህ አካሄድ እንደ ጅምር ኘርጀክት ሊታይ የሚችል ሲሆን ይህን ለማድረግ ጊዜው የአንድ የአዝመራ ወቅት በቂ ነው። የአርሶ አደሮችን ሰፊ ተሳትፎ የሚጠይቅ በመሆኑና ቀላል ሂደትም ስለሆነ በፍላጎት ላይ አመላካች መረጃ ይሰጣል።

**ስትራቴጂ 2:- አዲስ የምርት ዓይነት መለየት (ከፍተኛ አደጋ ሊኖረው የሚችል):-**

ይህ ስትራቴጂ የሚሰራው ጥሩ ልምድ ላላቸው የገበያ አጋገኞችና የገበሬ ቡድኖች ነው። በዚህ እስትራቴጂ ስራው በጣም ግልጽ የምርት ግምገማ ሂደትና ለተለያዩና ለገበያ ተፈላጊነት ላላቸው ምርቶች ከፍተኛ ትኩረት ያደርጋል። በዚህ ጊዜ መጠየቅ ያለበት ላለፉት ከ1-3 ዓመታት የምርቱ ተፈላጊነት እየጨመረ ነው? ያው ነው? ወይስ እየቀነሰ ነው? የሚለው ጥያቄ ነው። ይህ እስትራቴጂ ኢንቨስተሮችን ወይም ደንበኞችን የሚያስደስት በጣም ልዩ የሆነ ምርትንም ሊያካትት ይችላል። ለስትራቴጂው የሚያስፈልገው ጊዜ ከአንድ የምርት ወቅት በላይ ሊሆን ይችላል። የጥናቱ ደረጃና ውስብስብነት እየጨመረ ሲሄድ የተጠቃሚዎች ተሳትፎ እንደሚቀንስ የታመነ ነው።

**የዳሰሳ ጥናቱ ክልል**

የተፈለገው ዓይነት ስትራቴጂ ይመረጥ የዳሰሳ ጥናቱ የትኛው ምርት ላይ እንደሚሰራ አሁንም ግልጽ መሆን አለበት። ይህም ጠቀሜታው ከፍተኛ፣ ዝቅተኛ፣ መሆኑ ምን ያህል ሰዎች ይሳተፋሉ፣ ምን ያህል ገበያዎች ይገቡበታል፣ ከእነዚህ ውስጥ ጥናቱ በየትኞቹ የገበያ ዓይነቶች ላይ ያተኩራል፣ የመሳሰሉትን ግልጽ ማድረግ ያስፈልጋል። አብዛኛውን ጊዜ የጥናት ክልሉን ለመወሰን የአጥኝው ጊዜና ሃብት ወሳኝ ናቸው።

**ተሳትፎአዊ የገበያ ዳሰሳ ጥናት**

ተሳትፎአዊ የገበያ ዳሰሳ ጥናት ማለት የምርምር ሂደት ሲሆን በዚህም ገበሬዎችን፣ የገጠሩ ህብረተሰብ እንደ አንድ አጋር ከደጋፊ ተቋማት ጋር መረጃ ሰብስበው በግለሰብ ደረጃ ወይም በህብረተሰብ ደረጃ የትኛው የገቢ ማስገኛ ስራ በጣም የተሻለ እንደሆነ የሚተነትኑበት የምርምር ሂደት ነው።

**ይህ የተሳትፎ ጥናት ለምን አስፈለገ?**

የዚህ ሙከራ ዋና ተግባሩ የተመረጠው የገበያ ኮሚቴ የትኛው ምርት በየትኛው ቦታ ነው እየተሸጠ ያለው? የሚለውን የመውጫ ገበያ (market outlet ) እንዲለይና የተለያዩ የግብይት ሁኔታዎችን ለማጥናትና ለመመስረት ነው። የዚህ ግብይትን የማጥናት ሁኔታ አርሶ አደሮች እንደነዚህ ዓይነት የመውጫ ገበያዎች የሚፈልጉትን ምርት ለማምረት አቅም አላቸውን? የሚለውን ለመወሰን ያስችላል።

የህብረተሰብ አባላት በሙሉ በዚህ ሙከራ ላይ እንዲሳተፉ ያስፈልገበት ምክንያት ምንድን ነው?

