

۱۴.

څنگه کولای شم د هغه څه نوبت او پراختیا لپاره نوي نظرونه ترلاسه کړم، کوم چې زه ما شرکت یې د خپل کاروبار د ودې لپاره په تولیداتو او خدماتو کې وړاندې کوي؟

۱۵.

څنگه موندلی شم چې نوي نظرونه به د نويو تولیداتو یا خدماتو لپاره بریالي نظرونه وي؟

۱۶.

څنگه کولای شم چې تر خپل سیال څخه وړاندې و اوسم؟

۱۷.

زه باید د خپل شرکت د پراختیا پرمهال د رهبرۍ په کومو کیفیتونو باندې تمرکز وکړم؟

۱۸.

کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولی شم؟

۱۹.

ایا زه د حق الامتیاز په ورکولو سره خپل کاروبار پراخولی شم؟

۲۰.

کوم ډول مالي راپورونه یا پلانونه باید وکاروم چې د خپل کاروبار پراختیا په پام کې ولرم؟

۷.

څنگه کولای شم چې خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره وړ کس و روزم؟

۸.

څنگه کولای شم چې د شرکت د ودې پرمهال له نوبت ډکه روحیه او ذهنیت وساتم؟

۹.

څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتیژي او موخې وټاکم؟

۱۰.

بهرنۍ سرچینې څه ته وایي او کله یې کارولی شم؟

۱۱.

څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې پرمهال د تجهیزاتو او موادو اړتیاوې پلان کړم؟

۱۲.

څنگه کولای شم چې د خپل کاروبار د پراختیا لپاره اړین ځای پیدا کړم؟

۱۳.

څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې او پراختیا پرمهال کیفیت او ثبات وساتم؟

۱.

زه څنگه پوه شم چې کله خپل کاروبار ته پراختیا ورکړم؟

۲.

کومې ننگونې زما د کاروبار د پراختیا پر وړاندې شتون لري؟

۳.

ایا زه د خپل کاروبار د پراخولو لپاره اضافي سوداگریزو جوازونو یا ثبت ته اړتیا لرم؟

۴.

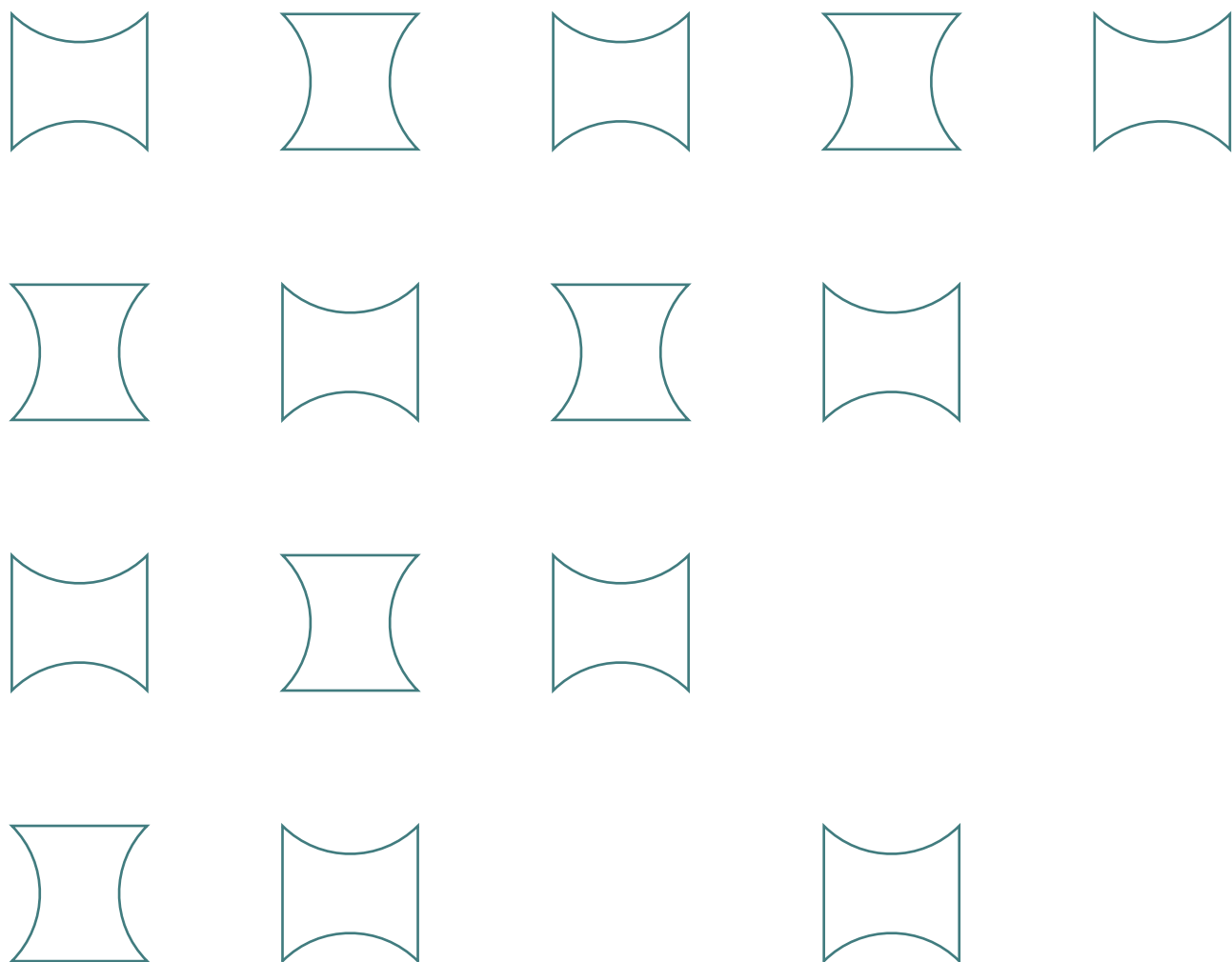
هغه کوم پړاوونه دي چې د خپل کاروبار د پراختیا لپاره له نورو کورنیو او نړیوالو شرکتونو سره د کار په موخه یې باید ترسره کړم؟

۵.

څنگه کولای شم د خپل کاروبار د پراختیا لپاره اړینې بیسې او سرچینې ترلاسه کړم؟

۶.

خپل کاروبار ته د ودې ورکولو پرمهال د بشري سرچینو ننگونې کومې دي؟



۱.

څنگه پوهېدلی شم چې کله  
خپل کاروبار ته پراختیا ورکړم؟

په دې اړه پرېکړه چې کله خپل کاروبار پراخ کړو، یوه ستونزمنه پرېکړه ده او په دې اړه د پوهېدو لپاره هېڅ کوم کره میتود نه شته. په عمومي ډول، تاسو به هغه وخت دا پرېکړه وکړئ کله چې دا تاسو ته روښانه وي چې:

۱. ستاسو تولیداتو یا خدماتو لپاره د پېرېدونکو تقاضا زیاته شوې او

۲. ستاسو اوسنی کاروبار ستاسو د تولیداتو یا خدماتو د پېرلو لپاره د پېرېدونکو په راضي ساتلو کې ستونزه لري.

کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، تاسو ښايي ومومئ چې د خپلو تولیداتو او خدمتونو تولید او وړاندې کول ډېر وخت نیسي او د دې ترڅنگ ستاسو د پېرېدونکي هم ډېر وخت نیسي؛ ترڅو ستاسو تولید یا خدمت ترلاسه کړي. تاسو ښايي ومومئ چې پېرېدونکي به مو بې صبره کېږي یا په ځینو مواردو کې ښايي ستاسو تولید یا خدمت پېرل بند کړي؛ ځکه چې تاسو هغوی ته د محصولاتو/خدماتو په رسولو کې ډېر وخت لگوئ. دا ښايي د دې لپاره یوه اشاره یا نښه وي چې همدا د کاروبار د پراختیا وخت دی. که چېرته تاسو په دې پړاو کې یاست، نو ستاسو کاروبار باید اوسمهال د عاید یوه باثباته او دوامداره سرچینه رامنځته کړي چې په منظم ډول نوي پېرېدونکي خپل کړي. نغدې جریان باید پیل شي ځکه چې د پرله پسې عوایدو په څېر د جاري لگښتونو په را گرځولو کې مرسته کوي او تاسو باید د خپلو گټو ترلاسه کولو لپاره انتظار وباسئ، کوم چې په کرار او دوامدار ډول مخ پر وړاندې ځي.

د خپل کاروبار په لومړیو پړاوونو کې، له وړاندې پیسو ته اړتیا وه، ځکه چې کاروبار ته دومره پیسې نه راتللي لکه څومره چې به له کاروبار څخه وتلې. په ورته ډول، کله چې تاسو خپل کاروبار ته پراختیا ورکوئ، تاسو به اړ یاست، څو د خپلو لگښتونو د ورکړې لپاره له وخت څخه وړاندې پیسې پیدا کړئ. په پای کې ستاسو د کاروبار وده به اضافي عایدات پیدا کړي، څو خپل پراخه فعالیت له دې لارې ترسره کړئ. یو له هغو مهمو شاخصونو څخه چې تاسو ته به څرگنده کړي که چېرته دا د پراختیا وخت دی، هغه به ستاسو څېړنه او محاسبه وي، کوم چې پر بنسټ یې په گوته کولای شئ چې ایا ستاسو کاروبار په سمه توګه فعالیت کوي او که نه، څو له مالي پلوه د پراختیا لگښتونه وزغمي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د پراختیا پړاو پرمهال، د متشبینو لپاره تر ټولو ستره ننگونه د هغو تقاضاوو د ټولې لړۍ ترمنځ د وخت وېشل دي، کوم چې پاملرنې ته اړتیا لري. د بېلګې په توګه، د عوایدو د لوړې کچې اداره کول، پېرېدونکو ته مراجعه کول، له رقابت سره تعامل کول، یو پراخه کاري ځواک جوړول او داسې نور. تاسو به مرستې ته اړتیا ولرئ، څو دغه ټولې کړنې منظمې کړئ. د بشپړوونکي مهارتونو ټولګې درلودونکو څیرکو کسانو ګومارل به اړین وي، ترڅو په دې پړاو کې ستاسو د شرکت ډېر امکانات برابر کړي. تاسو به د ګومارنې په پروسه کې په مستقیم ډول ډېر وخت مصرفول، غواړئ څو ډاډ ترلاسه کړئ چې تاسو د خپلې مرستې لپاره سم خلک ګومارلي دي.

دا اړینه ده چې تاسو په دې پړاو کې د شرکت د مشر په توګه خپل رول ترسره کړئ. په داسې حال کې چې تاسو به بیا هم په کافي اندازه په لومړۍ کړنې کې شتون ولرئ، په دې څېر و اوسئ چې ستاسو پراخېدونکي او با استعداد ټیم څنګه هغه یو زیات شمېر مسوولیتونه پر غاړه اخلي کوم چې پخوا ستاسو په کنټرول کې وو. کله چې تاسو په روښانه توګه له تعریف شویو او ګډو موخو سره سم ټیمونه په کار اچوئ، نو اوس دا ستاسو دنده ده ترڅو حقیقي ترتیب پیل کړئ. د پراختیا په وخت کې بې غورې خطر هم له ځان سره لري. کله چې د راتلونکې د اټکلولو لپاره بله هېڅ لار نه وي او په دې اړه نظریه ترلاسه کول ډېر سخت وي چې پایله به یې څه وي، نو تاسو کولای شئ چې د دقیقې پلان جوړونې له لارې ځان ته د دوامداره بریالیتوب غوره احتمالي چانس ورکړئ. خپلو سرچینو ته وګورئ او خپل کاروبار ته د ودې د هڅو، لگښت او احتمال په اړه رښتینې اوسئ او تل دې ته پام وکړئ چې پراختیا به څنګه وکولای شي د هغو خدمتونو پر اوسني کیفیت اغېزه وکړي کوم چې تاسو یې خپلو اوسنیو پېرېدونکو ته وړاندې کوئ.

په یاد ولرئ که له یوې خوا د یوه بریالي کاروبار لرل ګټه ده، له بلې خوا دا تضمین نه شته چې په بل ځای کې به هم اغېزناک وي او که نه، یا نوي وړاندیزونه به په ورسره په بریالیتوب کې مرسته وکړي او که نه. دې ټکي ته پام وکړئ چې ډېر مسوولیتونه پر غاړه مه اخلي؛ ستاسو یوازینی دنده تر خپله حده هڅه کول دي، څو د پراختیا د خطر په اړه ځان پوه کړئ. په محتاط ډول پلان جوړ کړئ او د خپلې رهبرۍ مهارتونه په عملي ډول و کاروئ، څو د خپل کاروبار وده اداره او تنظیم کړئ.

مثبت نقدې جریان او د تکرار وړ ماډل ستاسو کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره اړین دي. تاسو عملیاتي بودیجې ته اړتیا لرئ، تر څو له خپل اوسني چاپېریال

څخه د باندې وده وکړي. وړاندې له دې چې د دې نغدي پیسو په لگولو پیل وکړي، باید په دې اړه یو ثابت پلان ولري چې څنګه به یې لګوی. پیسې په داسې یو څه بدلول چې په کافي اندازه ګټور نه وي، خو بیا هم ښايي ستاسو هغه څه فلج کړي چې تاسو وړاندې ترسره کړي دي.

لاندې یو څو مهم ټکي دي چې باید په پام کې ونیول شي:

### د زیات کار لپاره چمتو والی

تاسو به نوي ځای ته د پراختیا په موخه ډېر وخت مصرف کړئ، خو تاسو نه شئ کولای هغه اصلي کاروبار چې ستاسو د اوسني بریالیتوب پر وړاندې مسوولیت لري، له یاده وباسئ. د شرکت د رییس په توګه، دا ستاسو دنده ده چې د خپل کاروبار د اوسنیو کړنو د ساتلو پرمهال د پراختیا ورکولو پروسه ترسره کړئ.

داسې با استعداد کارکوونکي درلودل چې له تاسو سره د پراختیا په تړاو نظر شریک کړي هغه ځای ته رسېدل چې تاسو ورته د پرمختګ هوډ لری، د دې احتمال شته چې تاسو به له وړاندې سم خلک ګومارلي وي. که چېرې تاسې داسې کارکوونکي ولری چې ډېر راضي وي او په هغو شیانو کې مو پانګونه کړې وي چې تل یوشان دي، نو بیا ښايي د دې وخت وي چې په خپل شرکت کې د هغوی کړنې بیا و ارزوئ، په ځانګړې توګه کله چې تاسو غواړئ داسې کسان پیدا کړئ چې له بدلون سره راحت وي او هیله مندي ښکاره کړي.

## د دې برخې اصطلاحات

نغدي جریان - هغه ټول مقدار پیسې چې یو کاروبار ته راځي یا ورڅخه ځي.

متشبت - هغه کس چې یو کاروبار یا څو کاروباره تنظیموي او د دې کار د ترسره کولو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

لګښتونه - هغه اندازه پیسې چې له کاروبار څخه د یو جنس یا خدمت پېرودلو لپاره ورکول کېږي.

عایدات - هغه ټولې پیسې چې ستاسو کاروبار له خرڅلاو، خدمت یا پورونو څخه ترلاسه کېږي.

ګټه - هر هغه مثبت مقدار پیسې چې له عوایدو څخه د لګښتونو له منفي کولو څخه وروسته پراخې پاتې کېږي (عایدات بلل کېږي).

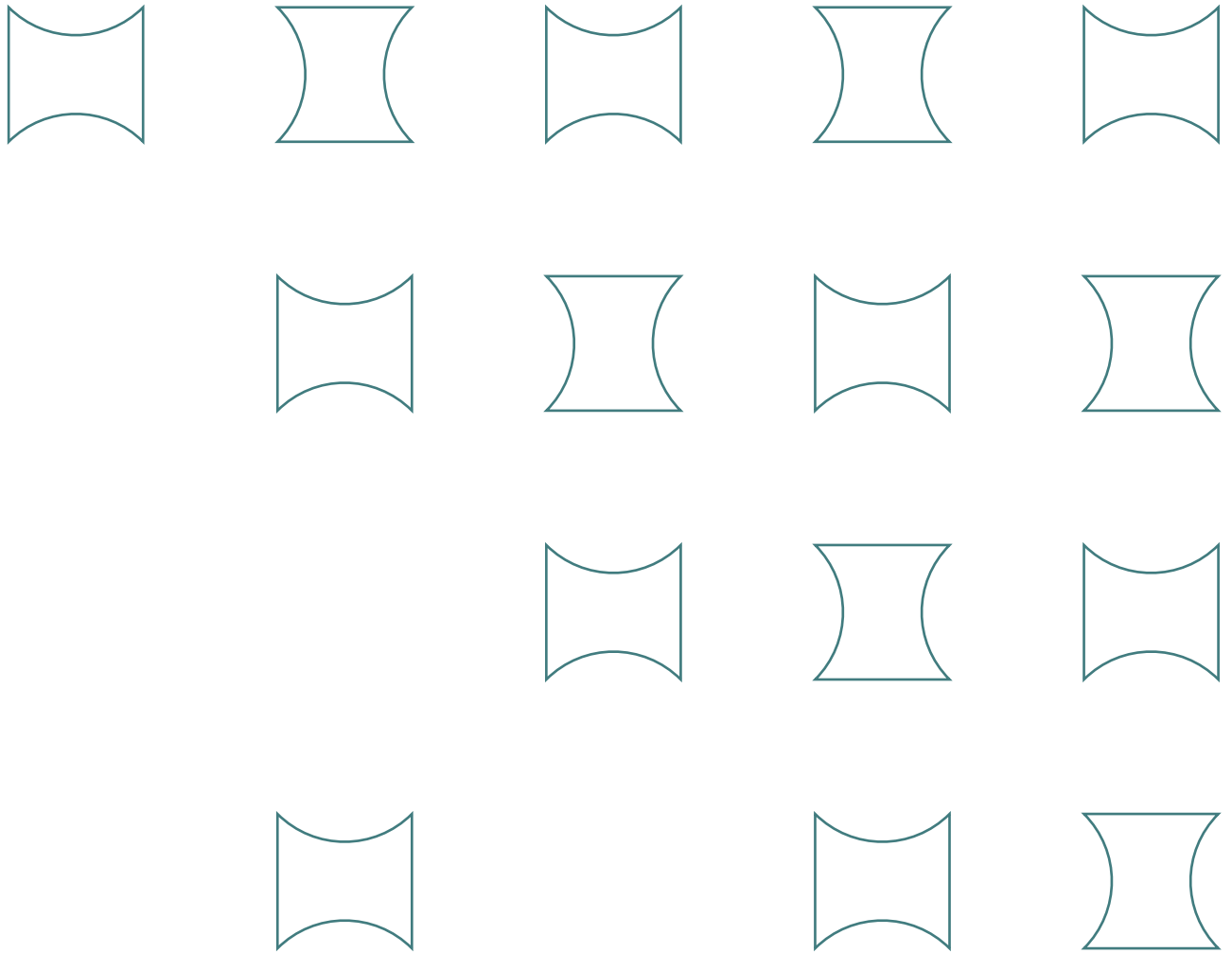
عواید - هغه پیسې چې معمولاً د توکو یا خدماتو له خرڅلاو څخه ترلاسه کېږي.

## په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ

- لیجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- د حسابونو چارټ (چارټ آف اکاونټ) څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- حسابداري د مالي مدیریت سره څرنگه مرسته کوي؟ ۱۱. حسابداري
- مالي صورت حسابونه (مالي راپورونه) څه ته وايي او ولې یې باید وکاروم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د عوایدو صورت حسابونه (د ګټې او زیان صورت حسابونه) څه شی دي او څرنگه یې وکاروم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- ولې بیلابیل شیبټ ته اړتیا لرم او څرنگه یوه چمتو کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت

## ښته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان



۲.

کومی ننگونی زه ما د کاروبار د  
پراختیا پر وړاندې شتون لري؟

## تاسو ښايي خپل کاروبار ته په پراختيا ورکولو کې لاندې ننگونو سره مخامخ شئ:

### مالي ننگونې

کله چې تاسې خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ، ښايي له ځينو مالي ننگونو سره مخ شئ، د بېلگې په توگه: د ځينو شيانو پېرودلو ته اړتيا لکه اضافي موجودي يا خام مواد، د اضافي کارکوونکو گومارنه، د يو بل ځای په کرایه کول يا گرو کول (د ځای فرشولو او په اړينو وسايلو باندې يې د سمبالولو په گډون) او د پراختيا د منعکس کولو لپاره د بازار موندنې د توکو نوي کول.

### د بشري سرچينو ننگونې

ستاسو د کاروبار پراختيا به په عمومي ډول د اضافي کارکوونکو گومارلو ته اړتيا ولري، څو د پراختيا لپاره کار يا له دغه بهير سره مرسته وکړي. تاسو ښايي د هغو کارکوونکو گومارنې او روزنې ته اړتيا ولرئ چې ستاسو د اصلي کارکوونکو په پرتله د بېلابېلو شاليدونو او تجربو درلودونکي وي. کله چې ستاسو د کاروبار د پراختيا لپاره د يو جلا ځای غوښتنه وکړئ، تاسو به ومومئ چې په يو وخت کې په دوو ځايونو کې نه شئ اوسېدلی. نو دا به يوه ننگونه وي څو ټول کارکوونکي وڅاري او اداره يې کړئ. که چېرته ستاسو د کاروبار پراختيا د داسې نويو محصولاتو يا خدماتو اضافه کول وي چې له اوسنيو هغو څخه ځانگړي يا متفاوت وي؛ نو ښايي دا درته ننگونکي وي څو داسې نوي کارکوونکي پيدا کړئ چې د نويو توليداتو يا خدماتو په توليد کې وړتيا ولري.

### د بازار موندنې ننگونې

هغه وخت چې تاسو کاروبار پيل کړ، تاسو بايد داسې لاره چاره پيدا کړې وای چې بالقوه پېرودونکو ته يې ستاسو د کاروبار او عرضه کېدونکو محصولاتو يا خدماتو په اړه د پوهېدو زمينه برابره کړې وای. تاسو به له يوې ورته ننگونې سره مخامخ شئ کله چې تاسو خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ. که څه هم توپير يې دا دی چې کله تاسو خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ، د دې احتمال شته چې خلک، په دې اړه چې تاسو کله کار پيل کړ او څوک ياست، معلومات ولري. اوسمهال ستاسو د بازار موندنې هڅې ډېر په پام کې نيول کېږي. خو بيا هم تاسو بايد دغه پوهاوي ته وده ورکړئ، څو پېرېدونکو او بالقوه پېرېدونکو ته اجازه ورکړي چې ستاسو د پراختيا په اړه پوه شي. کله چې نرگس په لومړي ځل د دفترې فرنيچر وسايلو د توليد کاروبار پيل کړ، هغې بايد زيات زيار ايستلی وای، څو خپل ځان يې بازار ته ور پېژندلی وای؛ ځکه چې هېڅ چا نه پېژندله. پنځه کاله وروسته نرگس پرېکړه وکړه چې خپل کاروبار ته د دفترونو لپاره د پردو او قالينو د توليد له لارې پراختيا ورکړي. کارگرو د هغې د فرنيچرو په اړه معلومات درلودل، خو نوموړې بايد کارگر په خپله وړتيا کې روزلي وای، څو نوي توليدي کړنې برابرې کړي. که چېرته تاسو له جغرافيايي پلوه خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ، نو تاسو ښايي لږې نورې بازارموندنې ته اړتيا ولرئ، ځکه چې په نوي ځای کې ستاسو احتمالي يا بالقوه پېرېدونکي ښايي ستاسو په اوسني موقعيت کې د پېرېدونکو په پرتله په کافي اندازه معلومات ونه لري.

