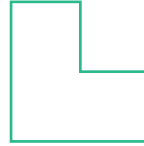
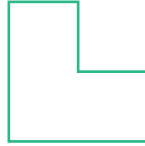


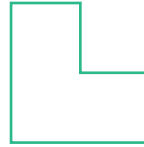
۷. مالیات تجاری چیست؟



۸. قرارداد چیست؟

۹.

چگونه از قرارداد در کاروبارم استفاده کنم؟



۱۰.

کدام نوع مشوره و رهنمایی از بیرون شرکت نیاز خواهیم داشت؟

۱.

راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنیم؟



۱۱.

چگونه برای شرکت ام مشوره و رهنمایی بگیریم؟

۲.

چگونه تشبث خود را راجستر کنیم؟

۳.

شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟



۱۲.

چرا مدارک و اسناد شرکت را خوب نگاه داریم؟

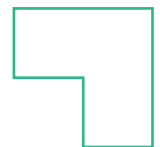
۴.

قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانیم؟



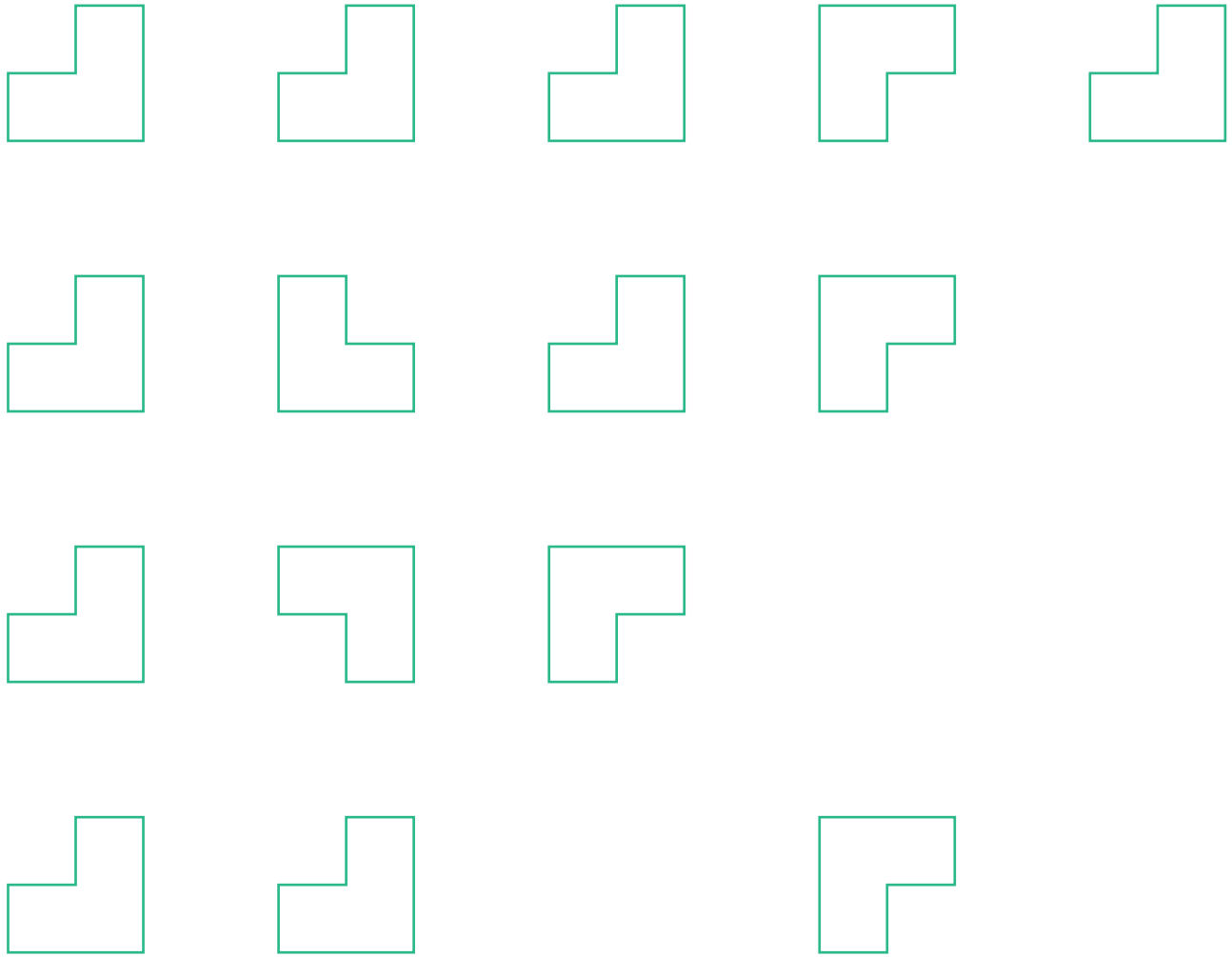
۵.

به کدام نوع تصدیق، جواز و اجازه نیاز داریم؟



۶.

آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟



۱.

راجستر تشبث چیست و چرا باید
شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟

مطابق قانون اساسی افغانستان، هر افغان یا شهروند خارجی که در افغانستان فعالیت تجارتي و سرمايه‌گذاري می‌کند باید خود را در حکومت افغانستان ثبت کند. یعنی مطابق قانون افغانستان شما ملزم به ثبت تشبث خود هستید.

وقتی شرکت خود را ثبت می‌کنید، در واقع به نهادهای محلی، ولایتي و ملی حکومت از جمله مستوفیت (دفتر مالیات)، دفاتر مرکزی و ولایتي وزارت سرمايه‌گذاري و تجارت و امثالهم اطلاع می‌دهید که شما کاروباری را شروع کرده‌اید. ثبت و راجستر راهی برای مطلع نگه‌داشتن حکومت از فعالیت‌های تشبث شما می‌باشد و زمینه‌ی تماس و مرادده با سطوح مختلف حکومت، شرکای تجاری و سازمان‌های بین‌المللی را فراهم می‌سازد، از جمله پرداخت مالیات، تجدید جواز، رعایت قوانین و مقررات، انجام تجارت با سایر شرکت‌ها، دریافت حمایت مالی، و اشتراک در نمایشگاه‌های تجاری و غیره.

وقتی شرکت خود را ثبت می‌کنید، شرکت شما به یک نهاد حقوقی مستقل تبدیل می‌شود. این پروسه فعالیت تجاری و سرمايه‌گذاري‌های شما را رسمیت می‌بخشد. شما کار جواز و ثبت یک شرکت را از طریق ادارات ذی‌صلاح حکومتی مثل ریاست ثبت مرکزی فعالیت‌های تجاری و امور مالکیت فکری (ریاست ثبت مرکزی) انجام می‌دهید. نه تنها ثبت و راجستر تشبث یک امر قانونی است، بلکه به شما حمایت‌ها و حقوقی را نیز فراهم می‌سازد. یک تشبث ثبت شده می‌تواند نام تجاری، نشان تجاری، یا اختراعات خود را حفاظت کند؛ نماینده‌ی قانونی برای فعالیت‌های تجاری خود داشته باشد، و حق دارد تمام محصولات خود را در بازارهای داخلی و بین‌المللی بفروشد. اگرچه ممکن است طی مراحل ثبت و راجستر کار زیادی به نظر برسد، اما در دراز مدت، این امر به شما حفاظت، حقوق و احترام قابل توجه ارزانی خواهد کرد.

بیشتر بدانیم

تشبثات بسیار خورد و کوچک ممکن با فعالیت غیررسمی راحت باشند، اما در غیررسمی ماندن و عدم ثبت در حکومت، نقایص زیادی وجود دارد. داشتن تشبث ثبت نشده ممکن عواقب ذیل را در پی داشته باشد:

گرداندن تشبث غیرقانونی:

بدون ثبت رسمی، فعالیت شرکت شما غیرقانونی می‌باشد. این کار خلاف قانون است و ممکن مورد پیگرد قانونی قرار گیرید. شما نباید این خطر را بدوش بگیرید!

محدودیت در به رسمیت شناختن برند و عدم حمایت:

وقتی شما بصورت غیررسمی کار می‌کنید، نمی‌توانید نام یا برند تشبث خود را از خود بدانید. حکومت افغانستان نام‌های تجاری، نشان‌های تجاری، و ملکیت معنوی را زمانی حفاظت می‌کند که مالک تشبث آن‌ها را در ریاست ثبت مرکزی راجستر کنید. شما بعنوان شرکت غیررسمی نمی‌توانید نام و برند خود را راجستر کنید. برند شما غیرحفاظت شده باقی خواهد ماند؛ هر شخص دیگری می‌تواند برند شرکت شما را کاپی کرده و به حکومت بنام خود ثبت نماید. وقتی شما نام و برند خود را بدون حفاظت می‌مانید، درواقع فرصت می‌دهید تا کس دیگری به همان نام شرکتی را تاسیس کند. اگر کسی به آن نام شرکت تاسیس کند از تمام شهرتی که شما تا آن وقت خلق کرده‌اید بهره خواهد برد. این کار کاملاً قانونی است، چون شما در ثبت شرکت‌تان به آن نام پیش‌قدم نشده‌اید.

ظرفیت پایین دریافت حمایت:

درصورتی که جواز تجاری معتبر نداشته باشید، مراکز اعلان‌دهی، شرکای تجاری، سرمايه‌گذاران، حکومت، و ادارات تمویل‌کننده ممکن نتوانند با شما کار کنند. تشبثات غیررسمی فرصت بهره‌گیری از حمایت مالی و تخنیکی که حکومت افغانستان و ادارات تمویل‌کننده ارائه می‌کنند، نداشته باشند. ثبت و راجستر رسمی به تشبث هویت قانونی لازم برای برسمیت شناخته شدن بعنوان یک تشبث رسمی و سود بردن از این منابع را میسر می‌سازد.

محدودیت‌های جغرافیایی:

بعنوان یک تشبث غیررسمی، حضور شما به ساحه‌ای که کار خود را از آن شروع کرده‌اید محدود خواهد ماند. شما شاید در توسعه‌ی تشبث خود به ولایات دیگر افغانستان با همان نام تجاری، با مشکلاتی مواجه شوید. اگر شما این کار را انجام دهید، ممکن با برخورد مسئولین حکومتی مواجه شوید. درعین حال، ممکن کسی بدون جواز تجاری به شما زمین و دفتر به اجاره ندهد.

دسترسی به منابع مالی:

توانایی دسترسی به منابع مالی بخاطر گرداندن چرخ شرکت یکی از عوامل مهم موفقیت شرکت شما است. بانکها و نهادهای مالی به تشبثاتی که جواز رسمی تجارتي نداشته باشند، قرض نمی دهند. نهادهای قرضه های کوچک به افراد قرضه می دهند، ولی مبلغی را که می توانید قرضه بگیرید، بسیار محدود است و ممکن برای پیش برد فعالیت های شرکت شما کافی نباشد.

ملاحظات در مورد زمان ثبت و راجستر:

اگرچه در کار تجارتي غیررسمی نقایصی وجود دارد، شما در عین حال عواقب وارد شدن به اقتصاد رسمی و ثبت تشبث را بدانید و ارزیابی کنید. قبل از تصمیم گیری برای ثبت تشبث، برخی نکات مهم را مدنظر بگیرید:

گزارش دهی مالیات به حکومت:

تمام تشبثات، رسمی و غیررسمی، باید مالیات بپردازند. قانون مالیات برعایدات افغانستان از تمام تشبثات می خواهد که عواید خود را گزارش دهند، مالیات را وضع و به دولت بپردازند، مصارف خود را گزارش دهند و بیلانس شیت سالانه را به دولت تسلیم نموده و از هرگونه نفع تجاری مالیه بپردازند.

اما مهم است که بدانید اگر شما در شروع کار عواید یا فعالیت نداشته باشید، باید گزارش های دوره ای را به دفاتر مربوطه وزارت مالیه تسلیم دهید. شاید شما بخاطر عدم گزارش دهی از عواید یا مصارف خود مطابق قانون، جریمه شوید. از اینرو، اگر شما به فکر ایجاد تشبث هستید و هنوز فروشات ندارید یا به کدام فعالیت تجاری دست نزده اید، باید توجه داشته باشید که آیا لازم است شرکت خود را فوراً ثبت کنید یا خیر. اگر در شروع کار تشبث مطمئن نیستید، یا فکر می کنید که در آینده دست به آغاز تشبث خواهید زد، ممکن ثبت شرکت خود را تا زمان آماده شدن برای شروع کار، به تعویق اندازید. در غیر آن، گزارش های مالیاتی را حتی اگر هیچ فروش نداشته باشید، بازهم باید خانه پری کنید.

اگرچه یکی از منافع ثبت زود هنگام تشبث این است که نام مورد نظر تجاری خود را می توانید بدست آورید. تنها شما می توانید تصمیم نهایی را بگیرید و بگویید که کدام تصمیم درست است، اما باید از مسئولیت های تان در تکمیل گزارش مالیاتی بعد از ثبت آگاه باشید.

حفاظت از براند و فواید قانونی:

تشبثات رسمی از هویت قانونی لازم برای حفاظت از برند، مالکیت فکری، دیزاین محصولات و نام تجاری خود برخوردار می باشند. شما می توانید اینها را در دپارتمنت مالکیت فکری ریاست ثبت مرکزی، ثبت کرده و نگذارید که دیگران برند شما را کاپی کنند. جواز تجاری به شما اجازه می دهد تا در صورتی که تشبث یا فرد دیگر بصورت غیرقانونی برند شما را کاپی کند، اقدام قانونی نمایید. از طریق حفاظت قانونی جواز تجاری و نام تجاری ثبت شده، شما می توانید تشبث خود را در سطح ملی و بین المللی توسعه دهید.

حمایت و همکاری تجاری:

ثبت رسمی تشبث به حکومت، ادارات کمک کننده، سرمایه گذاران و شرکای تجاری اجازه خواهد داد تا با شرکت شما مرادده و کار داشته باشند، از آن حمایت کنند و محصولات شما را خریداری نمایند.

بطور مثال، وقتی رویا مایار بعد سه سال کار غیررسمی شرکت لینیاد خود را ثبت کرد، از بابت همکاری تشبثات محلی و ادارات کمک کننده عوایدش بالا رفت. یک سوپرمارکت سند سفارش لینیات را با او امضا کرد که به شرکت او اجازه می داد بصورت دوامدار محصولات لینی خود را به سوپرمارکت عرضه کند. او ماشین بسته بندی کوچکی را از یک اداره ی تمویل کننده بدست آورد، درحالی که آن اداره قبل از ثبت، هیچ گونه کمک مالی و تخنیکي به او نمی داد.

فواید ثبت تشبث فراوان است. وقتی شما تصمیم به ثبت شرکت می گیرید، باید توانایی و علاقه مندی خود در ادامه ی کار تجارت، تمدید جواز آن و رعایت قوانین و مقررات را ارزیابی نمایید.

قوانین دیگر:

علاوه بر مقررات ثبت تشبث، حکومت افغانستان قوانین دیگر نیز برای تنظیم امور تجاری و سرمایه گذاری افغانستان دارد. برخی قوانین اثرگذار بر تشبث تجاری قرار ذیل می باشند:

- قانون مالیات بردآمد
- قانون کار

- قانون شرکت‌های محدودالمسئولیت
- قانون تجارت
- قانون قراردادهای تجاری و فروش ملکیت
- قانون مشارکت
- قانون سازمان‌های غیردولتی.

باید به یاد داشته باشید که این قوانین بسیار مفصل می‌باشند و شاید نتوانید همه‌ی آن‌ها را یاد بگیرید، اما باید بدانید که برای این بخش‌های کاروبار قوانین و مقررات ساخته شده است. از یک کارشناس حقوقی کمک بگیرید یا با یک مربی یا مشاور صحبت کنید تا اطلاعات بیشتر کسب نمایید.

تعریف اصطلاحات این بخش

بیاننس شیت- سند مالی که نشان می‌دهد شما در زمان معین در شرکت خود چه مقدار دارایی دارید و چه مقدار مدیون‌اید.

برند- سمبول، لوگو، یا نام سازمان‌ها و تشبثات برای تفکیک محصولات‌شان از سایر محصولات در بازار.

مالکیت معنوی- افکار، ایده‌ها یا شیوه‌های اختصاصی یک شخص یا شرکت که دیگران حق ندارند بدون اجازه از آن استفاده کنند.

سرمایه‌گذار- فرد یا شرکتی که به امید کسب عواید مالی و سهم‌گرفتن در موفقیت شخص یا شرکت دیگر به آن شخص یا شرکت پول می‌پردازد.

شرکت محدودالمسئولیت (ال.ال.سی)- نوعی از شرکت که چیزی در میان شرکت تضامنی و شرکت سهامی قرار داشته و بخاطر حفاظت از دیون ساخته شده است.

عاید- پولی که معمولاً از منبع فروش محصولات و خدمات به شرکت می‌آید.

نشان تجاری- نشانه، دیزاین یا عبارتی که معمولاً بعنوان منبع محصولات و خدمات ویژه شناسایی می‌شوند. مالکان نشانه‌های تجاری می‌توانند افراد، سازمان‌های تجاری یا نهاد حقوقی دیگر باشد.

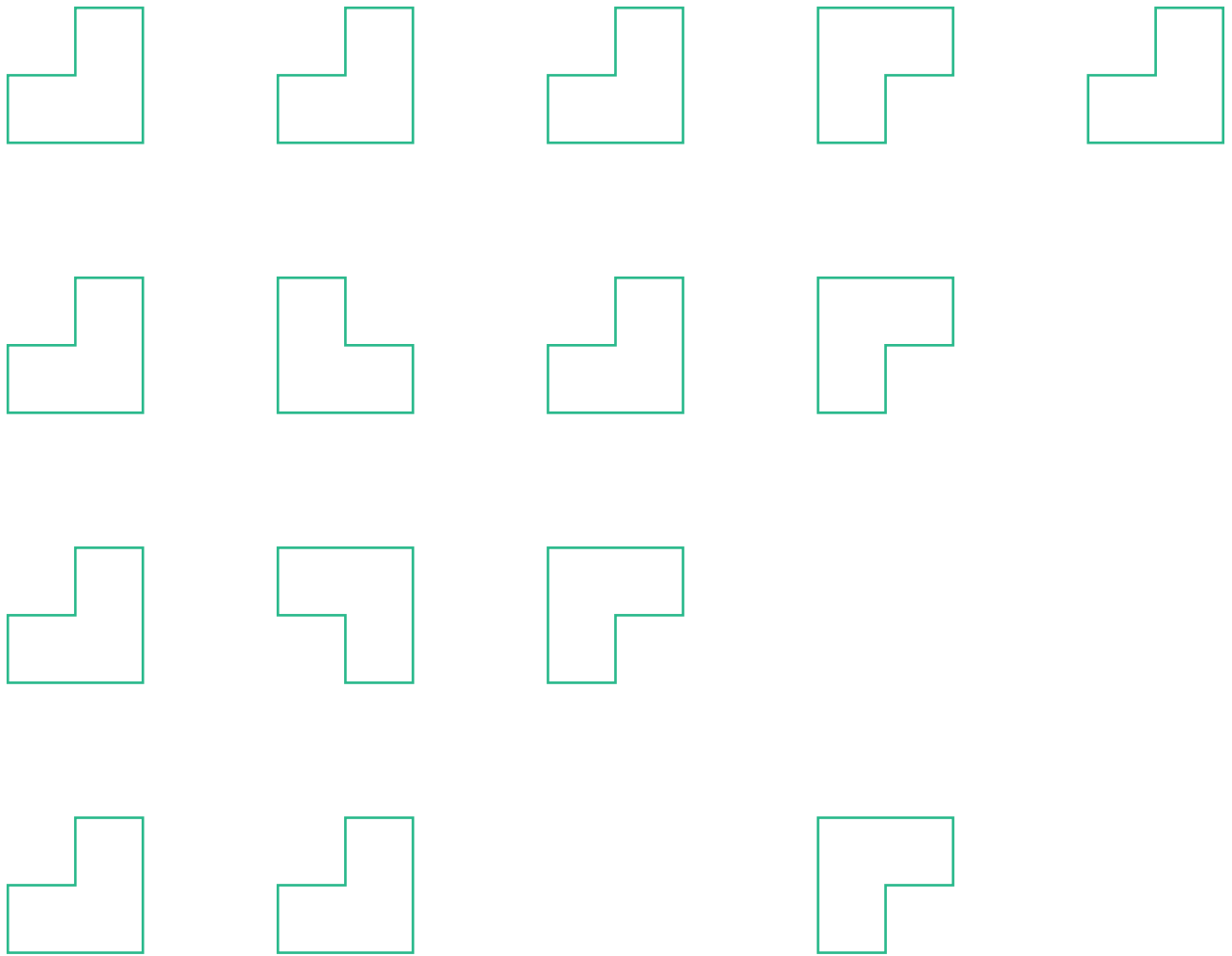
برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- چگونه تشبث خود را راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- مالیات تجاری چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

فلوچارت پروسه‌ی ثبت و راجستر تشبث

ریفرنس سریع ادارات حکومتی حامی تشبث



۲. چگونه تشبث خود را راجستر کنیم؟

پروسه بدست آوردن جواز تجارتي نسبتاً آسان مي باشد. ماهيت، سكتور و نوع كاروبار تان احتمالاً بر تعداد گامهاي كه براي اخذ جواز تجارتي برميداريد، تاثير خواهد داشت.