- ይህ ለአርሶ አደሮች በገበያ ላይ ያለውን የግብይት ሁኔታና በገበያ መረጃ ላይ ተመስርተው ጥሩ የሆነ አማራጮችን የመፈለግ የመጀመሪያ እይታ ይፈጥራላቸዋል።
- ገበያ ተለዋዋጭ ስለሆነ የህብረተሰቡ ተሳትፎ ያስፈልጋል። ምክንያቱም የገበያ ሁኔታ ሲለወጥ ገበያዎችን መጎብኘት ያስፈልጋል። አርሶ አደሮች አንድ ጊዜ ይህን ካወቁ የተለያዩ አጋጣሚዎችን በመከተል ሊሰሩ ይችላሉ።
- የተመረጡት አርሶ አደሮች በቂ እውቀት ያላቸውና ጥሩ የኮሙኒኬሽን ክህሎት ያላቸው እንዲሆኑ ያደርጋል።
- በቡድኑ ውስጥ ሴቶች ቢኖሩ ደግሞ ችግራቸው /ፍላጎታቸው የበለጠ ይታያል።

**ተሳትፎአዊ የገበያ ዳሰሳ ጥናት ሂደት**

በአጠቃላይ እንደ የመውጫ ገበያዎች መራራቅና ብዛት ተሳትፎአዊ የገበያ ጥናት ከ2-5 ቀን ሊወስድ ይችላል። እነዚህ ቀናት በሚከተለው መልኩ ማደራጀት የሚያስፈልግ ሲሆን አንደኛው ቀን የገበያ ኮሚቴውን ስለጽንሰ ሃሳቡና እንዴት እንደሚካሄድ በማስተዋወቅ የሚያልቅ ይሆናል። በተጨማሪም በዚህ ቀን የምርምሩ መስሪያ ነጥቦች እንዲዘጋጁ ይደረጋል። ሁለተኛውና ሦስተኛው ቀን በገበያ ውስጥ የማሳለፊያ ቀናት ይሆናሉ። አራተኛው ቀን ደግሞ ከገበያ የተገኘውን መረጃ ለቀረው የማህበረሰቡ አባላት ከመቅረቡ በፊት የማደራጀት ስራ ይሰራበታል።

**የገበያ ጉብኝቱን ለማካሄድ መዘጋጀት**

የገበያ ጥናት ኮሚቴው ወይም የገቢ ኮሚቴው ከተዋቀረ በኋላ የሚቀጥለው ደረጃ የገበያ ጉብኝት ለማድረግ መዘጋጀት ነው። ምክንያቱም ጥሩ ዝግጅት ካለ ጥሩ መረጃ መሰብሰብ ይቻላል። ሰፊ በሆነ ሁኔታ የጉብኝት ዝግጅቱ የሚከተሉትን ማጠቃለል አለበት።

**ሀ. ቅኝት ማድረግ**

በዝግጅቱ ወቅት የመጀመሪያው ደረጃ በአካባቢው ባሉት የገበያ ማዕከላት የመውጫ ገበያዎችን (market outlet) የመጀመሪያ ቅኝት ማድረግ ነው። ይህም ቅኝት አርሶ አደሮች በአማራጭነት በያሏቸው የምርት ዝርዝሮች የመውጫ ገበያዎች ላይ ያተኩራል። ይህ የመውጫ ገበያዎች ቅኝት የምርት ገበያዎችን ማለትም ጅምላ ሽጮችን፣ አቀናባሪዎችን፣ ትላልቅ የገበያ ማዕከላትን፣ የችርቻሮ መደብሮችን፣ ሳምንታዊ ገበያዎችን፣ ተቋማትን ያጠቃልላል። ቅኝቱ የሚደረገው

በደጋፊው ወይም ባስተባባረው ባለሙያ ሲሆን (ልማት ሠራተኛ ሊሆን ይችላል) በቅኝቱ ጊዜ ጥሩ መረጃ ሊገኝበት ይችላል ብሎ ያሰበውን ቦታ በመምረጥና የጥናቱን ዋና መነሻ ለነጋዴዎቹ በመግለጽ በገበያ ጥናት ኮሚቴው ስም ቀጠሮ ይቀበላል።

**ለ. የመረጃ መሰብሰቢያ ነጥቦችን (ቼክ ሊስት) ማዘጋጀት**

የገበያ መረጃ መሰብሰቢያ የሚሆኑ ነጥቦችን (ቼክ ሊስት) ደጋፊው ባለሙያ ከኮሚቴው ጋር ሆኖ ያዘጋጃል። ነጥቦች ለአርሶ አደሮች ቋሚ የሆነ የገበያ እድል የሚፈጥሩት የገበያ መውጫዎች የትኞቹ እንደሆኑ በሚገባ ለመለየት የሚያስችሉ መሆን አለባቸው። ባጠቃላይ ቼክ ሊስቶቹ ለአርሶ አደሮች የግብይት ሁኔታ በርካታ የኢንተርኔት-ይዘ አማራጭ የሚያመጡ መሆን አለባቸው። መታየት የሚገባቸው ሁኔታዎች የሚከተሉትን ሲያጠቃልል እነዚህ ብቻ ግን አይደሉም።