### د توليد او فعاليت ننگونې

کله چې تاسو خپل کاروبار پراخوئ، بايد په دې اړه معلومات ولرئ چې نوي او بېلابېل توليدات او خدمتونه څنگه توليد يا عرضه کړئ. په لومړي سر کې دغه مېتودونه ښايي ډېر وخت ونيسي، ډېرو هڅو ته اړتيا ولري او ډېر گران بيه اوسي. تاسو به اړ ياست چې د توليد يا رسونې په مېتودونو کې د بدلون له امله له مخامخ کېدونکو مالي ننگونو سره د مقابلې لپاره په پوره پاملرنې سره پلان او بوديجه جوړه کړئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې هغه توليدات او خدمتونه چې تاسو يې وړاندې کوئ، زاړه شي؛ د خرڅلاو وده او د گټې کچه يې کمېږي. تاسو بايد په دې اړه فکر وکړئ چې څنگه خپل اوسني توليدات يا خدمتونه اصلاح کړئ يا په نوښت کې د پانگونې په اړه فکر وکړئ، ترڅو بازار ته د نويو او گټورو توليداتو د عرضه کولو يوه لړۍ رامنځته کړي.

له ځان څخه وپوښئ چې آیا هيله من ياست او آیا د ودې لپاره نوي نظرونه ستاسو د کاروبار د لرلېد او پياوړتيا لپاره مناسب دي او که نه. په ياد ساتئ چې هر نوی پرمختگ له ځان سره نوي خطرونه لري. د هغو خطرونو چې تاسو ورسره مخامخ ياست، په منظم ډول بيا کتنه او د پراختيا او د ودې لپاره يو څو بېلابېلو پلانونو ته وده ورکول ارزښت لري.

په لوړه کچه سيالي/رقابت يو خطر دی چې تاسو ښايي ورسره مخامخ شئ. څومره چې تاسو بريالي کېږئ، په هماغه اندازه به ډېر سيالان ولرئ او دوی به د هغه څه پر وړاندې عکس العمل ښيي چې تاسو يې کوئ. تاسو ښايي يوه ورځ د يو بازار مخکنين سوداگر و اوسئ او بيا يو څو مياشتې وروسته به تر خپلو سيالانو شا ته پاتې شئ. دا مه هېرئ چې تر هغې د قناعت وړ توليدات يا خدمات ونه لرئ څو د پېرېدونکو د يولوی خدمت سره يې وړاندې کړئ؛ ښايي ستاسو ژمن

پېرېدونکي له نورو عرضه کوونکو سره کاروبار پیل کړي.

همدارنگه، داسې خطرونه هم شته چې تاسې یوازې په موجوده پېرېدونکو باندې متکي کوي. د خپلو پېرېدونکو شمېر ته پراختیا ورکول چې نوي پېرېدونکي او نوي ډول پېرېدونکي ترلاسه کړئ، د دغو خطرونو په له منځه وړلو کې مرسته کوي.

کله چې تاسو کاروبار پراخوئ، نو د ډېر کار لپاره چمتو و اوسئ! کله چې تاسو غواړئ خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو په موخه ډېر وخت ولگوي، تاسو نه شی کولای چې د خپل کاروبار اوسنی فعالیت له یاده وباسئ؛ دا ستاسو دنده ده چې د اوسني کاروبار د ادارې او رهبري کولو پرمهال د پراختیا پروسه ترسره کړئ. له هغه نوي کار سره چې د پراختیا په پایله کې رامنځته کېږي، د اوسنیو فعالیتونو د اړتیاوو برابرول به دا معنا ولري چې تاسو به ډېرې مرستې ته اړتیا ولرئ. دا به ډېره اړینه وي څو داسې خلک وگومارئ چې له بدلون سره هوسا وي او هیله څرگنده کړي.

## د دې برخې اصطلاحات

**بودیجه** - د ټاکلې مودې لپاره ټاکل شوي عایدات او لگښتونه

**د موجودې لېسټ** - هغه توکي چې په زېرمه کې ساتل کېږي، په کومو کې چې خام مواد او همدارنگه بشپړ شوي تولیدات شاملېدلی شي.

**بازارموندنه** - خپلو پېرېدونکو ته د لاسرسي او د هغوی د قانع کولو پروسه چې ولې ستاسو تولید یا خدمت باید وپېږي.

**د گټې اندازه** - هغه اندازه پیسې چې تاسو یې د خرڅلاو له ټولټال مقدار پیسو څخه ترلاسه کوئ او بیا یې له ټولټال لگښتونو څخه منفي کوئ.

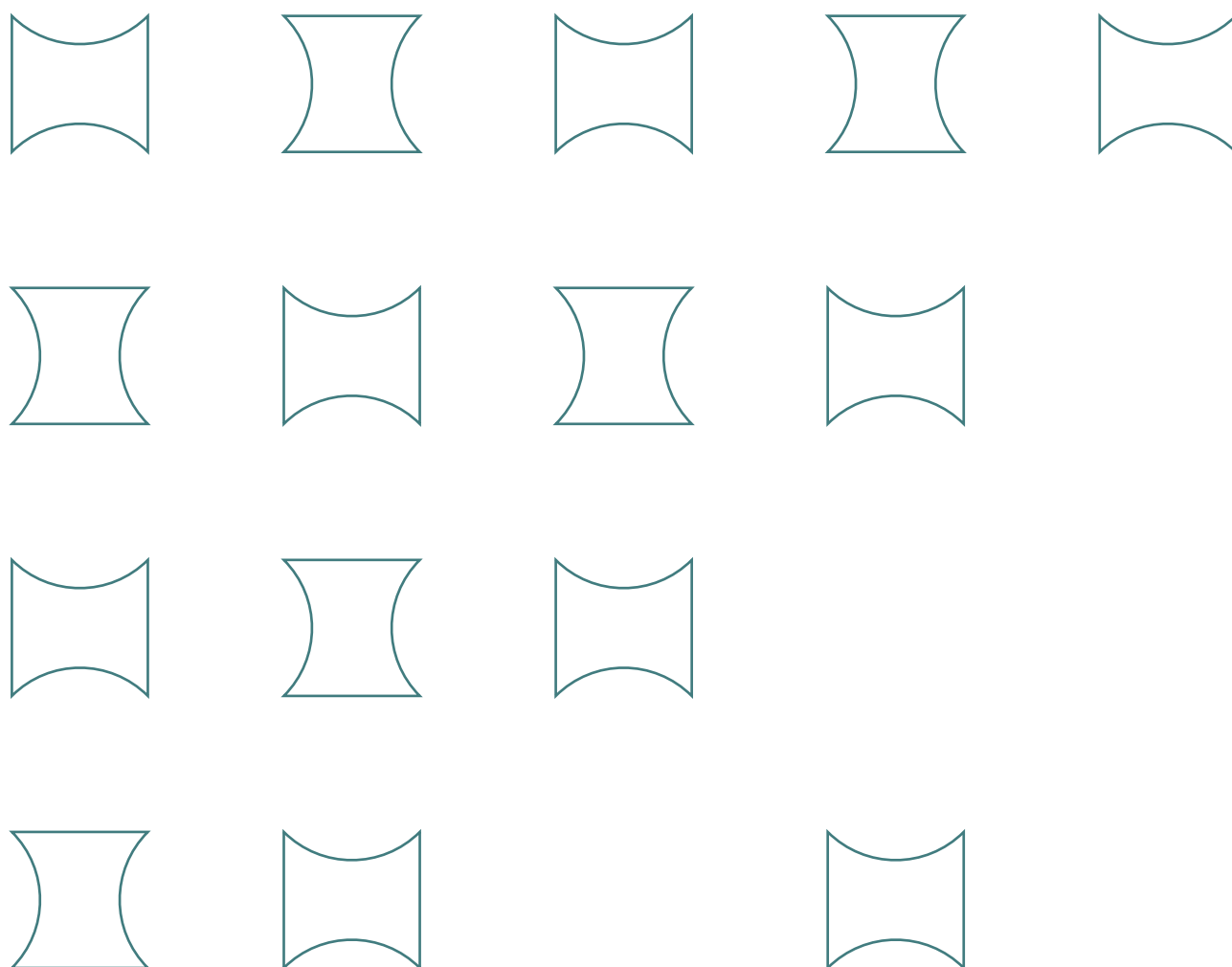
**خام مواد** - هغه اساسي مواد چې د یوه محصول په تولیدولو کې کارول کېږي.

**عرضه کوونکي** - یو شخص یا اداره چې د تولید یا خدمت په څېر اړین شیان وړاندې کوي.

## په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ

- حسابداري څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- لیجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- حسابداري څرنگه د مالي مدیریت سره مرسته کوي؟ ۱۱. حسابداري
- څومره موده وروسته باید حسابداري ترسره کړم؟ ۱۱. حسابداري
- څرنگه ډاډ ترلاسه کړم چې زما کاروبار کې پیسې په پوره پاملرنې سره مدیریت کېږي که نه؟ ۱۱. حسابداري





۳.

آیا زه د خپل کاروبار پراخولو  
لیاره اضافی سوداگریزو  
جوازونو یا ثبت ته اړتیا لرم؟

کله چې تاسو خپل کاروبار پراخوئ، په دې اړه ډاډ ترلاسه کول مهم دي، چې تاسو د نوي سکتور لپاره چې تاسو یې پراخول غواړئ، د دولت له مقرراتو سره سم چلند کوئ. یو کاروبار ته پراختیا ورکول باید په ورته صنعت کې وشي او په غیر ضروري ډول هېڅ اضافي سوداگریزو جوازونو یا ثبت ته اړتیا ونه لري. د بېلگې په توګه، داسې فرض کړئ چې تاسو د لبنیاتو د پروسس شرکت لری چېرته چې تاسو د ځایي مالدارانو څخه شپږ راتولوی او بسته بندي شوي لبنیات تولیدوئ. که تاسو هیله ولری چې خپل کاروبار پراخه کړئ او د لبنیانو کارخانې ته مو د شېدو د خوندي عرضه کېدو لپاره یو فارم جوړ کړئ، نو تاسو هېڅ اضافي سوداگریز جواز ته اړتیا نه لری. خو که چېرته تاسې په خپله ټولنه کې له بزگرانو سره ښې اړیکې لری او د دې فرصت هم وینی چې له خپل ګاونډ څخه باندنیو هېوادونو ته د صادراتو لپاره وچې مېوې راتولې کړئ، نو تاسو به یقینا د تجارت او سوداګرۍ جواز ته اړتیا ولری.

کله چې تاسو د خپل کاروبار د پراختیا په اړه فکر کوئ، له خپل ځان څخه دا وپوښتی چې آیا تاسې په همدغه سکتور او که په کوم بل نوي سکتور کې پراختیا رامنځته کول غواړئ؟ همدارنګه، د سکتورونو ورته والی او دا چې څومره ژر به تاسو جواز ولری، په پام کې ونیسئ. په ځینو حالاتو کې کاروبار پلان ته اړتیا لري چې په ورته سکتور کې پراختیا وکړي او غوره نه ګڼي چې ژر تر ژره دې نوي جوازونه ترلاسه کړي. دوی د بازار په اړه څېړنه کوي او کله چې د خپلې پراختیا بیلولو ته نږدې شي، دوی بیا هر ډول اړین او نوي جوازونه ترلاسه کوي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

که چېرته تاسو د فعالیت لپاره ځان ثبت یا سوداگریز جوازونه مو ترلاسه کړي وي، کله چې تاسو په لومړي ځل خپل کاروبار پیل کړ او اوس تاسو په ساده ډول د ورته تولیداتو یا خدمتونو د تولید په زیاتولو سره خپل کاروبار ته وده ورکوئ، نو تاسو ښایي هېڅ اضافي جواز ته اړتیا ونه لری. کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره یوه معمول طریقه د هغو شرکتونو لپاره ده چې د هېواد په بېلابېلو سیمو کې اداره کېږي. کله چې تاسو په بل ولایت کې د خپل شرکت یوه څانګه یا فرعي دفتر جوړوئ، نو تاسو اضافي سوداگریز ثبت یا کاري جواز ته اړتیا نه لری. په افغانستان کې د بېلابېلو بانکونو په اړه فکر وکړئ. دوی یوازې یو جواز لري چې د هغه جواز تر نامه لاندې په ټول هېواد کې یې شمېره څانګې جوړوي.

که چېرته تاسو د هغو تولیداتو یا خدمتونو ډولونه بدلوی چې تاسو یې اوسمهال وړاندې کوئ، نو بیا دغه نوي تولیدات او خدمتونه ښایي یوه جلا جواز ته اړتیا ولري. د بېلگې په توګه، فرض کړئ چې تاسو د معلوماتي ټکنالوژۍ د خدمتونو وړاندې کولو شرکت لری چېرته چې تاسو خپلو پېرودونکو ته د نیتورکینګ (شبکې جوړونې) او د وېب پاڼې جوړونې خدمتونه وړاندې کوئ. خپل مسلک ته په کتو، تاسو یو مدافع وکیل یاست او پلان لری چې یو حقوقي دفتر هم ولری. تاسو غواړئ چې خپل کاروبار پراخه کړئ او خپله موجوده ودانۍ او دفتر وکاروئ څو په سوداگریزه ټولنه کې خپلو پېرودونکو ته حقوقي سلا مشورې وړاندې کړئ. دا چې د معلوماتي ټکنالوژي او حقوقي خدمات سره ډېر توپیر لري، نو تاسو به د حقوقي خدماتو لپاره یو جلا جواز ته اړتیا ولری. د افغانستان قوانین تاسو ته اجازه در کوي چې د شرکتونو تر یوه ګروپ لاندې د خپلو دواړو خدمتونو لپاره ورته سوداگریز نوم و کاروئ. که چېرته ستاسو د شرکت نوم "مروارید د معلوماتي ټکنالوژۍ خدمتونه" وي، نو بیا تاسو کولای شئ چې د خپل حقوقي خدماتو شرکت "د مروارید حقوقي خدمتونه" په نوم ثبت کړئ. په دې ډول تاسو د خپلو شرکتونو ګروپ ته خپل سوداگریز نوم (مروارید) خوندي کولای شئ. د افغانستان د ثبت مرکزي اداره به ستاسو سوداگریز نوم (مروارید) خوندي ساتي او تر هغه به دغه نوم ستاسو وي تر څو چې تاسو خپل شرکت لغوه کړی نه وي. کله چې تاسو خپل کاروبار ته پراختیا ورکوئ، د پروسې د پلانونو پر مهال لاندې مهم ټکي په پام کې ونیسئ:

### څېړنه وکړئ

مخکې له دې چې خپل کاروبار ته پراختیا ورکړئ، ډاډ ترلاسه کړئ څو د هغه نوي سکتور په اړه څېړنه وکړئ چې تاسو به ورداخلېږئ. دولتي مقررات/شرایط د دې په پربنسټ توپیر کوي چې تاسو په کوم ډول سکتور کې کاروبار کوئ. ځینې سکتورونه لکه - پوستي خدمتونه، سخت مقررات لري او د جواز فیس یې ډېر لوړ وي. د سلا مشورې خدمتونو یا لاسي صنایعو په څېر نور کاروبارونه ډېر اسان مقررات او د جواز فیس یې هم لږ وي. د څېړنې ترسره کولو موخه په دې اړه ډاډ ترلاسه کول دي، څو تاسو د هر سکتور لپاره د قوانینو او مقرراتو په اړه پوه شئ. د باوري معلوماتو د راټولولو تر ټولو غوره طریقه د افغانستان د ثبت مرکزي ادارې څخه لیدنه او د معلوماتو غوښتل دي.

### مشوره واخلي

ځینې وختونه د ثبت او جوازونو د ترلاسه کولو لپاره په حقوقي مقرراتو پوهېدل پېچلي کېدای شي. دا په ځانګړې توګه د تخصصي سکتورونو لکه - مخابراتي شرکتونو، پوستي خدمتونو او ترانسپورت په برخو کې صدق کوي. ستاسو لپاره غوره او کم لګښت لرونکې لار دا ده چې په خپل مطلوب سکتور کې له کاروباري خلکو او کارپوهانو/مسلکي کسانو سره اړیکه ټینګه کړئ او د مشورې غوښتنه ترې وکړئ. د بېلگې په توګه - که چېرته تاسو داسې یو ملګری لری چې روغتون

لري، هغه ښايي د درمل جوړونې صنعت په اړه او همدارنگه د يو درملتون د جوړولو لپاره د جواز مقرراتو په اړه هم معلومات ولري. د دې پر ځای تاسو کولای شئ چې په جلا موقعیت کې د درملتون له مالکینو سره هم اړیکه ټینګه کړئ او د مقرراتو په اړه ترې پوښتنه وکړئ. تاسو به ښايي له هغو خلکو څخه چې په دې صنعت کې کاروبار کوي او له وړاندې د ثبت پروسي په اړه تجربه لري، ډېر عملي او ګټور معلومات ترلاسه کړئ. روغتیايي او د درمل جوړونې صنعتونه د جواز جلا ترتیباتو ته اړتیا لري او آن که یو روغتون هم د روغتیايي خدمتونو جواز ولري، دا به د درملتون د پرانیستلو لپاره یو اضافي جواز ته هم اړتیا ولري. د جوازونو ترلاسه کولو لپاره پلان جوړول

کله چې مو د خپل پراختیا پلان جوړ کړ، ډاډ ترلاسه کړئ چې د هر ډول جوازونو ترلاسه کولو یا د هر ډول اړین ثبت ترسره کولو لپاره یو پلان شوی فعالیت لري. اکثره کاروبارونه د پراختیايي پلان د تطبیق په اړه تر هر څه مخکې د کاروبار پراختیا ورکونې ثبت بشپړوي. تاسو کولای شئ چې خپله څېړنه وکړئ او د هر ډول اړین ثبت لپاره د مقرراتو په اړه معلومات ترلاسه کړئ، خو تاسو کولای شئ چې هغه وخت حقیقي ثبت ترسره کړئ کله چې تاسو خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره چمتو اوسئ. په یاد ولرئ چې د یو نوي جواز ترلاسه کول دا معنا لري چې تاسو به دولت ته د مالیاتو او راپور ورکولو تابع اوسئ. تر هغې تاسو د خپل کاروبار د پراختیا په اړه ډاډه نه شئ او د هغه عمده عملیاتي، مالي او بشري سرچینې بشپړې شوې وې نه وي، اړتیا نه لرئ چې د پراختیا جواز یا ثبت ترلاسه کړئ. خو بیا هم تاسو باید د خپل سوداګریز نوم او معنوي ملکیت په اړه محتاط اوسئ. د ژر او له وخت مخکې ثبت یوه ګټه دا ده چې دا ستاسو سوداګریزه ښان او سوداګریز هویت خوندي ساتي. تاسو به اړتیا ولرئ شو د خپل پراخ شوي کاروبار لپاره د هر ډول جواز ترلاسه کولو په موخه یو مهالوېش جوړ کړئ.

که چېرته ستاسو د کاروبار پراختیا ستاسو کارکوونکي تشخیص کړي چې شخصي یا تخصصي خدمتونه وړاندې کوي، نو ښايي د شغلي او مسلکي خدمتونو جوازونو ته اړتیا ولیدل شي. د دوی په بېلګو کې طبي پاملرنه، بانکوالي، د درمل جوړونې خدمتونه او داسې نور شامل دي.

## د دې برخې اصطلاحات

**جوازونه** – هغه جوازونه چې د یوې دولتي ادارې له خوا صادرېږي او شرکتونو ته اجازه ورکوي څو په ټاکلي جغرافیوي موقعیت کې کاروبار وکړي.

**ثبت** – هغه تصدیق لیک چې د دولت له لورې ستاسو کاروبار تاییدوي.

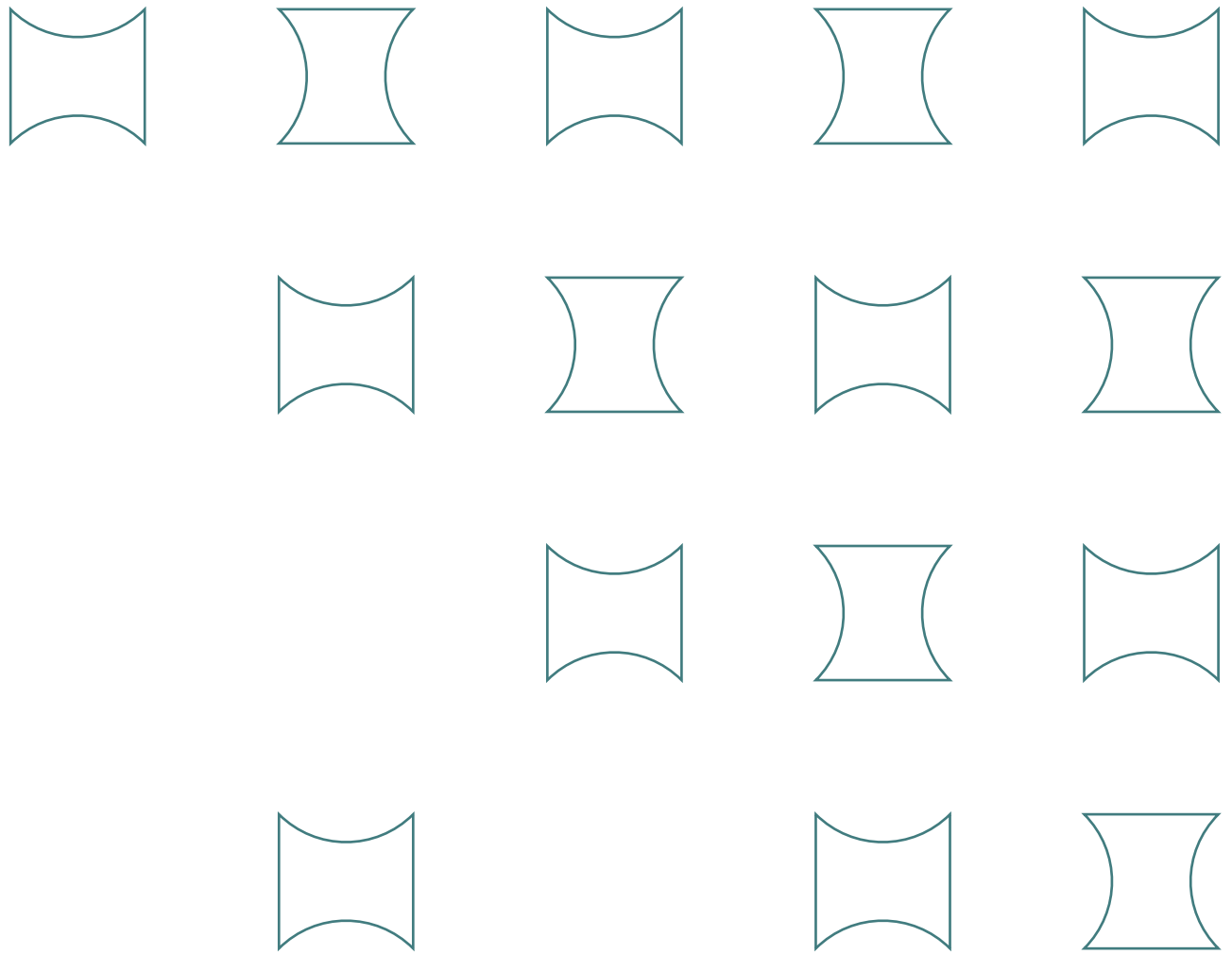
## په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- د حسابونو چارټ (چارټ آف اکاونټ) څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- حسابداري د مالي مدیریت سره څنګه مرسته کوي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- څرنگه ډاډ ترلاسه کړم چې زما کاروبار کې پیسې په پوره پاملرنې سره مدیریت کیږي که نه؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د ورکړې وړ او لاسته راوړنې وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- ولې بیلابیل شیب ته اړتیا لرم او څرنگه یې چمتو کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- څرنگه کولای شم د ګټې او زیان د صورت حسابونو په کارولو سره معلومه کړم چې د کاروبار کومه برخه مې ډیره ګټه کوي؟ ۱۲. مالي مدیریت

## ښته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان

د سوداګرۍ د ثبت چک لېست



۴.