در زمينه دو اداره وجود دارد كه صلاحيت صدور جواز تجارتي را دارا مي باشند تا با استفاده از جواز منحيث يك كاروبار انتفاعي مجاز فعاليت در عرصه اقتصادي باشيد:

- رياست ثبت مركزي فعاليت هاي تجارتي، مشاغل و مالكيت فكري (ACBRIP)
- شاروالي ها، مثلاً شاروالي كابل براي تشبثات كوچك

عادي ترين نوع ثبت براي كاروبارهاي كوچك عبارت از شاروالي هاي كوچكي اند جايكه تشبثات فعاليت مي كنند. بطور مثال، مالكين دوكاكين يا تشبثات كوچك پرچون فروشي در شهر كابل جواز كار خود را از شاروالي كابل بدست مي آورند چون اندازه و فعاليت هاي اين تشبثات بسيار كوچك مي باشد. در حاليكه شما همچنان مي توانيد كاروبارهاي كوچك را در رياست ثبت مركزي فعاليت هاي تجارتي، مشاغل و مالكيت فكري (ACBRIP) نيز ثبت نماييد، اين اداره معمولاً با جوازهاي سروكار دارد كه تشبثات به پختگي رسيده به آن نياز دارند، مثلاً جوازهاي واردات و صادرات. حكومت پلان دارد تا ACBRIP منحيث اخري و يگانه اداره ثبت جواز فعاليت نمايد، در حاليكه ادارات دولتي مربوطه ديگر خدمات را از ACBRIP منحيث مرجع مكمّل ثبت كاروبار يا تشبث فراهم خواهد نمود.

در زمينه، نهادهاي تخصصي تر ديگر نيز وجود دارند كه ممكن شما نظر به نوع كاروبار تان به آن مراجعه نماييد. شما ممكن به ثبت تشبث تان در چندين اداره يا نهاد دولتي نياز داشته باشيد. به طور مثال، اگر پلان باز نمودن يك رستورانت داريد، پس نياز داريد تا پروسه ثبت كاروبار تانرا از ACBRIP آغاز نماييد، اما قبل از اينكه ACBRIP بتواند جواز تجارتي را صادر نمايد، شما به جواز اضافي از وزارت صحت عامه و شاروالي مربوطه نيز نياز داريد. به همين گونه، ارائه كندگان خدمات انترنيتي نياز دارند تا جواز اضافي را از اداره تنظيم خدمات مخابراتي افغانستان (ATRA) بدست آورده و فيس جداگانه را به آن اداره بپردازد. ذيلاً چند مثال از تشبثات و نياز آنها براي بدست آوردن جواز از يك نهاد دولتي مختلف، ارائه مي گردد:

- جواز تبادل ارزهاي خارجي - د افغانستان بانك
- شفاخانه خصوصي - وزارت صحت عامه
- مكتب خصوصي - وزارت معارف
- شركت توليد فلم - وزارت اطلاعات و فرهنگ
- مطبوعه خصوصي - وزارت اطلاعات و فرهنگ
- شركت ترانسپورتي - وزارت ترانسپورت و هوا نوردی ملكي
- شركت توريستي و سياحتي - وزارت اطلاعات و فرهنگ

اينكه از کدام ادارات دولتي به بدست آوردن جواز نياز داريد ارتباط به سكتوری ميگيرد كه تشبث يا كاروبار تان به آن تعلق دارد. اما هر نوع تشبث به جوازها و ثبت اضافي نياز نخواهد داشت. به طور مثال، يك شركت تحقيقات بازار براي ادارات دولتي يا غير دولتي جواز اضافي را ايجاب نمي كند، بلكه به جواز تجارتي ACBRIP نياز دارد. شما در مورد اينكه کدام ثبت و جواز براي نوع مشخص كاروبار تان ضروري مي باشد، به تحقيق نياز خواهيد داشت.

بیشتر بدانیم

زمانی كه كاروبار را آغاز مي نماييد، تشبث شما بنام يك اداره يا نهاد انتفاعي ياد ميشود. اين بمعني آنست كه شما مي توانيد از فعاليت اقتصادي تان منفعت بدست آوريد. اين نوع نهاد يا اداره از نهادهاي ديگر مانند موسسات غير انتفاعي كه براي فعاليت قانوني نيازهاي قانوني را برآورده ميسازد اما نمي تواند منفعت را بدست آورد، فرق مي كند. اين نوع نهادها بنام موسسات غير انتفاعي (NGOs) ياد ميشود و در وزارت اقتصاد ثبت و راجستر مي گردد. شكل ديگر نهاد قانوني عبارت از اتحاديه ها يا شبكه هاي اند كه در واقع موسسات اجتماعي اند كه ماموريت غير انتفاعي را بعهده دارند. اين موسسات در وزارت عدليه دولت ثبت و راجستر مي گردند. جهت اخذ جواز براي كاروبار غير انتفاعي، مراحل ذيل را طي نماييد:

مرحله يا گام ۱: تحقيق

ثبت تشبث تان نه تنها يك نياز قانوني دولت مي باشد بلكه يك تصميم مهم تجارتي نيز براي تان تلقی مي گردد. شما مانند يك فعاليت مهم تجارتي، بايد قبلاً

برای تحقیق نیز خود را آماده سازید. تحقیق مذکور باید شامل این موضوعات باشد: تشخیص جنبه های تشبث تان که بر نوع ثبت و راجستر مورد نیاز تاثیر خواهد داشت (مثلاً: سکتور، موقعیت تشبث، وغیره)، تصامیم در مورد نام، براند و ساختار تشبث تان، تشخیص پروسه ثبت و راجستر. با تکمیل این تحقیق، میتوانید تصامیمی را که در مراحل یا گامهای بعدی ارائه می گردد، اتخاذ نمائید.

مرحله یا گام ۲: انتخاب نام تشبث

شما به ثبت و راجستر نام تشبث تان نیاز خواهید داشت تا تشبث دیگری نتواند از همان نام استفاده نماید. نامی را که برای تشبث تان انتخاب نموده اید بسیار اهمیت دارد زیرا با استفاده از همین نام مشتریان احتمالی در آینده و موجود تان تشبث تانرا بیاد داشته و با آن در ارتباط خواهند بود. قبل از مراجعه به دفتر جواز، لازم است فهرست حد اقل ۱۰ نام تشبث را که فکر میکنید در موفقیت تشبث تان نقش خواهد داشت، ترتیب نمائید. خیلی اوقات، طوری اتفاق میافتد که نام تشبث که یک متشبث زیاد دوست دارد قبلاً توسط کس دیگری برگزیده شده می باشد. شما نمیتوانید نام تشبث را که به شخص یا شرکت دیگری تعلق دارد، ثبت و راجستر نمائید. شما میتوانید در www.acbr.gov.af که وبسایت ACBRIP می باشد جستجو نمائید تا دریابید که آیا نام برگزیده شما قبلاً توسط کس دیگری برگزیده شده است یا خیر. اگر با عین نام تشبث وجود داشت، به این معنی است که شما نمیتوانید از همان نام برای تشبث تان استفاده نمائید. بطور راه بدیل، میتوانید از دفتر ACBRIP معلومات بگیرید که آیا نام مورد پسند تان وجود دارد یا خیر.

بعد از اینکه جواز تجارت را بدست آوردید، شما میتوانید نام ای را که برای تولیدات یا خدمات تان انتخاب نموده اید، ثبت و راجستر نمائید. بطور مثال، سارا تشبث شیرینی پزی را آغاز نموده و نام آنرا «شیرینی پزی کابل» گذاشت. همچنان سارا تصمیم گرفت تا نام «کیک ویژه کابل» را راجستر نماید تا شیرینی پزی های دیگر نتوانند از عین نام که او برای تولیدات خویش برگزیده است استفاده کنند.

گام ۳: برگزیدن یک ساختار قانونی

مهم است برگزینید که آیا میخواهید شرکت خود را منحیث موسسه انفرادی ثبت و راجستر نمائید تا منحیث شراکت. اگر شریک تجارتي دارید که در شرکت تان سهم دارد، پس ممکن شما بخواهید جواز شراکت با مسئولیت محدود را اخذ نمائید. اما اگر شما یگانه مالک کاروبار تان هستید، در آنصورت جواز را منحیث یگانه مالک اخذ خواهید نمود.

گام ۴: برگزیدن موقعیت

شما مکلف هستید تا دفتر راجستر شده را برای شرکت تان داشته باشید. اداره ACBRIP هنگام ثبت و راجستر از شما میخواهد تا آدرس تشبث تانرا با اثبات ارائه نمائید. شما میتوانید محل را برای دفتر کرایه بگیرید، از خانه خود استفاده نمائید، یا از محل کاری همکار تان کار بگیرید، اما مهم است تا اثبات قابل قبول آدرس دفتر تانرا ارائه نمائید. لازم است موقعیتی را برگزینید که در آن فعالیت خواهید نمود. تغییر آدرس تشبث در آینده پرداخت فیس را ایجاب خواهد نمود، بناً بهتر است آدرس درست را در مرحله ثبت و راجستر انتخاب نمائید.

گام ۵: جزئیات تماس تشبث تانرا فراهم نمائید

از شما خواسته خواهد شد تا هویت حقوقی و معتبر خود و شریکان تانرا اگر داشته باشید، ارائه نمائید. همچنان دفتر جواز از شما تقاضا خواهد نمود تا شماره های تلفونی و جزئیات تماس تشبث تانرا فراهم نمائید. این جزئیات تماس در دیتابیس دفتر جواز برای استفاده رسمی مامورین دولتی، حفظ خواهد گردید. تعداد زیاد کارآفرینان با داشتن شماره تلفون، آدرس ایمیل و دیگر حسابهای رسانه های اجتماعی رسمی میخواهند جزئیات تماس شخصی و رسمی شانرا از هم جدا نگهدارند.

گام ۶: آماده ساختن اسناد ضروری

شما باید اسنادی را که هویت تان، آدرس تشبث تان، سن سهامدار، نمبر تشخیصیه مالیه دهنده را نشان دهد و همچنان سایر معلوماتی که دفتر جواز به آن نیاز خواهد داشت، آماده سازید. بخاطر اینکه همه اسناد ضروری بروقت آماده باشد، لازم است از آماده بودن اسناد ذیل قبل از مراجعه به دفتر جواز اطمینان حاصل نمائید:

- اسمای سهامدار (سهمداران)، اسمای که در تذکره یا پاسپورت شان وجود دارد.
- سن سهامداران باید حد اقل ۱۸ سال باشد.
- اسم مشخص تشبث که توسط کدام شخص یا شرکت دیگر برگزیده نشده باشد.
- مدارک آدرس مانند قرارداد اجاره، قباله جایداد، یا اسناد مشابه دیگر.
- اصل اسناد دارای نمبر تشخیصیه مالیه دهنده تان که توسط وزارت معارف صادر گردیده و نشان میدهد که هیچ نوع مالیات واجب الاداء به دولت باقی نمانده است.

- اساسنامه شرکت تان اگر آنرا منجیث شرکت محدود المسئولیت راجستر نموده باشید.
- چهار عکس هر سهامدار.
- جوازهای سکتوری از هر نهاد یا اداره مربوطه دولتی، در صورتی که قابل اجراء باشد.
- رسید پرداخت فیس جواز به بانک تعیین شده.
- اسناد تحصیلی یکی از سهامداران برای شرکت های خدمات مشاوره ای و حقوقی.

فهرست اسناد می تواند نظر به مورد فرق کند، اما اسناد فوق می تواند یک نقطه آغاز خوب را فراهم نماید.

گام ۷: مراجعه به اداره صدور جواز

بعد از آماده ساختن همه اسناد مورد ضرورت، به دفتر مرکزی ACBRIP در کابل و مامورین منطوقی آن در سایر ولایات برای راجستر نمودن تشبث تان مراجعه نمایید. اگر در ولایتی فعالیت دارید که دفتر ACBRIP در آنجا وجود ندارد، پس میتوانید به نزدیکترین دفتر ولایتی ACBRIP مراجعه نموده و تشبث تانرا راجستر کنید. بعد از مراجعه و ارائه اسناد تان، مامورین مربوطه اسناد شما را بررسی نموده و شما را در جریان پروسه متباقی رهنمایی خواهند نمود.

گام ۸: اخذ نمبر تشخیصیه مالیه دهنده (TIN)

نمبر تشخیصیه مالیه دهنده توسط دولت برای تشبث تعیین می گردد تا تشبث هنگام ارائه معلومات به دولت و نهادهای دیگر مانند بانک ها و ارگانهای محلی دولتی برای پرداخت مالیات، ارائه فورم ها، باز نمودن حساب بانکی، و غیره از آن استفاده نماید. تشبث انفرادی میتواند از نمبر تشخیصیه مالیه دهنده انفرادی استفاده نماید، اما برای دیگر فورم های تشبث مانند شرکت محدود المسئولیت، تشبث نمبر تشخیصیه مالیه دهنده را جدا از سهامدار اش خواهد داشت. بیاد داشته باشید که شما نمبر تشخیصیه مالیه دهنده (TIN) را از وزارت مالیه اخذ می نمائید و TIN انفرادی تان باید معلوم کند که آیا مالیاتی به دولت بالای تان واجب الاداء نمی باشد.

گام ۹: جزئیات جواز تشبث خود را بررسی نمائید

بعد از تکمیل پروسه ای که دفاتر ACBRIP آنرا لازم میدانند، شما کاپی جواز تشبث تانرا برای مرور اخذ خواهید نمود. لازم است نام تشبث، املائی اسم خود و شریک تانرا و دیگر جزئیات را قبل از تائید آن خوب بررسی نمائید. بعد از اینکه این همه جزئیات مورد تائید تان قرار گرفت، دفتر جواز، جواز دارای اعتبار تشبث را به شما چاپ خواهد نمود.

جواز حد اقل برای یکسال اعتبار دارد. شما میتوانید جواز تشبث تانرا نظر به توانایی های مالی و علاقه مندی تان مبنی بر دارای اعتبار نگهداشتن جواز، برای یکسال، دو سال یا سه سال تجدید نمائید.

بخاطر درک بهتر پروسه راجستر تشبث، به «جریان پروسه راجستر تشبث» در بخش های ابزارهای مربوط به این سوال، مراجعه نمائید.

تعریف اصطلاحات این بخش

شرکت محدودالمسئولیت (ال.ال.سی)- نوعی از شرکت که چیزی در میان شرکت تضامنی و شرکت سهامی قرار داشته و بخاطر حفاظت از دیون ساخته شده است.

نفع- مبلغی که بعد از کسر مصارف از عاید (درآمد) باقی می ماند.

سهامدار- شخص، شرکت یا نهادی که صاحب حداقل یک سهم در شرکت است.

تشبث انفرادی- تشبثی که تنها یک مالک داشته و توسط یک فرد رهبری می شود، و میان تشبث و مالک آن هیچ تفکیکی وجود ندارد.

نمبر تشخیصیه مالیه دهنده - نمبری که توسط دولت برای تشبث تعیین می گردد تا تشبث هنگام ارائه معلومات به دولت و نهادهای دیگر مانند بانک ها و ارگانهای محلی دولتی برای پرداخت مالیات، ارائه فورم ها، باز نمودن حساب بانکی، و غیره از آن استفاده نماید.

❓ برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

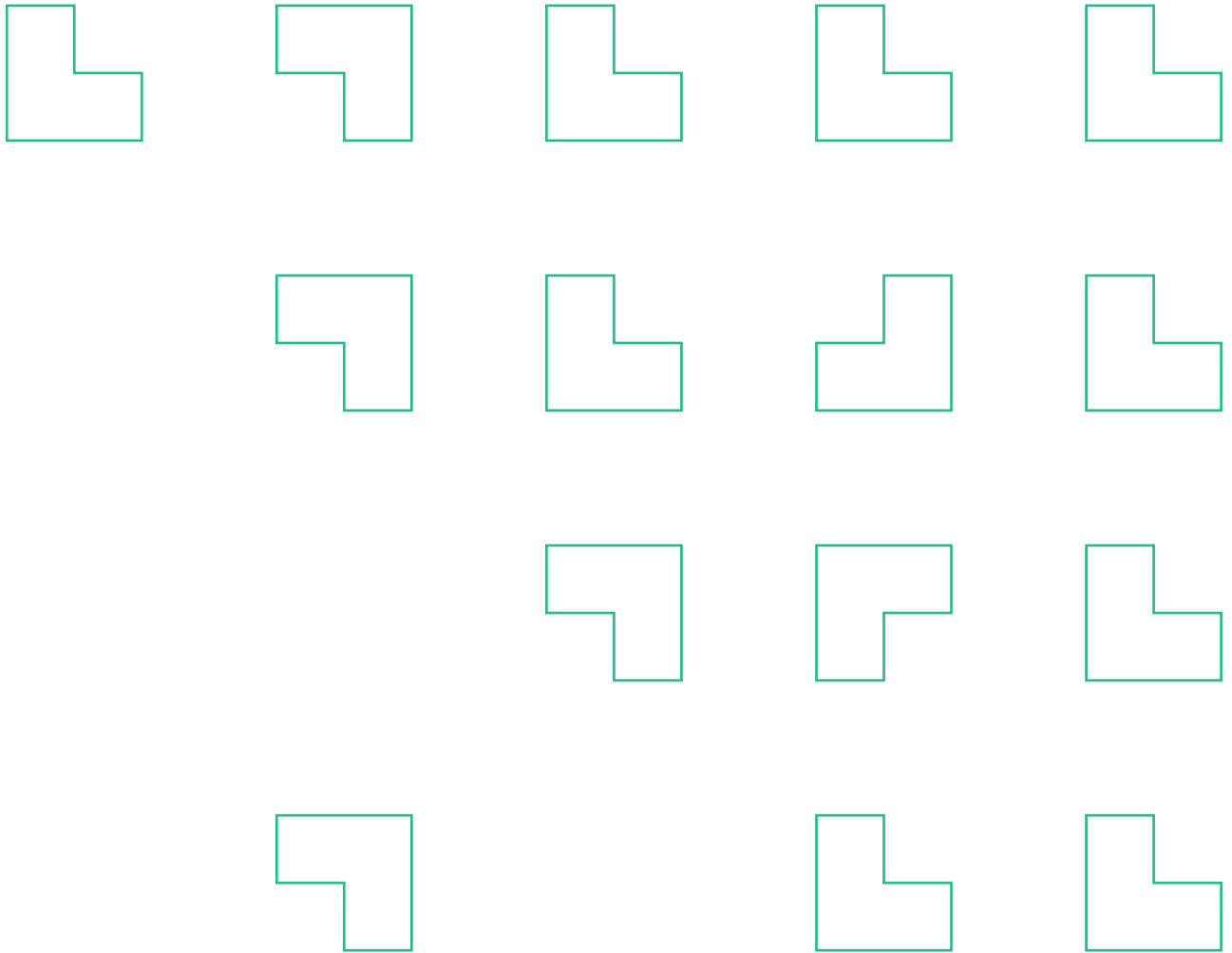
- راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- به کدام نوع تصدیق، جواز و اجازه نیاز دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

چک لیست سوابق تشبث

فلوچارت پروسه‌ی ثبت و راجستر تشبث

فیس‌های معمول ثبت و راجستر تشبث



۳.

شرایط قانونی برای
ایجاد تشبث چیست؟

چیزی مهمی که باید در برگزیدن ساختار قانونی تشبث تان در نظر گرفته شود همانا مسئولیت شخصی است. اگر میخواهید کاروباری را آغاز نموده و میل دارید تا دارایی های شخصی تانرا در معرض خطر آغاز و ناموفق شدن قرار دهید، پس شما میتوانید یک تشبث یا مالک انفرادی باشید.

مالک یا تشبث انفرادی بودن یک پروسه آسان و ساده ای است که عمدتاً بدست آوردن جواز تشبث، باز نمودن حساب بانکی و رعایت همه مقررات دولتی را دربر می گیرد. بدون شک، زیان یا جنبه منفی تشبث انفرادی این است که همه دارای های شخصی تان و دارایی های تشبث در خطر ناموفق شدن تشبث تان قرار می گیرد. اگر بخواهید مالک یا تشبث انفرادی باشید و تشبث تان به ناکامی مواجه شود، پس این بمعنی آنست که تنها تشبث تان به ناکامی مواجه نمیگردد بلکه همه دارایی های شخصی تانرا نیز از دست خواهید داد. به همین گونه، با مالکیت یا تشبث شخصی اگر یکی از مشتریان تان از تشبث تان ناخوشنود، زخمی یا متحمل زیان شود و دست به اقدام قانونی زند، پس حل و فصل قانونی نه تنها به دارایی تشبث تان تاثیر خواهد داشت بلکه دارایی های شخصی تانرا نیز مورد تاثیر قرار خواهد داد.

در مورد تشبث یا مالکیت انفرادی، از نظر قانونی شما و تشبث شما با هم گره خورده اید. این امر هنگام آغاز یک کاروبار معمولاً یک شیوه خطرناک تصور می گردد.

بیشترین کارآفرینان میخواهند نوع ساختار تشبث را با «مسئولیت محدود» انتخاب نمایند. در مسئولیت محدود، دارایی های تشبث قانوناً از دارایی های شخصی تان جدا تصور می گردد. این فرق زمانی زیاد مهم تلقی می گردد که تشبث نتواند به عدم موفقیت مواجه گردد. با «مسئولیت محدود»، مسئولیت متشبت تنها به دارایی های تشبث محدود می باشد. در صورت ناکامی تشبث، تنها دارایی های تشبث از بین میرود. دارایی های شخصی کار آفرین مورد تاثیر قرار نخواهد گرفت چون از لحاظ قانونی از دارایی های تشبث جدا می باشد.