- የግብይቱ ብዛት (ከፍተኛው፣ ዝቅተኛው)
- የሚያስፈልገው ጥራት (ዝርያ፣ ቅርጽ፣ መጠን፣ የእርጥበት ይዘት፣ የጉዳት ደረጃ ወዘተ)
- ለተለያዩ ምርቶች የመገበያዪ ዋጋ
- ወደ ገበያ ለማቅረብ የሚያስፈልግ ቅድመ ሁኔታ
- የአቅርቦቱ ፍጥነት
- የክፍያ ዓይነቶች (ዌክ፣ ሐዋላ፣ ብድር ወዘተ)
- ክፍያው ምን ያህል ጊዜ ይቆያል የመሳሰሉት ይሆናሉ

**ሐ. ቼክ ሊስቱን ቅድመ ሙከራ ማድረግ**

የገበያ መውጫዎችን ለማጥናት ኮሚቴው ከመንቀሳቀሱ በፊት ቼክ ሊስቶችን በሚገባ መገንዘብና የሚፈልገውን መረጃ የሚያመጡ መሆናቸውን መሞከር አለበት። ሙከራው በቅርብ ባሉ የመውጫ ገበያዎች ሲሆን እነዚህም የሳምንት ገቢዎች ሊሆኑ ይችላሉ። ሙከራው የሚካሄደው ከጥናቱ በኋላ የሪፖርት ማድረጊያውን ዘዴ ሁሉ ያየ መሆን ያለበት ሆኖ። ከሙከራው በኋላም ቼክ ሊስቱ እንደገና መታየት አለበት።

**መ. የገበያ ጉብኝት**

ከሙከራው በኋላ ኮሚቴውና ደጋፊው ባለሙያ ወደ ገበያ በመሄድ ቃለ መጠይቆችን ማድረግ ነው። ደጋፊው ባለሙያ አርሶ አደሮቹ ቃለ መጠይቁን እንዲያደርጉ ማገዝ እንጅ እነሱን ተክቶ ቃለ መጠይቅ ማድረግ የለበትም።

**ሠ. ቃለ መጠይቅ**

ከእያንዳንዱ ነጋዴ ጋር የሚደረግ ቃለ መጠይቅ በሰዓቱ የተገደበ ግን ደግሞ የተፈለገውን መረጃ የሚያመጣ መሆን አለበት። ከአንድ ሰው ጋር ከ15-30 ደቂቃ በቂ ነው። ቃለ መጠይቁ ሲደረግ የነጋዴውን ስራ የሚያስቆም ሳይሆን ስራውን እየሰራ መሆን አለበት። ቃለ መጠይቁን የሚያደርገው ኮሚቴ በቂ ወረቀት፣ ብዕር መያዝ አለበት። ምክንያቱም የሥራ ስድስት ለመጠቀም ሲል በችኮላ የማይሆን መረጃ እንዳይሰጥ ነው።

**ረ. የግብረ-መልስ ክፍለ ጊዜ**

ከገበያ ጉብኝቱና ቃለ መጠይቁ በኋላ ኮሚቴው ለመረጠው ህብረተሰብ ግብረ መልስ መስጠት አለበት። ይህ ግብረ መልስ ወሳኝ ነው። ምክንያቱም ህብረተሰቡ የትኛውን የኢንተርኔት-ይዘ አማራጭ መያዝ እንዳለበት ለመወሰን ስለሚያስችለው ነው።

**1. ከገበያ ጉብኝቱ በኋላ ኮሚቴው አንድ ላይ ቁጭ ብሎ ሪፖርቱን መስራት ያለበት ሲሆን ሪፖርቱም የሚከተሉትን ማካተት አለበት።**

- የመውጫ ገበያዎችን የቦታ አቀማመጥ
- ቃለ መጠይቅ የተደረገላቸው ነጋዴዎች
- የንግድ ልውውጥ የሚደረግባቸው ሸቀጦች
- የንግድ ልውውጥ ሁኔታዎች
- ነጋዴዎች ከአርሶ አደሮች ጋር ለመገናኘት ያላቸው ፍላጎት ወዘተ።