د خپل کاروبار د پراختیا لپاره له داخلي او نړيوالو  
شرکتونو سره د کار کولو پړاوونه کوم دي؟

کله چې تاسو په داخلي کچه له نورو شرکتونو سره د کار کولو له لارې خپل کاروبار ته پراختیا ورکوئ، نو تاسو باید د نوي احتمالي ملگري شرکت د مالي سلامتیا په اړه څېړنه وکړئ او که امکان ولري په دغه شرکت کې له هغو کسانو سره وخت تېر کړئ چې ستاسو له ادارې سره په کار کولو کې به ښکېل وي. په دې اړه پوهېدل اړین دي چې له نورو شرکتونو سره کار کول باید هیلو او موخو ته په رسېدو کې ستاسو د کار پر وړاندې خنډ نه شي.

کله چې تاسو یو داسې شرکت پیدا کړ چې غواړي له تاسو سره کار وکړي، نو په دې اړه پوهېدل اړین دي چې آیا هغوی گډ ارزښتونه او د کاروبار لپاره گډې لارې چارې لري که نه. د دې کار لپاره تر ټولو غوره لار د یادو شرکتونو له لور پورې مشرانو/کارکوونکو سره د وخت تېرول او په دغه کاروبار کې د هغو کسانو په اړه معلومات ترلاسه کول دي چې ستاسو له کاروبار سره به ډېره نږدې اړیکه لري. د بل شرکت لپاره احساس درلودل به له تاسو سره مرسته وکړي خو د خپل کاروبار د پراخولو لپاره ورسره د اړیکې ټینګولو په اړه ښه پریکړه وکړئ.

کله چې تاسو په نړیواله کچه خپل کاروبار ته پراختیا ورکوئ، نو تاسو باید هغه پروسه تعقیب کړئ چې له یوه کورني شرکت سره د پراختیا لپاره مو کړې وه، خو تاسو به همدارنگه په دې ځان پوه کړئ چې په نړیواله کچه د یادو شرکتونو فعالیت او کړنې څومره غوره او د پام وړ دي. په نړیواله کچه د کاروبار پراخولو په موخه د شرکتونو په اړه د پوهاوي لپاره، د داسې ادارو، نمایندېدو گډو او کړنلارو په اړه معلومات ترلاسه کړئ چې ستاسو د هېواد د سوداګرو لپاره د صادراتي بازارونو د پراختیا په برخه کې کار کوي. اکثره دوی کولای شي له تاسو سره د هغو شرکتونو په پېژندنه کې مرسته وکړي چې په نړیواله کچه ستاسو د کاروبار د پراخولو لپاره غوره وي او په ځینو مواردو کې کولای شي چې د نړیوالو لوژستیکي، مالي او د نمایندګۍ ملګرو شرکتونو په څېر اداري ملاتړ او نورې اړیکې درته برابرې کړي. په دې برخه کې تر ټولو لومړنی کار د نړۍ په بېلابېلو هېوادونو کې له افغان سفارتونو سره اړیکه ټینګول او له سوداګریزو اتشو (استازو) څخه د معلوماتو غوښتل دي. په بهر کې سوداګریزې اتشي د سوداګرۍ پرمخ بیولو او د سوداګریزو اړیکو په جوړولو کې د مرستې مسوولیت پر غاړه لري. د امریکا متحده ایالاتو سفارت، د بریتانیا سفارت، د هند سفارت او داسې نورو سفارتونو په څېر په افغانستان کې د مختلفو هېوادونو سفارت خانې ښايي داسې پروګرامونه هم ولري چې له تاسو سره په نړیوالو سوداګریزو نندارتونو کې د گډون او پېژندنې په برخو کې مرسته وکړي. د افغانستان د سوداګرۍ او صنایعو څونه هم ښايي وکولای شي چې له تاسو سره د نورو هېوادونو له سوداګریزو اتحادیو سره د اړیکو له لارې په نړیوالو بازارونو کې د پېرودونکو په پیدا کولو کې مرسته وکړي. تاسو باید تل داسې ادارې/شرکتونه ولټوئ او په اړیکه کې ورسره پاتې شئ چې دغه ډول خدمتونه وړاندې کوي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

تر هغې چې تاسو ډېره څېړنه او په بشپړ ډول د ټولو مواردو او شیانو په اړه فکر ونه کړئ، په نړیواله کچه د کاروبار پراخول لوړ گواښونه هم لري. کله چې تاسو غواړئ چې د خپلو توکو د صادراتو لپاره یو هېواد یا سیمه غوره کړئ، نو تاسو باید د هغوی د کلتور، ارزښتونو، سوداګریزو سیستمونو، د نفوس ځانګړتیاوو، عایداتو او د مروجو سوداګریزو مېتودونو په اړه معلومات ولرئ. تاسو کولای شئ چې د هغو خلکو په اړه په فکر کولو سره د صادراتو لپاره خپل لومړی گام واخلي چې تاسو یې له وړاندې په نورو هېوادونو کې پېژنئ او د مرستې لپاره پر خپلو شخصي اړیکو باور کوئ. په داسې خلکو باندې تکیه کول چې له وړاندې یې پېژنئ او ورباندې باور لرئ، کولای شي چې په صادراتو کې د ځینو شته گواښونو کچه راټیټه کړي.

په ځینو مواردو کې اړینه ده چې تاسو نړیوالو بازارونو ته د صادراتو تر پیل مخکې لومړی باید په افغانستان کې قوي فعالیت وکړئ. له هېواد څه بهر بریالی کاروبار په دې پورې اړه لري چې تاسو په خپل هېواد کې څومره لاسته راوړنې لرئ. هغه کاروبار چې تاسو یې په خپل هېواد کې کوئ، له هېواده بهر یې باید په یوه نوي او متفاوت ډول ترسره کړئ. د نړیوالو صادراتو لپاره له رښتینيو هڅو پیلولو څخه مخکې، لومړی باید ډاډ ترلاسه کړئ چې آیا ستاسو د تولید/خدمت لپاره بازار شته او که نه. د خپل سیال په اړه څېړنه وکړئ؛ هڅه وکړئ څو ستاسو شرکت ته ورته د داسې نورو شرکتونو په اړه د امکان تر کچې معلومات ترلاسه کړئ، چې اوسمهال په هغو بهرنیو بازارونو کې پر فعالیت بوخت دي، چې تاسو ورته د لاسرسي اراده لرئ.

که شونې وي، غوره ده چې هغو هېوادونو ته چې تاسو غواړئ توکي صادر کړئ، یو ځل سفر وکړئ څو په دې اړه د لومړي لاس معلومات ترلاسه کړئ چې ستاسو د تولیداتو لپاره وړ ځای دی که نه. دا به تاسو ته نه یوازې د بهرنیو بازارونو د ارزونې فرصت درکړي او خپل تولیدات به و ازمویئ، بلکې همدارنگه به د هغو خلکو د کلتور او ټولنیزو نورمونو په اړه تجربه ترلاسه کړئ چې ټاکل شوې تاسو ورته بازار موندنه وکړئ. متفاوت کلتوري نورمونه باید په پام کې ونیول شي؛ تاسو باید په هغو هېوادونو کې چې د صادراتو پلان ورته لرئ، د کلتوري وضعیت او مناسباتو په اړه څېړنه وکړئ. د بهرنیو پېرودونکو او شریکانو اړتیاوې ښايي د هغو په پرتله چې تاسو ورته په خپل کورني بازار کې خدمات وړاندې کوئ، توپیر ولري. یوه د پام وړ خبره دا ده چې چې بهرني صادرات د هر ډول کاروبار یا هر ډول تولید معنا نه ورکوي. که چېرته تاسو غواړئ چې صادراتو ته پراختیا ورکړئ، نو د صادرېدونکي هېواد د بازار د اړتیاوو په اړه ډېره څېړنه وکړئ او د حقیقي بودیجې او د خرڅلاو اټکلونه وکړئ. که چېرته ستاسو کاروبار د صادراتو د پراختیا جوگه نه وي، کولای شي چې په ټوله کې ستاسو کاروبار ته زیان ورسوي یا آن کولای شي چې تاسو د کاروبار د بندېدو له فشار سره مخ کړي. د خپل کاروبار د پراختیا لپاره له کورنیو شرکتونو سره د کار کولو پرمهال تاسو باید د یو شمېر

اړينو گامونو په اړه فکر وکړئ:

- د شرکت پخواني شريکان و ارزوئ او وگورئ چې آیا دوی په خپلو کارونو کې بريالي وو او که نه. دا کار تاسو ته د هغه احتمالي شرکت د اعتبار په اړه معلومات درکوي چې غواړي له تاسو سره گډ کار پيل کړي.
- د خپل شرکت ارزښتونه او کلتور د کورني شرکت له هغو سره پرتله کړئ. د بېلگې په توگه - که چېرته يو شرکت په بدې ورکونې باندې تورن وي، نو تاسو کولای شئ چې له دغه ډول شرکتونو سره د نه يو ځای کېدو يا نه ملگرتيا په اړه پرېکړه وکړئ، ځکه چې د هغوی منفي شهرت ستاسو د شرکت نوم او نښان ته زیان رسوي. په دې اړه باید ډاډ ترلاسه کړئ چې ستاسو د شرکت ارزښتونه او کلتور خو به د نورو شرکتونو د ارزښتونو او کلتور له لوري له خطر سره نه مخامخ کېږي.
- د هغوی شتمنی و ارزوئ. تاسو باید له هغو شرکتونو سره د يوځای کېدو په اړه له بشپړ احتیاط څخه کار واخلئ چې پیاوړې مالي وړتیاوې لري؛ ځکه چې د دوی مالي وضعیت ستاسو د شرکت مالي وضعیت تر اغېزې لاندې راوستلی شي.
- دا تحلیل او تجزیه کړئ چې له یوه کورني شرکت سره يوځای کېدل به په څومره ښه توگه ستاسو د کاروبار په وده کې مرسته وکړي. په دې اړه بشپړ احتیاط وکړئ چې شرکت تاسو ته څه وړاندې کوي او ډاډ ترلاسه کړئ چې تاسو باید خپلې سوداگريزې پرېکړې له خپلو شخصي يا د کورنۍ له پرېکړو څخه جلا وساتئ. له يو داخلي شرکت سره په گډه کار کول باید ښه سوداگريز مفهوم ولري.

که چېرته تاسو له یوه کورني يا هم نړيوال شرکت سره د گډ کار له لارې خپل کاروبار پراخوئ، نو تاسو باید بېرته ونه کړئ او له بل شرکت سره د گډ کار کولو سوداگريز اړخونه او ستاسو د کاروبار پر ودې باندې د هغو اغېزې تحلیل او و ارزوئ. له وروستۍ پرېکړې مخکې له يو باوري ملگري يا سوداگريز شريک سره مشوره وکړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**خطر** - له یوه فرصت څخه گټه اخیستل دي، په داسې حال کې چې تاسو په دې نه پوهېږئ چې کارونه به څنګه بدلون ومومي.

**ارزښتونه** - د یوه شخص د چلند اصول يا معیارونه؛ په دې اړه د يو شخص قضاوت چې په ژوند کې څه شی ارزښتناک دي.

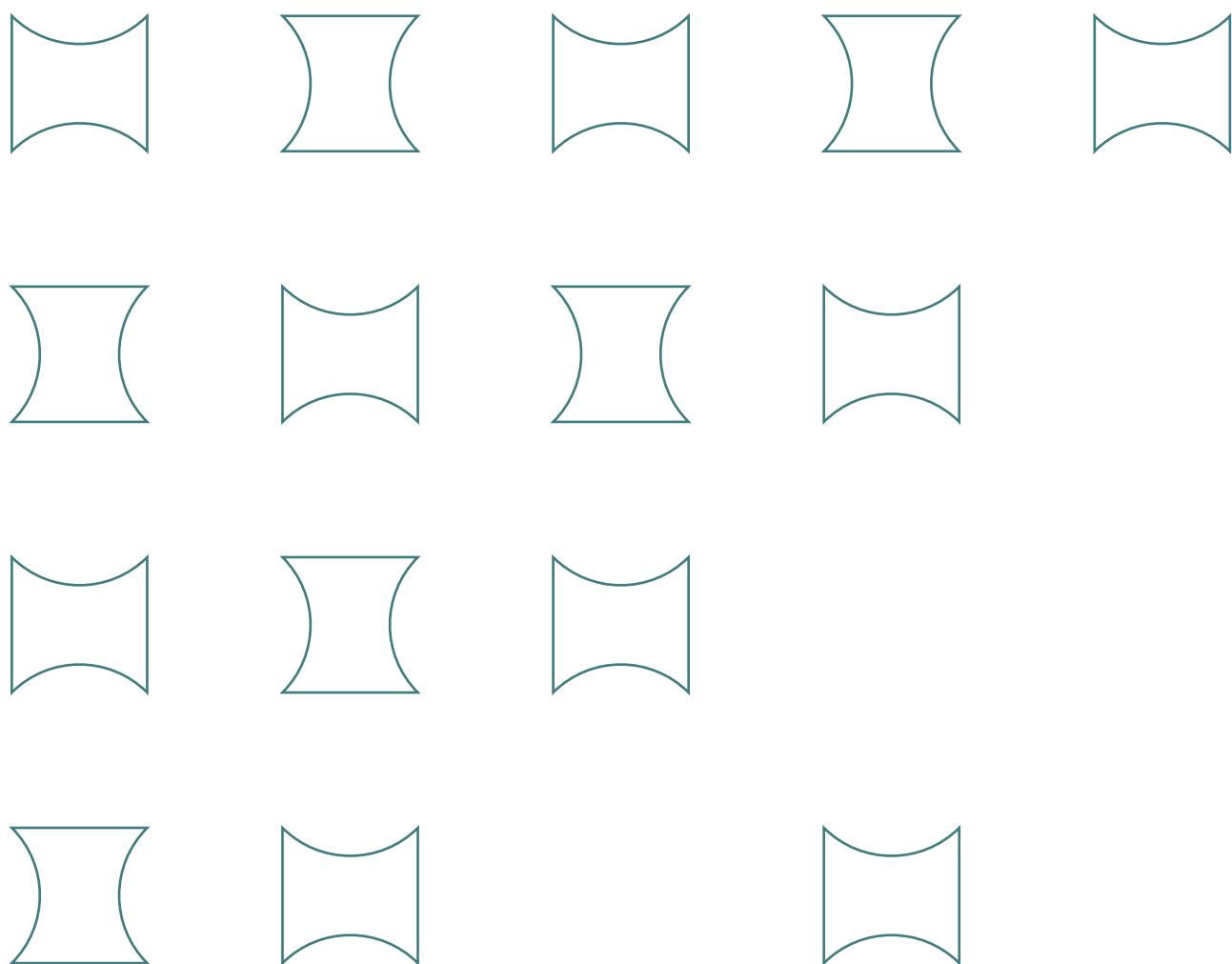
## په دې اړه د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- لیجر (د حساب دفتر) څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- مالي صورت حساب څه شی دی او ولې باید ترې کار واخلئ؟ ۱۲. مالي مدیریت
- ولې بیلانس شپې ته اړتیا لرم او څرنگه یې چمتو کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- څرنگه کولای شم د گټې او زیان د صورت حسابونو په کارولو سره معلومه کړم چې د کاروبار کومه برخه مې ډیره گټه کوي؟ ۱۲. مالي مدیریت

## شته اضافي وسایل

د نړيوالې ودې او پراختیا لپاره کاري پلان

د قرارداد نمونه



۵.

څنگه کولای شم د خپل کاروبار پراختیا  
لپاره اړینې پیسې او سرچینې ترلاسه کړم؟

که څه هم تاسو به د خپل کاروبار په پیل کې د پیسو او سرچینو د موندنې په وخت کې له ننگونو سره مخ شوي یاست، خو کله چې د کاروبار د پراختیا لپاره متې راغړئ، دا به یو لږ څخه ننگونکي وي. لامل یې دا دی چې کله تاسو خپل کاروبار پراخوئ، نو تاسو باید داسې څه ولرئ، ترڅو یو احتمالي پانگوال یا بانک ته ښکاره کړئ چې ستاسو کاروبار څنگه پر مخ ځي. د دې ډېر احتمال شته کله چې تاسو د خپل کاروبار په پراختیا کې لېوالتیا پیدا کړئ، یو احتمالي پانگه وال یا بانک ښایي ستاسو د کاروبار په اړه له مخکې اورېدلي وي یا ښایي په دې اړه معلومات ولري.

تاسو ښایي نه یوازې داسې پانگوال یا بانکونه پیدا کړئ چې ستاسو د کاروبار د پراختیا په اړه لېوالتیا لري، ښایي ځینې تمویلونکي یا ډونر پروگرامونه به هم پیدا کړئ کوم چې د کاروبار په برخه کې د سره مرسته کولای شي، په ځانگړې توگه کله چې تمویلونکی درک کړي چې ستاسو د کاروبار پراختیا کولای شي چې خلکو ته نوې دندې او کار موندنې ایجاد کړي.

حکومت هم ښایي په تجارتي ساحو لکه په صنعتي پارکونو کې د ځمکې د برابرولو یا د تازه نوښتونو لکه د عامه خصوصي شراکتونو له لارې ستاسو له کاروبار څخه ملاتړ وکړي، کوم چې د سترو کاروبارونو لپاره ډېر مناسب پروگرام دی، خو د منځنۍ کچې کاروبارونه ترې هم گټه اخیستلی شي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

ستاسو د کاروبار پراخول ښایي نویو سرچینو ته اړتیا ولري. تاسو ښایي نویو تجهیزاتو ته اړتیا ولرئ څو د محصولاتو نوې ډولونه تولید کړئ. تاسو ښایي اضافي تدارکاتو یا خامو موادو ته اړتیا ولرئ. اضافي پیسې ښایي اړینه وي، څو د نویو کارکوونکو د گومارنې او روزنې یا د نوې بازارموندنې لگښت ترې ورکړئ. یوه نوي ځای ته پراختیا ورکول ښایي په دې معنا وي چې تاسو اړتیا لرئ چې د یوه نوي ملکیت په پېرلو یا کرایه کولو باندې پانگونه کوئ.

که چېرته تاسو مالي سرچینو ته اړتیا لرئ څو دغه نوي سرچینې وپېرئ او تاسو د خپلو اړتیاوو لپاره په کافي اندازه سپما شوي پیسې نه لرئ، نو د پیسو ترلاسه کولو لپاره دوه عمومي طریقي شته: (۱) پور اخیستل (۲) د خپل شرکت ونډه پلورل. په پور د پیسو اخیستل دا معنا لري چې تاسو یو بانک، مالي اداره یا یو شخص پیدا کوئ، څو تاسو ته په پور پیسې درکړي. کله چې تاسو د خپل شرکت ملکیت پلورئ، تاسو په حقیقت کې د خپل شرکت د ونډې یوه برخه یو سوداگریز شریک یا پانگوال باندې د اوس لپاره د مالي سرچینو په بدل کې پلورئ. د دې لارښود په (پانگې ته لاسرسی) برخه کې د پور او ملکیت په اړه ډېر معلومات موندلی شئ.

هغه شرکتونه چې نوی کاروبار پیلوي، ښایي له بانک څخه د پور په ترلاسه کولو کې ستونزه ولري، کله چې تاسو د اوسني کاروبار د پراخولو تابیا لرئ، بانکي پور په اسانۍ سره ترلاسه کېدای شي. له دې امله چې تاسو د خپل کاروبار په پر مخ بیولو کې تجربه لرئ، تاسو ښایي داسې شتمنی خپله کړئ چې د تضمین په توگه کارېدلی شي او تاسو به په احتمالي ډول وکولای شئ چې په خپلو مالي ریکارډونو کې د خرڅلاو او گټې مثبتې پایلې ښکاره کړئ. دا د بانک لپاره لږ خطر لري چې د یو نوي پیل شوي کاروبار په پرتله په بریالیتوب سره اداره کېدونکي کاروبار ته پور ورکړي.

ډېری بانکونه په ډېر احتمال سره د بازارموندنې یا روزنې په څېر د لگښتونو لپاره د پور ورکولو پر ځای، د ځانگړو شتمنیو لکه ماشینری، تجهیزاتو یا غیر منقولو جاېدادونو په اعتبار سره پور ورکوي. دا ځکه چې که تاسو د پور په بېرته ورکولو کې پاتې راځئ، بانکونه کولای شي چې ستاسو فزیکي شتمنی یا ملکیتونه په خپل نوم کړي.

د اړتیا وړ سرچینو د ترلاسه کولو لپاره نورې لارې هم شته دي، که چېرته تاسو ونه شواى کولای چې مالي سرچینې ترلاسه کړئ یا ونه غواړئ چې پور واخلى یا سهم وپلورئ. د بېلگې په توگه، که چېرته تاسو د کاروبار پراخولو لپاره نویو وسایلو او تجهیزاتو ته اړتیا لرئ، نو تاسو کولای شئ چې د یوې مودې لپاره د پیسو د ورکړې په بدل کې د یوې ځانگړې مودې لپاره یې په کرایه واخلى. په ډېر پرمختللو هېوادونو کې د کاروبار د پراخولو یوه لار، بې له دې چې په لویه پیمانې پیسې مصرف کړئ، د وسایلو یا تجهیزاتو اجاره کول دي. په افغانستان کې اجاره ورکونه تر ډېره کابو د ودانیزو او کرنیزو وسایلو او نقلیه وسایلو پورې محدود دي. د وسایلو په اجاره نیولو سره تاسو به د وسایلو د ترلاسه کولو لپاره کمه اندازه پیسې او بیا به میاشتني پیسې ورکوئ، کله چې تاسو د خپل کاروبار په پراختیا کې له دغو وسایلو څخه گټه پورته کوئ. تاسو به سملاسي له وسایلو څخه گټه پورته کوئ او د هغو اضافي عوایدو سره د اجارې پیسې هم ورکوئ چې تاسو به یې ترلاسه کوئ، کله چې ستاسو کاروبار وده کوي. پر دې سربېره، په یاد ولرئ چې تاسو باید نوي وسایل ونه پېرئ. تاسو به وکولای شئ چې داسې زاړه وسایل پیدا کړئ چې لا هم د کار وړ وي، خو دا به د نوي وسایلو په پرتله ډېر ارزان وي.

که چېرته تاسو د نویو بېلابېلو تولیداتو په برخه کې کاروبار پراخوئ، تاسو ښایي اضافي یا بېلابېل ډول توکي یا خام موادو ته اړتیا ولرئ. ځینې وختونه ستاسو اوسني پلورونکي ښایي تاسو ته داسې توکي، خام مواد یا محصولات برابر کړي چې تاسو یې په ځانگړو شرایطو او بېي له هغوی څخه پېرئ، څو ستاسو د کاروبارو



په پراخولو کې د سره مرسته وکړي. ستاسو پلورونکي ستاسو د کاروبار په پراخولو کې ونډه لري، ځکه نو دوی ښايي ډېر همکار اوسي او تاسو ته ځانگړې پاملرنه وکړي ځکه چې د کاروبار په پراختيا کې ستاسو برياليتوب د دوی لپاره هم گټور دی. دا هېڅکله بده نه ده که چېرته تاسو له خپلو پلورونکو څخه غوښتنه وکړي له تاسو سره د ځانگړو بيو يا پيسو د ورکړې په بدل کې همکاري وکړي.