بیشتر بدانیم

شمار زیاد متشبتین نخست در مورد آغاز تشبث شان فکر می کنند و بعدها در مورد اینکه چطور باید آنرا سازمان دهند. برعکس افکار عمومی، مهم است راجع به ساختار قانونی تشبث تان در اوایل فکر کنید.

برگزیدن ساختار قانونی درست برای تشبث تان، می تواند دارایی شخصی شما را محافظت نموده و شما را از پرداخت مالیات غیر ضروری نجات دهد. هر چه زودتر تشبث تانرا سازماندهی می نمائید به همان اندازه زودتر از منفعت ها بهره خواهید برد.

انواع عادی تشبثات انواع عادی تشبثات عبارت اند از:

- موسسه یا مالکیت انفرادی
- شراکت
- شرکت دارای شخصیت حقوقی
- شرکت محدود المسئولیت

موسسه انفرادی یک ساختار بسیار عادی و ساده برای یک کاروبار تلقی می گردد. این نوع ساختار به مالک تشبث یا کاروبار کنترل مکمل همه جنبه های تشبث را می دهد. شمار زیاد مالکان تشبثات در افغانستان میخواهند این نوع ساختار تشبث را برگزینند چون این ساختار به آنها استقلالیت، انعطاف پذیری و صلاحیت کامل بر تشبث را فراهم می نماید. اما همچنان این بمعنی آنست که مالک تشبث شخصاً مسئولیت همه مکلفیت های مالی تشبث را بعهده دارد.

شراکت با موسسات تک مالکی (موسسات انفرادی) مشابهت دارد، اما در شراکت دو یا بیشتر از دو نفر شریک می باشند. مزایای عمده شراکت این است که منفعت ها و خسارات بر عواید مالیاتی شریک انفرادی گزارش می گردد (به این معنی که منفعت و خسارت افراد و تشبث یکجا گزارش می گردد). زیان عمده آن، مانند تک مالکی یا موسسه انفرادی، این است که هر شریک در برابر مکلفیت های مالی تشبث شخصاً مسئول می باشد.

شرکت دارای شخصیت حقوقی یک نهاد قانونی است که دارای شخصیت جداگانه از مالکان خویش می باشد. شرکت برای اداره مسئولیت های یک نهاد یا موسسه ایجاد می گردد. مزایای اصلی شرکت این است که مسئولیت شخصی را کاهش می دهد چون مالک یا مالکان تشبث در برابر مکلفیت های مالی

شخصاً مسئول نمی باشند. زبان ها یا نقاط منفی عمده آن این است که ایجاد شرکت بسیار گران تمام میشود و به نگهداری اسناد و سوابق زیاد نیاز دارد.

شرکت محدود المسئولیت یا «ایل ایل سی» یک نوع شراکت ترکیبی ای است که به مالکان فرصت میدهد تا منفعت را از هر دو نوع تشبث که عبارت از شرکت و شراکت است بدست آورد. یکی از مزایای عمده آن این است که این نوع ساختار کاروبار مالکان را در برابر مسئولیت شخصی محافظت می نماید.

انواع تخصصی تر نهادهای سازمانی دیگر نیز وجود دارد. بطور مثال، شما ممکن بخواهید یک موسسه غیر انتفاعی را ایجاد نمائید که در افغانستان نظر به فعالیت های همان اداره از جانب وزارت اقتصاد یا وزارت عدلیه نظارت می گردد. اگر بخواهید که راجع به این ساختارهای تخصصی پی ببرید، لازم است با متخصص مشوره کنید و یا به وزارت های مربوطه مراجعه نمائید.

عواملی که باید در نظر گرفته شود

برای انتخاب مناسبترین ساختار قانونی برای تشبث خویش، لازم است وضعیت خود را بررسی نمائید.

نخست، مسئولیت قانونی را در نظر بگیرید. آیا تشبث تان خطرات زیادی را در قبال دارد؟ اگر دارد، پس شما ممکن بخواهید یک شرکت سهامی یا شرکت محدود المسئولیت را در نظر بگیرید. این کار مسئولیت شخصی را کاهش داده و دارایی های تان را محافظت خواهد نمود.

همچنان شما ممکن در مورد پیامدهای مالیاتی هر نوع تشبث فکر نموده و بدانید که این پیامدها بالای تشبث تان چه تاثیری دارد. فیس اخذ جواز تشبث، میزان های جریمه مالیاتی، و دیگر فیس های قابل اجرا برای شرکت های محدود المسئولیت نسبت به موسسه یا مالک انفرادی بالاتر می باشد. بطور مثال، هرگاه مالک انفرادی در پرداخت باقیات مالیه تکلیفی (مالیه دستمزد) تاخیر نماید، جریمه آن در حال حاضر فی روز کاری ۳۰ افغانی می باشد، در حالیکه در مورد مشابه، شرکت محدود المسئولیت یا شراکت باید در صورت تاخیر پرداخت مالیه باید فی روز کاری ۱۰۰ افغانی جریمه بپردازد. در هر صورت، شما باید فکر کنید که آیا مزایای مالیه برای مالک یا موسسه انفرادی بیشتر از خطراتی می باشد که تشبث در صورت ورشکستگی در معرض آن قرار می گیرد.

لازم است در مورد انعطاف پذیری فکر کنید. آیا انعطاف پذیری برایتان مهم است؟ آیا به اتخاذ همه تصمیم عادت دارید؟ اگر چنین باشد، موسسه یا مالکیت انفرادی می تواند بهترین گزینه باشد. اما اگر میخواهید شریک داشته باشید تا مسئولیت و خطرات را با شما مشترکاً متقبل شود، پس ممکن شما در مورد یک یا دو سهامدار در تشبث تان فکر کنید. مهم است شما و شریک (شریکان) تان دارای مهارتها، منابع و توانایی های متمم و تکمیل کننده یکدیگر باشید. همچنان لازم است دیدگاه مشترک برای شرکت داشته و بتوانید یکجا کار کنید. خیلی اوقات، تشبثات یک دوست یا عضو فامیل خود را منحیث شریک انتخاب می نمایند چون به نظر آنها بالای دیگران نمی توان اعتماد کرد. اعتماد در انتخاب شریک اهمیت دارد، اما توانمندی یکجا کردن، یکدیگر را حسابده قرار دادن، شریک ساختن منابع و سهمگیری مساویانه در رشد تشبث نیز مهم تلقی می گردد. هرگاه بخواهید یک شریک را برگزینید، لازم است مالکیت شرکت را بشکل تحریری مستند سازید. ACBRIP بر شما و شریک (شریکان) تان لازم میگردد تا اساسنامه ای را برای شرکت خویش تهیه و ترتیب نموده و بالای آن موافقت نمائید که سهم مالکیت هر شخص در شرکت را نشان دهد.

اخیراً، شما نیازمندی های آینده تشبث خود را در نظر خواهید گرفت. آیا فکر می کنید که تشبث تانرا یک روز بفروش خواهید رسانید؟ آیا میخواهید در آینده فرزندان تان مسئولیت تشبث تانرا بعهده گیرند؟ زمانی که در مورد ساختار تشبث تان تصمیم بگیرید، لازم است در فکر اهداف آینده خویش نیز باشید.

تعریف اصطلاحات این بخش

دارایی ها- هر چیز ارزشمندی که شرکت شما در ملکیت خود دارد.

درآمد- تمام پول هایی که به یک شرکت از منبع فروشات، خدمات یا قرضه وارد می شود.

التزام- مسئولیتی که از سوی قانون الزامی شمرده شده است.

شرکت محدود المسئولیت (ال.ال.سی)- نوعی از شرکت که چیزی در میان شرکت تضامنی و شرکت سهامی قرار داشته و بخاطر حفاظت از دیون ساخته شده است.

سهام دار- شخص، شرکت یا نهادی که صاحب حداقل یک سهم در شرکت است.

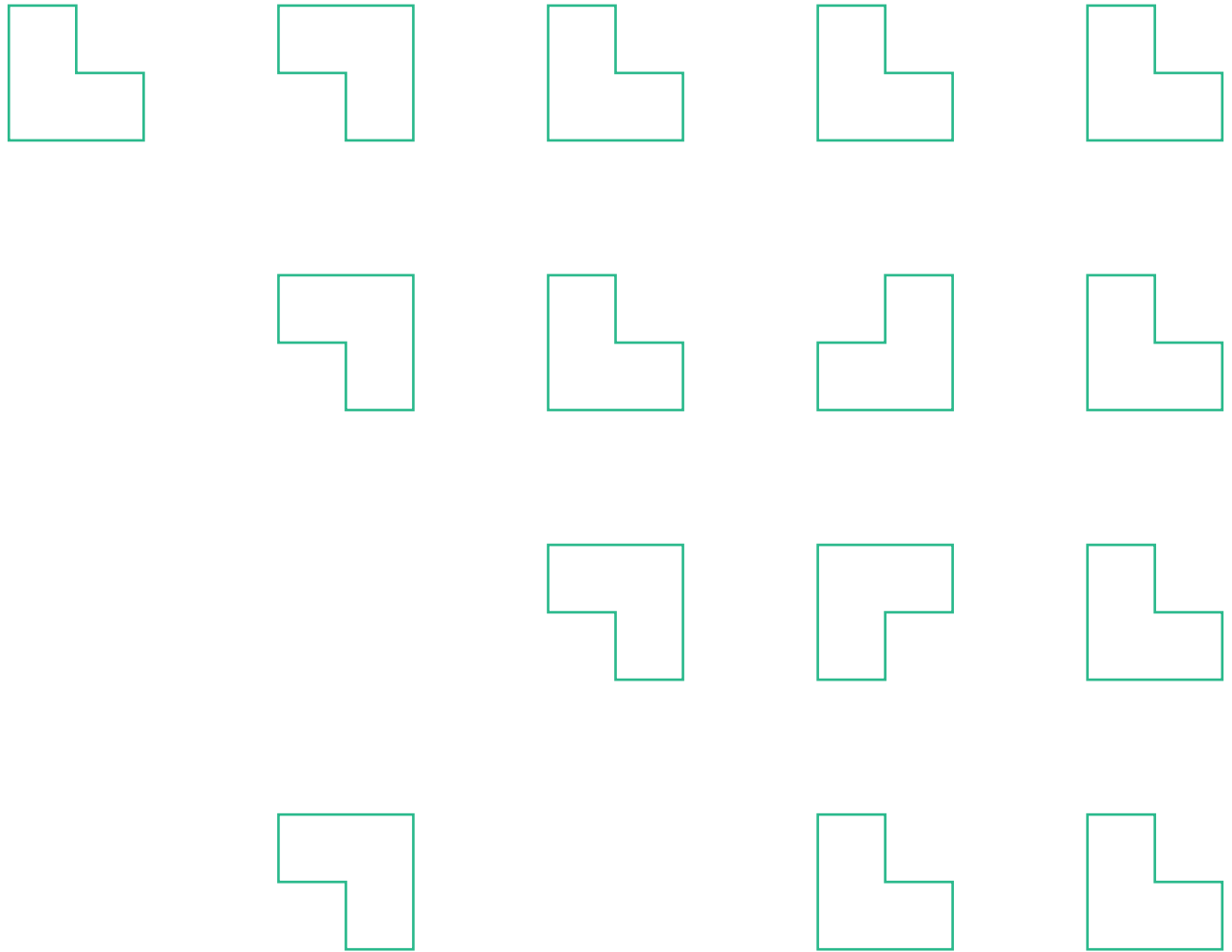
تشبث انفرادی- تشبثی که تنها یک مالک داشته و توسط یک فرد رهبری می‌شود، و میان تشبث و مالک آن هیچ تفکیکی وجود ندارد.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چگونه تشبث خود را راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- به کدام نوع تصدیق، جواز و اجازه نیاز دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

ورکشیت ریفرنس ساختار تشبث



۴.
قبل از راجستر تشبث چه
چیزی را باید بدانم؟



اتخاذ تصمیم مبنی بر آغاز و ثبت و راجستر یک تشبث می تواند مشکل باشد، بخصوص اگر در آغاز تشبث می باشید ولی متقین نستید که آیا تشبث تان موفق خواهد بود یا خیر. اگر معلومات مهم و ضروری را قبل از ثبت و راجستر تشبث تان مطالعه نموده و آنرا در نظر بگیرید، پس می توانید تصمیم بهتر را در این رابطه اتخاذ نمایید.

شمار زیاد مالکان تشبثات کوچک بطور غیر رسمی و بدون ثبت و راجستر فعالیت می نمایند. آنها ممکن از توانایی شان پیرامون پرداخت هزینه های ثبت و راجستر تشبث یا مالیات نگرانی داشته باشند. امکان دارد آنها از مقررات و گامها یا مراحل ضروری ثبت و راجستر تشبث هراس داشته باشند. شاید رعایت مقررات و طی نمودن مراحل ثبت و راجستر تشبث بسیار مشکل بنظر رسد. بطور مثال، زمانی که سلطانه و شوهرش پلان داشتند تا یک کلب ورزشی جدید را برای دختران زیر سن ۱۵ سال باز نمایند، آنها از بدست آوردن عواید کافی برای پرداخت مصارف شرکت شان وهمچنان از توانایی پرداخت مصارف ثبت و راجستر تشبث شان و اخذ جواز معتبر، متیقین نبودند.

اما، مشتبث هوشمند و زیرک که میخواهد یک مسلکی تجارتي بنظر رسد همیشه تشبث خود را ثبت و راجستر می نماید. این کار نه تنها یک نیاز قانونی است، بلکه ثبت و راجستر مشتبث را محافظت نموده و او را کمک می کند تا به منابعی که برای رشد تشبث اش ضروری تلقی میگردد، دسترسی داشته باشد.

در ارتباط به موضوع سلطانه، بعد از یک سلسله تحقیقات و بحث ها با خویشاوند اش که در دفتر مربوطه در دولت کار میکرد، او دریافت که ثبت و راجستر کلب ورزشی اش ارزش داشت چون بدون ثبت و راجستر آنها نمیتوانستند حامیان را بدست آورند، براند خوب را ایجاد نمایند، با کلب های ورزشی دیگر همکاری نمایند یا در مسابقات بزرگ سهم گیرند. آنها درک نمودند که مقدار فیس جواز کم است و با عوایدی که بدست می آورند میتوانند هزینه تجدید جواز و مالیه را بپرداخته و همچنان منفعتی را نیز بدست آورند. تصمیم شان مبنی بر ثبت و راجستر نمودن تشبث شان معقول بود چون این کار آنها را کمک خواهد نمود تا تشبث شان رشد نموده و کارهای خود را بصورت درست انجام دهند.

بیشتر بدانیم

اگر قبل از ثبت و راجستر تحقیق نمائید، پس پروسه ثبت و راجستر تشبث تان کمتر طاقت فرسا خواهد بود. این پروسه کمتر ترسناک بوده و بیشتر قابل مدیریت خواهد بود بشرطیکه قبل از ثبت و راجستر با مالکان تشبثات دیگر مشوره نمائید، از دفاتر دولتی مربوطه بازدید نمائید، منابع آنلاین را بخوانید، قوانین نافذه را مرور نمائید و مشوره های متخصصین را بدست آورید. زمانی که به کارهای تان ادامه میدهید، لازم است راجع به یک سلسله موضوعات کلیدی فکر کنید:

پروسه ثبت و راجستر:

پروسه ثبت و راجستر نظر به سکتوری که در آن فعالیت خواهید نمود از یک تا چند روز را دربر می گیرد. مقدار زمانی را که در بدست آوردن جواز صرف خواهید نمود، در نظر بگیرید. به طور مثال، اگر تذکره خود را از اداره ثبت احوال نفوس تائید نموده اید، پروسه ثبت و راجستر می تواند وقت بیشتر را دربر گیرد چون شما قبل از آغاز پروسه ثبت و راجستر نیاز خواهید داشت تا به اداره مذکور مراجعه نموده و تذکره تانرا بررسی و تائید نمائید.

هزینه ثبت و راجستر:

پروسه ثبت و راجستر انواع مختلف هزینه ها را دربر می گیرد. فیس جواز بطور قابل ملاحظه کاهش یافته و حالا ۱۰۰ افغانی می باشد. اما اگر به جوازهای اضافی نیاز داشته باشید، پس امکان دارد هزینه های اضافی را به دیگر ارگانهای دولتی بپردازید. همچنان مقدار هزینه به سکتور تشبث تان نیز وابستگی دارد. بعنوان یک مثال استثنایی، یک شرکت امنیتی باید مبلغ ۴۰۰,۰۰۰ افغانی را فیس جواز برای ثبت و راجستر جدید و ۲۰۰,۰۰۰ افغانی را فیس تجدید جواز بپردازد. اما هزینه ثبت و راجستر اکثراً به این اندازه بالا نخواهد بود.

فیس تجدید جواز نیز هزینه مهم تلقی می گردد. برای شرکت های محدود المسئولیت، هزینه تجدید برای یکسال ۱۲۰۰۰ افغانی و برای مالک یا موسسه انفرادی ۶۰۰۰ افغانی میباشد.

لازم است مصارف ثبت و راجستر را در بودجه تان شامل سازید. برای معلومات بیشتر راجع به مصارف و هزینه مربوطه مطابق به رهنمودهای ACBRIP، به ضمیمه تحت عنوان «فیس ثبت و راجستر تشبث» مراجعه نمائید.

پیامدهای مالیاتی

در حالیکه قانون مالیات بر عایدات افغانستان افراد و تشبثات را مکلف به پرداخت مالیات بر عایدات می سازد، هنگامی که تشبث خود را ثبت و راجستر می نماید لازم است قوانین و مقررات مالیاتی دولت را کاملاً بدانید تا تشبث خود را از پرداخت جریمه های غیر ضروری نجات دهید. دولت افغانستان فرار از مالیات را جریمه می کند و شرکت ها در صورت عدم پرداخت مالیات ممکن جواز شرکت را از دست داده و مورد پیگرد قانونی قرار گیرند. لازم است اسناد و سوابق تانرا درست نگهدارید، عواید خود را گزارش دهید، مالیات قابل اجراء را بپردازید و قوانین را رعایت نمائید تا تشبث یا کاروبار خود را محافظت نموده و در رشد طولی مدت آن کمک کنید.

توانایی مسدود نمودن تشبث یا شرکت

فکر کردن در مورد بستن تشبث قبل از آغاز آن ممکن عجیب بنظر رسد. اما داشتن ستراتیژی خروج و فهمیدن راه های بستن تشبث در صورت عدم موفقیت غیرمترقبه آن یک امر هوشمندانه بحساب میرود. قوانین نافذ در افغانستان، مانند قانون شرکت محدود المسئولیت، به مسئولین تشبثات اجازه بستن تشبث را میدهد. قبل از درخواست برای بستن تشبث خویش، لازم است تأیید اکثریت سهامداران خود را بدست آورده و مالیات باقیمانده را بپردازید.

حفظ مالکیت معنوی

شما با آمادگی برای ثبت و راجستر علامت تجاری، آرم (لوگو)، اسم و دیزاین های تولیدات یا انواع دیگر مالکیت معنوی در بخش «مالکیت فکری» در ریاست ثبت مرکزی فعالیتهای تجاری، مشاغل و مالکیت فکری (ACBRIP) منحیث جزء پروسه ثبت و راجستر، میتوانید وقت را صرف جویی نمائید. قانون علامت تجاری افغانستان حفظ مالکیت معنوی را تنظیم می نماید و ریاست ACBRIP یک کمیسیون دارد که سکتور تجاری را نظارت نموده و هر نوع منازعات را حل و فصل می نماید.

شما می توانید به تحقیق خویش ادامه داده و از طریق تماس با وزارت ها و ادارات مربوطه دولتی معلومات خاص راجع به سکتور مربوطه تان بدست آورید. به طور مثال، اگر پلان دارید شرکت خدمات انترنیتی را آغاز نمائید، لازم است طرزالعمل های اداره تنظیم خدمات مخابراتی افغانستان (اترا) را برای بدست آوردن جواز مرور نمائید. قوانین، مقررات و طرزالعمل های ادارات تنظیم کننده اکثراً تغییر میابد. شما باید مراقب این چنین تغییرات باشید تا از رعایت مقررات نافذ اطمینان حاصل نمائید.

تعریف اصطلاحات این بخش

برند- سمبول، لوگو، یا نام سازمانها و تشبثات برای تفکیک محصولاتشان از سایر محصولات در بازار.

نفع- مبلغی که بعد از کسر مصارف از عاید (درآمد) باقی می ماند.