**ቅርጽ 8:- በኡጋንዳ አርሶ አደሮች የተካሄደ የገበያ ጥናት**

	የመውጫ ገበያዎችና መገኛ ቦታዎች	አስፈላጊ የጥራት ደረጃ ወዘተ.	የተገበየው ዝቅተኛው መጠን	የአቅርቦቱ ድግግሞሽና አስተሻሻግ	የምርቱ መገኛ ቦታ	የመገበያዎች ቁጥር	የክፍያ ዓይነት	ማህበረሰቡ ለዚህ ገበያ ለማቅረብ ያለው ሁኔታ /አቅም/
1	<u>በሎቂ</u> ማደራ፣ ሶሮቲ፣ ሞኑሲ፣ፓሊቲ	ጥሩ፣ 2ኛ ደረጃ	50 ኬሻ	2 ጊዜ በዓመት በካቤራ ኬሻ	ምባሌ	4500/100 ኪ.ግ	በጥሬ ገንዘብ	ማቅረብ ይቻላል
2	<u>ባቂላ</u> ማደራ፣ ሶሮቲ፣ ሞኑስ፣ፖሊቲ	አዲስ፣ ጤና፣ ትልልቅ ፍሬ ነቀዝ የሌለው	30 ኬሻ	በዓመት 1 ጊዜ በካቤራ ኬሻ	ሮንብ	58000/100 ኪ.ግ	በጥሬ ገንዘብ	ማቅረብ ይቻላል
3	<u>ሩዝ</u> ማደራ፣ ሶሮቲ፣ ማኒስ፣ፖሊቲ	በመጠኑ የተመረጠ ከፍተኛ ደረጃ፣ በመጠኑ የተሰባበረ	7 ኬሻ	በዓመት አንድ ጊዜ በካቤራ ኬሻ	ምባሌ	90000/100 ኪ.ግ	በጥሬ ገንዘብ	ማቅረብ ይቻላል
4	<u>ቲማቲም</u> ማደራ፣ ሶሮቲ፣ ማኒስ፣ፖሊቲ	የበሰለ፣ በመብሰል ላይ ያለና ጥሬ	7 ኪ.ግ	በየሳምንቱ	የሶሮቲ ከተማ ዋና ገበያ	700/ ኪ.ግ	በጥሬ ገንዘብ	ማቅረብ ይቻላል
5	<u>ነጭ ሽንኩርት</u> ማደራ፣ ሶሮቲ፣ ማኒስ፣ፖሊቲ	የበለጠ፣ ጤነኛ፣ የደረቀ		በየሳምንቱ	ሶሮቲ ከተማ ዋና ገበያ	12000/ ኪ.ግ	በጥሬ ገንዘብ	በሚፈለገው መጠን ማቅረብ ይቻላል
6	<u>ሌሎች</u> አዲስ ስኳር ድንች	ጥሩ	3 ኬሻ	በየሳምንቱ	ከኤሌቱ	በድርድር	በጥሬ ገንዘብ	በሚፈለገው መጠን ማቅረብ ይቻላል

ሪፖርቱ በተቻለ መጠን ዝርዝር መሆን አለበት። ጥናቱን የሚያደርጉት ኮሚቴዎች የመገበያያፊ ዋጋውን ብቻ አይተው መምጣት ሳይሆን ጥሩ የኢንተርኔት-ይዘ አማራጭ ለማግኘት ሌሎች የግብይት ሁኔታዎችንም ማየት አለባቸው።

2. ሪፖርቱ እንደተጠናቀቀ ኮሚቴውና ደጋፊ የገበያ ባለሙያ ለህብረተሰቡ የሚያቀርቡበትን የግብረመልስ ክፍለ ጊዜ ማዘጋጀት አለባቸው። የዚህም ክፍለ ጊዜ ዓላማ ለህብረተሰቡ ስለአለው የገበያ አማራጭ ፍንጭ ለመስጠትና የበለጠ አመች የሆነው አማራጭ ምርት ተለይቶ ወደፊት ሊገገብበትና በተግባር ሊውል የሚችልበትን ሁኔታ ለማመቻቸት ነው።

## 15 ከአርሶ አደሮች ጋር በመሆን የኢንተርኔት-ይዘ ምርጫ

ይህ ምን ማለት ነው?

የኢንተርኔት-ይዘ ምርጫ ማለት ከብዙ አማራጮች ውስጥ አንዱን ወደፊት በዋናነት ሊያድግ የሚችል የኢንተርኔት-ይዘ ምርት የመምረጥ ሂደት ነው። ይህ ምርጫ በዘፈቀደ ከሚመረጠው በተለየ በርካታ መመዘኛ ነጥቦችን በማየት የሚሰራ ሲሆን ኢንተርኔት-ይዘ አንድ ወይም ከአንድ በላይ የሆኑ ሰብሎችን ሊይዝ ይችላል።