که چېرته تاسو نورو ځايونو ته خپل کاروبار غځول غواړئ، نو بايد د جايدادونو هغه مالکين پيدا کړئ چې تاسو ته يې د اجارې په لومړيو کې په ټيټه کرايه ځای درکړي. تاسو ښايي پوښتنه وکړئ چې ولې به د جايداد مالک دا کار کوي؟ که چېرته يو کس داسې جايداد ولري چې له يو څه مودې راهيسې خالي پروت وي او يا مالک يې د يوه مناسب کرايه اخيستونکي په لټه کې وي، نو ښايي تاسو ورته د يوه دوامداره کرايه اخيستونکي په توگه وړ کس اوسئ. حتی که هغوی په تاسو باندې په لومړيو کې زياته کرايه نه حسابوي، هغوی ښايي خبر وي چې تاسو تر مخه يو بريالی کاروبار پرمخ بيايي او ښايي چې اوږد مهاله کرايه اخيستونکی اوسئ. همدارنگه که چېرته په دې سيمه کې د ځايونو کرايه کول سخت وي، دا ښايي د کرايه ورکونکي لپاره غوره وي چې د هېڅ په پرتله لږه کرايه ترلاسه کړي. خو له بله پلوه که چېرته دغه ملکيت په داسې موقعيت کې وي چې زياته تقاضا موجوده وي، نو هېڅ شونې نه ده چې مالک يې دغه ډول معاملې ته زړه ښه کړي او په ياد ولري چې په دې پوښتنه کې هېڅ ستونزه نه شته دی چې خلک د کوم ډول معاملو په کولو کې لېوالتيا لري!

## د دې برخې اصطلاحات

**پانگه** - هغه اندازه پيسې چې د يوه کاروبار د پيلولو او پرمخ بيولو لپاره کارول کېږي.

**پانگه وال** - يوکس يا اداره چې بل کس يا کاروبار ته د دغه وگړي يا ادارې چېرته چې دوی پانگوال دي، په برياليتوب کې د گډون له موخې سره پيسې يا سرچينې برابرې.

**خام مواد** - هغه اساسي مواد چې يو محصول ورڅخه توليدېږي.

**عوايد** - هغه پيسې چې معمولاً د توکو يا خدمتونو له خرڅلاو څخه کاروبار ته راځي.

**پلورونکي** - هغه خلک يا ادارې چې د يو کاروبار په پرمخ بيولو کې کارېدونکي توليدات يا خدمات برابرې.

**پانگه وال** - يو شخص يا ډله چې د مالي عايد په هيله بل ته پيسې ورکوي.

## په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- د بانکي صورت حساب څخه څرنگه کار واخلم؟ ۱۱. حسابداري
- عوايد څرنگه ثبت کړم؟ ۱۱. حسابداري
- لگښتونه څرنگه ثبت کړم؟ ۱۱. حسابداري
- څرنگه ډاډ ترلاسه کړم چې زما کاروبار کې پيسې په پوره پاملرنې سره مديریت کيږي که نه؟ ۱۱. حسابداري
- خرڅلاؤ څرنگه و څارم؟ ۱۱. حسابداري
- بوديجه څه شی دی او څرنگه يې کارولای شم؟ ۱۰. بوديجه جوړونه

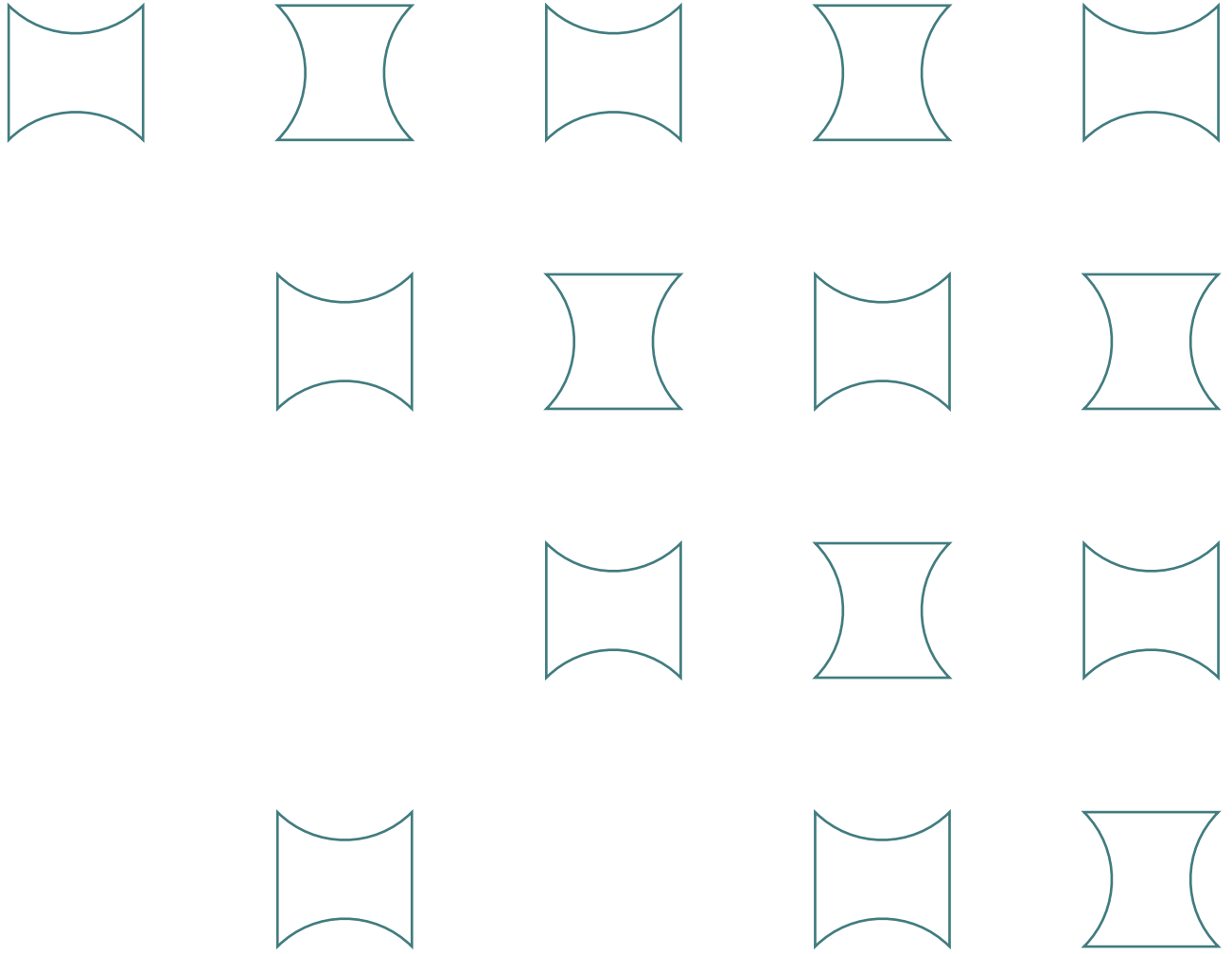
## شته اضافي وسايل

د ودې کاري پلان

د افغان حکومت او سوداگريز ملاتړ د چټک ماخذ پاڼه

د کاروبار د پيلولو لگښتونو او د پانگې د ودې پاڼه

د پانگې ډولونه



.٦

زما د کاروبار د ودی پر وړاندې د  
بشري سرچینو ننگونې کومې دي؟

کله چې تاسو خپل کاروبار پراخوئ، په هغو بېلابېلو عمده برخو چې ښايي له ننگونو سره مخامخ شئ، يوه بې هم بشري سرچينې (کاري ځواک) دي. کله چې تاسو خپل شرکت تاسيس کړ، هغه وخت د دې شونتيا زياته وه، چې تل به په کار کې ښکېل وئ او له ټولو کارکوونکو سره به مو په مستقيم ډول کار کاوه. له بده مرغه څرنگه چې ستاسو کاروبار وده کوي، تاسو ښايي له خپلو کاروونکو سره له نږدې ډېر لږ کار وکړئ. ښايي ستاسو او له تاسو سره په کاروبار کې د بوختو کسانو ترمنځ ډېر واټن اوسي. خو لا هم مهمه ده چې که غواړئ چې اوږه په اوږه کار ورسره وکړئ، نوښتونه، هڅونې او لرليد ورته ورکړئ.

يوه بله ننگونه چې ستاسو د کاروبار د ودې په پايله کې سر راپورته کوي دا ده چې د کاروبار په پراخېدو سره به ستاسو او د نويو استخدام شويو کارکوونکو ترمنځ واټن زيات وي. دغو کارکوونکو ته به ستونزمنه شي چې ستاسو په وړاندې د هغو يو څو لومړنيو کارکوونکو په څېر ورته مسووليت احساس کړي چې له تاسو سره يې د کاروبار د پيل په ورځو کې څنگ په څنگ کار کاوه. زهرا چې کله د شريني پزۍ کاروبار پيل کړ، لومړنۍ کارکوونکې يې نجيبه وه. دواړه مېرمنې د کيفيت په اړه ډېرې حساسې وې او آن د چاکليټ په پاکټ کې به يې د چاکليټو يو کوچنی پاتې شونی نه پرېښوده. دا چې د نجيبې کاروبار په ډېرو ښارونو کې ډېرو پلورنځيو ته پراخ شو، هغه متوجه شوې چې بايد د خپلو نويو کارکوونکو روزني ته ډېر وخت ورکړي، ترڅو ډاډ رامنځته کړي چې چاکليټ په سوتره او پاک ډول بسته بندي کېږي. که څه هم مياشتې تېرې شوې چې په اصلي فابريکه يا دوکان کې د زهرا کارونه وگوري، خو زهرا چې کوم چاکليټونه توليد کړي وو، ټول سم وو؛ ځکه چې نوموړې په هغه بڼه چاکليټ چمتو کول چې نجيبه به کول.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

**کله چې د خپل کاروبار د پراخولو پرمهال د بشري سرچينو د هغو ننگونو په اړه فکر کوئ چې تاسو به ورسره مخامخ شئ، نو تاسو به وغواړئ تر څو:** راتلونکې رهبرۍ ته د ودې په ورکولو سره خپل شرکت د اوږد مهاله برياليتوب لپاره يو موقف ته ورسوئ. داسې بالقوه کارکوونکي په گوته کړئ چې د کار د ودې په بېلابېلو پړاوونو کې په څو برخو کې فعاليت کولای شي او له هغوی سره د مهارتونو په پراختيا کې مرسته وکړي. د رهبرۍ پلان جوړونه هم د کارکوونکو د رضایت او د اوږد مهاله ساتنې لامل کېدای شي، ځکه چې ستاسو د لوړې وړتيا کارکوونکي د مسلک يو روښانه لار ويني او دا چې تاسو د دوی په مسلکي ودې کې پانگونه کړي ده.

خپلو اوسنيو کارکوونکو ته ارتقا ورکړئ، خو ستاسو د کاروبار په وده کې درسره مرسته وکړي. کله چې تاسو په خپل کاروبار خلکو ته ارتقا ورکوئ، نو تاسو به د دې امتياز ترلاسه کړی وي چې هغوی له وړاندې په سيستمونو او د کاروبار په ارزښتونو باندې پوه شوي دي؛ د هغوی برعکس چې تازه شرکت ته راغلي دي. د شرکت دننه ارتقا همدارنگه په مسلک کې د پرمختگ لور د نورو له هڅونې سره مرسته کوي. کله چې نجيبې د شريني پزۍ د نويو دوکانونو په پرانيستلو پيل وکړ، هغې لومړی په اصلي دوکان کې زهرا ته د مديرې په توگه ارتقا ورکړه او وروسته يې نور پرمختگونه ورکړل څو په هرات کې له ټولو پلورنځيو څخه ليدنه وکړي. زهرا د کيفيت په برخه کې د نجيبې احساس درک کړ او و يې کولای شول چې دا کار د هرات ولايت په ټولو پلورنځيو کې ټولو کارکوونکو ته ورسوي.

د نوښت د هڅونې په موخه له بهر څخه د استعدادونو جذبول. له بل پلوه که چېرته تاسو غواړئ چې خپل شرکت ته يو نوی اړخ جوړ کړئ، له بهر څخه د کارکوونکو استخدامول په پام کې ونيسئ. دغه کار زياتره هغه وخت گټور تمامېږي کله چې د نوښت وخت وي. ځينې وختونه هغه خلک چې له ډېرې مودې راهيسې د شرکت دننه کار کوي، په يو ټاکلي ډول د کارونو په ترسره کولو کې ډېر کارول شوي دي، نو ډېر احتمال شته چې يو بهرنی کس به خپلې تجربې ته په کتو د کارونو د ترسره کولو لپاره نوې نظريې او طرحې له ځان سره راوړي. له بهر څخه د کوم شخص راوستلو پرمهال غوره ده چې د شرکت د فعاليتونو د څرنگوالي په اړه نوي شخص ته په روزنه او لارښوونه کې ډېر وخت ولگول شي، خو دا کار بايد نه يوازې له ميخانيکي يا عملياتي اړخه وي، بلکې نوي استخدام شوي شخص ته په دې اړه روزنه ورکړل شي چې ستاسو په شرکت کې کارکوونکي له يو بل سره څنگه همکاري کوي، څو د شرکت ځينې کلتورونه يا د کار نا اړونده کړنلارې سره شريکې کړي.

د هغو کارکوونکو له لورې احساس شوې لېوالتيا او پياوړی احساس کوم چې له پيل څخه ستاسو د کاروبار يوه برخه پاتې شوې ده، ښايي د ادارې د ودې پرمهال ساتل يې ستونزمن شي. ستاسو ټيم ښايي هېڅکله نور له داسې کارکوونکو څخه ډک نه وي، کوم چې له تاسو سره کاروبار ته د ودې په ورکولو کې د مرستې لپاره څنگ په څنگ کار کوي. ډاډ ترلاسه کړئ چې خپل کارکوونکي د خپل شرکت له ماموريت سره په اړيکه کې وساتئ او دوی ته په دې اړه د پوهېدو فرصت برابر کړئ، څو هغه کار چې دوی يې کوي، مهم او ارزښت لرونکی دی. د خپل شرکت تر ټولو سترې شتمنۍ – يعنې د کارکوونکو د لېوالتيا کچه له نږدې وڅارئ.

شتمني - هر ارزښت لرونکی شی چې ستاسو کاروبار یې لري.

روزنه - د دوه اړخیز باور پر بنسټ یوه ازاده اړیکه په کومه کې چې یو ډېر تجربه او مهارت لرونکی شخص یو کارکوونکي ته په دې اراده مشوره او لارښوونه کوي، خو د دغه کس د مهارتونو، فعالیت او مسلک په پرمخ بیولو کې مرسته وکړي.

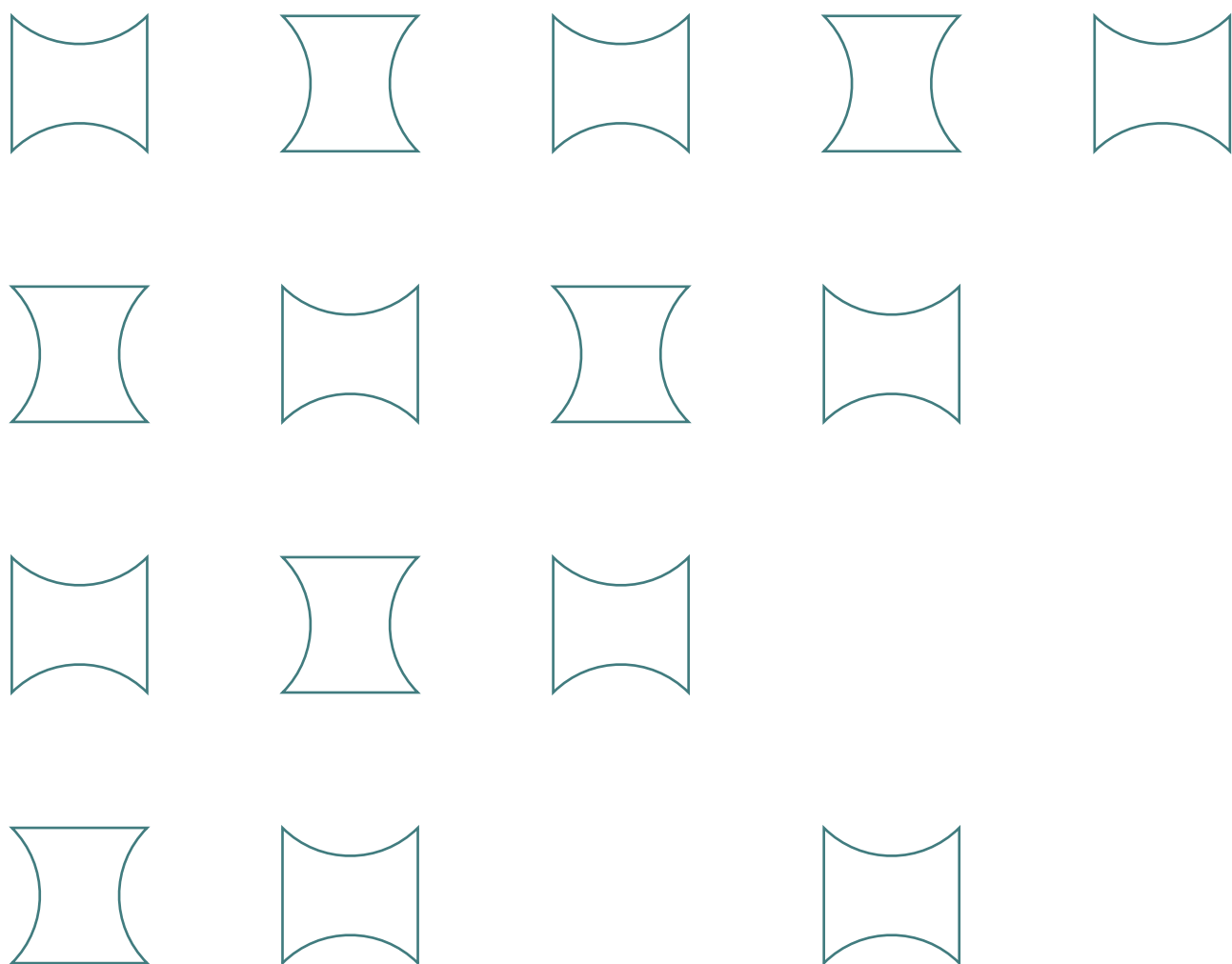
متشبث - یوکس چې یو کاروبار یا خو کاروبارونه تنظیم او اداره کوي او د دغه کار ترسره کولو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

بشري سرچینې - هغه اداره چې د حقوقي چارو، د سوابقو د ساتنې، استخدام، روزنې او په یوه شرکت کې د کارکوونکو د ارزونې په برخو کې کار کوي.

نوبت - دوامداره پرمختګونه او اصلاحات

## په دې اړه د لایاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- جاري حساب څه شی دی او څرنگه کولای شم کار ترې واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- لیجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداری



.۷

ځنگه کولای شم چې خپل کاروبار ته  
د ودې ورکولو لپاره وړ کس و روزم؟

کله چې تاسو خپل کاروبار ته وده ورکوئ، یو له هغو لارو چارو څخه چې ښایي ستاسو رول بدل کړي، دا دی چې تاسو به نه یوازې د خپل شرکت په تولید یا خدمت، بلکې په کاروبار کې د خلکو په پیدا کولو او روزلو کې به هم خپل وخت او انرژي مصرفوئ؛ دا تاسو سره خپل کاروبار ته په وده ورکولو کې مرسته کولای شي. تاسو ښایي د خپل ځان په اړه اوس د یو ښوونکي په توګه فکر وکړئ (د دې پر ځای چې متشبت اوسئ).

څنګه کولای شم چې دوامدار روزنیز پروګرامونه جوړ او د خپل موجوده کارکوونکو توقعات اداره کړم؟

کله چې تاسو خپل کاروبار پیلوئ، ستاسو کارکوونکي به ښایي ګڼې بېلابېلې دندې ترسره کړي، ځکه چې دا د یو نوي شرکت طبیعت دی. خو کله چې تاسو پرېکړه کوئ چې شرکت ته مو وده ورکوئ، په لومړیو کې اړین مهارتونه او وړتیاوې له هغه څخه سره ډېر توپیر لري چې تاسو به ورته اړتیا ولرئ.

د لېږد هغه دوره چې د شرکت له جوړولو پیل او هغه ته د ودې ورکولو پورې موده په بر کې نیسي، کېدای شي تاسو او ستاسو نورو کارکوونکو لپاره ننگوونکي وي. له نویو کارکوونکو سره د هغوی د مهارتونو او وړتیاوو په پراختیا کې مرسته به نه یوازې ستاسو د شرکت له ودې سره مرسته وکړي، بلکې ستاسو د اوسنیو کارکوونکو لپاره به هم ګټور وي. په ځینو مواردو کې تاسو ښایي وغواړئ چې په روزنه او پرمختګ کې له کارپوهانو څخه د مرستې ترلاسه کولو په اړه فکر وکړئ. تاسو ښایي دغه انتخاب هغه مهال وپلټئ که چېرته ځینې داسې ځانګړي مهارتونه شتون ولري چې ستاسو کارکوونکي ورته ممکن اړتیا ولري او تاسو یې په خپله ورته نه شئ برابرولی یا که چېرته تاسو دومره وخت نه لرئ چې ټوله روزنه په خپله ترسره کړئ. ښایي کارپوهان په ډېر احتمال سره وغواړي چې د دوی د هغو دندو او مسوولیتونو تر څنګ چې له دوی څخه یې د پوره کولو توقع شوي، د موجوده مهارتونو او مسلکیتوب په پام کې نیولو سره ستاسو د موجوده کارکوونکو په اړه معلومات ترلاسه کړي. ستاسو د ټیم په اړه تر پوهاوي وروسته ښایي کارپوه بیا ستاسو له موجوده کارکوونکو سره د مرستې لپاره داسې یو پروګرام جوړ کړي چې ستاسو مخ پر ودې شرکت د اړتیاوو پوره کولو لپاره د هغوی مهارتونه لوړ کړي.