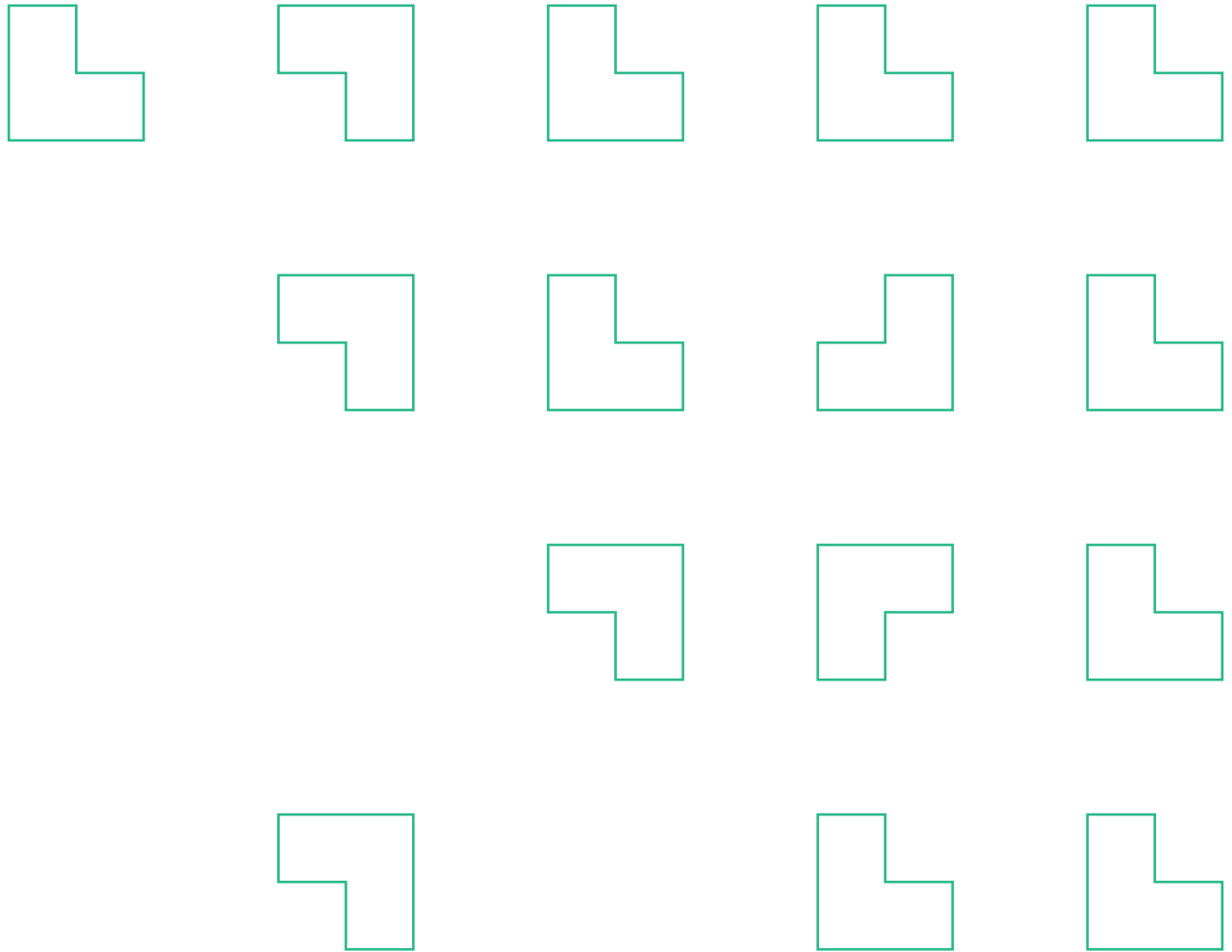
سهامدار- شخص، شرکت یا نهادی که صاحب حداقل یک سهم در شرکت است.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چگونه تشبث خود را راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- به کدام نوع تصدیق، جواز و اجازه نیاز دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- مالیات تجاری چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

فلوچارت پروسه‌ی ثبت و راجستر تشبث

فیس‌های معمول ثبت و راجستر تشبث



۵.

به کدام نوع تصدیق،
جوازه‌ها و اجازه‌نیاز دارم؟

برای بسیاری از انواع تشبثات، مالکین باید به مقرراتی که ممکن بر تشبثات ایجاد شده تاثیر بگذارد، توجه داشته باشند. وقتی که شما از ساختن یک محصولی که ممکن به عنوان یک سرگرمی انجام داده اید و در حال حاضر به طرف یک تشبث واقعی میروید، باید خودتان را از مقررات، جوازها و اجازه مطلع سازید. بطور مثال بگذارید بگوییم که سالها است که شما برای ساختن بغلاوه عالی شهرت دارید و بعد از فکر زیادی شما در حال حاضر منحیث یک تشبث جدید بالای آن تمرکز کرده اید. وقتی که شما در آشپزخانه منزل خویش برای دوستان و خانواده خویش بغلاوه تهیه میگردید، ممکن در مورد مقررات صحتی و مسایل مصونیت فکر نمیگردید. بعد از تبدیل شدن به یک تشبث واقعی، توقع میروید که برای تولید مواد غذایی طبق مقررات صحتی عمل نمائید. این کار در مراکز شهری جدی تر است، جائیکه وزارت صحت عامه قوی تر نظارت میکند.

بطور کلی تصدیق ها، جوازها و اجازه در هنگام ثبت تشبث با دولت، با توجه به نوع تشبث شما مشخص میگردد. ممکن به جوازها وقتی نیاز داشته باشید که شما تشبث خویش را آغاز مینمائید. بطور مثال وقتیکه شما در ساحه پارک های صنعتی کارساختن یک فابریکه یا فروشگاه پرچون فروشی را آغاز میکنید باید از شهرداری کابل جواز ساختمانی را بدست بیاورید.

وقتیکه شما یک تشبث جدید را آغاز مینمائید، در مورد اینکه به کدام مقررات، اجازه نامه ها و جوازها نیاز است، وقتی خویش را بخرچ میدهید و در خانه کار میکنید که این یک سرمایه گذاری مهمی خواهد بود که از طریق صرفه جویی وقت، پول و انرژی در دراز مدت نتایج خوبی را بهار خواهد آورد. اگر در حین شکل گیری تشبث شما با این مسایل بطور مسؤلانه برخورد نمائید، این می تواند به شما کمک کند تا تشبث خویش را بدون تاخیر طبق جدول زمانی آغاز نمائید. در نهایت و مهمتر از هم، انجام دادن کارهای خانه بموقع میتواند شما را از نیاز به تغییر هزینه ها در آخرین لحظه جهت سازگار بودن، نجات دهد.

بیشتر بدانیم

دفتر مرکزی ثبت تشبث و ملکیت معنوی افغانستان جوازها سکتوری را مبنی بر اجازه نامه های که شما از نهادهای مربوطه دولت بدست میآورید، صادر مینماید که از کارهای سکتور مربوطه نظارت نموده یا آن را تنظیم مینماید. قبل از اینکه بتوانید جواز تشبث را در دفتر مرکزی ثبت تشبث و ملکیت معنوی افغانستان صادر نمائید، بعضی از نهادها دارای هزینه های اضافی میباشد که باید برای دریافت جواز بپردازید. بطور مثال اگر در نظر دارید که یک تشبث زراعتی را جهت پروسس میوه های خشک و عرضه آن به بازار را آغاز نمائید، شما قبل از اینکه از دفتر مرکزی ثبت تشبث و ملکیت معنوی افغانستان جواز بدست بیاورید باید از وزارت زراعت، آبیاری و مالداري جواز دریافت نمائید، در اینصورت وزارت زراعت، آبیاری و مالداري قبل از صدور جواز قابلیت های تخنیکی و منابع شما را ارزیابی خواهد کرد.

به همین ترتیب، د افغانستان بانک تمام شرکت ها و تشبثات را که در سکتور مالی فعالیت مینمایند، تنظیم مینماید. تمام بانک های سپرده گذار در کشور پروسس صدور جواز را در د افغانستان بانک بطور مکمل طی نموده است و هزینه های صدور جواز را برای واجد شرایط بودن برای باز کردن یک بانک پرداخته اند. برای تشبثهای دیگر، مانند شرکت صادراتی، قبل از اینکه بتوانید محصولات خود را صادر یا وارد کنید، باید شرکت خود را در دفتر گمرکات ثبت کنید. تشبثها در سکتور معادن، مانند فابریکه های پروسس سنگ مرمر جواز های خویش را از وزارت معادن و پترولیم بدست میآورند.

اگر شما نیاز دارید که برای پیشبرد تشبث خویش بیرون از خانه یک محل مناسب را پیدا کنید، ممکن محدودیت های محیط زیست در جائیکه شما میتوانید شرکت خویش را تنظیم کنید، وجود داشته باشد. هدف اساسی مقررات محیط زیست حفظ و نگهداری محیط زیست از هر گونه ضرر و آسیب میباشد و دارای راهنمایی ها و دستورالعمل های دقیق برای تشبثات که ضایعات مضر را تولید مینمایند، میباشد. بطور مثال باید به شرکت تولیدی لبنیات که ماست تولید مینماید اجازه داده نشود که در ساحه رهائشی فعالیت نماید زیرا تولید لبنیات یک نوع بوی را تولید مینماید که ممکن برای باشندگان ساحه مذکور ناخوشایند باشد. معمولاً شرکت های تولیدی علاقه مند هستند که بیرون از پارک های صنعتی فعالیت نمایند با وجود که آنها برای شرکت های جدید ساحه محدود را در اختیار دارند. وقتیکه یک تشبث جدید را آغاز مینمائید، انتخاب محل مناسب در دراز مدت به سود شما است حتی اگر برای راهنمایی کاروبار شما مقررات ویژه وجود نداشته باشد. این کار از وقت و پول شما صرفه جویی میکند بخصوص اگر شما مجبور به سرمایه گذاری در ساختن کارخانه خویش شوید.

بطور کلی نهادهای ذیل ممکن در پروسس صدور جوازهای اضافی برای سکتور های مختلف دخیل باشند:

- وزارت زراعت، آبیاری و مالداري
- وزارت معادن و پترولیم

- وزارت تحصیلات عالی
- وزارت عدلیه
- شهرداری کابل و شهرداری های سایر ولایات
- اداره تنظیم خدمات مخابراتی افغانستان (اترا)
- اداره ملی استندرد افغانستان (انسا)
- وزارت مالیه (بطور مثال دفتر گمرکات)
- دفتر مالیه دهنده گان کوچک، متوسط یا بزرگ

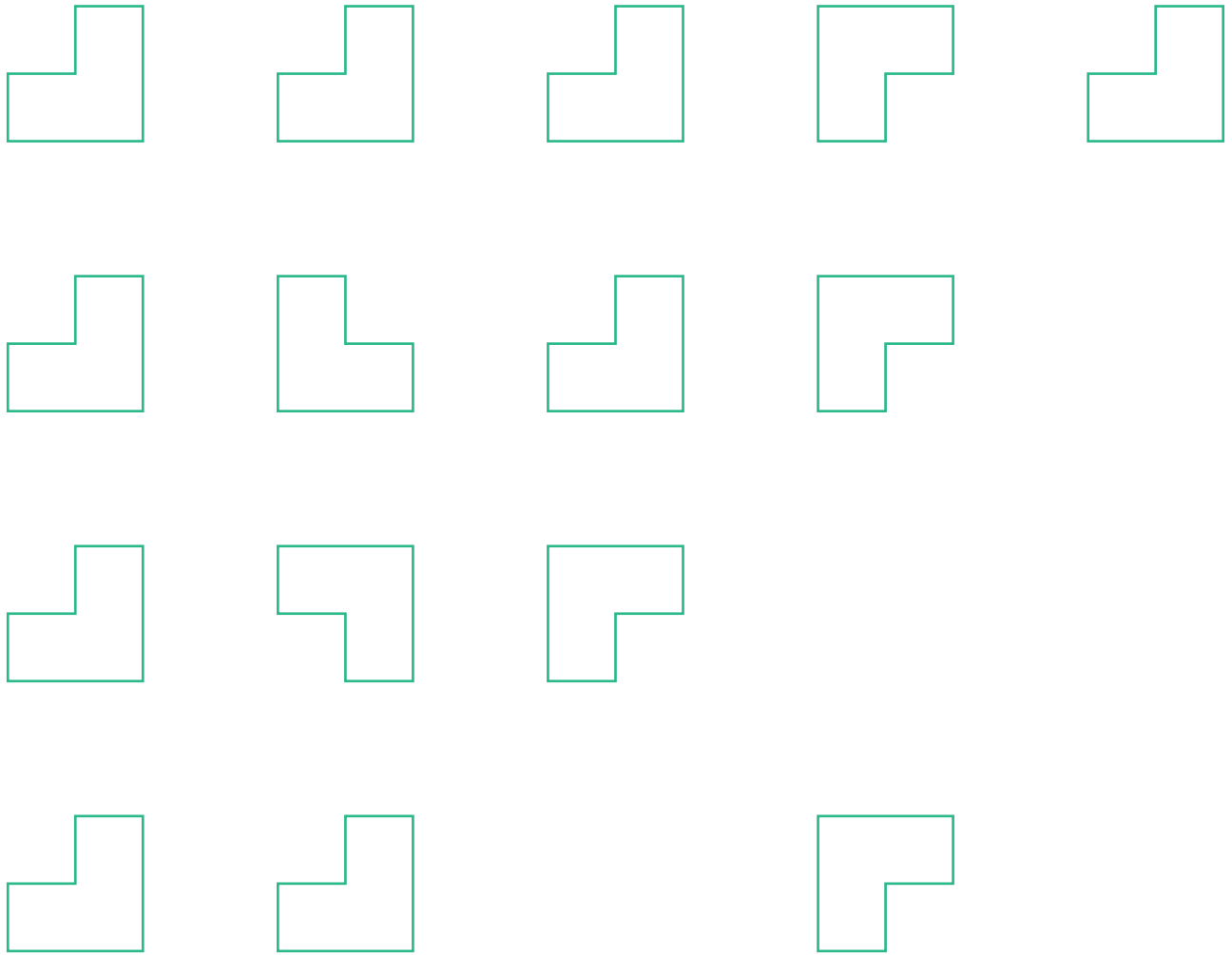
مهم است که برای شناسایی مقررات مختلف، شرایط صدور جواز، و جواز که شما برای انجام دادن تشبث خویش بصورت مسؤولانه و قانونی به آن نیاز دارید، کارخانگی خویش را انجام دهید.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث چگونه تشبث خود را راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- آیا کدام نوع راجستر دیگری هم لازم است؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

ریفرنس سریع ادارات حکومتی حامی تشبث



۶. آیا کدام نوع ثبت و راجستر دیگری هم لازم است؟

ثبت و راجستر تشبث تان با دولت یک امر لازمی و اجباری است. سازمان های دیگری وجود دارد که برای تشبثات کوچک، متوسط و بزرگ ثبت نام و عضویت داوطلبانه را ارائه مینمایند. معمولاً این نهادها بنام سازمانهای عضویت تجارت (BMOs) یاد میگردند و ساختار آنها بر اساس یک هیئت مشورتی، یک تیم مدیریتی و یک گروه بزرگ از اعضا است. هدف سازمانهای عضویت تجارت (BMOs) ایجاد یک انجمن تشبث است که اهداف مشترک را به اشتراک می گذارند، از حقوق خود حمایت می کنند، ساختن پالیسی را به دولت پیشنهاد میکنند و خدمات پشتیبانی را به اعضا ارائه می دهند. وقتی که شما تشبث خویش را با این سازمانها ثبت و راجستر مینمائید میتوانید خدماتی ویژه ای را دریافت نمائید و با بسیاری از کارآفرینان دیگر ارتباط برقرار کنید.

بیشتر بدانیم

ثبت و راجستر غیر اجباری تشبث شما معمولاً یک فعالیت اختیاری است و شما می توانید انتخاب کنید که عضو کدام نهاد باشید. مزایای مشترک عضویت در این سازمانها این است که شما می توانید:

- منیجیت یک عضو اخبار و معلومات تازه در مورد فرصت های تجارتي، کنفرانسها، نمایشگاه ها و برنامه های مشابه تجارتي را دریافت نمائید.
- در پروسه حمایت از پالیسی برای سکتور خویش با هدف بهبود پاسخ دولت و حمایت از سکتور خویش شرکت کنید.
- با دیگر افراد تجارت پیشه آشنا شوید و شبکه سازی کنید و به طور بالقوه قراردادهای خرید و فروش را اخذ و امضاء نمائید.
- برنامه های آموزشی تخنیکي و تجاری را از طریق برنامه های که ممکن توسط سازمانهای عضویت تنظیم و برگزار میگردد، دریافت نمائید.
- معلومات و مشوره های ویژه را بدون پرداخت هزینه های اضافی از اعضای تیم مدیریت سازمانهای عضویت بدست آورید.

سازمان های متعددی وجود دارد که می توانید تشبث خود را با آنها ثبت کنید. چند مثال از این سازمان ها عبارت اند از:

- اتاق تجارت و صنایع افغانستان
- اتاق معادن و صنایع افغانستان
- اتاق تجارت و صنایع زنان افغانستان
- فدراسیون زنان تجارت پیشه افغانستان
- اتاق تجارت و صنایع بین المللی - افغانستان

تنها اینها نیستند، ده ها سازمان سکتوری دیگری عضویت وجود دارد مانند اتحادیه شرکت های ساختمانی افغانستان، اتحادیه قالین و گلیم و غیره که بر بخش های خاص تمرکز دارند. اعضای انجمن ها و اتحادیه های مبتنی بر بخش از یک بخش خاص می آیند و چالش ها و اهداف مشابه را به اشتراک می گذارند.

وقتی که شما تصمیم می گیرید که تشبث خود را در یکی از سازمان های عضویت ثبت کنید، سوالات کلیدی ذیل را در نظر بگیرید:

- هزینه ماهانه یا سالانه ثبت و راجستر چند است؟ معمولاً هزینه شامل هزینه های عضویت سالانه است که باید قبلاً پرداخت نمائید تا عضو شوید.
- سازمان عضویت چه مزایا و خدمات را ارائه مینماید که با تشبث شما کمک کند تا فعالیت های خویش را بطور خوبتر انجام دهید، عواید خویش را افزایش دهید یا تشبث خویش را از یک اندازه مشخص فراتر رشد دهید؟ جزئیات خدمات معمولاً در زمان ثبت و راجستر برای شما ارائه میگردد و شما می توانید خدمات آنها را در اینترنت جستجو کنید.
- برای فعال نگهداشتن عضویت خویش به چه مقدار زمان نیاز دارید؟ منیجیت یک کارآفرین، معمولاً زمان زیادی برای صرفه جویی ندارد. اطمینان حاصل کنید که شما در سازمان عضویت فقط به خاطر داشتن عضویت و عدم کمک داخل نمی شوئید. هرچه کمتر در جلسات و جلسات شرکت می کنید، کمتر از خدمات آنها بهره مند خواهید شد. هرچه کمتر در نشست ها اشتراک نمائید به همان اندازه کمتر از خدمات آنها بهره مند خواهید شد.
- اعتبار و شهرت سازمان عضویت در بین جامعه تشبث چیست و اینکه تشبثهای دیگر از عضویت آنها چقدر خرسند هستند؟
- آیا تشبث شما واقعاً نیاز به عضویت در این سازمان ها را دارد؟ شما باید با پیوستن به یک سازمان عضویت یک هدف مهمی را انجام دهید و جهت مستفید شدن از خدمات آنها یک پلان داشته باشید.

به طور کلی، تصمیم خود را برای تبدیل شدن به یک عضو این سازمان ها، ارزیابی کنید و قبل از آغاز روند ثبت و راجستر، اطمینان حاصل نمایید که در ذهن خویش هدف دارید. معمولاً شما باید در مورد تشبث و افراد کلیدی خویش یک فورمه را پر کنید و فیس عضویت را جهت عضو شدن در یک انجمن تشبث یا سازمان عضویت بپردازید.