### እንዴት ይመረጣል

በዚህ ደረጃ አጋዥ የገበያ ባለሙያ (Facilitator) ህብረተሰቡን በበርካታ ምርቶች ላይ የገበያ መጃ እንዲሰበሰቡ ያግዛል። ከላይ ከፍ ብሎ እንደተገለጸው ከሁለቱ እስትራቴጂዎች አንደኛውን ማለት በአለው ምርት ላይ ወይም ወደፊት ሊመረት በሚችል ምርት ላይ ኮሚቴው መረጃ ይሰበስባል። ኮሚቴው ከሰበሰባቸው ዝርዝር ምርቶች ውስጥ ወደፊት ሊሰራበት የሚችለውን አትራፊና ዘላቂ ምርት ይመርጣል። ምርጫውም ከገበያ የተሰበሰበውን መጃ መሠረት በማድረግ በሚወጡ መመዘኛ ነጥቦች አማካይነት ነው።

ለመመዘኛ የሚወጡ ነጥቦች ግልጽና በቀላሉ ለኮሚቴው የማያሻሙ መሆን አለባቸው። የሚከተሉትን ምሳሌዎች ማየት ይቻላል።

- የተመረጠውን ምርት የማምረቱ ስራ በደሃ አርሶ አደሮች ሊሳካ የሚችል መሆኑንና አለመሆኑን፤
- እንደ አንድ ስራ የሚሰብ መሆኑን፤
- ለዘላቂታ ምርቱ ያለው አስተዋጽኦ፤ ወዘተ.

በአብዛኛው ድሃ አርሶ አደሮች ባሉበት አካባቢ የሚመረጠው ኢንተርፕራይዝ በእነዚህ አርሶ አደሮች በቀላሉ ሊተገበር የሚችል መሆኑን ማረጋገጥ ወይም አዲስ ቀደም ሲል ያልነበረ ምርት ከሆነ እነዚህን ደሀ አርሶ አደሮች ሊያግዝ የሚችል የኤክስቴንሽን ባለሙያ መኖሩን ማረጋገጥ ያስፈልጋል። በአጠቃላይ የሚመረጠው ቀላል ቴክኒክ የሚጠይቅና የመጀመሪያ የማምረቻ ዋጋውም የሚቻል መሆን አለበት። የሚመረጠው የሚስብ፣ እረጅም ጊዜ የማይወስድ፣ ውጤቱም ጥሩ መሆን የሚገባው ሲሆን አርሶ አደሮች እንዲህ ዓይነት ኢንተርፕራይዝ ሲጀምሩ በአጭር ጊዜ ከሚደርስ ምርት መጀመርና ከዚህ መማር አለባቸው።

**ምርጫውን ለማካሄድ**

- የተመረጡት ኮሚቴዎች የኢንተርፕራይዝ መምረጫ መረጃዎችን መጻፍ አለባቸው፤
  - ምርጫው በኮሚቴ ከተሰራ በኋላ ህብረተሰቡ ይጠራና ምርጫውን እንደገና እንዲያየው ይደረጋል፤ በእርግጥ በተሳትፎ መሆን ያለበት ቢሆንም የተመረጡ ቡድኖች ሊሰሩት ይችላሉ።
- ምርጫው 3 ደረጃ ያለው ሆኖ አሰራሩ ተመራጭ የሆነውን የኢንተርፕራይዝ ምርት ለማግኘት ሌሎች ምርቶችን የማስወገድ ሂደት ነው።

- ማስወገድ 1 ጠቀሜታቸው ትንሽ የሆኑ ምርቶችን ማስወገድ
- ማስወገድ 2 በምርታማነት፣ በገበያ፣ በትርፋማነት ላይ ተመስርቶ ማስወገድ
- ማስወገድ 3 በብዙሃኑ አርሶ አደር የተመረጠውን ወስዶ ሌላውን ማስወገድ

እነዚህን የምርጫ ደረጃዎች በምሳሌ ለማስረዳት የሚከተለውን ሠንጠረዥ እንመልከት

ሠንጠረዥ 9:- የማይፈለጉትን ምርቶች በማስወገድ የሚሰሩ የኢንተርፕራይዝ መምረጫ ዘዴ

ለምርጫ የቀረቡ	በማስወገድ 1 የተገኘው	በማስወገድ 2 የተገኘው	የተመረጠው ኢንተርፕራይዝ (በማስወገድ 3 የተገኘው)
እንጉዳይ	አሳማ	ማር	አናናስ
አሳማ	ቲማቲም	ቲማቲም	ቲማቲም
ቲማቲም	ቦለቄ	አናናስ	አሳማ
ዶሮ	አተር	ዶሮ	
አናናስ	ስጋ	አሳማ	
ማር	አናናስ		
ቦለቄ	ዶሮ		
ባቂላ	ማር		
ስጋ			
ቦቆሎ			
ድንች			
አተር			
ጥቅል ጉመን			