کوم لومړني روزنیز پروګرام جوړولو ته اړتیا لرم یا یې نوي کارکوونکو ته برابر کړم؟

پر نویو کارکوونکو سربېره، تاسو ښایي هغوی له دې امله استخدام کړئ چې ځینې ځانګړي مهارتونه لري کوم چې ستاسو د شرکت د ودې له اړتیاوو سره اړخ لري. په دې توګه، اړینې روزنې د هغوی د مهارتونو لپاره نه دي، بلکې د دې لپاره دي چې څنګه ستاسو مخ پر ودې شرکت کې دغه مهارتونه پلي او تطبیق کړل شي. دا چې شرکتونه د کارونو د ترسره کولو لپاره بېلابېلې طریقې کاروي، د نویو کارکوونکو لومړني روزنیز پروګرام باید په دې باندې تمرکز وکړي چې په شرکت کې کارونه څنګه ترسره کېږي او همدارنګه د خپلو دندو ترسره کولو پرمهال ستاسو کارکوونکي څنګه باید قوانین او میتودونه تعقیب کړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله په لومړي ځل ستاسو شرکت په فعالیت باندې پیل وکړ، هر نوی کارکوونکی ښایي تاسو په خپل لاس روزلی وي. خو دا چې ستاسو کاروبار وده کوي، شونې به نه وي چې تاسو (یا ښایي تخصصي کارپوهان) نور د دې وخت ولري چې هر کارکوونکی و روزي. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، نو د استعداد او وړ کس روزلو لپاره ډېر لارې شته دي:

### اوسني کارکوونکي د روزونکو په توګه وکاروئ

تاسو به ومومئ چې ستاسو له موجوده کارکوونکو څخه یو یې خامخا د هغه څه په اړه ژوره پوهه لري کوم چې تاسو یې غواړئ چې کارکوونکي یې باید زده کړي. خپلو ماهر کارکوونکو ته د روزنیزو پروګرامونو جوړولو او وړاندې کولو دنده سپارل به یوه ارزانه طریقه وي چې کارکوونکي مو و روزئ. د یوه اضافي امتیاز (بونس) په توګه به دا همدارنګه مرسته وکړي، څو د روزنې په ورکولو سره د کارکوونکي د مدیریت او پرزنتېشن مهارتونو ته وده ورکړئ. د اورد مهاله بریالیتوب لپاره د زیار پرمهال یوه داسې تجربه کول چې په مټ یې کارکوونکي معلومات شریکوي، زده کوي یې او سره یوځای کېږي، خورا ارزښت لري. کله چې کارکوونکي خپل ځان با ارزښته احساس کړي او په خپلو ځانګو کې له دوی سره د کارپوهانو په توګه چلند وشي، نو ډېر احتمال شته چې دوی به یو ستر رول په غاړه واخلي او لا ډېر به بوخت شي. د نویو کارکوونکو د روزنې لپاره د موجوده کارکوونکو د کارولو په اړه د پام وړ خبره دا ده چې تاسو به په دې اړه ډاډ ترلاسه کول وغواړئ چې ستاسو موجوده کارکوونکي د معلوماتو شریکولو او انتقالولو لپاره سمه پوهه او مهارتونه لري. که چېرته ستاسو موجوده کارکوونکي سم کار نه کوي او نویو کارکوونکو ته غلطې طریقې ښيي، نو تاسو یوازې ناوړه عادتونه دوی ته انتقال کړل چې کېدای شي ستاسو د شرکت په زیان تمام شي. د داسې لارښودونو درلودل چې د کار مسوولیتونه او قوانین په کې ذکر شوي وي، په دې اړه د ډاډ په ترلاسه کولو کې به درسره مرسته وکړي چې تاسو د هغه څه په اړه په روښانه ډول خبرې کوئ چې له هر کارکوونکي څخه یې تمه کېږي.

## د انټرنېټ پر لیکه یا ثبت شوی روزنیز پروگرام کارول

ځینې وخت کېدای شي تاسو کافي شمېر کارکوونکي ونه لرئ چې ټول ترېننگونه یا روزنیز پروگرام وړاندې کړي. همدارنگه ښایي یو عمومي روزنیز پروگرام موجود وي چې هر نوي کارکوونکي ته په بار بار وړاندې کېږي. تاسو کولای شئ د دغه روزنیز پروگرام برابرولو لپاره په مستقیم ډول د شخص پر ځای ټکنالوژي و کاروئ. انلاین روزنیز پروگرام یا ثبت شوی روزنیز پروگرام به د لگښت له پلوه ارزان او د کارکوونکو د روزولو لپاره یو انعطاف پذیره طریقه وي. ثبت شوی روزنیز پروگرام کېدای شي د ویديو یا حتی یوازې د غږیز پروگرام له لارې اوسي.

ستر شرکتونه وکولای شي چې خپل د انټرنېټ پر لیکه یا ثبت شوی مسلکي روزنیز پروگرام ولري، خو کوچني شرکتونه بیا کولای شي چې داسې وېډیوګانې، انلاین کورسونه یا انلاین لارښودونه پیدا کړي چې کوم بل شخص له وړاندې جوړ کړي وي. دغه روزنیز پروگرامونه ښایي وړیا یا فیس وغواړي. دا به ستاسو شرکت ته ځانګړې نه وي، خو د پېرودونکي خدمتونو یا د خوړو د خوندیتوب په څېر موضوعات به ګټور وي، حتی که عمومي هم وي.

د ګرځنده ټیلیفونونو یا ټیبلټ له لارې چې د ویديو اخیستنې وړتیا ولري، کولای شئ چې خپل غوره کاروونکي چې یو روزنیز پروگرام وړاندې کوي، فلمبرداري کړئ او بیا دغه ویديوګانې د نویو کارکوونکو د روزلو لپاره وکاروئ. همدارنگه آن تاسو کولای شئ په دې اړه چې ځانګړې دندې څنګه اجرا کېږي، د لارښوونو ثبتولو لپاره په خپل موبایل کې د غږ ثبتوونکي پروگرام یا د یو زوړ غږ ثبتوونکي ټیپ په څېر ساده شی وکاروئ. د بېلګې په توګه؛ د خرڅلاو د یوې داسې لارې چارې لپاره غږ ثبت کړئ چې ستاسو نوي کارکوونکي باید له پېرودونکو سره د پلور په وخت کې څه ډول چلند وکړي. آن لیکلي ترېننگونه لکه دغه لارښوده وسیله یا نور ډیجیټلي لارښودونه کېدای شي چې نویو کارکوونکو ته ورکړل شي.

له دغو تخنیکو څخه، د کارکوونکو د روزنې لپاره توکي کېدای شي چې په ډېر لږ یا هېڅ اضافي لگښت سره هغوی ته په بیا بیا ورکړل شي. پروگرامونه زېرمه او په اسانۍ سره هر وخت لېږدول کېدای شي.

## د اتحادیو یا سوداګریزو ګروپونو کارول

ګڼ شمېر صنعتي اتحادیې خپلو غړو ته روزنیز پروگرامونه وړاندې کوي؛ د روزنیزو فرصتونو لپاره د سوداګریزې اتحادیې وېب پاڼې یا خپرپاڼې وګورئ چې ښایي ستاسو غړیتوب په کې شامل وي.

## د اونیزې یا میاشتني غړمنۍ کوربه توب

تاسو کولای شئ په ناڅاپي ډول د ډوډۍ خوړولو پرمهال د یوې روزنیزې غونډې کوربه توب په پام کې ونیسئ. کله چې تاسو په ګډه سره ډوډۍ خوړئ، نو تاسو کولای شئ چې د خپل کاروبار په اړه نوي معلومات سره شریک کړئ. همدارنگه تاسو کولای شئ په دې اړه د یوې سترې ډلې په زده کړه کې د مرستې لپاره دغه وختونه وکاروئ چې څنګه هر کارکوونکي په کاروبار کې ونډه اخلي. حتی تاسو کولای شئ له کارکوونکي څخه غوښتنه وکړئ خو د دوی د مسلکي او تخصصي برخې، نوې پروژې یا یوه نوي پېرودونکي په اړه د خبرو کولو لپاره چمتو اوسئ. دا ستاسو کارکوونکو ته د ځلېدو لپاره یو فرصت برابروي او همدارنگه ستاسو له ټولې ډلې سره مرسته کوي څو ستاسو د ټول کاروبار په اړه ډېره پوهه ترلاسه کړي.

## د دې برخې اصطلاحات

شتمني – هر هغه ارزښت لرونکی شی چې ستاسو کاروبار یې لري.

متشبت – یو کس چې یو کاروبار یا څو کاروبارونه تنظیم او اداره کوي او د دې کار لپاره خطرونه هم پر غاړه اخلي.

مهارتونه – هغه فعالیتونه چې له یوه کارکوونکي څخه یې په دې اړه په زده کولو کې تمه کېږي چې د هغه څه پر بنسټ چې دوی پخوا زده کړي دي، له پخوانۍ زده کړې یا تجربې څخه یې څنګه کار واخیستل شي. د بېلګې په توګه، خلک دا زده کولای شي چې څنګه اغېزناک پرنټېشن جوړ او وړاندې کړي.

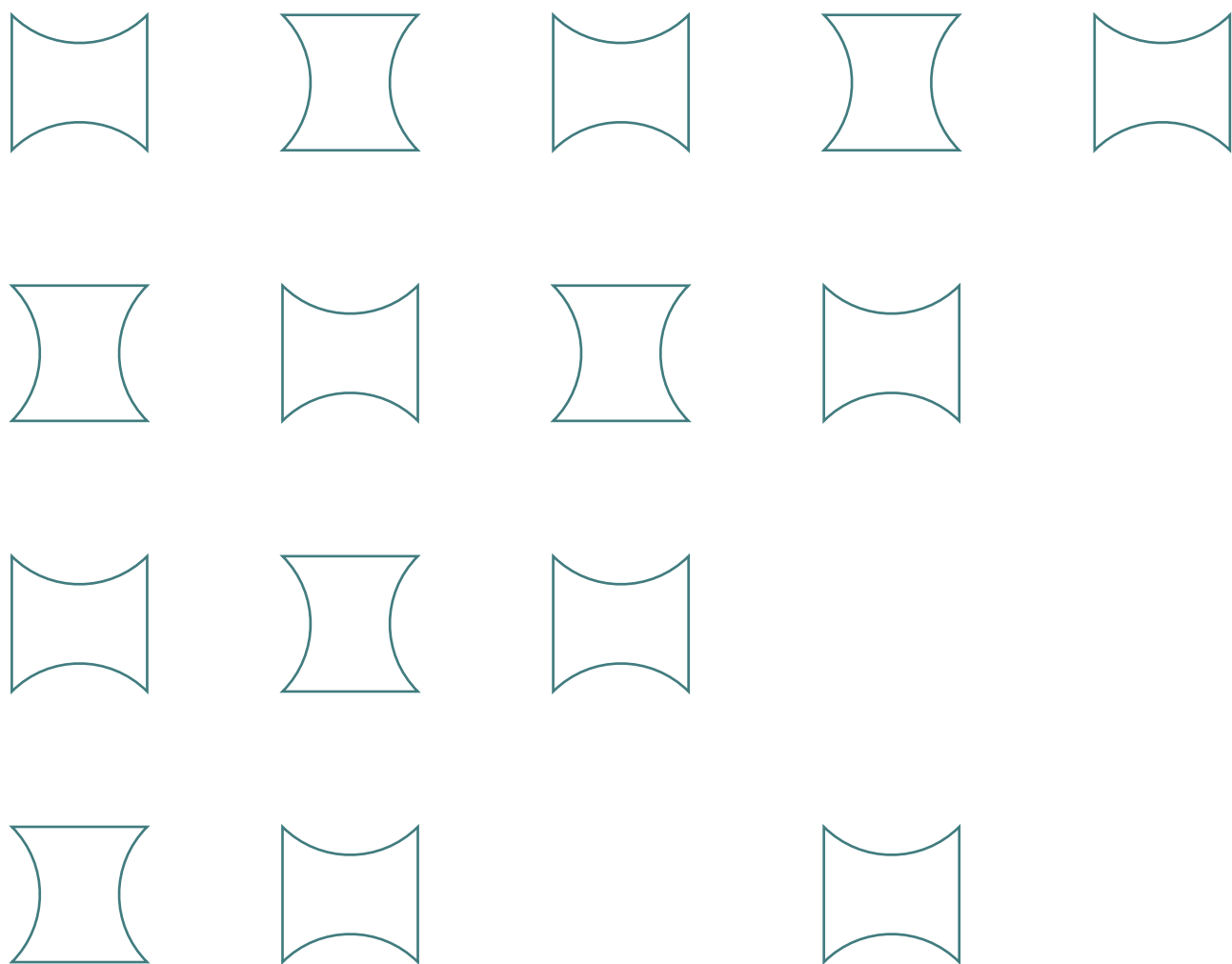
روزنیز پروگرام – یوه ډېر پراخ مفهوم چې ګڼ ښوونیز فرصتونه په ځان کې رانغاړي کوم چې کارکوونکو ته وړاندې کېږي. روزنیز پروگرام تر ډېره د یو غوره پروگرام په توګه ګڼل کېږي، کوم چې به له یوه کارکوونکي سره د ځانګړې پوهې یا داسې میتودونو په زده کړه کې مرسته کوي چې له دوی سره د خپلو دندو په سمه توګه ترسره کولو کې مرسته کولای شي.

## په دې اړه د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

---

- لیچر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداری
- د بانکي صورت حساب څخه څرنگه کار واخلم؟ ۱۱. حسابداری
- څرنگه ډاډ ترلاسه کړم چې په زما په کاروبار کې پیسې په پوره پاملرنې سره مدیریت کېږي که نه؟ ۱۱. حسابداری





۸.

ځنگه کولای شم چی د شرکت  
د ودې پرمهال له نوښت څخه  
ډکه روحیه او ذهنیت وساتم؟

د خپل کاروبار په لومړيو ورځو کې چې په ټولو کارونو کې ډېر بوخت ياست، کارکوونکي ستاسو انرژي او ځور په بڼه توگه احساسولی شي. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي او له خپلو کارکوونکو سره ستاسو نږدېوالي او اړيکه کمېږي، نو تاسو به د کارکوونکو د داسې کوچنيو ډلو په جوړولو سره دغه له انرژي ډک حالت ته ادامه ورکړئ يا د خپلو کارونو لپاره نوي او پرمختللي لارې چارې پيدا کړئ. دغه کوچنۍ ډلې به خپله په کار کې انرژي يا خوځښت رامنځته کوي، ځکه چې دوی د شرکت د برخې په توگه د وياړ او مالکيت احساس کوي. تاسو کولای شئ چې له شرکت څخه د باندې د اړيکې نيولو لپاره خپلو کارکوونکو ته د لارو په برابرولو سره د خپل شرکت د ودې پرمهال يوه نوښتيزه روحيه وساتئ. د بېلگې په توگه، په رسمي کنفرانس خونه کې د کارکوونکو د اونيزې غونډې د دايرولو پر ځای، په يوه محلي رستوران کې سره وگورئ. په ياد ولرئ چې نوي چاپېريال او بېلابېل چاپېريالونه د کارونو ترسره کولو لپاره د نويو نظريو او نويو لارو چارو په موندنه کې مرسته کوي. پر دې سربېره، د خپل شرکت له بېلابېلو برخو څخه کارکوونکي تشويق کړئ څو د نويو پروژو په اړه په خپلو کې سره ليدنې، خبرې اتري او د امکان په صورت کې په گډه کار وکړي. له داسې بېلابېلو خلکو سره همکاري کول چې بېلابېلې تجربې او نظريې لري، د نويو امکاناتو په پام کې نيولو لپاره به د هر شخص په ښکېلتيا او بوختولو کې مرسته وکړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

آن ډېر کوچنی شرکت هم له نوښتگر فکر څخه گټه پورته کولای شي. د تخليقي حل لارو پيدا کول او د نويو فرصتونو موندل له يوه شرکت سره په وده او پراختيا کې مرسته کولای شي. خو دا چې يو شرکت څومره وده مومي، هغومره يې کارکوونکي په ورته طريقې سره د کارکولو لپاره نور هم چمتو کېږي. د داسې نوښتيز پرمختگ موندل به ستونزمن وي چې د نوي توليد يا تخليقي ميتود لامل وگرځي. په دې اړه څو نظريات شته، چې تاسو د خپل کاروبار د ودې پرمهال څنگه کولای شئ يوه نوښتيزه روحيه او ذهنيت جوړ کړئ:

د يوه خوندور او غير رسمي کاري چاپېريال د رامنځته کولو لپاره لارې چارې وپلټئ. يو ډېر ساتېری او آرام بخښونکی حالت تخليق او ازاد فکر کول هڅوي. د فابريکې په يوه داسې ساحې چې زړه تنگې او خرابه ده، په دېوال باندې د روښانه رنگ ډيکورېشن يا رنگونو ته پام وکړئ. په عام ځای کې موسيقي چالانه کړئ. يا د تفريح پرمهال د بحث او غير رسمي خبرو لپاره ځانگړې ساحې وقف او بېلې کړئ. تاسو کولای شئ چې د لمانځه لپاره يوه خونه ځانگړې کړئ او همدارنگه خپلو کارکوونکو ته اجازه ورکړئ د تفريح پرمهال شاوخوا جای وڅښي او خبرې وکړي. د کارکوونکي د روزنې پر ځای کوم چې يوازې يو درس دی، د رول لوبولو يا تمثيل له لارې ډېرې تعاملې غونډې دايرې کړئ. د کارکوونکو لپاره مسابقې دايرې کړئ کومې چې د نويو توليداتو په نوم اېښودلو يا د خوندېتوب پوسترونو په ډيزاينولو کې مرسته کوي. خپل کارکوونکي وهڅوئ څو په دې اړه ستاسو وړاندېزونه ومني چې شرکت ته څنگه وده ورکړي يا کاري چاپېريال څنگه ډېر په زړه پورې کړي.

په خپل کاري چاپېريال کې يوه اندازه نرمښت (انعطاف پذيرې) رامنځته کړئ؛ دا ثابته شوې ده چې مولدیت وخت لوړېږي کله چې کارکوونکو ته اجازه ورکړل شي چې په خپله طريقه او کوم وخت يې چې دوی غواړي، کار وکړي. هڅه وکړئ څو دغه کار تر يوې ټاکلې اندازې ترلاسه کړئ، خو پالیسي او محدودیتونه هم په پام کې ولرئ. کېدای شي چې بېلابېل کاري نوښتونه جوړ کړئ يا د کور له فرصتونو څخه ورته کار برابر کړئ. تاسو به حيران شئ چې ستاسو کارکوونکي به ځان څومره مسوول او هڅول شوي احساس کړي، څو نوښتگرو کارونو ته ادامه ورکړي. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، نو تاسو بايد په دې هم خوښ اوسئ چې ډېر بدلونونه خپل او وېې منئ. تاسو بايد احتیاط وکړئ چې کارکوونکو ته اجازه ور نه کړئ، چې د کاري چاپېريال له نرمښت څخه ناسمه گټه پورته کړي او مولدیت له پامه وغورځوي. د بېلگې په توگه، ځيني کارکوونکي ښايي د انعطاف پذيره ساعتونو پرمهال خپل کار وځنډوي او د کار رسمي وخت په شخصي کار مصرف کړي. په غوره اړيکو/خبرو اترو او د خپلو پالیسيو په تطبیقولو سره کولای شئ چې يو داسې انعطاف پذيره کاري چاپېريال جوړ کړئ چې د بې نظمۍ لامل نه شي.

لهوالتيا خپره کړئ او خپل تحرک نورو ته ولېږدوئ. تاسو بايد خپله جذبه او احساس شريک کړئ څو د ټيم هغه غړي کنترول کړئ څوک چې په اوسني حال د شيانو له پاتې کېدو سره خوښ وي. تاسو بايد خلک د خپلې ودې لپاره د خپلو پلانونو او په دې کې د هغوی د رول په اړه لهوال او حيران کړئ.

با شخصيته کارکوونکي وگومارئ ..... او غوښتنه ترې مه کوئ چې بدلون وکړي. اصالت به نوښت رامنځته کړي او دا يقينا چې ورځني کارونه خوندور کوي. او په خپله ډله کې توپيرونو، ته درناوی وکړئ؛ که څوک نوښتگر فکر څرگندوي، نو په دې باندې تمرکز مه کوئ، که چېرته هغوی متفاوت عمل کوي يا متفاوت ښکاري. هېڅ پروا نه که چېرته هغه نوښت رامنځته کوي.

ټيمونه يا ډلې مو له متنوع شاليدونو، تجربې او تخصص سره وکاروئ. داسې کسان راولئ کوم چې به نه يوازې د مسايلو په اړه په يوه خوله وي، بلکې داسې

مختلفې کړنچارې لري چې د ستونزو د حل يا د نورو فرصتونو د رامنځته کېدو لامل کېږي. د بېلگې په توگه: د داسې گروپونو يو ځای کول چې ځوانان او پاڅه عمر لرونکي غړي لري، يا په مختلفو زده کړو او روزنو د سمبالو کسانو يو گروپ. داسې يو گروپ چې په کې داسې خلک شامل وي چې د خلکو له شمېر سره مينه لري او له خبرو سره يې هوسا وي، په حقيقت کې بېلابېل نظريات رامنځته کولای شي.

نوبتگر او سوداگرۍ ته د ودې ورکولو لپاره د مکافاتو او پېژندنې سيستم جوړول. ستاسو چاپېريال بايد داسې ځای اوسي چې نظريات خوندي ساتي او د خپلې ډلې کارکوونکو ته مکافات برابرې. حتی که چېرته ځينې نظريې د گټې اخيستنې وړ نه وي، نو په له پامه غورځولو کې يې بېرته مه کوئ. پر ځای يې دغه نظرياتو ته وده ورکړئ او وگورئ چې د نورو داسې نظرياتو لامل گرځي چې نښايي ډېرې عملي وي. نوبت به ستاسو شرکت د ودې پر لور بوځي، ځکه نو ډاډ ترلاسه کړئ چې هغه کارکوونکي مکافات او معرفي کړئ چې نوې نظريې پيدا کوي.

## د دې برخې اصطلاحات

**متشېب** - يو کس چې يو کاروبار يا څو کاروبارونه تنظيمو او اداره کوي او د دې کار لپاره خطرونه هم پر غاړه اخلي.

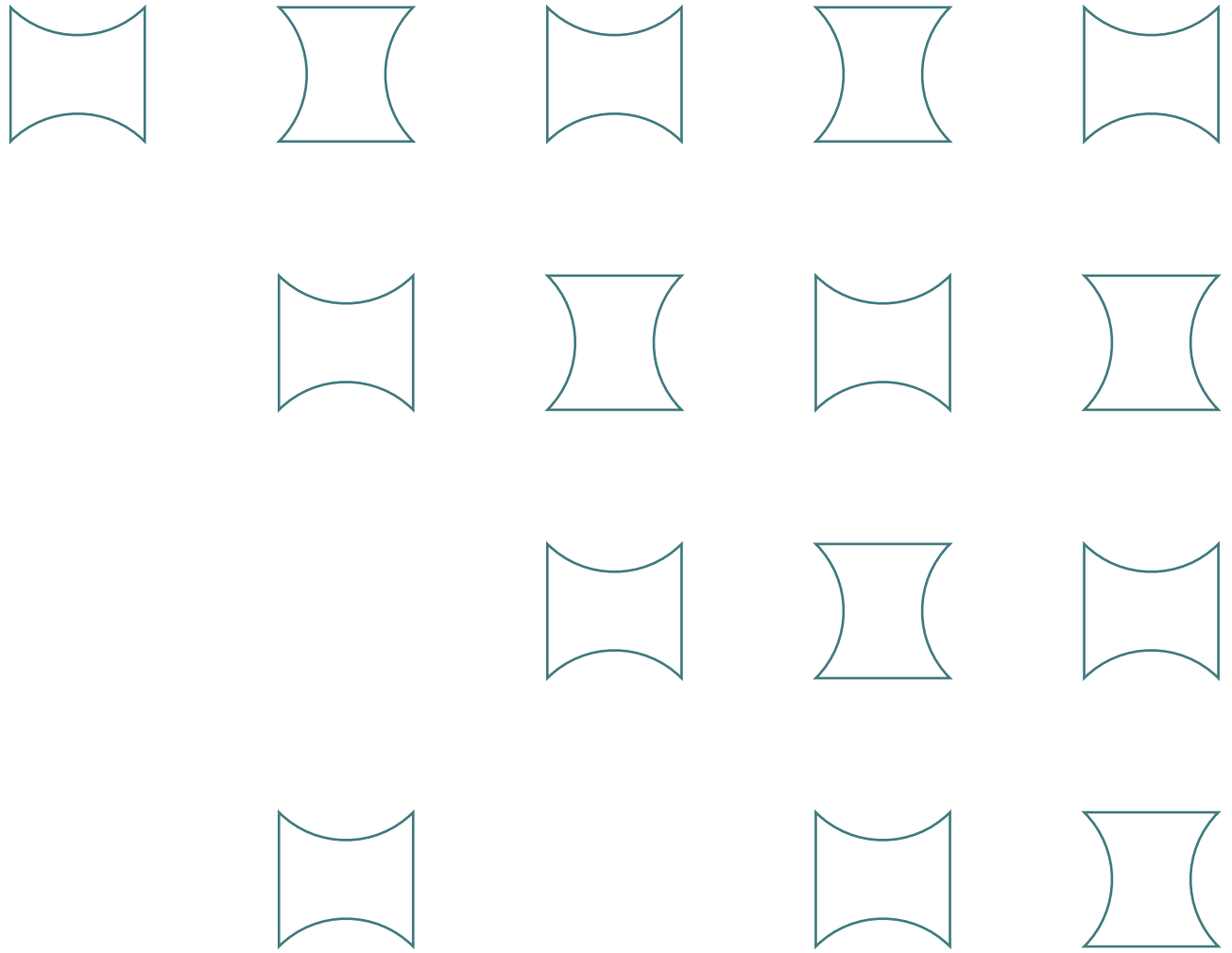
**نوبت** - دوامداره پرمختگونه او اصلاحات

**مولديت** - يو مقياس چې يو شی څومره اغېزناک دی.

**مکافات** - هغه څه چې بل ته د يوې لاسته راوړنې، خدمت يا کوم ډول غوښتل شوي چلند څرگندولو به بدل کې ورکول کېږي.

## ؟ په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- عوايد څه شی دی او د خپلو عوايدو په هکله څرنگه پوه شم؟ ۱۲. مالي مديريت
- ليچر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د ورکړې وړ او د لاسته راوړنې وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ



۹.