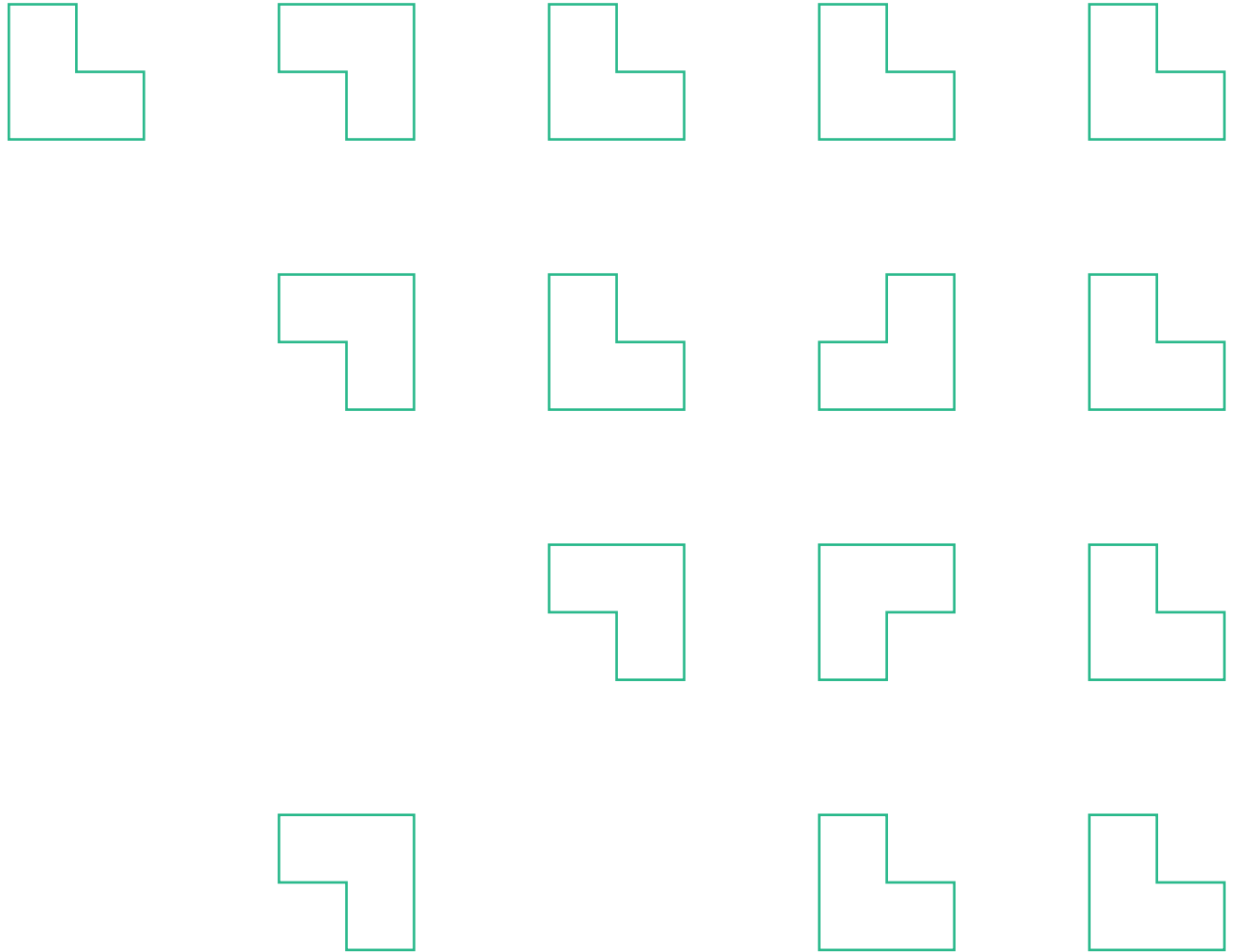
هیئت مدیره- گروهی از افراد که بصورت جمعی فعالیت‌های یک سازمان یا شرکت را نظارت می‌کنند.
عاید- پولی که معمولاً از منبع فروش محصولات و خدمات به شرکت می‌آید.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- راجستر تشبث چیست و چرا باید شرکت خود را ثبت و راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چگونه تشبث خود را راجستر کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- شرایط قانونی برای ایجاد تشبث چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- قبل از راجستر تشبث چه چیزی را باید بدانم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- به کدام نوع تصدیق، جواز و اجازه نیاز دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

ریفرنس سریع ادارات حکومتی حامی تشبث



۷. مالیات تجاری چیست؟

هر تشبث باید مالیات خوش را بپردازد. مالیات توسط دولت های شهر یا کشور برای پرداخت خدمات مورد نیاز همه مردم مورد استفاده قرار می گیرد. این خدمات ممکن شامل ساختن جاده ها، شفاخانه ها، مراکز پولیس، چراغ های کنار جاده، آب، مکتب ها، دفع زباله ها یا دیگر خدمات که زنده گی ما را مصون و بهتر میسازد، باشد. مالیات معمولاً بر اساس ارزش یا درآمد تشبث یا ارزش ملکیت میباشد.

اطمینان حاصل کنید که تفسیر قوانین مالیات بر عایدات افغانستان را درک کنید زیرا بر تشبث تان عملی میشود. شما می توانید جواز تشبث تان را تا زمانی که تعهدات مالیاتی خویش را به دولت پرداخت می کنید، قابل اعتبار نگهدارید. بسیاری از تشبثات که دارای چشم انداز رشد هستند، عمدتاً برنامه هایی را برای مالیاتی که انتظار می رود تا حد امکان بشکل درست پرداخت کنند، برنامه ریزی کنند. اگر در مورد مالیات مختلف آگاهی داشته باشید که کدام مالیات باید به دولت پرداخته شود و کدام مالیات باید پرداخته نشود، در اینصورت شما میتوانید تعهدات مالیاتی خویش را به آسانی پلان و مدیریت کنید.

بیشتر بدانیم

در افغانستان تشبثات تابع قانون مالیات بر عایدات هستند. دولت این قوانین را به صورت دوره ای تجدید میکند، بنابراین مهم است که از هرگونه تغییر اخیر در این قوانین آگاه باشید. بهترین راه این است که با دفاتر مالیه دهندگان کوچک یا متوسط (مربوط به اندازه شرکت شما است) که تحت چتر وزارت مالیه کار مینمایند و عواید کلی دولت را مدیریت میکنند، در تماس باشید.

طبق قانون مالیات بر عایدات، لازم است که در مورد عواید و مصارف خویش به دولت گزارش دهید. شما باید در ختم هر ماه، ربع و سال، برخی از گزارش های مورد نیاز را که پیامدهای مالیاتی را برای تشبث شما دارند، به دولت ارسال نمائید. دولت افغانستان برای آنده شرکت های که در مورد مالیات خویش به موقع گزارش نمیدهند و آن را به وخت و زمان معین نمیپردازند، مجازات و جریمه ها را تعیین نموده است. وقتیکه در مورد شرایط مالیاتی محطاط و آگاه باشید، شما میتوانید آن را به آسانی رعایت نموده و کارهای تشبث خویش را ادامه دهید. ابزار راهنمای مالیات را مطالعه کنید تا معلومات دقیق در مورد شرایط مالیات مختلف را کسب نمائید.

پنج نوع مالیات وجود دارد که باید از آن آگاهی داشته باشید و به آن به دقت توجه نمائید که قرار ذیل اند:

وضع و پرداخت مالیه بر معاشات کارمندان

وقتیکه شما به کارمندان خویش معاشات را میپردازید، باید یک بخش از معاشات آنها را وضع نموده و به دولت بپردازید. کتگوری های مختلف مالیات وجود دارد و کارمندان شما ممکن دریکی یا بیشتر این کتگوری ها واقع شوند. برای معلوم کردن مبلغ مالیاتی که باید برای هر سطح معاش بپردازید، جهت ریفرنس به کتگوری های مختلف و جدول محاسبه مالیه ابزار راهنمای مالیات مراجعه کنید.

وضع و پرداخت مالیه بر کرایه ملکیت

مالیه بر کرایه ملکیت بر اساس فیصدی معین کرایه ماهانه تعمیر که شما از آن برای پیشبرد کارهای تشبث خویش استفاده مینمائید، به دولت پرداخته میشود. شما ممکن است بتوانید با مالک خانه در مرحله قرارداد گفتگو نمائید تا مبلغ مالیه مورد نیاز را از پرداخت کرایه خانه مذکور وضع نمائید. تشبثات که مالیه کرایه را از مالک خانه وضع نمی نمایند و آنرا به دولت نمی پردازند، هنوز هم باید چنین مالیات را بپردازند با وجود اینکه آنها در هنگام پرداخت کرایه به مالک خانه مالیه کرایه را وضع نموده باشند.

وضع و پرداخت مالیه بر قراردادیان

مالیات بر قراردادیان بر اساس فیصدی مبلغ که به قراردادیان فرعی میپردازند، به دولت پرداخته میشود. اگر ارزش سالانه قرارداد کمتر از ۵۰۰,۰۰۰ افغانی باشد، نیاز ندارید که مبلغی را از آن وضع و بپردازید، اما در مورد پرداخت پول باید در ظرف ۱۰ روز بعد از ختم ماه که در آن پرداخت پول صورت گرفته، به دولت گزارش دهید. شما باید از قراردادیان فرعی که برای تشبث خویش دارای جواز معتبر هستند، ۲ در صد پول پرداخته شده و از قراردادیان فرعی که برای تشبث خویش دارای جواز معتبر نیستند، ۷ در صد پول پرداخته شده مالیه وضع نموده و به دولت بپردازید.

پرداخت مالیات بر درآمد تشبث

عواید را که شما از مشتریان مختلف کاروبار به دست میآورید، تابع پرداخت مالیات دولتی است. بطور مثال وقتیکه شما از مشتری کاروبار در حساب بانکی خویش پول را بدست میآورید طبق هدایت دولت باید ۴ در صد آن را به دولت بپردازید. بعضی مشتریان کاروباری ۲ در صد را از شما وضع مینمایند و از طرف

شما به دولت میپردازند. باقیمانده ۲ درصد آن را باید خودتان بطور مستقیم به دولت بپردازید. اطمینان حاصل نمائید که یک نسخه رسید مالیات را برای سوابق خویش دریافت کنید.

پرداخت مالیات بر عواید سالانه

تشبثات باید در ختم سال در مورد عواید و هزینه های خویش به دولت گزارش دقیقی را ارائه نمایند. دفاتر مالیات دولت فرمت ها و نمونه های این گزارش را به طور رایگان فراهم مینمایند. این فرمها اساساً بیلانس شیت، صورت حساب عواید، چارت ها و جدول های زمانی با چند تفاوت جزئی میباشند. اگر صورت حساب های مالی شما آماده باشند، در اینصورت میتوانید که فرمها را به آسانی خانه پری نموده و آن را به دولت ارسال نمائید. بطور کلی دولت از تشبثات میخواهد تا ۲۰ درصد مفاد خالص خویش را بعد از وضع هزینه ها از عواید قابل پرداخت مالیه، به دولت بپردازند.

ادارات مختلف دولتی دارای روابط کاری و تعهدات قانونی هستند تا اطمینان حاصل نمایند که تشبثات مالیات خویش را میپردازند. ادارات صدور جواز کاروبار و مالیه گیرنده بطور خوبتر با هم ارتباط دارند. وقتیکه شما تعهدات مالیاتی خویش را برآورده میسازید در اینصورت میتوانید که جواز کاروبار خویش را نیز قابل اعتبار نگهدارید. بهترین راه مدیریت مالیات این است که در مورد مالیات آگاهی داشته باشید و آن را به وقت و زمان معین به دولت بپردازید تا از مجازات جلوگیری نمائید.

تعریف اصطلاحات این بخش

حسابات قابل پرداخت: پول که یک شرکت از قرض دهنده گان خویش مدیون باشد.

بیلانس شیت- سند مالی که نشان می دهد شما در زمان معین در شرکت خود چه مقدار داریی دارید و چه مقدار مدیون اید.

مصارف (هزینه ها) - پول که یک تشبث برای مواد یا خدمات میپردازد.

صورت حساب مالی - سوابق رسمی فعالیت های مالی تشبث که شامل بیلانس شیت، صورت حساب عواید، صورت حساب جریان نقدی میباشد.

صورت حساب عواید - سند مالی که فرق بین عواید و مصارف (هزینه ها) را نشان میدهد.

عاید- پولی که معمولاً از منبع فروش محصولات و خدمات به شرکت می آید.

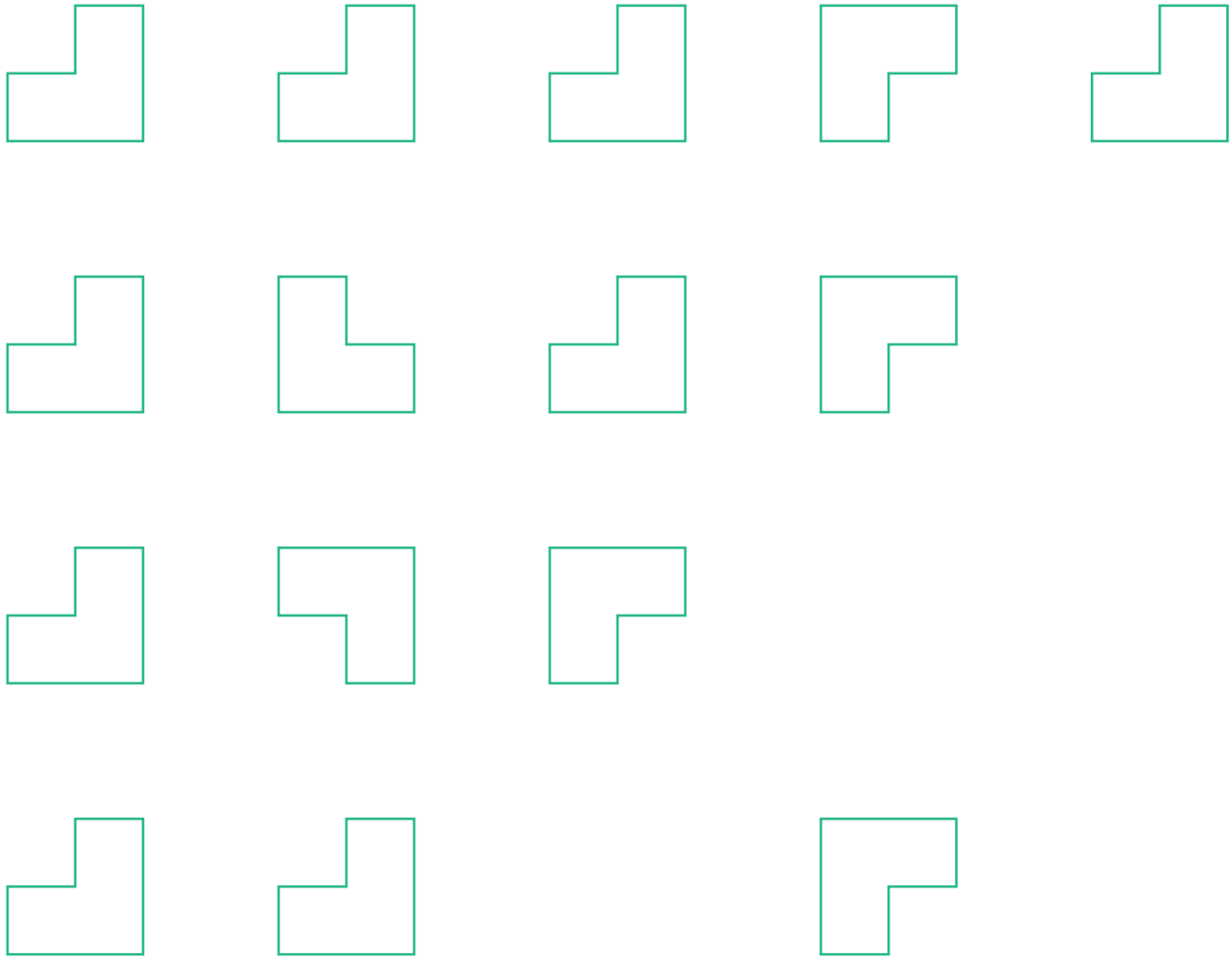
برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- آیا مالیات را که باید بپردازم، مدیریت کرده میتوانم و برای مصارف مالیات خویش برنامه ریزی کنم؟ ۱۲. مدیریت مالی

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

رهنمود مالیاتی

جدول محاسبه مالیات



۸. قرارداد چیست؟

قرارداد به ساده گی تعهد (تعهدات) را گویند که به شکل کتبی میباشد. قرارداد هر گونه درک و توقعات طرفین را زمانی که آنها قرارداد را عقد مینمایند، رسمیت مبخشد. اگر چه بیشتر سیستم های قانونی درک مینماید که قرارداد ممکن به ساده گی کلمات و امضاء تفاهمنامه یا یک قرارداد شفاهی است که تطبیق آن یک کاری بسیار دشواری است و ممکن به یک روند پیچیده قانونی نیاز داشته باشد. اکثر کارآفرینان به یک قرارداد کتبی تکیه میکنند تا کاروبار خویش را با باور و اعتماد کامل به پیش ببرند و سوء تفاهم هایی را که ممکن به طور طبیعی با توافق های شفاهی اتفاق میفتد، کاهش دهد.

شما دریافت خواهید کرد که تقریباً در هر رابطه تجاری، شما نیز با انواع مختلف موافقتنامه معامله و برخورد مینمائید و بیشتر آنها با نوعی از سند کتبی بوجود میآید طوری که نقش و توقعات هر دو طرف مشخص و واضح میباشد.

بطور مثال، وقتی شما یک کارمند را استخدام مینمائید، لایحه کاری را که شما برای کارمند ایجاد مینمائید یک نوع موافقتنامه غیر رسمی میباشد. وقتی شما از تشبث دیگری مواد، سامان آلات یا خدمات را خریداری مینمائید، احتمال دارد که این خریداری به نحو مستند شود. وقتی محصولات یا خدمات خویش را بفروش میرسانید، شما نیز میخواهید که با مشتری خویش یک موافقتنامه مستندی داشته باشید.

سطح و پیچیدگی قراردادها و موافقتنامه ها نیز برای هر نوع تشبث متفاوت میباشد. اگر مشتریان شما تشبثات دیگری هستند، احتمال دارد که بیشتر روابط تجارتی شما به شکل قراردادها و موافقتنامه ها باشد. اگر تشبث شما بیشتر با افراد معامله میکند، دراینصورت مهم نیست که باید با آنها قراردادها و موافقتنامه های کتبی داشته باشید. هیئت مشورتی یا سهامداران شما ممکن در هدایت و راهنمایی به شما در مورد نیاز به قرارداد و موافقتنامه در تشبث تان مفید باشند.

بیشتر بدانیم

در افغانستان، قانون قراردادهای تجاری و فروش املاک مقررات قانونی را فراهم نموده و امتیازات و مسئولیت های طرفین قرارداد را تعیین می کند. قرارداد یک توافق بین دو یا چند طرف است که تعهدی برای انجام یا عدم انجام موارد خاص را ایجاد می کند. اصطلاح طرف میتواند به معنی یک شخص، شرکت یا یک نهاد قانونی دیگری باشد. مهم نیست که طرفین کیها هستند، این یک شرط و ضرورت قانونی است که قراردادها باید دارای عناصر مهم ذیل باشند، که بدون آن قرارداد اعتبار ندارد:

پیشنهاد یا اراده : این به اراده یک یا همه طرفین قرارداد راجع می شود تا به یک فعالیت خاصی که بطور خاص در قرارداد تعریف شده، متعهد باشند.

توافق دوجانبه: این به این معنی است که تمام طرفین قرارداد در مورد آنچه که تحت پوشش قرارداد قرار گرفته است، یکسان درک و معلومات دارند. هر یک از طرفین قرارداد نیز وعده سپرده که اقداماتی را انجام دهد که طرف از نظر قانونی مجبور به انجام آن نیست یا وعده سپرده که از انجام عمل که از نظر قانونی مجاز به انجام آن است، اجتناب ورزد. توافق دو جانبه به پیشنهاد قرارداد یک عنصر مهم قرارداد معتبر است.

هدف: این جزئیات معامله است که میتواند شامل اجناس منقوله و غیر منقوله، دارایی مادی و غیر مادی، خدمات یا کاری دیگری که در مغایرت به قوانین نافذه افغانستان نباشد، میباشد. هدف قرارداد باید قابل اجرا، واضح، معتبر و قانونی باشد.

دلیل: قرارداد را باید دقیقاً توضیح دهد که چرا طرفین وارد موافقتنامه می شوند و فواید را که طرفین تاحد امکان از این موافقتنامه بدست میآورند، ثبت و ریکارد نماید.

مدت: یک قرارداد آغاز و انجام دارد. شما باید اطمینان حاصل نمائید که در هنگام امضاء نمودن قرارداد، تاریخ آغاز و انجام را در قرارداد درج نمائید و در مورد اینکه قرارداد چه زمانی به پایان میرسد، واضح نمائید.

در حالی که موارد فوق حداقل شرایط لازم برای اعتبار و قابل اجرا بودن یک قرارداد است، شما ممکن است عناصر اضافی را برای یک موافقت نامه کتبی شامل و درج نمائید. به یاد داشته باشید وقتیکه شما با یک فعالیت بصورت شفاهی موافقت مینمائید، در صورت اختلاف و منازعه هنوز هم میتوان قابل اجراء باشد، اما معمولاً موافقتنامه های شفاهی مانند موافقتنامه های کتبی قابل اعتبار نمیشاند. کارآفرینان خوب همیشه موافقتنامه های کتبی را بر قراردادهای شفاهی و غیر رسمی که ممکن قابل اجراء و یا قابل اجراء نباشند، ترجیح می دهند.

بطور مثال، سیمین امور یک شرکت لباس را به پیش میبرد و میخواست که محفل آغاز محصول خویش را در یک هتل در هرات برگزار نماید. او نیازهایش مانند طراحی محل، مواد غذایی، روشنایی، نیاز پارکینگ، تزئین و غیره را به یک هتل محلی که دارای یک سالون بزرگ برای راه اندازی محافل میباشد، توضیح

کرد. طوری به نظر میرسید که هر دو طرف نیازها و قیمت‌ها را درک کرده‌اند. سیمین بیشتر متوجه سازماندهی مجموعه جدید لباس‌ها، تهیه اجندا، دعوت از مهمانان، طراحی فلم تبلیغاتی و غیره بود. در روز برگزاری محفل دو چیز درست نبود. هتل میزبان یک محفل دیگری نیز بود و نتوانست که ساحه کافی پارکینگ را برای مهمانان سیمین تهیه نماید. سه نفر از مهمانان مهم او باید محل برگزاری محفل را ترک نمایند زیرا آنها نتوانستند که برای وسایل نقلیه خویش محل پارکینگ را پیدا کنند. همچنان منو مواد غذایی را که او فرمایش داده بود، تغییر نمود بود. ظاهراًست که سرآشپز هتل منوهای مواد غذایی این دو رویداد را با هم یکجا نموده بود تا کار خویش را آسان نماید. سیمین بالای پرسونل اداری هتل بسیار زیاد عصبانی و قهر بود. او به مالک هتل شکایت کرد، اما اختلافات و منازعات تا یک هفته ادامه داشت زیرا منیجیت یک مرجع کدام قرارداد کتبی وجود نداشت. محفل سیمین به اندازه که او توقع داشت، بسیار خوب و عالی نبود. او نتوانست که جبران خساره را بدست بیاورد زیرا قرارداد وجود نداشت.