**ማስወገጃ ምርጫ 1 ተስፋ የሌላቸውን ምርቶች ማስወገድ**

ይህ ከረጅም ዝርዝር ውስጥ ወደፊት ሊተኮርበት አይገባም ብለው አርሶ አደሮች የሚያስቧቸውን ምርቶች የማስወገድ ይዘት ነው። ምክንያታቸውም ከአካባቢው ሊበቅል አይችልም፣ የማምረቻ ዋጋው ወድ ነው፣ ማምረቱ አደጋ አለው ብለው የሚያስቡትን ነው።

ለምሳሌ፡- ከፍተኛ ዋጋ ያላቸውን ከውጭ የመጡ ፍራፍሬዎች፣ ትምባሆ፣ ልዩ ክህሎት የሚጠይቁ ምርቶች፣ እረጅም ጊዜ የሚወስዱ የደን ዛፎች ወዘተ ሊሆኑ ይችላሉ።

**ማስወገጃ ምርጫ 2 የኢንተርኔት-ይዘ መመዘኛ**

እነዚህ መመዘኛዎች ለምርት ስራ ቀጣይና ጠቃሚ ናቸው። የመምረጫ መመዘኛዎችም

1. በምርት ላይ
2. በገበያ ላይ
3. በኢንቨስትመንት አትራፊነት ላይ ያተኮራሉ። መመዘኛዎቹ ወደፊት በዝርዝር ይታያሉ።

**1. የምርት ትንተና**

ለምርጫ የቀረቡትን ሁሉንም ምርቶችንና ለማምረት የሚያስፈልገውን ግብዓት ኮሚቴው ይዘረዝራል። እያንዳንዱ ምርት በተመሳሳይ የማምረቻ መመዘኛዎች ይታያል። ለምሳሌ፡- የሚያስፈልግ ዝናብ፣ አፈር፣ ከፍታ፣ ማዳበሪያ፣ ፀረ ተባይአአ፣ ዋና ዋና ተባዮችን በመውሰድ እያንዳንዱን ይመዘናል። በዚህ ወቅት አንዳንድ ምርቶች በቶሎ ይወድቃሉ። ለምሳሌ፡- ለማምረት የሚያስፈልገው ዝናብ በአካባቢው ከሚዘንበው መጠን በላይ ከሆነና መስኖም የማይታሰብ ከሆነ ወዲያውኑ ይወድቃል።

**ሠንጠረዥ 10፡- የምርት ማትሪክስ**

አማራጭ ምርት	የመድረሻ ጊዜው (የመጀመሪያ ምርት እስኪሰጥ)	ከፍታ	ቴክኒካዊ ፍላጎት	አፈር	ምርታማነት	ከምርት በፊት የሚፈለግ	የአፈር ሁኔታ	መስኖ	ተባይ	የዘር መጠን
አናናስ										

**2. የገበያ ትንተና**

ይህ መረጃ ለአርሶ አደሮች በጣም አስፈላጊ ነው። ምክንያቱም ለሽያጭ የትኛውን የምርት ኢንተርኔት-ይዘ መምረጥ እንዳለባቸው ያመለክታል። ከዚህ መረጃ ኮሚቴው ምርቱን ለማምረት የሚጠይቀውን ድካምና አደጋ ማወቅ ይችላል። ይህ መረጃ በፍላጎት ደረጃ ላይ የሚሸጥበትን ዋጋ፣ ሊሸጥ የሚችለውን አነስተኛ መጠን፣ የመክፈያውን ዓይነት፣ የሚያስፈልገውን የጥራት ደረጃና የማቅረቢያ ሁኔታ ያያል።

**ሠንጠረዥ 11:- የገበያ ትንተና ማትሪክስ ለአናናስ**

አማራጭ ምርት	ተፈላጊነት	አስፈላጊ ጥራት	የሚያስፈልግ መጠን	ዋጋ	አስተሻሻግ	የአቅርቦት ዓይነት	አስፈላጊ አገልግሎት	የደንበኛው ዓይነት	የገበያ ዓይነት	የገበያ ግንኙነት

**3. የትርፋማነት ትንተና**

የመጨረሻው ግምገማ የተለያዩ ኢንተርኔት-ይዘዎችን ትርፋማነት የሚመዘን ነው። ይህም የስሌት ስራ ይጠይቃል። ትንተናው የማምረቻ ዋጋውን ሊያስገኝ ከሚችለው ዋጋ ጋር በማስተያየት በቀላል የሚሰራ ነው።

**የዋጋና የገቢ ምሳሌ**

የዋጋና የገቢ ትንተና በስጋ ደሮ ላይ

ይህ በኡጋንዳ ሃገር በዶሮ ኢንተርኔት-ይዘ ላይ የተሰራ አርሶ አደሮች ከደጋፊ ባለሙያው ጋር ቁጭ ብለው የአካባቢ ዶሮዎችን ለስጋ ለማምረት በሚያስችል መልኩ የተተነተነ ነው።