څنگه کولای شم خپل کاروبار ته ودې  
ورکولو لپاره ستراتیژي او موخې وټاکم؟



د ودې ستراتيژۍ په جوړولو کې یو مهم شی دا دی چې هغه له شرکت څخه بهر حالاتو په پام کې نیولو سره جوړه کړئ او د اوس پر ځای په راتلونکې باندې تمرکز وکړئ. تاسو باید په نورو بازارونو کې محصولاتو او خدماتو ته په کتو خپله ستراتيژي جوړه کړئ. تاسو کولای شئ نه یوازې په محلي کچه، بلکې په ملي او نړیواله کچه هم دغه ټکي ته پام وکړئ. تاسو همدارنگه کولای شئ چې له هغو ادارو سره اړیکې ټینګول کوم چې تاسو ته له نورو بریالیو متشبثینو او ماهرینو د لیدنو او اړیکو فرصت برابروي، په خپلو ستراتيژي کې په پام کې ونیسئ.

ډېری شرکتونه یوه یا څو ورځې د خپلو موخو او ستراتيژيو جوړولو لپاره وخت ته ځانګړې کوي. دا معمولاً ستاسو له ځینو لوړ پوړو او مهمو کارکوونکو سره یوه غونډې کول وي. که چېرې تاسو سلاکاران او لارښوونکي ولرئ یا که تاسو د سلاکارانو یو بورډ جوړ کړی وي، نو تاسو کولای شئ چې هغوی ته هم بلنه ورکړئ. د دې غونډې پر مهال تاسو غواړئ چې د نویو فرصتونو یا د شرکت د سمون په خاطر د نویو لارو چارو د موندلو لپاره یو لړ پراخ نظریات راوسپړئ. تاسو به غالباً تر ډېره په دې هڅه کې نه یاست چې هغه څه لاس ته راوړئ چې بحث به پرې کوي، بلکې دا به د دې لپاره درته ګټوره وي چې په راتلونکې کې د خپل شرکت لپاره ټاکل شوې موخې ترلاسه کړئ، په دې توګه وروسته کولای شئ چې د دغو نظریو د عملي کولو لپاره کوچني ټیمونه جوړ کړئ.

## بډې اړه لا ډېر معلومات

د خپل کاروبار د ودې لپاره د ستراتيژي او موخو ټاکلو پرمهال دا اړینه ده چې یو ګام شاته ولاړ شئ او ځینې اساسي پوښتنې ځواب کړئ کومې چې به ستاسو د ودې ستراتيژي اساس جوړوي.

تاسو، خپل د نن ورځې کارکوونکو کومه ستونزه حلوی؟

که څه هم ستاسو د کاروبار له پیل راهیسې به یو څه وخت تېر شوی وي، خو دا یې وخت دی چې ستاسو شرکت وده وکړي او دا همدارنگه د ارزښت ژمنو د په پام کې نیولو وخت دی چې ستاسو محصول یا خدمت یې وړاندې کوي. د هغو ممکنه لارو چارو په اړه فکر وکړئ چې په جلا ډول یا بېلابېلو پېرودونکو ته وړاندې کېدای شي. همدارنگه هغه لارې چارې وګورئ چې له مخې یې ستاسو پېرودونکي ستاسو تولید یا خدمت کاروي. دا شونې ده چې ستاسو پېرودونکو ستاسو د تولید یا خدمت لپاره د کارونې بېلابېل ډولونه موندلې وي او تاسو کولای شئ چې د کارونې همدغه نوي ډول ته په پام سره خپل کاروبار ته وده ورکړئ. په یاد ولرئ چې ځینې پېرودونکي ښايي له وړاندې په یو جلا او نوي ډول ستاسو د تولید یا خدمت ارزښت ثابت کړی وي. د بېلګې په توګه، ستاسو شرکت ښايي د کورونو لپاره د لوبڼو مینځلو مایع تولیدوي. خو تاسو له خپلو پېرودونکو څخه دا هم اورئ چې هغوی د لوبڼو دغه پاکوونکې مایع په جامو کې د داغونو د پاکولو لپاره هم کارول کېږي. ستاسو په تولید کې مایع نه یوازې په لوبڼو بلکې په جامو مینځلو کې هم د داغونو لرې کولو لپاره یو مناسب تولید دی. تاسو کولای شئ چې د یو بل داسې تولید جوړولو په اړه فکر وکړئ چې د سپرې کولو نړۍ پایپ ولري او د کالپو په داغونو باندې د مایع د شیندلو لپاره مناسب وي. د دې کار په کولو سره پېرودونکي ښايي وهڅول شي چې ستاسو تولیدات هم د لوبڼو او جامو مینځلو لپاره وپېري.

ستاسو محصول یا تولید په حقیقت کومه متفاوته ځانګړتیا لري؟

دلته یو ځل بیا غوره ده چې یو ګام شاته ولاړ شئ او په دې اړه فکر وکړئ چې څه شی ستاسو تولید یا خدمت کمساری او با ارزښته کولای شي او کله چې د نویو تولیداتو یا خدمتونو په اړه فکر کوي، دغه کمسارې ځانګړنه د یوه بنسټ په توګه وکاروي. د بېلګې په توګه، هغې پاکوونکې مایع ته ورته مثال کارول چې د داغونو په له منځه وړلو کې ګټوره ثابته شوې وه، د دغه تولید له ځانګړنو څخه یوه یې دا ده چې له غیر زهري موادو څخه جوړه شوې ده، کوم چې خلکو ته زیان نه رسوي. د یاد محصول دغه غیر زهري ځانګړنه له دې کبله مهمه وه چې کله د لوبڼو کې په توګه بازار ته وړاندې شو، ځکه چې که چېرته کوچنیان یې په ناپامۍ سره وخوري، نو ناروغ به نه شي. خو اوس چې دا تولید پر جامو د داغونو د له منځه وړونکو موادو په توګه بازار ته وړاندې کېږي، نو د غیر زهري کیفیت لرونکی دغه تولید له نورو هغو پاکوونکو څخه جلا او ځانګړی کوي، کوم چې له زیان رسوونکو کیمیاوي موادو څخه جوړ شوي دي. په روغتونونو، روزنټونونو او په نورو هغو ځایونو کې چې په ډېر احتمال سره د دغه ډول زیان رسوونکو زهري مایعاتو کارول منع دي، ستاسو ځانګړی محصول به چې غیر زهري خواص لري، ډېر کاروونکي ولري.

څه فکر کوي چې په راتلونکو ۳-۵ کلونو کې به ستاسو د پېرودونکو اړتیاوې څومره بدلون مومي؟

کله چې تاسو د خپل تولید یا خدمت د نوې بالقوه استفادې په اړه پلټنه کوئ، نو تاسو به وړاندې فکر وکړئ څو داسې راتلونکي بدلونونه په ګوته کړئ چې له لارې یې بالقوه (احتمالي) پېرودونکي ښايي ستاسو تولید یا خدمت درک کړي. د هغو شیانو په اړه فکر وکړئ چې په راتلونکې کې یې تولیدول په پام کې لری. موږ په یوه داسې نړۍ کې ژوند کوو چې په چټکۍ سره د بدلون په حال کې ده، زموږ له کنټروله بهر شیان کولای شي چې زموږ د اوسني کاروبار پر وړاندې ننگونې رامنځته کړي او هم د هغه چا لپاره فرصتونه رامنځته کړي چې له دغه ننگونو سره ځان عیاروي. د یو متشبث په توګه ستاسو لپاره نظر دا دی چې د راتلونکې په اړه په دوامداره توګه فکر وکړئ او دا په پام کې وساتئ چې تاسو به څنګه د هغه څه بدلون ته اړتیا ولرئ چې تاسو یې اوسمهال د چټکتیا ساتلو

لپاره كوي او بدلون څنگه فرصتونو ته د رسېدو لپاره د يوه مسير په توگه كاروي. د بېلگې په توگه؛ تر دې وروستيو پورې دا ډېره نادره وه چې يو افغان به ځيرك تېليفون (سمارټ فون) ولري. خو دا چې نن زياتره خلك دغه ډول وسايلو او چټكو انټرنېټي خدماتو ته لاسرسۍ لري، نو په انلاين بڼه د اعلاناتو او انلاين پلور او بېر په څېر شيان اوس دومره نوې او نادره خبره نه ده. دا چې افغانان لا زياتې او غوره ټكنالوژۍ ته د لاسرسۍ په لټه كې دي، تاسو بايد په دې اړه فكر وكړئ چې بدلونونه به په دې وضعيت باندې څه اغېز ولري چې ستاسو پېرودونكي تاسو څنگه پيدا كوي او تاسو له خپلو پېرودونكو سره څنگه اړيکه نيسي. تاسو به بڼايي د جامو جوړولو ډېر داسې شركتونه ليدلي وي چې په هر فصل كې د جامو نوي ډيزاينونه د فيسبوک له لارې اعلانوي. دوی دا كار ځكه كوي چې د بازارموندنې او سوداگريزو خبرتياوو په برخه كې په تخنيكونو كې له بدلون څخه خبر دي. خلكو ډېر كوچني كاروبارونه پيل كړي چې د مشتريانو د موندلو، د توليداتو لپاره د بازار موندلو او د توليداتو د تر لاسه كولو په موخه له ټولنيزو رسنيو څخه د يوې وسيلې په توگه كار اخلي.

## د دې برخې اصطلاحات

**متشېبټ** - هغه كس چې يو يا څو كاروبارونه تنظيم او اداره كوي او د دغه كار كولو لپاره پر غاړه اخلي.

**موخه** - يو څارل كېدونكي او اندازه كېدونكي وروستۍ پايله چې يوه يا ډېرې موخې لري او په ټاكلي وخت كې ترلاسه كېږي.

**د ارزښت ژمنه** - دا هغه ارزښت منعكسوي چې پېرودونكي يې په ټاكلي بڼه د تاسو د توليد/خدمت له پېرودلو څخه ترلاسه كوي. دا د يو توليد/خدمت له گټې څخه د دې د لگښت له منفي كولو سره مساوي دی.

## په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- ولې بايد بشپړ مالي اسناد او سوابق وساتم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- ليجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- استهلاك څه شی دی او څرنگه يې څارلای شم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د ورکړې وړ او د لاسته راوړنې وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د عملياتي لگښتونو او پانگونې ترمينځ توپير څه شی دی؟ ۱۲. مالي مديريت
- ثابت او متحول لگښتونه كوم دي؟ ۱۲. مالي مديريت
- څرنگه کولای شم خپل لگښتونه اومصارف مديريت کړم؟ ۱۲. مالي مديريت

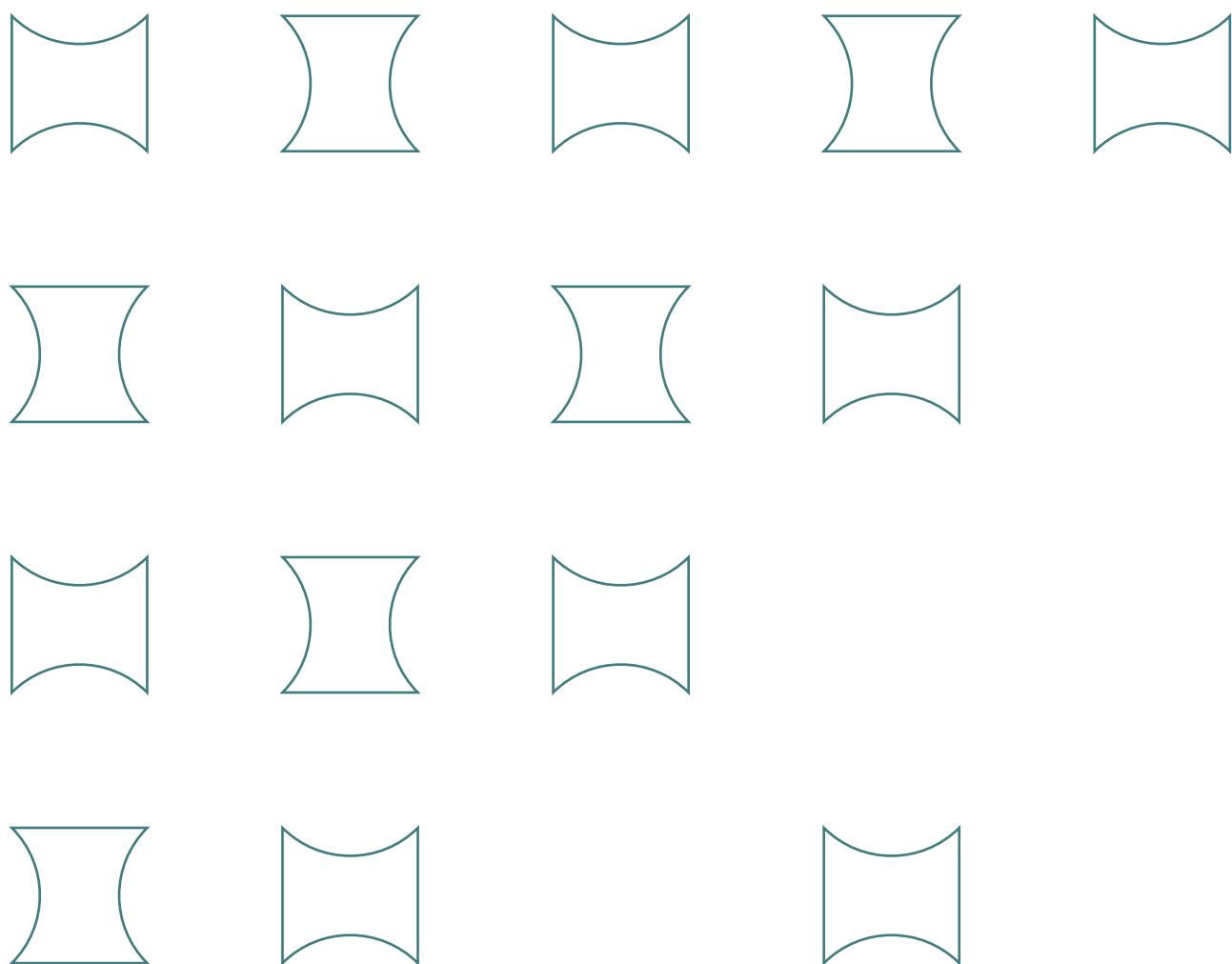
## شته اضافي وسايل

د ودې کاري پلان

د نړيوالې ودې او پراختيا لپاره پلان

د سوداگريز پلان بشپړه طرحه

د برياليتوب پلان



۱۰.

بهرنی سرچینی خه ته وایی  
او کله یی کاروئی شم؟

کله چې تاسو له خپل کاروبار څخه بهر د یوه شخص یا ادارې له ظرفیت څخه د خپل محصول/خدمت د عرضه کولو یا لېږدولو لپاره کار اخلی، دغې کارونې ته بهرنۍ سرچینه وايي. د بېلگې په توګه: زین العرب د شاتو مچۍ پالي او شات تولیدوي. نوموړې په ښکلو بوتلونو کې چې رنگه نښې لري، شات بندوي. هغې په پیل کې د لاس په مرسته پر بوتلونو باندې لېبلونه نښلول او دې کار به ډېر وخت نیوه. خو وروسته هغې یو شرکت پیدا کړ او یاد شرکت داسې وسایل لري چې شات د ماشین له لارې په بوتل کې اچوي، په اتومات ډول په بوتلونو باندې لېبلې نښلوي او بیا یې په کاغذي کارټونو کې بسته بندي کوي. زین العرب اوس دا شرکت استخداموي، چې د هغې لپاره بوتلونه جوړ کړي او په دې توګه نوموړې وکړای شي، څو یوازې د شاتو تولید ته پام وکړي، نه بسته بندي ته.

له بهرنیو سرچینو څخه د ګټې اخیستنې لپاره کوم کره مېتود نه شته؛ بلکې دا تر ډېره د قضاوت موضوع ده. که چېرته تاسو وینئ چې ستاسو په شرکت کې یو کار په بل ځای (یا بل شرکت) کې عین کار په غوره، چټک او ارزانه ډول ترسره کوي، نو تاسو باید د بهرنیو سرچینو په اړه فکر وکړئ. د زین العرب په قضیه کې د لاس په مرسته د بوتلونو د بسته بندي په پرتله شرکت یې په چټکۍ او دقیق ډول ترسره کوي. که څه هم له دې کار سره د شاتو لګښت هم زیاتېږي، خو هغې په دې سره وخت او پیسې دواړه سپما کړې. کله چې د بهرنیو سرچینو خدمتونو په اړه پرېکړه کوئ، نو تاسو باید د خپلو لګښتونو او د تولید وختونو دقیق ریکارډونه ساتلی وي. که چېرته تاسو سم ثبت او اټکلونه نه ساتئ، نو بیا به تاسو اړین معلومات ونه لرئ، څو پرېکړه وکړئ چې ایا بهرونی سرچینې درته ګټه رسوي او که تاوان.

کله چې تاسو یو کار چې خپله مو کاوه او اوس یې بهرنۍ سرچینې ته سپارئ، نو یو بل د پام وړ ټکی دا دی څو ډاډ ترلاسه کړئ چې د بهروني سرچینو شرکت ستاسو د شرکت په څېر د کیفیت او د پېرودونکي د رضایت ورته کچه ساتي. ځینې وختونه کله چې شرکتونه خپل خدمتونه بهروني سرچینو ته سپاري، هغوی ښايي دا ومومي چې د دوی پېرودونکي ناخوښ دي، کله چې دوی له یو جلا شرکت سره معامله کوي. که چېرته تاسو پرېکړه وکړئ چې خپل خدمتونه بهرنیو سرچینو ته سپارئ، نو دا به مهمه وي چې د بهروني سرچینو شرکت فعالیت له نږدې څخه وګورئ، څو ډاډ ترلاسه کړئ چې ستاسو د تولید کیفیت نه راتیټېږي، ترڅو پېرودونکي مو خوشال او خوښ پاتې شي.

همدارنگه په یاد ولرئ چې کله تاسو خپل خدمتونه بهرنیو سرچینو ته سپارئ، دا به ستونزمن وي چې که چېرته ستاسو تولیدات یا خدمات ناکام وي، مسوول به څوک وي، ځکه چې تاسو به د هغه فعالیت کنټرول ونه لرئ چې د بهروني سرچینو په شرکت کې پېښېږي. د دې دا لامل دی چې تاسو د پېرودونکو رضایت او خوښۍ ته پاملرنه وکړئ څو وکولای شئ د کیفیت په اړه هره موضوع په چټکۍ سره تعقیب کړئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې هېڅ کره فورمول موجود نه وي چې بهرنیو سرچینو ته د سمې پرېکړې په اړه ډاډ ترلاسه کړئ، یو څو ټکي چې د بهرنیو سرچینو د کارونې لپاره یې باید په پام کې ونیسئ:

په ټیټه کچه د عملیاتو لګښت او د کارګرو لګښت هغه لاملونه دي چې پر بنسټ تاسو غواړئ د بهرنیو سرچینو له خدماتو څخه ګټه واخلي، ځکه چې دا کار ډېری وخت ګټور تمامېږي. هغه سپماوې چې له بهرنیو سرچینو څخه د کار اخیستو په پایله کې ترلاسه کېږي، ښايي ستاسو د پانګې د زیاتوالي لامل شي، څو لا زیاته پانګونه وکړئ او خپل شرکت ته وده او پرمختګ ورکړئ. همدارنگه تاسو کولای شئ چې بهرنۍ سرچینې د دې لپاره هم غوره کړئ چې په خپل شرکت کې د وخت ضایع کوونکو پروسو مخه ونیسئ او پر فعالیتونو مو تمرکز زیات کړئ. د تولیداتو د بسته بندي لپاره له بهرنیو سرچینو څخه د ګټې اخیستنې له لارې زین العرب وتوانېده چې د کارګرو په برخه کې ډېر وخت او پیسې وسپموي، ځکه چې اوس د بوتلونو ډکول، لېبل کول او په کارټونو کې بسته بندي کول د ماشینونو په مرسته ترسره کېږي. دې کار زین العرب ته زمينه برابره کړه، چې خپل ډېر وخت د شاتو مچيو روزلو او د شاتو تولیدولو ته وقف کړي - کوم چې همدا د هغې اساسي کار دی. ستاسو د کاروبار یو څو برخې کولای شئ بهرنیو سرچینو ته یې وسپارئ، په لاندې ډول دي:

- **مالي خدمات:** دا چې تاسو پر خپل اصلي کاروبار باندې تمرکز کوئ، نو د دولت له لوري مالي مقرراتو ته رسیدګي ډېر وخت او سرچینې ضایع کوي. تاسو کولای شئ چې د مالیاتي خدماتو برابرېونکی شرکت وګومارئ او هغه ته یوه اندازه لږ فیس ورکړئ (چې د کوچنیو او منځنیو کاروبارونو لپاره د میاشتي له ۸۰۰۰ څخه تر ۱۵۰۰۰ افغانیو پورې حد لري)، څو دولت ته ستاسو د مالیاتو په اړه راپور ورکړي او ستاسو د کاروبار جواز فعال وساتي.
- د وېب پاڼې او ټولنیزو رسنیو مدیریت: مخ پر ودې شرکتونه ځان ته ځانګړې وېب پاڼې او ټولنیزې رسنۍ جوړوي، څو په پرلیکه نړۍ کې هم حضور ولري. دا تخنیکي ماهرینو ته اړتیا لري او تاسو کولای شئ چې دا کار داسې مسلکي شرکتونو ته وسپارئ کوم چې کولای شي ستاسو لپاره یوه وېب پاڼه جوړه کړي او په چټکۍ او اغېزناک ډول د ټولنیزو رسنیو له لارې ستاسو موجودیت یقیني کړي.