همینطور، بیشتر کارآفرینان دیگری نیز با تعهدات شفاهی و نبود تعهدات بشکل کتبی خود را با اختلافات و منازعات مواجه ساخته‌اند. این که آیا به این مورد نیاز است یا نه، یک موافقتنامه کتبی ثبوت است برای آنچه که روی آن توافق صورت گرفته و از فراموش کردن یا تغییر دادن موارد مورد نیاز قرارداد در آینده جلوگیری مینماید. نوشتن قرارداد همچنان باعث می‌شود که طرفین به نکات مهم توجه نمایند و به یک توافق مشخص و قطعی دست یابند. شما می‌توانید قرارداد خود را ایجاد کنید اگر در معرض خطر قرار داشته باشد یا موضوع پیچیده باشد، اما ممکن بخواهید که از یک وکیل استفاده نمائید. بجای اینکه بعداً پول تان در محکمه جهت مبارزه دعوی به مصرف برسد، بهتر است آن را قبلاً در جلوگیری از مشکلات قانونی احتمالی مصرف نمائید. اگر مبلغ قرارداد تجاری شما که در معرض خطر قرار دارد، متوسط باشد یا شرایط سهل و ساده باشد، ممکن شما از یک فورم قانونی که هر دو طرف آن را درک مینماید، استفاده کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

هئیت مشورتی - یک گروه از افراد که برای مسؤلین اداری یک شرکت، سازمان یا نهاد مشوره‌های استراتژیک را فراهم مینماید.

دارایی‌ها - هر چیز ارزشمندی که شرکت شما در ملکیت خود دارد.

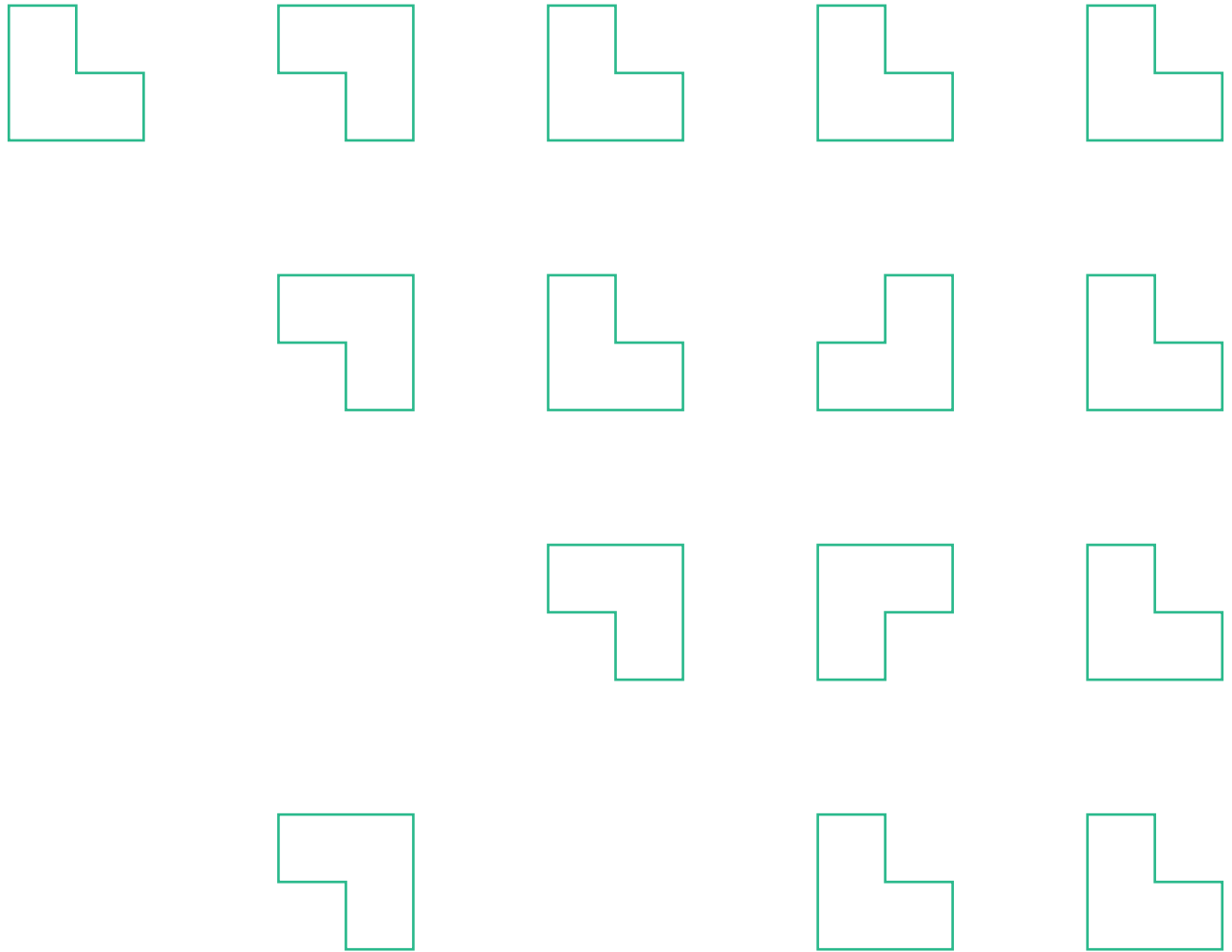
سهام‌دار - شخص، شرکت یا نهادی که صاحب حداقل یک سهم در شرکت است.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- چگونه از قرارداد در کاروبارم استفاده کنم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- در شرایط قانونی افغانستان قراردادها چگونه از هم متفاوت استند؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- کدام نوع مشوره و راهنمایی از بیرون شرکت نیاز خواهیم داشت؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چرا مدارک و اسناد شرکت را خوب نگه‌دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

نمونه قرارداد عمومی



۹.

چگونه از قرارداد در
کاروبارم استفاده کنم؟

جاهای وجود دارد که در آن قرارداد مفید خواهد بود و در بیشتر موارد بودن قرارداد یک امر لازمی پنداشته میشود که این جاها و موارد عبارت اند از:

- فروش محصولات یا خدمات تثبیت شما
- خرید مواد خام و اجناس
- خرید تبلیغات، چاپ مواد بازاریابی، علامت های تجاری
- خرید خدمات مانند خدمات مالیاتی، حسابداری، مشوره های حقوقی
- خرید یا اجاره تجهیزات مورد نیاز برای پیشبرد کاروبار
- اجاره، کرایه یا خرید مکان برای پیشبرد کاروبار

تحکیم روابط رسمی با مردم، مانند:

- موافقتنامه های استخدام با کارمندان کلیدی
- موافقتنامه سهامدار با سرمایه گذاران خویش
- موافقتنامه های مشورتی با متخصصین کوتاه مدت

بیشتر بدانیم

وقتیکه شما با دیگر تشبثات، بانکها و تامین کنندگان معامله میکنید، باید قراردادها و اسناد قانونی را امضاء کنید.

با وجود اینکه شما ممکن به شخصی که با آن معامله میکنید، اعتماد داشته باشید، مهم است که مطالب را به صورت کتبی مطرح نمائید تا درک نادرستی به وجود نیاید، بخصوص وقتیکه زمان میگردد و حافظه و توجه شما به موارد دیگر متمرکز میشوند.

زمانی که با قراردادها و اسناد حقوقی معامله و برخورد می کنید، باید یک وکیل را دخیل کنید، گر چه ممکن است این مانند یک کاری اضافی زیادی به نظر برسد. وکلا حتی منجر به هزینه های اضافی میشود اما این پولی است که برای بدست آوردن مشوره های حقوقی مصرف میشود. ارزان ترین راه برای بدست آوردن مشوره های حقوقی این است که یک وکیل را استخدام نمائید تا نمونه های قرارداد های کلیدی را برای شما طرح و دیزاین نماید تا تهداب و پایه قوی برای موافقتنامه های خویش داشته باشید. بطور مثال، یک وکیل میتواند قرارداد کار، قرارداد سرمایه گذاری، قرارداد عدم افشا کردن، قرارداد عرضه کننده، فرم فرمایش خریداری، و غیره را که شما میتوانید با گذشت زمان از آن مکرراً استفاده نمائید، طرح و دیزاین نماید. شما ممکن است به طور بدیل از یک مالک تشبث همکار دیگری بخواهید که نمونه های خویش را با شما شریک نماید یا به شما در تهیه و ایجاد نمونه های شما کمک و همکاری نماید. با وجود این، شما باید قراردادها را خوب درک کنید و یاد بگیرید که قراردادها را طبق ماهیت هر معامله تغییر دهید.

چندین بار احتمال وجود دارد که شما با اسناد و قرارداد های حقوقی مواجه خواهید شد.

بطور مثال، اگر شما یک تعمیر یا فروشگاه را به کرایه میگیرید، سند اجاره یک سند حقوقی است که برای شما در تنظیم برنامه های تان جهت انجام کسب و کار در آن محل، حایز اهمیت میباشد. معمولاً مالکان راهنمایی معاملات نمونه موافقتنامه را فراهم میکنند، اما شما نیز دارای یک توافقنامه مستقیم کتبی با مالک راهنمایی معاملات هستید.

اگر شما از بانک پول قرض بگیرید، به احتمال زیاد پول را با امضاء یک سند قرضه، سند حقوقی که درک آن برای شما بسیار مهم است، به دست میآورید، بنأ به یاد داشته باشید؛ هر وقتیکه از شما خواسته می شود که یک قرارداد را امضاء کنید، باید قبل از امضاء سند از یک وکیل بخواهید که سند مذکور را برای شما مرور و بررسی نماید. قراردادها معمولاً پیچیده هستند و مهم است یک شخصی که در برخورد و معامله با قراردادها آموزش دیده باشد، موجود باشد که قرارداد را مرور و بررسی نماید تا بتواند با شما در درک مفهوم و معنی قرارداد کمک نماید.

چند مثال از مواردی که باید قرارداد را امضاء نمائید، عبارتند از:

- خرید اجناس یا خدمات از شرکت های دیگر، بخصوص اگر این روابط دراز مدت باشد که در آن خرید چندین بار در یک سال صورت میگیرد.
- واردات یا صادرات کالا که در آن شما باید از طریق اداره گمرک بروید. همچنان ممکن است که شما به بیجک ها، رسید های پرداخت و اثبات انتقال وجوه مالی نیاز داشته باشید.
- کارمندان کوتاه مدت یا دراز مدت را در شرکت خویش استخدام نمائید. این باید شرایط و ضوابط، مانند جبران خسارت، ساعات کاری، لایحه کاری برای کارمندان یا مشاوران که با شما کار می کنند، تعیین نماید.
- ایجاد یک رابطه تجاری با شرکت های دیگر که در آن هر دو طرف، اجناس یا خدمات را در مقابل بدست آوردن چیزی با ارزش از طرف دیگر، عرضه مینمایند. این معمولا در مورد افغانستان است که شرکت ها تفاهم نامه (MoU) را امضاء نموده و مسئولیت های هر یک از طرفین تفاهم نامه را برای یک دوره زمانی خاص در یک لیست درج مینمایند.
- قرض گرفتن از یا قرض دادن به یک شرکت یا شخص. این امر زمان بازپرداخت، مبلغ قرض را تضمین نموده و نحوه پرداخت را از قبل تنظیم مینماید و از هرگونه اختلافات و منازعات احتمالی در آینده جلوگیری میکند.

در صورت اختلاف و منازعه، در ابتدا می توانید از طریق مذاکره و گفتگوی متقابل به حل و فصل بپردازید. وقتی که این امر ناکام میشود، شما میتوانید با میانجیگری یک شخص با اعتبار که دوست هر دو طرف بوده و برای طرفین منعیست میانجیگر قابل قبول باشد، موضوع را حل و فصل نمائید. به عنوان آخرین راه حل، شما می توانید به محاکم مربوطه استئناف خواهی کنید، اما باید درک کنید که تصمیم گیری در محکمه یک روند بسیار طولانی و پر هزینه میباشد. شما باید فواید راجع کردن قضیه به محکمه را با وخت و منابع که در جریان این روند به مصرف خواهد رسید، مقایسه کنید، قبل از اینکه قضیه را به محکمه راجع نمائید، شما باید با یک وکیل متخصص مشوره نموده و ارزیابی کنید که آیا شما چانس خوبی برای بدست آوردن تصمیم مطلوب دارید.

تعریف اصطلاحات این بخش

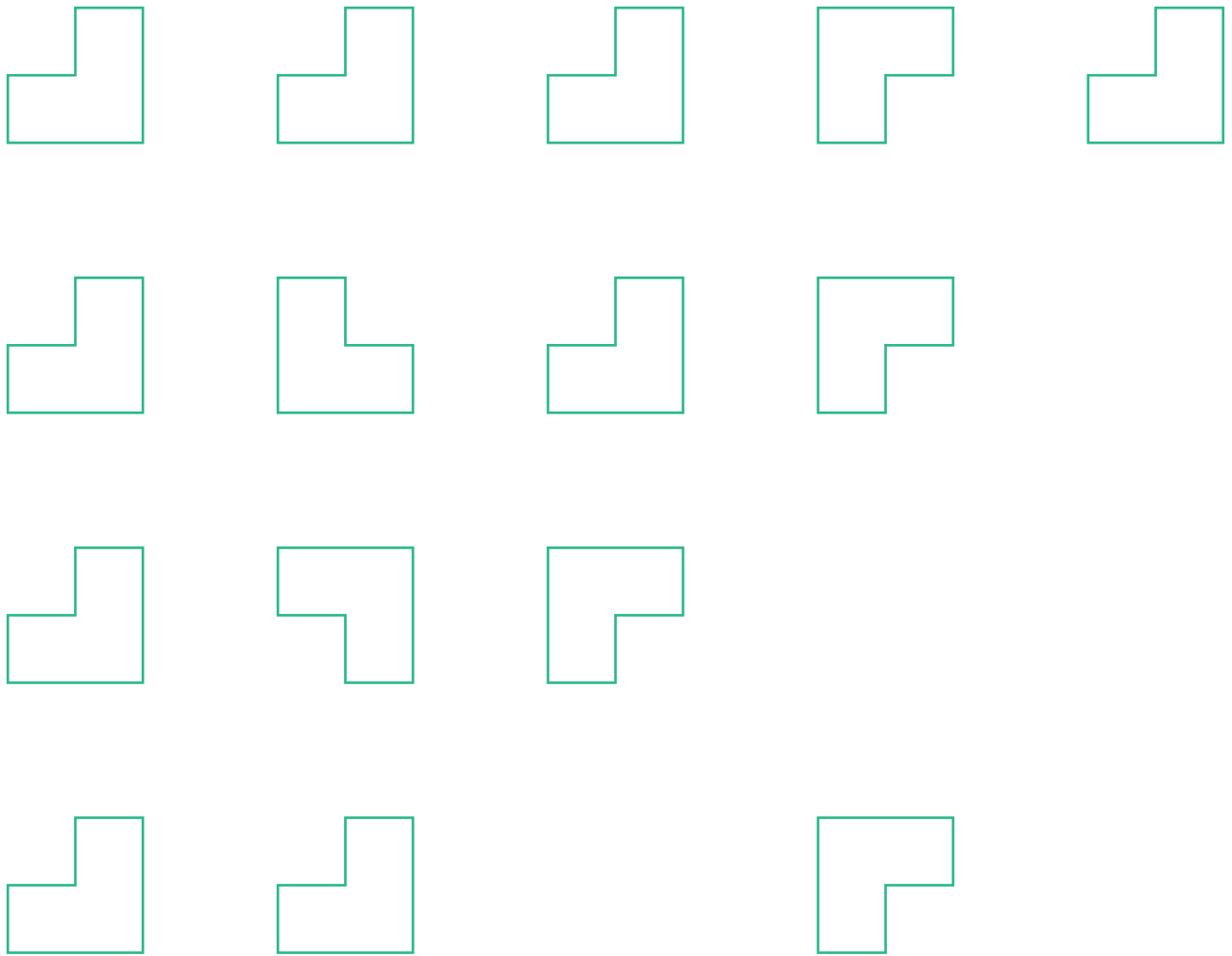
میانجیگری - مداخله در یک منازعه جهت حل آن.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- قرارداد چیست؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- کدام نوع مشوره و رهنمایی از بیرون شرکت نیاز خواهم داشت؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چرا مدارک و اسناد شرکت را خوب نگه دارم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

نمونه قرارداد عمومی



۱۰.

کدام نوع مشوره و راهنمایی از
بیرون شرکت نیاز خواهیم داشت؟

مشوره و راهنمایی بیرونی در طول عمر تشبث اکثراً تغییر می کند. مهم این است که از دیگران در مورد این بخش های مهم تشبث خویش معلومات بدست آورده و از آن استفاده نمائید. تشبثات دارای فعالیت های زیادی میباشد و در طول عمر تشبث در بخش های مختلف به تخصص نیاز دارد که مالکان و مدیران تشبث نمیتوانند همیشه آن را فراهم نمایند. مفکوره و مفهوم استفاده از منابع بیرونی در میان کار آفرینان پیشرو معمول است کسانیکه متوجه آنچه که برای تشبثات آنها خوب است، اند و در تلاش مشوره و راهنمایی بیرونی در ساحتی استند که خودشان تخصص ندارند. بدست آوردن و استفاده از مشوره های بیرونی از نظر وقت، کیفیت و هزینه دارای فواید زیادی میباشد.

بطور مثال، وقتیکه شما میخواهید مالیات خویش را تصفیه نموده و جواز تشبث خویش را تجدید نمائید، ممکن شما در سیستم های حسابداری، مالی و مالیاتی تخصص نداشته باشید. شما ممکن است سعی کنید این همه را خودتان یاد بگیرید، اما این روند می تواند طولانی، بی اثر و با اشتباهات جدی همراه باشد. در عوض، شما ممکن است تصمیم بگیرید که متوجه کاروبار اصلی خویش باشید و بگذارید که کارشناسان مالیاتی از تعهدات مالیاتی شما مراقبت کنند. به این ترتیب شما میتوانید با انجام دادن کاری که شما در آن خوب هستید، پول بسیار زیاد را بدست بیاورید، در حالیکه کارشناسان مالیات میتوانند امور مالی شما را تنظیم نموده و مالیات شما را در وقت کمتر و با کیفیت بسیار بالا بپردازند.

بیشتر بدانیم

بخش های متعددی وجود دارد که ممکن شما به مشوره و راهنمایی بیرونی نیاز داشته باشید:

بخش حقوقی

یک وکیل در امور تشبث معلومات و آگاهی داشته و با کارآفرینان مانند شما دارای تجربه کاری میباشد. با وجود اینکه دوست یا یکی از اعضای فامیل شما وکیل است، مهم است از وکیلی استفاده نمائید که دارای تجربه ویژه ای کمک و همکاری با کارآفرینان در آغاز و راه اندازی تشبثات آنها باشد. ممکن مشوره کردن با وکیل در موارد ذیل برای تان مفید باشد:

- انتخاب بهترین فورم حقوقی برای تشبث شما
- تکمیل و خانه پری اسناد مورد نیاز برای ثبت و راجستر تشبث شما
- تهیه و ترتیب موافقتنامه با سرمایه گذاران و بینانگذاران همکار
- خانه پری اسناد مور نیاز جهت حفظ و نگهداری شما از دیگران که ممکن بخواهند از نام تجاری و یا هویت نام تجاری، علائم تجاری شما و غیره استفاده کنند.

بخش مالی

یک مشاور امور مالی ممکن با شما در بخش های مهم مالی تشبث تان کمک و همکاری نماید، مانند:

- تعیین قیمت های که در تشبث تان براساس هزینه های ساختن یا انتقال محصولات و یا خدمات تان مصرف میکنند.
- تهیه و تنظیم سیستم حسابداری، بنابراین شما قادر خواهید بود تا بخش مالی تشبث خویش را با دقت پیگیری و مدیریت کنید.
- با مشاور حقوقی خویش همکاری نموده تا بهترین فورم حقوقی برای تشبث خویش را با برنامه ریزی مالیاتی که در ذهن تان است، مشخص کنید.

بخش فنی

حتی اگر فکر میکنید که کاروبار (تشبث) شما بسیار ساده است و پیچیده نیست، احتمالاً شما به مشوره های فنی نیاز خواهید داشت. بهتر است نیازمندی های فنی خویش را در مراحل ابتدایی تشبث تان قبل از اینکه امور تشبث تان پیچیده تر شود، درک نموده و آن را تطبیق نمائید. احتمال دارد که استفاده از فن آوری در مرحله بعدی مشکل باشد.