**ምን ያስፈልጋል?**

የዶሮ ቤት፣ መኖ፣ መድሃኒት፣ ውሃ፣ መመገቢያ፣ ማጠጫ፣ አማካሪ (ደጋፊ ባለሙያ)፣ ለመጀመሪያ 10 ዶሮዎች፣ የተሻሻለ አውራ፣ ለማሞቂያ የሚሆን ከሰል፣ ጉልበት

**የቋሚ ነገሮች ዋጋ**

▪ የዶሮ ቤት ግንባታ (አጣና፣ ጣራ፣ ጉልበት፣ ሌሎች )	40,000
▪ ማጠጫና መመገቢያ ገንዳ	10,000
▪ የተሻሻለ አውራ ዶሮ	12,000
▪ መነሻ ሴት ዶሮዎች (10)	12,000
<b>ጠቅላላ ቋሚ ወጪ</b>	<b>97,000</b>

ለ30 ቀናት እንቁላል ጥለው እስቲፈለፍሉ መንከባከብ (10 ቀን ዕንቁላል ለመጣል፣ 21 ቀን ለማስፈልፈል) የሚጠይቅ ወጭ

▪ 1 ኪ.ግ መኖ /ዶሮ /ወር (ለ10 ዶሮ)	3,500
▪ የአካባቢ መኖ	2,000
▪ ውሃ	1000
▪ መድሃኒት	2,000
▪ ደጋፊ ባለሙያ	6,000
▪ ጉልበት	10,000
<b>ድምር</b>	<b>24,500</b>
<b>ጠቅላላ ቋሚና አላቂ ወጪ</b>	<b>121,500</b>

እነዚህ 10 ዶሮዎች ለመጀመሪያ አንድ ወር ተኩል እያንዳንዳቸው 10 እንቁላል ይጥሉና ይፈለፍላሉ። ለእናቶችና ለጫጩቶች መንከባከቢያ

• ላባ እስኪያወጡ ማሞቂያ	4,000
• ችክ ማርሽ	1,500
• ውሃ	500
• መድሃኒት	1,000
• መድሃኒት	15,000
<b>ድምር</b>	<b>22,000</b>

እነዚህን 100 ጫጩቶች ከአንድ ወር ተኩል እስከ 6 ወር ለመንከባከብ (ለሽያጭ እስኪደርሱ) መኖ 1 ጫጩት 1 ኪ/ግ በወር መኖ ብትወስድ 100ዎቹ 100ኪ/ግ ይወስዳሉ። ይህ ለ4 ወር ተኩል ቢሰላ 450 ኪሎ ግራም መኖ ያስፈልጋል። እያንዳንዱ ኪሎ ግራም ደግሞ 350 ቢያወጣ በጠቅላላ ለመቶ ዶሮ 157,500

ማጠጫ	4,000
መድሃኒት	8,000
ጉልበት	45,000
<b>ድምር</b>	<b>214,500</b>

**ለመጀመሪያው ስድስት ወር ለቋሚ ዕቃዎች የአልቀት ዋጋ (dipreciation cost)**

- የዶሮ ቤቱ 40000 ቢያወጣና 5 ዓመት ቢቆይ የመጀመሪያው ስድስት ወር አልቀት ዋጋ  
4,000
- የመጠጫና መመገቢያ ገንዳ 1,000
- የተሻሻለ አውራ ዶሮ 2 መኸር ቢቆይ 3,000
- መነሻ ሴት ዶሮዎች /10/ ለ6 ወር 17,500
- ጠቅላላ የስድስት ወር አልቀት ዋጋ 25,500

**ጠቅላላ ወጪ**

- ለ6 ወር የቋሚ ዕቃ ዕልቀት ወጪ 25,500
- ጫጩቶችን ለአንድ ወር ተኩል ለማሳደግ 22,000
- ሌሎች ወጪዎች (ከ1.5 እስከ 6 ወር) 214,500
- የመጀመሪያዎቹን 10 ዶሮዎች መንከባከቢያ 87,000
- 4 ጊዜ ወደ ገበያ ማጓጓዣ ዋጋ 24,000
- ጠቅላላ ዋጋ 373,000**