- د گومارنې خدمات: که چېرته تاسو مکرراً مستعدو کارکوونکو ته اړتیا ولرئ او که چېرته د هغوی استخدام ډېر وخت او سرچینو ته اړتیا لري، نو تاسو ښايي غوره کړئ چې د نویو کارکوونکو موندل او گومارل د استخدام د خدماتو برابر وونکي شرکت ته وسپارئ. هغوی د دندې موندنکو او تجربو لرونکو کسانو یو لوی ډیټابیس لري. هغوی کولای شي تاسو ته وړ او مستعد کسان په اسانۍ سره پیدا کړي.

- د ثبت/ریکارډ ساتلو خدمات: د ثبت ساتنه ستاسو د کاروبار یوه مهمه برخه ده. تاسو باید یو موظف کارکوونکی ولرئ، چې ستاسو د معاملاتو ثبت وساتي او مالي راپورونه درته جوړ کړي. یو بدیل یې دا دی چې خپل د ثبت ساتنې کار یو داسې مسلکي شرکت ته وسپارئ چې له تاسو څخه به اسناد را ټولوي، د ثبت ساتنه به کوي او تاسو ته به مهالني راپورونه در لېږي.

د بهرنیو سرچینو له یوه ښه شرکت سره د کار کولو بله گټه دا ده چې دوی له وړاندې په ځانگړې برخه کې په کار باندې تمرکز کوي او اړین وسایل او کارکوونکي لري. دوی په سمه توگه ستاسو د پروژې پر مخ بیولو لپاره سرچینې لري. که چېرته تاسو یو کار په خپله ترسره کوئ، نو د سمو خلکو گومارل، روزل او هغوی ته د اړتیا وړ مرستې برابرول به اونۍ یا میاشتي وخت نیسي او که چېرته کار د ستر مبلغ پانگوني (لکه د ځانگړو وسیالو پېرودل) ته اړتیا درلوده، نو د پیل پروسه به حتی ډېره ستونزمنه او لگښت لرونکې وي. زین العرب کولای شوی چې د بوتل ډکولو، لېبل لگولو او بسته بندۍ لپاره خپلې کارخانې ته یې وسایل پېرلی وای، نوي کارکوونکي یې استخدام کړي وای او هغوی ته یې د نویو ماشین آلاتو د کارولو لپاره روزنه ورکړې وای، خو دغه کار ډېر وخت، پیسو او انرژۍ اړتیا لرله. دا د هغې لپاره یوه ډېره غوره سوداگریزه پرېکړه وه چې له داسې یو شرکت څخه یې گټه پورته کړه چې د بسته بندۍ په برخه کې یې مهارت او شهرت درلود. کله چې د زین العرب کاروبار ډېره وده وکړې، هغه کولای شي چې د دغه ماشینۍ د پېرودلو په اړه پرېکړه وکړي او په خپله د بسته بندۍ ټوله پروسه پیل کړي. په افغانستان کې دا ډول شرکتونه ډېر دي، کوم چې د خپل کاروبار یوه برخه بهرنیو سرچینو ته سپاري. په دې برخه کې یو معمول کار مالیاتي شرکتونو ته د مالیاتي چارو سپارل دي. حکومت ته د پر له پسې مالي راپورونو ورکړه د ډېرو شرکتونو لپاره ستونزمنه او وخت نیوونکې پروسه ښکاري. له همدې امله هغوی د خپلو مالي چارو تفصیله یوه داسې مسلکي شرکت ته سپاري، چې مالیاتي فورمې ورته ډکې کړي، په دولت کې ورته اسناد طی مراحل کړي او له حکومت څخه ورته د مالیاتو د تصفیې اړین مکتوبونه ترلاسه کړي.

په ځینو مواردو کې تاسو کولای شئ آن له افغانستان څخه د باندې یو شرکت پیدا کړئ او د ځینو خدمتونو ترسره کول ورته وسپارئ. د بېلگې په توگه، کندهار خزانه ښکلې گلدوزي غاړې او په خامک پسرول شوي د کور لوبښي تولیدوي. خو هغه ټوکر چې خامک دوزي پکې کوي، په خپله یې د تولید پر ځای په پاکستان کې له یوه بل تولیدي شرکت څخه پېري. خو که چېرته تاسو په بل هېواد کې له کوم شرکت څخه د گټې اخیستنې په اړه فکر کوئ، نو دا په پام کې ولرئ چې کله چې تاسو د نړۍ په یوه جلا برخه کې یو شرکت ته د دغه خدمت ترسره کول وسپارئ، ښايي له ځینو ننگونو سره هم مخامخ شئ. دغه شرکت ښايي د وخت له پلوه په یوه جلا موقعیت کې وي او هغه کار چې خلک یې اجرا کوي، ښايي بېلابېل کلتورونه او ژبې ولري. دغه ټول ښايي ننگوونکي اوسي، څو په دې اړه ډاډ ترلاسه کړئ چې دغه تولید یا خدمت په هغه ډول اجرا کېږي چې تاسو یې په کوم کیفیت سره غواړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**نغدي پانگونه** - د یوې اوږد مهاله شتمنۍ پېرودل یا پکې پانگونه کول.

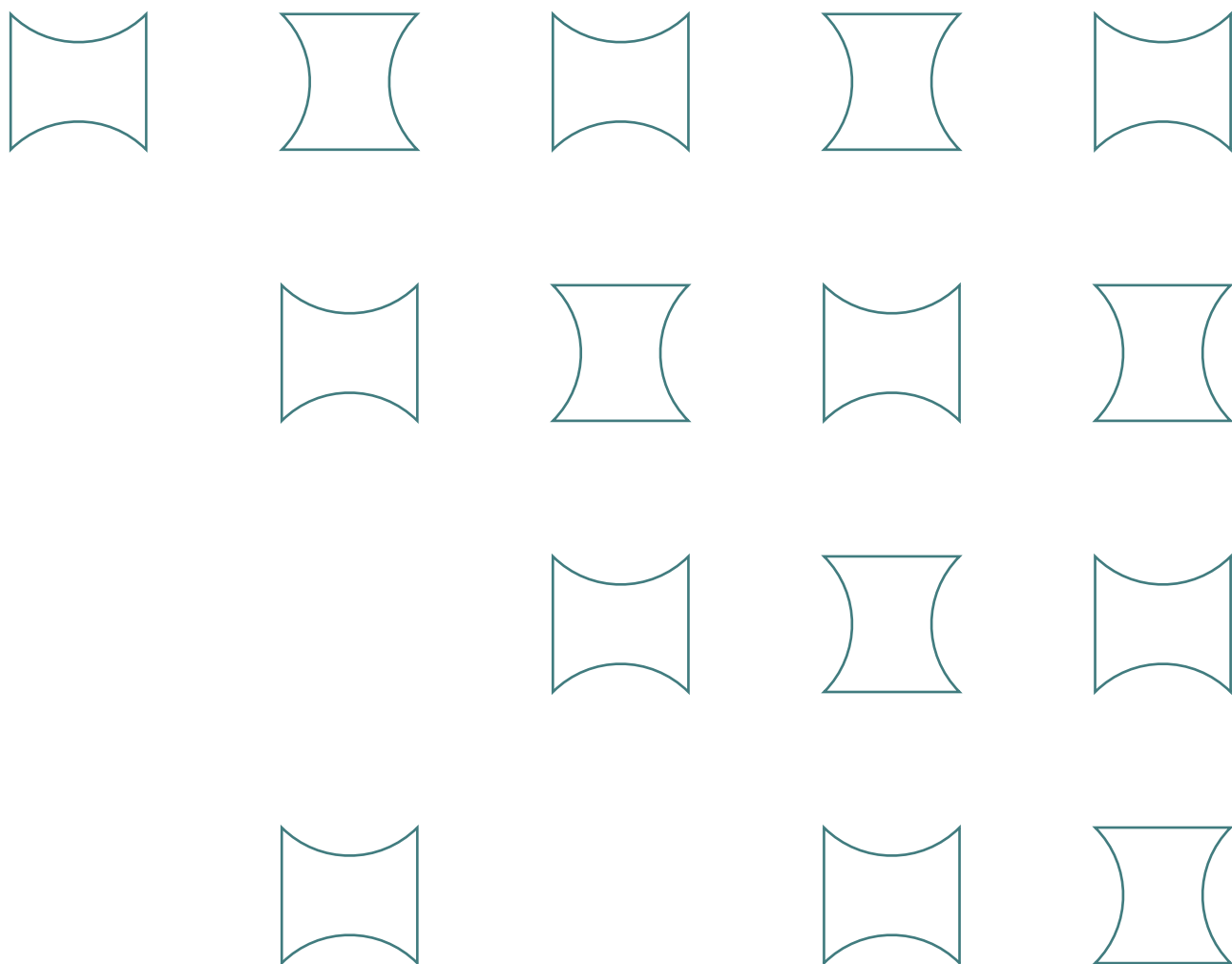
**کارگر** - هغه کارکوونکي چې د اړین کار لپاره ورته مناسب معاش ورکول کېږي، څو بشپړ توکي یا خدمت تولید کړي.

**عملیاتي لگښت** - د خپل کاروبار د چلولو لپاره ورځني جاري لگښتونه او مصارف.

**بېرونی سرچینې** - ستاسو په استازیتوب د توکي/خدمت برابرولو یا لېږدولو لپاره له درېیمې ډلې څخه د گټې اخیستلو په اړه پرېکړه.

## په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- لیجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- لگښتونه څرنگه ثبت کړم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د ورکړې وړ او لاسته راوړنې وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- مالي صورت حسابونه (مالي راپورونه) څه شی دي او ولې یې باید وکاروم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- پورونه څه شی دي؟ ۱۲. مالي مدیریت
- پورونه او سود څه شی دي او څرنگه یې کنټرول او مدیریت کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت



۱۱.

څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې پرمهال  
د تجهیزاتو او موادو اړتیاوې پلان کړم؟

کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، نو تاسو کولای شئ دا په گوته کړئ چې کومو بېلابېلو (یا زیاتو) تجهیزاتو او توکو ته اړتیا لری. د بېلگې په توگه، یوه مېرمن د لرگینو فرنیچرو کاروبار لري او د کورونو لپاره په دودیزه بڼه جوړ شوي فرنیچرونه تولیدوي او اوسمهال غواړي چې د دفتری فرنیچرونو په تولید سره خپل کاروبار ته پراختیا ورکړي. هغه اوس اړتیا لري چې نوي فلزي تجهیزات او د فولادو تختې وپېري څو وکولای شي فلزي دفتری مېزونه تولید کړي. یوه بله سوداگره په هرات کې د خوراکی توکو د پروسس او سرې خونې بریالی کاروبار لري. کله چې هغې پرېکړه وکړه چې خپل فعالیت دایکندی ته هم وغځوي، هغې اړتیا درلوده چې د هغو ورته تجهیزاتو یوه ټولگه چې په هرات کې یې درلوده، د نوي کارخانې لپاره یې هم وپېري. دواړو مېرمنو د خپل کار د پراخولو لپاره د اړینو تجهیزاتو او توکو د ترلاسه کولو لپاره پلان درلود. دواړو د خپل کار د پراختیا لپاره پخوانیو تجربو او سوابقو باندې تکیه کوله، څو داسې معلومات ورته ورکړي چې د پېرودلو په تړاو پرېکړو کې ترې گټه پورته کړي.

کله چې په دې اړه پرېکړه کوئ چې آیا دغه ډول شیان وپېرئ او که نه، یو متشبت یا سوداگر باید یوازې پرېکړه ونه کړي. د ممکنه پرېکړو په اړه په خپلو کارکوونکو باندې اتکا به چې معمولاً دغه تجهیزات یا مواد کاروي، مرسته وکړي چې سمه پرېکړه وکړي. هغه کسان به چې ستاسو د شرکت تجهیزات او توکي کاروي، له دغو شیانو سره خورا بلد وي او کولای شي له تاسو سره مرسته وکړي څو په ډېر اغېزناک ډول پلان جوړ کړي او د خپل کاروبار د ودې لپاره د اړتیا وړ اړینو تجهیزاتو او موادو په اړه غوره پرېکړې وکړي.

کله چې تاسو د تجهیزاتو او موادو لپاره پلان جوړوئ څو خپل کاروبار ته پرې وده ورکړئ، نو تاسو همدارنگه ښایي اړتیا ولری څو دا په پام کې ونیسئ چې آیا ستاسو اوسنی موقعیت به د دغو نویو سرچینو لپاره ځای ولري. تاسو دا ښایي اړینه ومومئ څو اضافي زېرمه او نور تجهیزات پیدا کړئ چې اضافي توکي په کې ځای پر ځای شي (لکه ټایپر لرونکې ټرالی یا میخانیکي فورک لفتونه).

په نوي او اضافي تجهیزاتو سره، آیا تاسو به اړتیا ولری چې موجوده کارکوونکو ته د یوه نوي او پراختیا موندلي فعالیت په اړه روزنه ورکړئ؟ تاسو ښایي اړتیا ولری، څو داسې کسان وگومارئ چې نوي تجهیزات اداره کړي، نو په دې اړه فکر وکړئ چې کومو مهارتونو ته ښایي اړتیا وي. په پام کې ولری که تاسو وکولای شئ څو د دغه کار د ترسره کولو لپاره اوسني کارکوونکي و روزئ او یا باید د ځانگړو مهارتونو درلودونکي نوي کارکوونکي وگومارئ. د بشري سرچینو په اړه دغه پاملرنه باید د هغه څه په اړه چې تاسو یې په پلانونو کې لری، شامل وي چې تاسو به کومو نویو تجهیزاتو او توکو ته اړتیا لری او کله به اړتیا ولری چې ترلاسه یې کړئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د خپل کاروبار د پراخولو لپاره د اړینو تجهیزاتو او موادو په اړه په پلان جوړونه کې اړینه ده چې تاسو: په دې پوه شئ چې ولې اضافي تجهیزاتو، نویو تجهیزاتو یا موادو ته اړتیا لری.

آیا تاسو په دې لټه کې یاست چې اغېزمنتوب زیات کړئ؟ آیا دغه نوي تجهیزات به تاسو په بازار کې نور هم بریالي کړي. آیا دا به له تاسو سره مرسته وکړي، څو له خپلو سیالانو څخه مخکې شئ؟ آیا تاسو کولای شئ د نویو تجهیزاتو پېرودلو پر ځای زاړه تجهیزات ترمیم کړئ او بیا هم ترې ښه کار واخلي؟ دا د ترلاسه کړئ چې تاسو دغو پوښتنو ته ځوابونه لری او د هغو عرضه کوونکو غیر حقیقي ادعاوو تر اغېز لاندې نه راځئ کوم چې غواړي پر تاسو باندې ستاسو کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره تجهیزات او مواد وپلوري.

### یو بهرنی نظر ترلاسه کړئ.

دا ښایي د یو څه وخت نیولو ارزښت ولري، څو له داسې کس څخه نظر واخلي کوم چې د هغو تجهیزاتو یا توکو کارونه کې زیاته تجربه لري چې تاسو یې په پام کې لری، ولو که تاسو د دغه ماهر او مسلکي شخص د مشورې لپاره پیسې هم ورکړئ. له خپلو سلاکارانو څخه د مشورې غوښتنه وکړئ. په خپل سکټور کې له نورو خلکو سره خبرې وکړئ، څو د دوی نظریات ترلاسه کړئ او نور داسې انتخابونه پیدا کړئ چې ستاسو د کاروبار لپاره موجود وي.

### نوبستگر اوسئ.

کله چې فکر کوئ چې نویو تجهیزاتو او موادو ته اړتیا لری، نو د نویو نوبستونو د موندنې په لټه کې شئ. د دې یوه لار د تجهیزاتو یا ټکنالوژۍ ترلاسه کول دي، څو له تاسو سره په اغېزمنتوب کې مرسته وکړي. د بېلگې په توگه، یو شرکت چې پاکوونکي مایع تولیدوي، ښایي په پام کې ولري چې خپل مایع صابون په عنعنوي ډول جوړو شویو سرپوښ لرونکو پلاستيکي بوتلونو کې د بندولو پر ځای له سپکو پلاستيکي کڅوړو څخه کار واخلي. په پای کې شرکت په کافي انداز یو لوی محصول ښایي داسې کوچني او واحد محصول یا توکي باندې بدل کړي چې په مینځلو کې حل کېږي.

ستاسو نوي تجهیزات ښایي مرسته وکړي څو تاسو خپل فعالیت عصري کړئ او غوره تولیدات او خدمات وړاندې کړئ؛ دا یو ښه نظر دی څو خپلو پېرودونکو

ته په دې اړه د پوهېدو اجازه ورکړئ چې تاسو په نوښت باندې پانگونه کوئ. دا یو روښانه پیغام دی چې تاسو د هغوی پرمختللي اړتیاوې په پام کې نیسئ. د نویو تجهیزاتو او توکو ترلاسه کول ستاسو د شرکت یو ټولیز نظر ته اړتیا لري.

د جلا پېرودلو پر ځای د خپل فعالیت ټولیزو اړتیاوو ته پام وکړئ. له اوږد مهاله پلانونو پرته لنډ مهاله پېرودل گران بیه دي او ښايي غوره پایلې ونه لري. له ځان څخه وپوښتئ چې ایا هغه تجهیزات چې تاسو یې عوض یا نوي کوئ، په شرکت کې هم چېرته کارول کېدای شي که نه. د بېلگې په توگه، که چېرته تاسو د هغه کارکوونکي لپاره یو چټک کمپیوټر پلورئ چې ستاسو د بازار موندنې توکي ډیزاین کوي، نو ایا زاړه او کمزوري کمپیوټرونه په نورو هغو څانگو کې بیا کارول کېدای شي چې قوي کمپیوټرونو ته اړتیا نه لري. (او له ځان څخه وپوښتئ چې ایا هغه نوي ځانگړنې چې د ټکنالوژۍ له پلوه په ډېرو پرمختللو تجهیزاتو سره ترسره کېږي، په رېښتیا هم ستاسو لپاره گټور دي، مخکې له دې چې تاسو یې وپلورئ!)

### د عرضه کوونکو بیه له نورو سره پرتله کړئ

د خپلو انتخابونو د ارزونې لپاره پوره وخت ځانگړی کړئ، څو نوي تجهیزات یا توکي ترلاسه کړئ. د عرضه کوونکي په اړه د پرېکړې لپاره یوازې بیه په پام کې مه نیسئ؛ بلکې نور اړخونه لکه تر څرخلاو وروسته خدمات او د عرضه کوونکي شهرت هم په پام کې ونیسئ او نور معلومات ترلاسه کړئ. تر پېر مخکې د ماشین آلاتو یا تجهیزاتو د عرضه کوونکو شرکتونو په اړه په انلاین بڼه پلټنه وکړئ، ترڅو ډاډه شئ چې په یوه ښه بیه مو یو ښه ماشین له غوره خدماتو سره موندلی دی.

### روزنه په پام کې ولرئ.

کابو ډېری متشبثین/سوداگر د وخت، پیسو او سرچینو له پلوه دې ته چمتو نه وي چې د نویو تجهیزاتو یا ماشین الاتو په اړه خپلو کارکوونکو ته د اړینې روزنې فرصت برابر کړي. تاسو غواړئ په خپل کاروبار کې د هغه خنډ او ځنډ مخه ونیسئ چې د نویو ټکنالوژيو یا پروسو په نصبولو سره رامنځته کېږي، ځکه چې دا یو څه وخت غواړي چې کارکوونکي ورسره بلد شي. که چېرته تجهیزات نوي وي یا نوي ځانگړنې ولري، دې ته پام وکړئ چې کارکوونکي به څه وخت او روزنې ته اړتیا ولري څو دغه نوي تجهیزات او مواد په سمه توگه وکاروي. ډاډ ترلاسه کړئ څو د دې لپاره د روزنیز پروگرام اضافي وخت پلان کړئ.

### لگښت، کیفیت او دوام.

د نویو تجهیزاتو او توکو پېرودلو لپاره پر حقیقي لگښت سربېره، د هغو د ساتنې او څارنې او د ځای اړین لگښت هم په پام کې ونیسئ او همدارنگه دا هم په پام کې ونیسئ چې دغه نوي تجهیزات به ستاسو کاروبار ته تر کوم وخته پورې خپل ارزښت وساتي. د یوه عالي کیفیت لرونکي ماشین چې ډېر وخت دوام کولای شي، لوړه بیه یې ښايي د ارزانه ماشین د پېرولو په پرتله چې تل خرابېږي او لنډ عمر لري، غوره وي.

## ۸ د دې برخې اصطلاحات

اغېزمنتیا- لږ وخت نیول او د امکان تر کچې لوړ کیفیت/کمیت تولیدول.

تجهيزات - هغه وسایل او ماشین آلات چې مور یې په خپل کاروبار کې کاروو.

نوښت - دوامداره پرمختگونه او اصلاحات

فعالیت - هغه ټول فعالیتونه چې پېرودونکي ته د یوه کاروبار د تولید یا خدمت په لېږدولو پورې اړه لري.

مولدیت - یو اندازه چې یو شی څومره اغېزناک دی.

مهارتونه - هغه فعالیتونه چې له یوه کارکوونکي څخه د هغه د پخوانۍ زده کړې یا تجربې پر اساس د ترسره کېدو تمه کېږي. د بېلگې په ډول، خلک کولای شي چې زده کړي چې څنگه اغېزناک پرنټېشنونه جوړ او وړاندې کړي. دا یو مهارت دی.

عرضه کوونکي - یو شخص یا اداره چې د تولید یا خدمت په څېر اړین شيان وړاندې کوي.

روزنه (ټرېننگ) - یو پراخ مفهوم چې په کې د زده کړې داسې بېلابېل فرصتونه شامل دي کوم چې کارکوونکو ته وړاندې کېږي. روزنې تر ډېره د یو پروگرام په توگه په غوره ډول تشریح کېدلی شي کوم چې به له یو کارکوونکي سره مرسته وکړي څو د داسې ځانگړې پوهې یا میتودونو په اړه زده کړې وکړي چې له هغوی سره په خپلو دندو کې د ښه فعالیت په ترسره کولو کې مرسته کولای شي.