یک مشاور فنی ممکن با شما در موارد ذیل کمک و همکاری نماید:

- تهیه و تنظیم یک شبکه کمپیوتر جهت اتصال بخش های مختلف تشبث شما

- انتخاب و اتصال با ارائه کننده گان خدمات انترنیتی و مخابراتی
- انتخاب تجهیزات فنی، بطور مثال، کامپیوترها، موبایل های هوشمند و سیستم های تیلیفون
- ایجاد حضور دیجیتالی شما، مانند وب سایت ها، رسانه های اجتماعی، ایمیل ها و غیره

بخش بازاریابی

وقتیکه به بازاریابی می پردازیم، فکر می کنیم که یک مشاور بیرونی بازاریابی ممکن بسیار مفید باشد. زیرا احتمال دارد که شما برای مدت طولانی در مورد مفکوره تشبث تان کار میکنید، شما ممکن است فکر کنید که ارزش و جذابیت محصول یا خدمات شما واضح است. به هر حال مشتریان احتمالی شما درک و معلومات مشابه با شما را ندارند، بنأ مهم خواهد بود تا یک استراتژی دقیق و مؤثر جهت توسعه علاقمندی آگاهی و مهمتر از همه خرید محصولات و خدمات شما ایجاد گردد، بنأ مشاور بازاریابی بیرون از تشبث شما ممکن است نظریات و مفکوره های تازه ای را به تشبث شما بیاورد.

یک مشاور بیرونی بازاریابی ممکن با شما در موارد ذیل کمک و همکاری نماید:

- انتخاب نام برای شرکت شما
- ایجاد تصویر براند برای محصولات و خدمات شما
- تهیه و ترتیب پلان بازاریابی و بودجه
- طرح و دیزاین وب سایت، مواد بازاریابی و مواد بصری برای اینکه چگونه افراد بیرونی شرکت و محصولات شما را ببینند، بطور مثال، قرطاسبه، بزنس کارتها، علامت های تجاری و غیره

بخش منابع بشری

در بسیاری موارد، ایجاد یک تشبث جدید با یک فرد و با یک نظر و مفکوره آغاز می شود و بسیاری از کارهای اولیه در تشبث به تنهایی و یا تنها با یک یا دو نفر دیگر انجام می شود، بنابراین نیاز به شخصی که دارای تخصص در بخش منابع بشری باشد، ممکن دیده نشود. به هر حال، مشاور بیرونی منابع بشری میتواند که قبل از آغاز تشبث تان با شما در موارد ذیل کمک و همکاری نماید:

- تهیه و ترتیب پلان برای استخدام کارمندان
- شناسایی وظایف و مسؤلیت های یک وظیفه که ممکن شما به آن نیاز داشته باشید
- ایجاد لایحه کاری و فورم ارزیابی اجراءات برای کارمندان
- تعیین اجوره، معاش و امتیازات طوریکه شما در بازار محلی کار رقابت کرده بتوانید

وقتیکه شما برای نخستین بار کاروبار خویش را آغاز میکنید، احتمالاً مسؤلیت تقریباً تمام وظایف پیشبرد تشبث خویش را به عهده خواهید داشت. اما، وقتی تشبث تان رشد میکند، شما باید از متخصصین و کارشناسان مشوره دریافت کنید، مانند:

وکلا (حقوق دانان)

وکلا در معامله با مسائل پیچیده تشبث بسیار آموزش دیده اند و به دلیل اینکه امروز بستر تشبثات تحت تأثیر تعهدات قانونی مانند قراردادها، موافقتنامه ها، مقررات و طرزالعمل ها قرار دارد، این یک مفکوره خوبی است که وکیل داشته باشید که میتواند با آن تماس بگیرد. فیس ساعتوار وکلا ممکن بسیار بلند به نظر برسد، اما مشوره های که آنها فراهم مینمایند، بصورت عموم ارزش آن را دارد. وقتیکه میخواهید یک وکیل را دریافت نمائید، باید از افراد تشبثات دیگر در مورد منابع که باید به آن مراجعه کنید، بپرسید. فقط به این دلیل که وکیل بودن یک شخص لزوماً به این معنی نیست که آنها برای کمک در کاروبار شما مناسب هستند. بطور مثال یک وکیل که در بخش طلاق تخصص دارد ممکن در بخش کار کردن با موافقتنامه ها و قرارداد های تجاری تجربه زیادی نداشته باشد.

حسابداران

درحالیکه احتمال دارد شما برای پیگیری پول، هزینه ها و مالیات یک سیستم اساسی حسابداری را ایجاد کنید، ممکن زمانی شما نیاز داشته باشید که با حسابدار صحبت کنید. بطور مثال، شما ممکن بخواهید که یک حسابدار داشته باشید که اظهارنامه مالیاتی شما را تهیه و ترتیب نماید، زیرا رسیده گی به هزینه های ویژه ممکن به شرکت شما مفید باشد. شما همچنین میتوانید با یک برنامه ریز امور مالی صحبت کنید. یک برنامه ریز امور مالی میتواند با شما در دستیابی به اهداف مالی شما کمک و همکاری کند و آنها میدانند که چگونه از این واقعیت که شما یک تشبث دارید، با بهترین نحو استفاده نمائید.

ارائه کننده گان و مشاوران بیمه

شما میخواهید که با یک کارشناس بیمه در تماس باشید تا در مورد انواع مختلف بیمه که در دسترس شما قرار دارد و شما را در معامله با خطر کمک و همکاری مینماید، معلومات بدست بیاورید. بطور مثال تاجرها و صادر کننده گان ممکن برای بیمه نیاز داشته باشد تا با خطر تخریب اموال حین انتقال آن معامله کنند. کارشناسان بیمه بطور منظم با تشبثات کار میکنند و میتوانند مشوره های را ارائه نمایند که برای موفقیت و طول عمر تشبث شما حایز اهمیت است.

دولت و اتاق های تجارت

سازمانهای وجود دارد که روی کمک برای موفقیت تشبثات تمرکز دارند. آنها اکثراً بطور رایگان مشوره ارائه میکنند و ارزش جستجو را دارند. دفاتر ساحوی وزارت صنایع و تجارت و دیگر نهادها مانند دفاتر ولایتی وزارت زراعت، آبیاری و مالداری میتوانند که برای شما راهنمایی نموده و شما را در دریافت معلومات مورد نیاز کمک و همکاری نمایند. در برخی موارد مقامات میتوانند شما را به سازمانهای دیگری که میتواند با شما کمک کند، راجع نماید. نهادهای دیگری که میتوانند راهنمایی کنند عبارت اند از اتاق های تجارت و صنایع، اتاق های تجارت و صنایع بین المللی افغانستان، اتاق های تجارت و صنایع زنان، فدراسیون تجارت زنان افغانستان، مرکز زنان در پوهنتون امریکایی افغانستان و غیره. اتاق های تجارت سازمانهای هستند که امور آن توسط متخصصین حرفه ایی که در مورد نیاز های مالکان تشبثات کوچک معلومات دارند، به پیش برده میشود و همچنان ممکن است برای کارآفرینان مانند شما محافل را برگزار نماید تا با هم جهت شبکه سازی، شریک ساختن نظریات و فراهم نمودن کمک و همکاری به یکدیگر برای موفقیت تشبثات شما، بطور منظم ملاقات داشته باشید.

شما ممکن به مشوره های کاروباری که شما را در برنامه ریزی برای رشد شرکت تان کمک و همکاری مینماید، نیاز داشته باشید.

ممکن است که شرکت های مشوره دهی کاروبار که در منطقه شما موقعیت دارند، با داشتن تیم کاری با تجربه و متخصص، بتواند شما را کمک کند.

تعریف اصطلاحات این بخش

براند- سمبول، لوگو، یا نام سازمان ها و تشبثات برای تفکیک محصولاتشان از سایر محصولات در بازار.

هزینه ها - پول که شرکت جهت بدست آوردن اجناس یا خدمات میپردازد.

پلان بازاریابی - یک سند که اهداف بازاریابی و تمام فعالیت های تجاری شرکت را که برای رسیدن به آن اهداف انجام می شود، مشخص می کند.

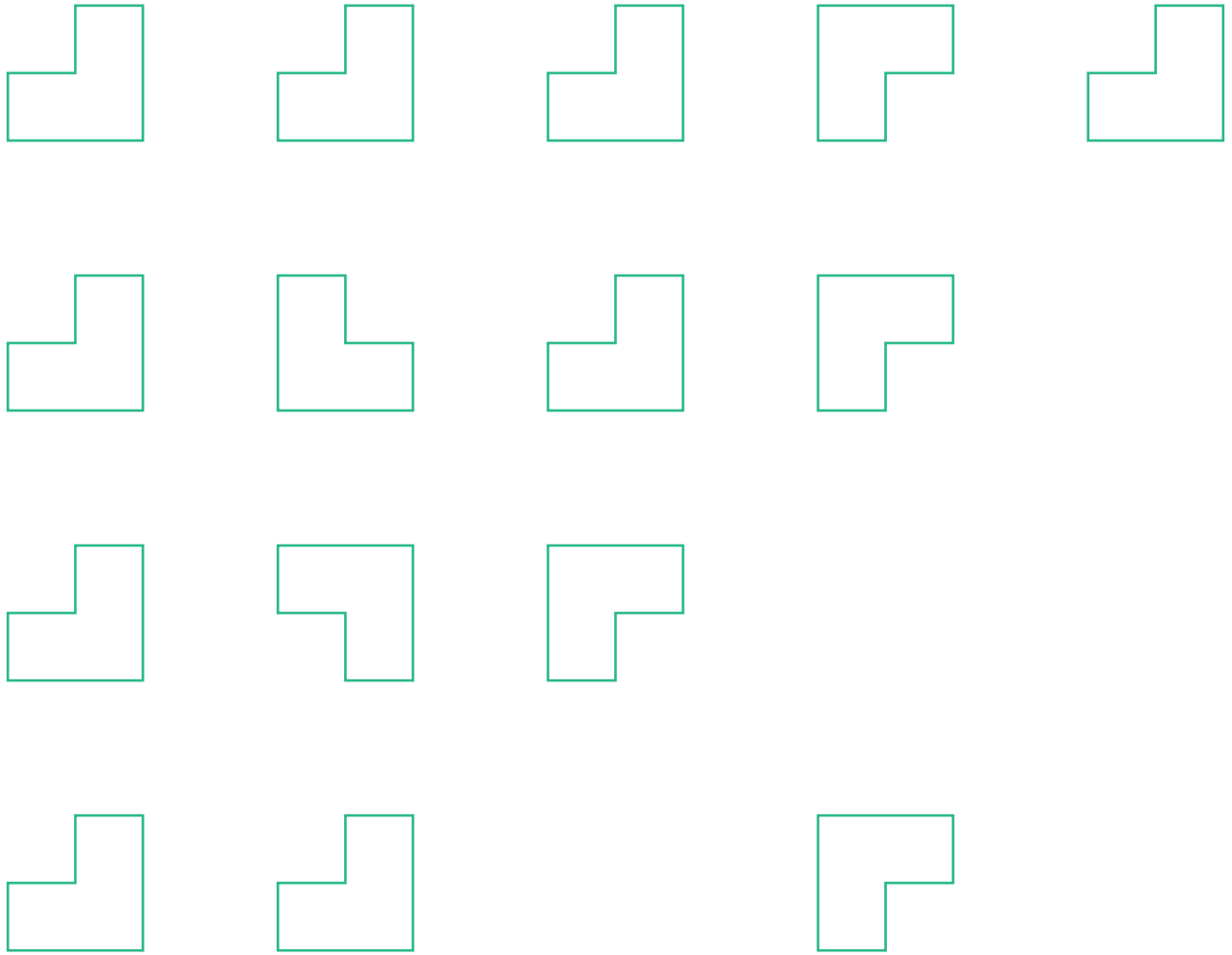
استراتژی بازاریابی - طرح که چگونه میتوانید براند خویش را ایجاد نمائید، با مشتریان کلیدی گروههای بازار مورد هدف روابط را بوجود بیاورید، محصولات/خدمات را طراحی کنید و فواید محصولات/خدمات را ارتباط بدهید.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- چگونه برای شرکتام مشوره و رهنمایی بگیرم؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

ریفرنس سریع ادارات حکومتی حامی تشبث



۱۱.

چگونه برای شرکت‌ام
مشوره و راهنمایی بگیرم؟

معمولاً کار آفرینان وقتیکه کاروبار را آغاز مینمایند، در مراحل ابتدایی احساس میکنند که تنها و از هم جدا هستند، اما راه های برای بدست آوردن دیگران جهت شریک ساختن تجارب، مهارتها و نظریات آنها وجود دارد. شما میتوانید به دیگران که دارای تجربه بیشتر و متفاوت در بخش کاروبار شما هستند، دسترسی پیدا کنید. همچنان شما میتوانید با افراد که در تشبثات و بخش های دیگرکار میکنند جهت برقراری دیدگاهها بیرونی ارتباط برقرار نمائید.

شما ممکن خواهان برقراری روابط رسمی یا غیر رسمی با مشاورین باشید. برخی از انواع روابط مشورتی که ممکن ایجاد کنید عبارت اند از:

- داشتن یک هیئت مشورتی
- ایجاد یک هیئت مدیره
- خواستن کمک از مشاورین و مربیان

هیئت مشورتی یک گروه از افراد است که برای مسئولین اداری یک شرکت، سازمان یا نهاد مشوره های استراتژییک را فراهم مینماید. هیئت مشورتی با شرکت و مالک آن روابط غیر رسمی داشته و صلاحیت تصمیم گیری شرکت را ندارد. داشتن یک هیئت مشورتی ابزار بسیار مفید برای کار آفرینان است زیرا به آنها یک گروه افراد متخصص و دانشمند را که میتواند از آنها مشوره دریافت نماید، میدهد.

هیئت مدیره گروه از افراد شناخته شده است که بصورت جمعی فعالیت های یک سازمان را نظارت میکند. هیئت مدیره اکثراً صلاحیت دارد که به نماینده گی سازمان اقدامات را انجام دهد. قدرت هیئت مدیره ممکن به وسیله قوانین یا توسط مقامات که ازطرف شرکت به آنها داده میشود، تعیین میگردد. معمولاً شرکت های دولتی یا شرکت های بزرگ یک هیئت مدیره دارند. معمولاً برای شرکت های کوچک داشتن یک هیئت مدیره لازم نیست. اما اگر شرکت رشد نموده و بزرگ شود، آنها ممکن ایجاد یک هیئت مدیره را جهت فراهم نمودن نظارت و پاسخگویی بیشتر به اقدامات شرکت، در نظر بگیرند.

شاید مفیدترین حمایت که یک کار آفرین میتواند در تلاش آن باشد، مشاور یا مربی است. یک مشاور معمولاً یک فرد با تجربه تر است که می تواند در مورد موضوعات مختلف به کارآفرین مشوره و راهنمایی ارائه نماید. در صورت امکان، کار آفرین با مربی یا مربیان خویش یک رابطه دراز مدت را خواهد داشت. یک مربی کسی است که میتواند کار آفرین را در یک مهارت یا وظیفه خاص کمک و همکاری نماید. بطور مثال، یک کارآفرین ممکن درتلاش مربی باشد که با او کمک نموده تا در حضور مردم راحت تر صحبت کند. مثال دیگر ممکن مربی باشد که میتواند به کارآفرین مشوره دهد تا او در مورد اولین قرضه بانکی خویش گفتگو و مذاکره کند. مربی ممکن در مورد کاروبار کار آفرین دارای تجربه زیادی نباشد، اما آنها در مورد یک مهارت ویژه دارای استعداد زیادی هستند. بطور مثال، حبیبه نمی دانست که چگونه صفحه فیس بوک خویش را ایجاد نماید، اما او توانست در مورد چگونگی انجام این کار از دختر نوجوانش، آموزش و راهنمایی بدست بیاورد!

بیشتر بدانیم

داشتن توانایی جهت بدست آوردن مشوره و راهنمایی برای تشبث تان میتواند تاثیر عالی و مثبتی بر رشد شرکت شما داشته باشد.

تعداد راه های مفید برای انجام این کار وجود دارد:

مشاوران و مربیان

با گذشت زمان، احتمال دارد که شما روابط و ارتباطات خویش را با افرادی برقرار کرده باشید که شما آنها را به عنوان کسب کننده گان موفقیت ها و دست آوردها به سطوح بالا میشناسید. این عملکرد نباید مالی باشد - به عنوان مثال ممکن است معلمی شناخته شده و احساساتی و یا یک رهبر مذهبی باشد.

برای پیدا کردن یک مشاور، در مورد این افراد فکر کنید که شما آنها را به عنوان کسب کننده دست آوردها و بخصوص برای کیفیت و ارزشهای که شما خواهان اتخاذ و عملی کردن آن در تشبث خویش هستید، میشناسید.

یک مشاور احتمالی نباید کسی باشد که دقیقاً با نوعیت تشبث شما سازگار باشد، در حقیقت این یک امر بعید و نادر است که یک مشاور با تشبث شما کاملاً مناسب و سازگار باشد. به خاطر داشته باشید که این قابلیت ها، ارزش ها و مهمتر از آن، دیدگاه های بیرونی یک مشاور احتمالی است که برای شما مفید است.

بنابراین، هنگام پیدا کردن مربی، در مورد آنچه که شما در جستجوی آن هستید، بطور گسترده فکر کنید و در مورد افرادی که قبلاً شما را می‌شناسند، فکر کنید، حتی اگر آشنایی آنها با شما به طور مستقیم به عنوان یک کارآفرین مربوط شما نمیشود.

افراد تجارت پیشه در جامعه شما

شما ممکن است اکثراً در شبکه خویش به افراد تجارت پیشه و کار افرینان برای مشوره و راهنمایی دسترسی داشته باشید. شخصی تجارت پیشه که شما در تلاش و دریافت مشوره از آن هستید، نباید در بخشی باشد که شما در آن کار میکنید، بلکه تجربه کاروبار در افغانستان یا جاهای دیگر را دارد، بنابراین شما میتوانید موضوع تان را با آنها شریک نموده و دیدگاه های تازه را بدست بیاورید. در اکثر موارد، فقط با صحبت کردن با سایر افراد تجارت پیشه، دیدگاه های خوبی برای کاروبار تان بدست نخواهید آورد. شما باید فعالانه به شبکه افراد تجارت پیشه خویش دسترسی پیدا کنید و روابط خویش را بطور مثبت و مبتنی بر تشریک مساعی برقرار نمایید.

سازمانهای عضویت تجارت

یکی از فواید گرفتن عضویت در یک انجمن یا شبکه تجاری این است که شما در جامعه خویش با ده ها تن از کارآفرینان و مسؤلین تشبثات ملاقات مینمائید. بعضی از سازمانها مانند اتاق تجارت و صنایع زنان افغانستان در هیئت مدیره یا گروه کاری مدیریت خویش دارای افراد تجارت پیشه مجرب است که میتواند با شما در کسب مشوره های مفید کمک و همکاری نماید. عضو شدن به شما اجازه خواهد داد که به دیگر اعضاء دسترسی پیدا کنید و برای راهنمایی با آنها ملاقات کنید.

هیئت مشورتی

یک هیئت مشورتی جهت کمک به شما در برآورده ساختن هر چالشی که ممکن با آن روبرو شوید، ایجاد میگردد، بنابراین اعضاء هیئت مشورتی شما ممکن با تغییرات در تشبث شما نیز تغییر کند. در ایجاد و ساختن یک هیئت مشورتی هیچ ساختار دقیق رسمی یا شرایط قانونی وجود ندارد، اما در اینجا برخی از رهنمودهای عمومی وجود دارد.

چه کسی را باید به هیئت مشورتی خویش دعوت نمایم؟

فایده یک هیئت مشورتی این است که شما میتوانید اعضاء هیئت مشورتی را با توجه به نیازهای تشبث خویش تغییر نمائید. در مراحل ابتدایی کاروبار تان ممکن بخواهید که مشاوران را در ارتباط با مشتریان احتمالی یا ارتباطات مهم کاروباری در هیئت مشورتی شامل نمائید. وقتیکه شرکت شما رشد می کند، ممکن است بخواهید فردی را که دارای تجربه در بخش تولید و دیگر مسائل مربوط به گسترش تشبث باشد، در هیئت مشورتی شامل نمائید.

جلسات هیئت مشورتی باید چند بار دایر گردد؟

یک جدول زمانی منظم از جلسات که در آن همه اعضاء هیئت مشورتی با شما به عنوان یک گروه ملاقات می کنند، باید داشته باشید. نظر خوبی است که جلسات بطور منظم و بیشتر برنامه ریزی و دایر نگردد، از آنجائیکه مشاوران شما خودشان متخصصین، مدیران یا کارآفرینان موفق و مصروف باشند. در مراحل ابتدای تشبث تان دایر نمودن یک جلسه ماهانه ممکن مفید باشد، اما به محض اینکه تشبث شما رشد میکند، ممکن بخواهید و در مورد اینکه همه اعضاء هیئت مشورتی در هر چند ماه با شما ملاقات داشته باشند، فکر کنید.

از اعضاء هیئت مشورتی خویش بخواهید اگر در بین جلسات منظم تمام اعضاء هیئت مشورتی، بر اساس لزوم دید آماده چت و گفتگوی جداگانه با شما باشند، زیرا ممکن است این گفتگو و چت بر اساس یک چالش که در آن زمان شما با آن مواجه باشید، لازم باشد.