**የሚጠበቅ ገቢ**

እንበል ከ100 ጫጩቶች ውስጥ 90 ብቻ ቢያድጉና

እያንዳንዳቸው 5000 ቢያወጡ 450,000

ከመጀመሪያ 10 ዶሮዎች ለ6 ወር የጣሉት 900 እንቁላል 90,000

ጠቅላላ ገቢ 540,000

ከጠቅላላ ገቢ ጠቅላላ ወጪ ሲቀነስ (540 000 — 373 000) 167 000

ስለሆነም የተጣራ ገቢው የኢንተርኔት-ይዘት 167,000 ሆነ ማለት ነው።

ከላይ እንደታየው ምሳሌ የተለያዩ ምርቶችን ወስዶ አትራፊነታቸውን በቀላሉ ማስላትና የተሻለውን መምረጥ ይቻላል።

ጠቅላላ ትርፍ ጠቅላላውን ወጪ ከጠቅላላው ገቢ ላይ በመቀነስ ይገኛል። ይህ መመዘኛ ትርፍ-ማነትን ለማስላት ጥሩ መመዘኛ ሲሆን ለአንዳንድ ምርቶች የአንዱን ዓመት ብቻ ማስላቱ

አይበቃም። ምክንያቱም አንዳንድ ምርቶች ወጪአቸው ወዲያው ሆኖ አትራፊነታቸው የሚታየው ግን ከ2-3 ዓመት በኋላ ስለሚሆን የብዙ ዓመታት ወጪ ማስላት ያስፈልጋል። (ሂሳቡ የተሰላበት ገንዘብ የዑጋንዳ ገንዘብ ነው።)

**ማስወገጃ ምርጫ 3:- በአምራቾች የመጨረሻው የኢንተርኘራይዝ ግመታ**

የመጨረሻው ተስማሚ ኢንተርኘራይዝ የመምረጥ ጉዳይ የሚከናወነው በኮሚቴውና በሌሎች አምራቾች አባላት መካከል በሚደረግ ውይይት ነው። ኮሚቴው በሁለት ዙር የማይፈለጉትን ካስወገደ በኋላ የመጨረሻ አንድ ወይም ሁለት ኢንተርኘራይዝ ለማስመረጥ ለውይይት ማቅረብ አለበት። በውይይቱ ጊዜ በአባላቱ መካከል የመጨረሻ ምርጫ ለማድረግ ስምምነት ላይ ባይደረስ አጋዥ ባለሙያ ቀጥሎ ያሉትን ዘዴዎች በመሞከር ስምምነት ላይ እንዲደርሱ ያደርጋል።

- የተለያዩ አማራጮችን መመዘንና ነጥብ መስጠት
- አንድ ሰው አንድ ድምጽ የሚል መጠቀም
- የጣምራ ደረጃ አሰጣጥ ዘዴ ለምርቶቹ መጠቀም (Pair wise ranking)

ቀደም ሲል ከተቀመጡት መምረጫ መመዘኛዎች በተጨማሪ የአንዳንድ አርሶ አደሮች ፍላጎት የሚያንፀባርቅ መመዘኛ ካለ ማካተቱ ጠቃሚ ይሆናል። ይህን በማድረግ ጊዜ አጋዥ የኤክስቴንሽን ባለሙያው በጥልቀት እንደተሰራ ማረጋገጥና አርሶ አደሮችም ግልጽ የሆነ ውሳኔ መደረጉን እንዲረዱ ማድረግ አለበት።

በዚህ መንገድ የተመረጡ ኮሚቴዎችና ህብረተሰቡ በርካታ ኢንተርኘራይዞችን የመገመት ስራ ይሰራሉ። በልምምዱ ማለፋቸው ደግሞ የቡድኑንና በአጠቃላይም ህብረተሰቡን ኢንተርኘራይዝ እየገመገሙና እየመረጡ የመጠቀም ዘዴን ያጎሉብታል።

**ይህንን ክህሎት መማሩ ምን ይጠቅማል?**

አርሶ አደሮች መረጃ መሰብሰብና ተንትኖ ለገበያ የሚሆን ኢንተርኘራይዝ የመምረጥ ሂደትን ከተሰማመዱ በርካታ ኢንተርኘራይዞችን የመምረጥ ስራ ይሰራሉ፣ ገበያን ያለማሉ፣ በአጠቃላይም በራሳቸው እንዲተማመኑና ልማትን በበላይነት እንዲመሩ ያደርጋቸዋል።

**በአረቦ አደሮች ኢንተርኔት-ይዘ ለመምረጥ የሚያስችሉ ጥቂት የመመዘኛ ምሳሌዎች**

- ዋጋ
- የፍላጎትና የአቅርቦት ነገሮች
- የማምረቻና ማጓጓዣ ዋጋ
- ትርፋማነት
- ድህረምርት አያያዝ
- የማምረት እውቀት
- የመሬት መገኘት
- የግብዓት መገኘትና ዋጋው
- የቴክኒክ አማካሪ ኤክስፐርቶች መኖር
- ወዘተ።