آیا من باید خدمات اعضاء هیئت مشورتی خویش را جبران کنم؟

احتمال دارد کسانی که شما در تلاش آنها هستید تا در هیئت مشورتی شما خدمت کنند، این کار را انجام خواهند داد، زیرا آنها میخواهند با شما کمک و همکاری نمایند تا موفق باشید و این کار را بدون توقعات و پرداخت امتیازات قابل ملاحظه انجام خواهند داد، به هر حال شما باید تجربه خدمت کردن در هیئت مشورتی تان را تا حد امکان راحت تر و خوشایند بسازید. شما باید جلسات هیئت مشورتی خویش را در یک رستوران خوبتر دایر نمائید درجائیکه شما و شرکت تان برای صرف کردن نان شام پول میپردازید، یا شما ممکن بخواهید که به اعضاء هیئت مشورتی خویش جهت اشتراک شان در جلسات هیئت مشورتی تحایف کوچک اما دلخوا بدهید مانند تکت کنسرت توسط انستیتوت ملی موسیقی افغانستان یا اشتراک در یک مجله محلی.

یک عضو برای چه مدت در هیئت مشورتی من خدمت میکند؟

نیاز برای مشاورین بیرونی با تغییر در تشبث تان تغییر خواهد کرد، شما میخواهید بتوانید اعضاء هیئت مشورتی خویش را به آسانی تغییر دهید. اعضاء هیئت مشورتی میدانند که مشارکت آنها در هیئت مشورتی معمولاً کوتاه مدت میباشد، اما لازم است که از همان ابتدا روشن شود تا شما و اعضاء هیئت مشورتی تان در مورد زمان تعهد شان یک دیدگاه واضح و روشن داشته باشید.

هیئت مدیره

در حالیکه یک هیئت مشورتی میتواند انعطاف پذیری و آزادی زیادی را در نحوه کار خویش و اینکه چگونه آنها ممکن برای تشبث شما مفید باشد، بیار می آورد، هیئت مدیره یک مسئولیت قانونی خاص را در نقش خویش در تشبث شما بدوش دارد.

سرمایه گذاران زمانی پول خویش را در معرض خطر قرار میدهند، که آن را در تشبث شما سرمایه گذاری مینمایند. به عنوان کسی که کاروبار را شروع میکنید و شرکت یا شرکت محدودالمسئولیت را ایجاد میکنید، شما در مورد اینکه چه کسی در هیئت مدیره شما حضور خواهد داشت، آزادی زیادی دارید. در بعضی موارد، یک بانک یا فردی که در تشبث شما به اندازه قابل توجه سرمایه گذاری مینماید، ممکن نیاز داشته باشد که عضویت هیئت مدیره شما را کسب نماید تا بتواند از نحوه کاروبار شما و سرمایه گذاری خود مطلع شود.

اگر چه اکثر کارآفرینان افرادی را برای خدمت در هیئت مدیره خویش انتخاب خواهد کرد که خوبتر میدانند، همچنان این یک نظر خوبی است که در مورد چگونگی کمک اعضای هیئت مدیره، نه تنها پول بلکه تخصص مهارت ها و مهمتر از همه تماس، ارتباطات و روابط آنها که ممکن برای شرکت شما ارزشمند باشد، فکر کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

هیئت مشورتی - یک گروه از افراد که برای مسئولین اداری یک شرکت، سازمان یا نهاد مشوره های استراتژیک را فراهم مینماید. هیئت مدیره- گروهی از افراد که بصورت جمعی فعالیت های یک سازمان یا شرکت را نظارت میکنند.

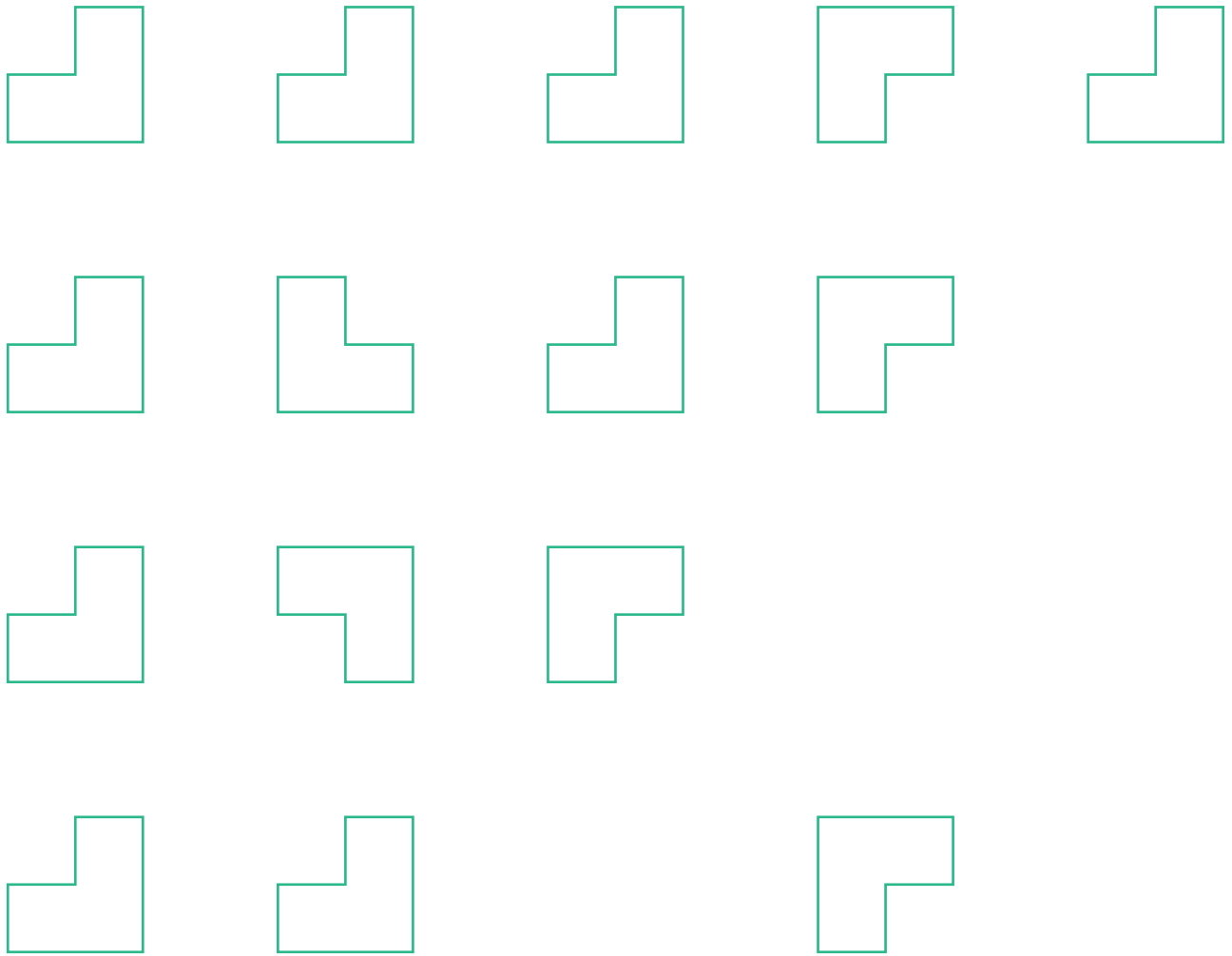
شرکت محدودالمسئولیت (ال.ال.سی) - نوعی از شرکت که چیزی در میان شرکت تضامنی و شرکت سهامی قرار داشته و بخاطر حفاظت از دیون ساخته شده است.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- کدام نوع مشوره و راهنمایی از بیرون شرکت نیاز خواهیم داشت؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

ریفرنس سریع ادارات حکومتی حامی تشبث



۱۲.

چرا مدارک و اسناد شرکت
را خوب نگهدارم؟

اکثر کارشناسان و مالکان موفق تشبثات با این قانون شناخته شده تشبثات موافق هستند: "شما نمیتوانید آنچه را مدیریت کنید، که اندازه گیری نمیکنید". اساس این قانون بسیار ساده است: شما جهت دانستن چگونگی انجام کاروبار خویش نه تنها به مدارک و اسناد مالی بلکه به تمام انواع مدارک و اسناد نیاز دارید. اهمیت مدارک و اسناد کاروباری خوب نقش مهمی را در کمک نمودن مدیریت کاروبار شما در بخش های مختلف تشبث تان بازی میکند. (برای معلومات بیشتر در مورد مدیریت مدارک و اسناد تشبثات، به بخش مدیریت امور مالی مراجعه نمایید.)

استخدام

وقتیکه شما افراد را برای کار در تشبث خویش استخدام میکنید، لازم است که مدارک و اسناد دقیق درآمدهای هر کارمند و پرداخت به خاطر کار به آنها و در بسیاری موارد مالیاتی که شما بر اساس اشتغال آنها پرداخت میکنید، نگهداری کنید. وقتیکه شما مدارک و اسناد کارمند را در مورد مقدار پولی که برای یک کارگر میپردازید، بطور خوبتر حفظ و نگهداری کنید، شما همچنان میتوانید با دانستن هزینه های که جهت پیشبرد فعالیتهای تشبث تان به یک کارگر میپردازید، در مورد فواید تشبث خویش نیز معلومات کسب نمایید. شما قادر به تصمیم گیری بهتر در مورد مدیریت هزینه های کارخواهید بود و مهمتر از اینکه چگونه ممکن است سودمندی تشبث شما را تحت تاثیر قرار دهد.

در برخی موارد، مدارک و اسناد خوب کاروبار در مورد کارمندان شما ممکن است نیاز دولت باشد، بنابراین نگهداشتن مدارک و اسناد خوب شما را در مطابقت با مقررات دولتی حفظ خواهد کرد. بطور مثال، شما باید مدارک و اسناد پرداخت مالیات از طرف کارمندان خویش را نگهداری کنید، تا اطمینان حاصل شود که کارمندان مالیات این هزینه ها را زمانی که گزارش سال گذشته را ارائه مینمائید، وضاحت دهد.

بازاریابی

به احتمال زیاد شما پول زیادی را برای بازاریابی و تبلیغات تشبث خویش، بخصوص در آغاز کاروبار تان زمانی که مشتریان احتمالی ممکن در مورد تشبث تان آگاهی نداشته باشند، مصرف خواهید کرد. وقتیکه شما مدارک و اسناد خوبی برای پیگیری مقدار پولی که در فعالیت های بازاریابی مختلف مصرف میکنید، می توانید این مدارک و اسناد را با فروشات که ممکن است به دلیل فعالیت های بازاریابی صورت گیرد، مقایسه کنید. با انجام دادن این کار، شما در مورد اینکه جهت تلاشهای بازاریابی در آینده پول خویش را در کجا به مصرف برسانید، نظر بهتر را بدست خواهید آورد.

تولید و عملیات

اگر محصولی را تولید یا خدماتی را فراهم مینمائید، شما میخواهید مدارک و اسناد خوبی درباره هزینه ها و کیفیت تولید شرکت خویش داشته باشید. شما احتمالاً درخواهید یافت، بمجرد که شرکت شما رشد مینماید، شما روش های مؤثرتر تولید، انتقال محصول و خدمات را خواهید آموخت و اجرات شما ممکن بهبود نماید، اما جهت دانستن اینکه چیزها واقعاً بهبود مینماید، شما باید مدارک و اسناد خوبی را حفظ و نگهدارید.

به طور مشابه، شما خواهید خواست تا مدارک و اسناد مربوط به کیفیت محصولات و خدمات خویش را حفظ نمائید، تا بدانید که چه زمان باید تغییرات لازم را برای حفظ یا بهبود سطح کیفیت مورد انتظار مشتریان خویش انجام میدهید. شما نمیتوانید کیفیت خوب را حفظ کنید، مگر اینکه مدارک و اسناد خوبی داشته باشید. بخاطر داشته باشید که اکثراً کیفیت دلیلی اصلی تصمیم گیری مشتری خواهد بود که در آینده منحنی مشتری شما باقی بماند یا خیر.

امور مالی

وقتیکه ما در مورد مدارک و اسناد خوب فکر می کنیم، اکثراً از نظر مدارک و اسناد مالی و حسابداری، در مورد آنها فکر می کنیم. این نوع نگهداری مدارک و اسناد چگونگی "حفظ و نگهداری نمرات" در مورد نحو انجام کاروبار شما است. زیرا سیستم های مدارک و اسناد مالی و حسابداری مبنی بر روش های و راه های خوب قبول شده اندازه گیری اشیا میباشد، نگهداری مدارک و اسناد مالی شما نیز راهی برای مقایسه کاروبار شما با دیگران است.

نگهداشتن مدارک و اسناد خوب مالی نیز بسیار مهم است در صورتیکه شما علاقه مند داشتن سرمایه گذاری بیرونی در کاروبار خویش باشید و یا در صورتیکه شما میخواهید از یک بانک قرضه بگیریید. این افراد بیرونی جهت تصمیم گیری برای سرمایه گذاری در کاروبار شما یا فراهم نمودن قرضه، انتظار حفظ و نگهداری مدارک و اسناد خوبی خواهند بود.

شما باید منحیث یک کارآفرین مسؤل و منظم، معلومات مهمی را دنبال کنید. این بدین معنی است که عواید و مصارف تشبث باید دنبال شود، اما همچنین به معنای نگهداری مدارک و اسناد در سایر مواردی که بر کاروبار شما تأثیر میگذارد، نیز میباشد، مانند:

مدارک و اسناد کارمند: شما باید برای هر کارمند خویش یک ریکارد فعلی آنچه که به او پرداخته میشود، فورم درخواستی او از زمانی که برای کار به شما فرستاده است، و همچنان تاریخچه آموزش، حاضری و رخصتی را حفظ و نگهدارید. اطمینان حاصل کنید که هر گونه گزارش هایی را که در مورد اجراءات کارمندان نوشته اید، حفظ و نگهدارید. همچنان ممکن بخواهید ریکارد شخصی را که باید در حالات اضطراری در محل کار با آن تماس بگیرید، داشته باشید.

لیست موجودی: اگر شما یک محصول را تولید می کنید و از مواد تشکیل دهنده یا مواد خام استفاده می کنید، باید مقدار موادی را که استفاده مینمائید و همچنان معلومات در مورد اینکه مواد خام را از کجا بدست میآورید، پیگیری نمائید. مهمتر اگر یک کاروبار اضافی را که از «محل اصلی» شما دور باشد، باز کنید، بشتر مهم خواهد شد.

تجهیزات: اگر جهت تولید محصولات یا فراهم نمودن خدمات از تجهیزات استفاده مینمائید، مهم است مدارک و اسناد تمام خریداری های تجهیزات، مراقبت مورد نیاز جهت نگهداری تجهیزات به شکل خوبتر، نگهدارید.

مواد بازاریابی: اگر شما در حال ایجاد رساله ها (بروشور) یا اعلانات هستید، نظر خوبی است که یک نسخه ای از اعلانات و مواد تبلیغاتی خویش را نگهدارید. سپس می توانید از مواردی که به نظر می رسد به خوبی کار می کنند، دوباره استفاده کنید.

مدارک و اسناد تولید: اگر یک محصول را تولید میکنید، شما میخواهید مقدار محصول را که تولید میکنید، پیگیری نمائید. بعضی اوقات شما درخواستی یافت که مهم است آن را برای یک ساعت یا کم از کم یک روز پیگیری گردد.

مدارک و اسناد فروشات: شما میخواهید مقدار محصولات یا خدمات را که روزانه بفروش میرسانید، پیگیری نمائید. اگر شما بیشتر از یک محصول یا خدمت را بفروش میرسانید، میخواهید هر یک از این موارد را پیگیری نموده تا بدانید چه چیز خوبتر بفروش میرسد.

مدارک و اسناد مشتری: شما ممکن است بخواهید لیست از بهترین مشتریان و تاریخ خریداری آنها را نگهدارید. این امر در هنگامیکه شما تبلیغات مینمائید یا میخواهید یک محصول جدید خویش را با مشتریان خویش شریک سازید، مفید است. بسته گی به کاروبار شما را دارد، شما حتی میخواهید حقایق شخصی در مورد مشتریان خویش مانند تاریخ تولد آنها یا اندازه لباس آنها را ثبت کنید. این کار برای شما زمینه را فراهم مینماید تا خدمات بسیار شخصی را ارائه نمائید.

تماس های کاروبار: شما میخواهید مدارک و اسناد خوبی تمام فروشنده گان و دیگر تماس های کاروباری خویش را نگهدارید. چون با بیشتر مردم ملاقات مینمائید، شبکه شما رشد خواهد کرد. این لیست نه تنها در بخش بازاریابی شما کمک خواهد کرد، اما شما هرگز نمیدانید وقتیکه شما ممکن یک تماس را ایجاد کنید که در آینده مفید خواهد بود.

تعریف اصطلاحات این بخش

مصارف (هزینه ها) - پول که یک تشبث برای مواد یا خدمات میپردازد.

بازاریابی - روند دستیابی به مشتریان خویش و به آنها نشان دادن که چرا باید محصولات یا خدمات شما را خریداری نمایند.

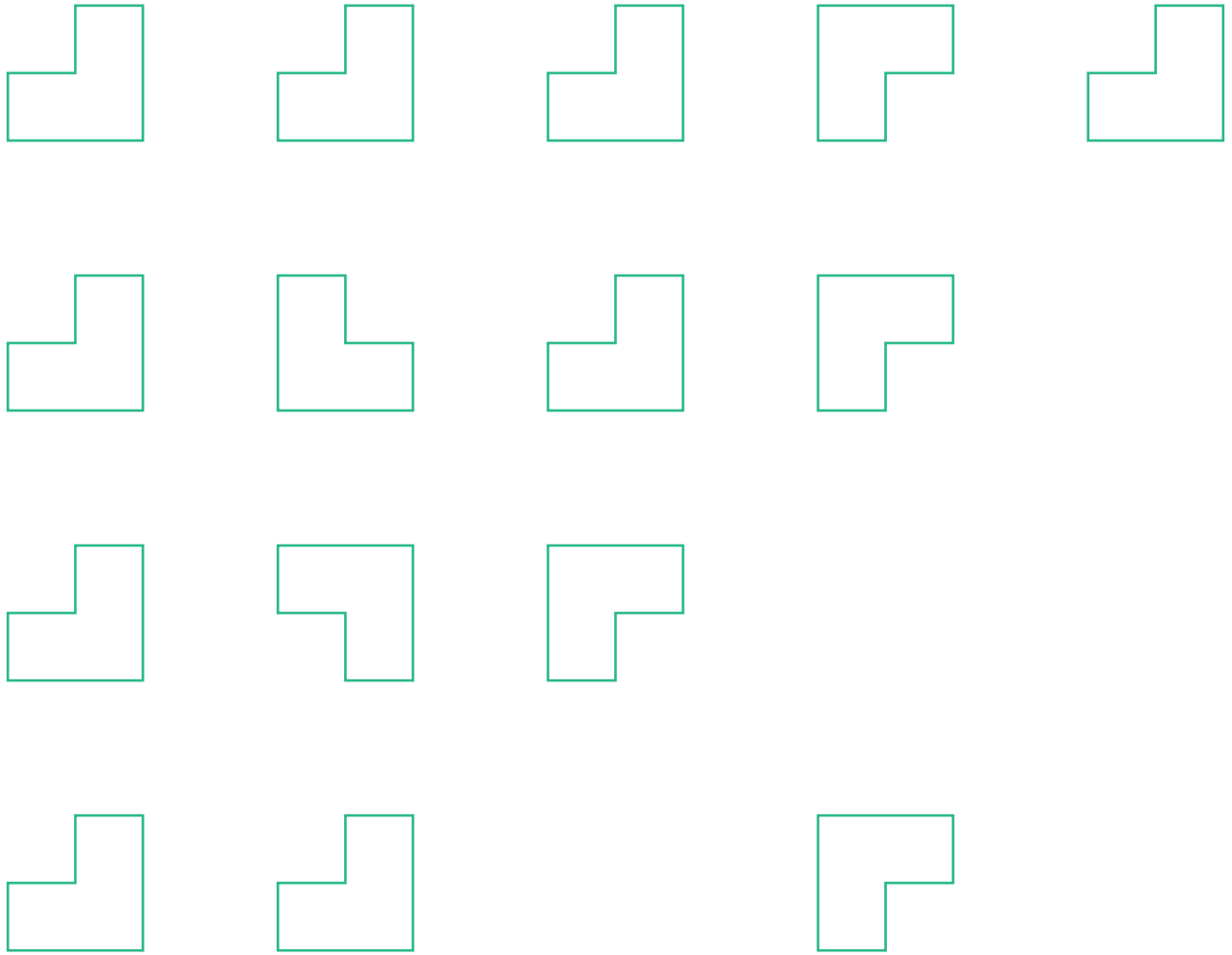
فروشنده گان - افراد یا سازمان هایی که محصولات یا خدمات مورد استفاده برای انجام یک کاروبار را ارائه می دهند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع به مطالب ذیل مراجعه کنید:

- صورت حساب های مالیاتی چیست و چرا باید از آنها استفاده کنم؟ ۱۲. مدیریت مالی
- جهت ایجاد و نگهداری صورت حساب های مالیاتی ام از کجا کمک دریافت کرده میتوانم؟ ۱۲. مدیریت مالی
- کدام نوع مشوره و راهنمایی از بیرون شرکت نیاز خواهم داشت؟ ۲. ثبت و راجستر رسمی تشبث
- چگونه می توانم از لیست موجودی ام پیگیری کنم؟ چرا این مهم است؟ ۱۱. حسابداری
- چگونه می توانم فروشات ام را پیگیری کنم؟ ۱۱. حسابداری
- چرا باید مدارک و اسناد را بطور کامل نگهداری کنم؟ ۱۱. حسابداری

ابزار بیشتری که در این زمینه موجود است

چک لیست مدارک و اسناد تشبث



ابزار