## ؟ په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

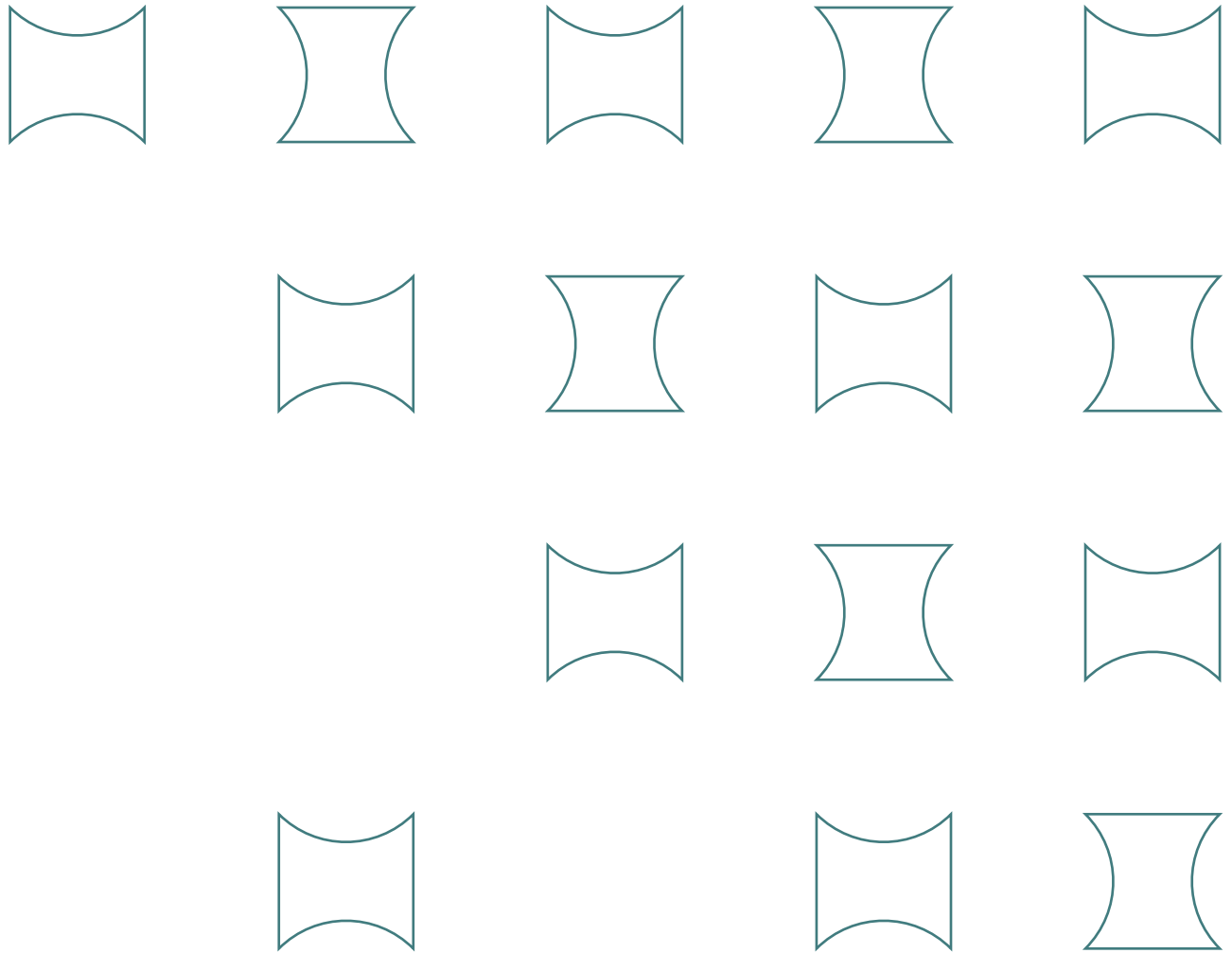
- لیجر خه شی دی؟ ۱۱. حسابداری
- د عوایدو صورت حسابونه ( د گتې او زیان صورت حسابونه) خه شی دی او خرنګه یې و کاروم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- شتمنی خه شی دی؟ ۱۲. مالي مدیریت
- پورونه خه شی دی؟ ۱۲. مالي مدیریت
- ولې بیلانس شپه ته اړتیا لرم او خرنګه یوه چمتو کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت

## شته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان

د پیل لگښتونه او د ودې د پانګې کارونې پانه

د شتمنی ډولونه



۱۲.

څنگه کولای شم چې د خپل کاروبار  
د پراختیا لپاره ځای پیدا کړم؟

د کاروبار د پراخولو لپاره د ځای لټول تر ډېره د یوه مسلکي او جواز لرونکي معاملاتو د لارښوونې دفتر کار دی. د معاملاتو لارښوونې دفتر سره اړیکه نیول به د سره مرسته وکړي چې د خپل کاروبار لپاره د اړتیا وړ ځای پیدا کړي. د بېلگې په توګه، ایا تاسو اړتیا لرئ چې د بار وړونکي موټر د تشولو او ډکولو لپاره په کافي اندازه لوی ځای ولرئ؟ ایا تاسو اړتیا لرئ چې بازار ته نږدې اوسئ څو ستاسو کارکوونکي په اسانۍ سره ګودام ته تولیدات ولېږدوي؟ په ځینو مواردو کې د ځای مالک د معاملاتو لارښوونکو څخه د هغه ځای په بدل کې چې تاسو یې د کاروبار د پراختیا لپاره نیسئ، پیسې اخلي، ځکه چې د هغوی خدمات ستاسو د شرکت لپاره یو مستقیم لګښت نه دی. خو د معاملاتو د لارښوونې دفتر ښایي له تاسو څخه هم د یو داسې شخص یا ادارې په توګه فیس یا کمېشن واخلي، چې یو ځای په کرایه نیسئ/پېرئ او همدارنګه د هغه کس یا ادارې څخه هم فیس اخلي چې ځای په کرایه ورکوي/پلوري.

همدارنګه تاسو ښایي هیله ولرئ څو په شخصي ډول د هغو ساحو او موقعیتونو په اړه څېړنه وکړئ او معلومات پیدا کړئ چې تاسو یې د خپل کاروبار د پراخولو لپاره د هغه په اړه فکر کوئ؛ تاسو په دې اړه تر ټولو ښه پوهېږئ چې ستاسو شرکت لپاره څه شی یو غوره موقعیت کېدای شي. هغه وخت چې تاسو یې د دغه ډول موقعیت په لټون پسې مصروفوئ، د ډېر ارزښت وړ دی.

کله چې تاسو پلټنه کوئ، ښایي د خپل کاروبار د پراختیا لپاره ډېر ځایونه په ګوته کړئ او د معاملاتو د لارښوونې یو مسلکي شخص/ادارې څخه مرسته غوښتل ښایي ګټور وي، خو په دې اړه ستاسو له پلټنې او ارزونې سره مرسته وکړي. د معاملاتو د لارښوونې مسلکي به د هر احتمالي ځای د بېبې یا کرایې، دقیقې اندازې او ترتیباتو په اړه ځانګړي معلومات ولري او په دې اړه به معلومات ولري چې ایا دغه ځای ستاسو کاروبار لپاره مناسب دی او که نه.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د خپل کاروبار د پراختیا لپاره د ځای پیدا کولو په موخه کولای شئ چې له دواړو شخصي او دولتي ځمکو څخه کار واخلي. د شخصي ځای د کرایه کولو یا پېرلو لپاره تر ټولو ښه لار د معاملاتو د لارښوونې دفتر ته مراجعه کول دي. خپلې اړتیاوې او غوښتنې مو د معاملاتو د لارښوونو دفترونو سره شریکې کړئ او بیا هغه احتمالي ځایونه چې درته رهنمای معاملات پام کې نیولي، له نږدې وپوښئ. که چېرته تاسو داسې یو ځای پیدا کړ چې د کاروبار لپاره مو وړ او مناسب ځای دی، نو د معاملاتو لارښوونې دفتر سره یې په بیه کې جوړ راشئ او دغه د اړتیا وړ ځای ترلاسه کړئ. تاسو ښایي د ځمکې پر ځای یوازې د ودانۍ یا احاطې کرایه کولو ته اړتیا ولرئ. ډاډ ترلاسه کړئ څو د معاملاتو لارښوونې داسې یو دفتر پیدا کړئ چې په هماغه سیمه کې موقعیت ولري چې تاسو پکې د ځای موندلو په لټه کې یاست. د بېلگې په توګه، که چېرته تاسو هیله لرئ چې په جلال اباد ښار کې د ګودام لپاره ځای پیدا کړئ، نو تاسو باید په جلال اباد کې د معاملاتو د لارښوونې دفتر ته ورشئ چې له تاسو سره مرسته وکړي. دغه دفترونه معمولاً په خپل شاوخوا سیمه کې د کرایې، ګرو او پلور لپاره د ټولو ځایونو په اړه معلومات لري.

د دولتي ځمکې ترلاسه کولو لپاره، تاسو اړ یاست چې یوه اوږده پروسه طی کړئ. دولت معمولاً ځمکې نه پلوري، خو ستاسو سوداګریز پلان ته په کتو کولای شي چې د اوږدې مودې (۵ - ۳۰ او ۴۰ کاله) لپاره ځمکه په اجاره درکړي، مخکې له دې چې تاسو حکومت ته د دغې ځمکې لپاره خپل غوښتنلیک وړاندې کړئ، لومړی ستاسو د کاروبار پراختیایي پلان او ستاسو د مالي سرچینو په اړه تفصیلي معلومات درنه غواړي. حکومت به تاسو ته معمولاً په ځانګړو سوداګریزو ساحو لکه صنعتي پارکونو کې ځمکه در کړي، کوم چې د صنعتي فعالیتونو لپاره ډیزاین او طرحه شوي دي. تاسو اړ یاست چې حکومت ته له مراجعې مخکې د هغه ځایونو په اړه څېړنه او پلټنه وکړئ، چې تاسو د کاروبار لپاره په پام کې نیولي او ترجیح ورکوئ. په ښاري سیمو کې به دولتي ځمکو ته لاسرسی درته ستونزمن وي، خو تاسو کولای شئ چې په صنعتي پارکونو کې یو ځای په اجاره ونیسئ. د دولتي ځمکې د اجارې اړونده شرایط په هغې ادارې پورې اړه لري چې د دغې ځمکې د مدیریت او تنظیم چارې یې په غاړه دي. د دولت په چوکاټ کې د سوداګریزو فعالیتونو لپاره د ځمکې برابر وړونکي اصلي مرجع د افغانستان اراضی اداره ده (اراضي یې بولي). اراضی دا ستره دنده پر غاړه لري، چې په افغانستان کې د ځمکو اړوند ټول موضوعات اداره او تنظیم کړي، خو د دې د کار یوه برخه شخصي سکتور ته په اجاره د ځمکې ورکول هم دي. شرایط یې عموماً د سوداګریز پلان لړل، د مالي وړتیاوو تصدیق، د کارکوونکو د تجربې او زده کړو او د سوداګریز جواز په څېر د حقوقي اسنادو لړل شامل دي. کله چې تاسو پرېکړه وکړئ چې له دولت څخه ځمکه ترلاسه کوئ، نو تاسو کولای شئ چې له اراضی یا د افغانستان د سوداګرۍ د ثبت مرکزي ادارې سره د پیل نقطې په توګه اړیکه کې شئ او د هغوی لارښوونې تعقیب کړئ.

**کله چې تاسو د خپل کاروبار د پراختیا لپاره د ځمکې په لټه کې یاست، نو لاندې سپارښتنې په پام کې ونیسئ:**

### موقعیت

که چېرته ستاسو د کاروبار پراختیا دا وي چې یو نوی موقعیت پیدا کړئ او خپل کاروبار په کې تنظیم کړئ، نو ستاسو د کاروبار فزیکي موقعیت ښایي تاسو، ستاسو کارکوونکو، ستاسو پېرودونکو او ستاسو عرضه کوونکو ته ډېر اهمیت ولري. ګاونډ، د تګ را تګ وخت، امنیت او عامه ترانسپورت ته لاسرسی په پام کې ونیسئ.

## اوسنی او راتلونکی پراختیا

په دې اړه فکر کول ښایي اړین وي چې اوسمهال ستاسو د کاروبار د پراختیا اړتیاوې څه دي او په راتلونکي کې به څه وي. ځینې وختونه دا یو غوره نظر دی چې د خپل کاروبار د پراختیا په اړه پریکړه نه یوازې د اوسنیو اړتیاوو، بلکې د راتلونکو اړتیاوو د په پام کې نیولو پر بنسټ وکړئ. د مخکې وړاندې تگ او د پراختیا په اړه د فکر کولو له لارې اوس کولای شئ چې د کاروبار پر وړاندې د خنډونو کچه راکمه کړئ.

## اندازه او فزیکي ځانګړتیاوې

تاسو باید د خپل کاروبار د ساحې پراخولو ډیزاین او طرحې په اړه له پوره پام څه کار واخلي، تر څو ستاسو پراخ شوی فعالیت په اسانۍ سره مخ په وړاندې لاړ شي او په راتلونکي کې د ډېرې ودې لپاره درته وړتیا برابره کړي. تاسو غواړئ چې موقعیت مو سم پلان شوی وي، هوسا وي او د کارکوونکو، ستر مشتریانو او پېرودونکو هرکلی وکړئ. د یو زیات شمېر کاروبارونو لپاره پراختیا د کارکوونکو، پېرودونکو او عرضه کوونکو لپاره د پارکېنگ ځای د پراخولو په معنا هم دی. دا هم اړینه ده څو عامه ټرانسپورټ او د تگ راتګ وخت ته د لاسرسي په اړه فکر وکړئ.

## د خپل کاروبار د پراختیایي پلان جوړونې په برخه کې له نورو مرسته وغواړئ

که چېرته تاسو د خپلو مهمو کارکوونکو نظریات او وړاندېزونه ترلاسه کوئ، نو تاسو به په خپل شرکت کې له هغو خلکو څخه چې ستاسو د کاروبار په پراختیا سره به په مستقیم ډول اغېزمن کېږي، د ارزښت لرونکي نظریاتو په ترلاسه کولو سره په اوږد مهال کې پیسې سپما کړئ. دا ښایي ارزښت ولري چې له یو مسلکي متخصص یا داسې سلاکار سره کار وکړئ چې ستاسو د کاروبار په دې ډول فعالیت کې تجربه لري.

## ځینې ځانګړې پوښتنې چې ښایي تاسو یې خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره د ځای په موندلو کې د ځوابولو هیله ولری:

- آیا دا ساحه تجارتي او هستوګنیزه ده؟
- آیا دغه ساحه د هغه ډول پراختیا لپاره خوندي او مناسبه ده چې تاسو پکې پانګونه ترسره کول غواړئ؟
- آیا وړ او با استعداد کارکوونکي شته دي؟
- آیا دغه ساحه/کار ځای هغو بازارانو ته نږدې ده چې ټیپو ورته خدمات یا محصولات عرضه کوئ؟
- آیا شته زېربنا (سړک، برېښنا، اوبه، ټیلیفون او انټرنېټ) ستاسو د کاروبار د اړتیاوو لپاره کافي ده؟
- آیا د موجودې وسایل او تدارکات چې تاسو ورته اړتیا لری، په دغه ساحه کې شته دي؟
- آیا عرضه کوونکي په مناسب ډول انتقالات کولی شي؟
- آیا عامه ټرانسپورټ د لاسرسي وړ دی؟
- که چېرته تاسو داسې محصولات تولیدوئ چې پېرودونکو ته باید ولېږدول شي، نو آیا د لېږد لپاره نږدې اسانتیاوې شته دي؟
- آیا ستاسو د تولیداتو او خامو موادو د لېږدولو او ټرانسپورټ نرخونه ارزانه دي؟
- آیا په دې سیمه کې د شته اسانتیاوو لګښت له نورو سیمو سره د مناسبې پرتلنې وړ دی؟
- آیا دغه ساحه په راتلونکي کې د لا زیاتي پراختیا لپاره مناسبه ده؟
- آیا د کارکوونکو او پېرودونکو لپاره په کافي اندازه د پارکېنگ اسانتیاوې شته دي؟
- آیا په دغه ساحه کې ټرافیک ستاسو له کاروبار سره سمون خوري؟
- آیا په دغه ساحه کې د معاش/مزد اندازه له نورو ساحو سره ورته ده او که کمه؟
- آیا دغه ساحه ستاسو کارکوونکو، عرضه کوونکو او پېرودونکو لپاره خوندي ساحه ده؟

## د دې برخې اصطلاحات

لګښتونه - هغه پیسې چې د یوه جنس یا خدمت د تادیې لپاره له کاروبار څخه ورکول کېږي.

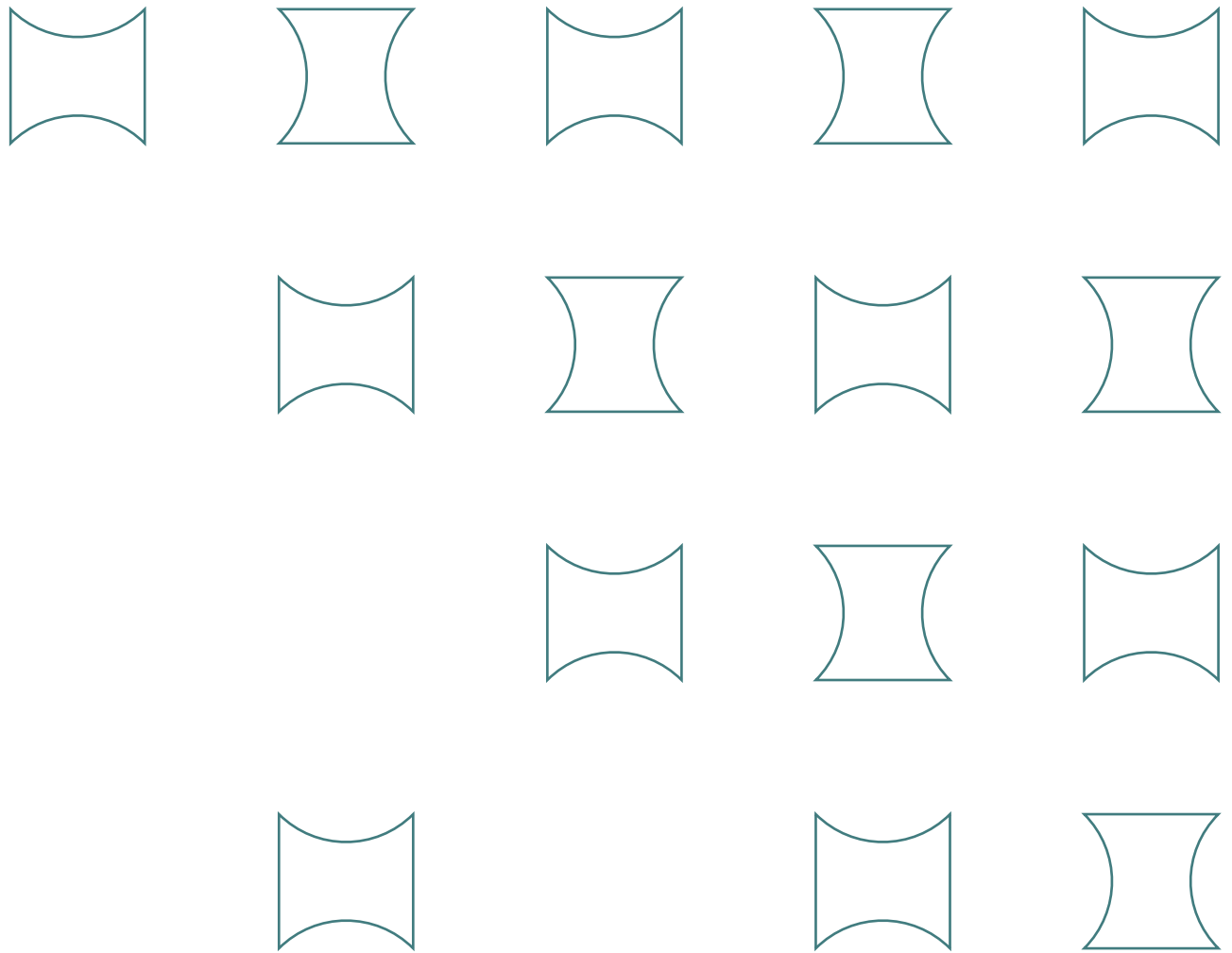
عرضه کوونکي - یو کس یا اداره چې د یو تولید یا خدمت په څیر اړین شیان برابرې.

## په دې اړه د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- د عوایدو صورت حسابونه (د گټې او تاوان) صورت حسابونه څه دي او ترې څرنگه کار اخیستلای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت



- شتمنى خه شى دي؟ ۱۲. مالي مديريت
- پورونه خه شى دي؟ ۱۲. مالي مديريت



۱۳.  
څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې او  
پراختیا پرمهال کیفیت او ثبات وساتم؟

کله مو چې کاروبار پیل کړ، غالباً تاسو د کاروبار په هره برخه کې دخپل وئ او د کیفیت او ثبات ټینګښت ته مو پام کولای شوی. خو دا چې ستاسو کاروبار وده کوي، کیفیت او ثبات ښايي مهارتونو، وړتیاوو او د کارکوونکو چال چلند ته پاتې شي. دا د هر کارکوونکي لپاره معمول ده چې د هرې ورځې، اونۍ یا میاشت لپاره په خپل کار کې حداقل اړین کیفیت یا کمیت په پام کې ونیسي. دغه چاره کار اسانه کوي، خو یو لوی کاري ځواک په مناسب ډول مدیریت کړو او فعالیتونه داسې وڅارو چې ستونزو نه وار د مخه رسیدګي وکړای شو او له نورو څخه زده شوې تجربې وساتو.

اړینه ده چې د کیفیت او ثبات د ارزښت په اړه له خپلو کارکوونکو سره په پر له پسې/مکرر ډول خبرې وکړو. دوي باید په دې وپوهېږي چې که څه هم تاسو خپله د شرکت د تولیداتو په جوړولو یا د خدماتو په وړاندې کولو کې ښکېل نه یاست، خو کارکوونکي د لوړ کیفیت او ثبات د تامین داسې مسوولیت لري لکه تاسو چې ورسره یاست. کیفیت په پرله پسې ډول اندازه کړئ، ترڅو چې د تولیداتو ستونزې پر وخت تشخیص او سملاسي رسیدګي ورته وشي.

دې ټکي ته پام وکړئ چې کله کارکوونکو ته د کیفیت د ښه والي د اړتیا په اړه سپارښتنه کوئ نو باید ډېر منفي و نه اوسئ. که چېرې په دې اړه له سخت چلند څخه کار واخیستل شي، نو د کیفیت د ټیټېدو لامل به شي. رحیمه شکایتونه ترلاسه کوي چې د فوټبال توپونه چې د هغې شرکت تولید کړي وو، په بشپړه توګه ګرد نه وه، هر کله به چې شکایت کېده، هغې به په خپلو کارکوونکو غوسه کوله، د وخت په تېرېدو سره کارکوونکو کمپني پرېښوده، خو بیا هم ستونزه په خپل ځای پاتې وه. رحیمه وروسته پوهه شوه چې د هغه ماشین قطر چې د بالونو باندنۍ څرمي برخه یې جوړوله په سم ډول عیار شوی نه و او یوې خوا یا کړې پارچې یې تولیدولې. بې کیفیته تولید د کارکوونکو غلطی نه وه، خو رحیمې د له لاسه ورکړو کارکوونکو او د هغوی پر ځای د نورو کارکوونکو د ګومارنې له امله تر اضافي لګښتونو وروسته د خپلې بې حوصلګۍ په پایلو باندې پوه شوه.

که چېرې تاسو په رښتیا سره غواړئ چې په سوداګرۍ کې مو د کیفیت ښه والي ته پام وکړئ، نو د ستونزو په حل کې له احساساتو څخه کار مه اخلئ او پر ځای یې خپل ټیم د نیمګړتیاوو له منځه وړلو ته وهڅوئ او په ټوله کې د کیفیت ښه کولو لپاره حلالې پیدا کړئ. آیا کارکوونکي ښې روزنې، نوبو یا ښه ساتل شویو وسایلو ته اړتیا لري؟ آیا خام مواد چې تاسې یې کاروئ په پوره اندازه له ښه کیفیت څخه برخمن دي؟ کله چې د ستونزو سرچینه پیدا شوه، نو د حلالو د پیدا کولو او د هغو د سملاسي عملي کولو په موخه خپل ټیم لاس په کار کړئ. آیا رحیمې له خپلو کارکوونکو سره په ګډه کار کړی و څو په تولید کې د خراب کیفیت ستونزه تشخیص او حل کړي؟ د دې شونتیا وه چې هغې په بېرته ستونزه حل کړې وای او یو خوشحاله، ډېر ښکېل او ګټور ټیم به یې لرلی.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

ډېر شیان شته چې باید د خپلې مخ پر ودې سوداګرۍ د کیفیت او ثبات په ساتلو کې یې په پام کې ونیسي.

### کیفیت ته ژمن اوسئ

د سوداګرۍ ماهرین سپارښتنه کوي چې د کیفیت د ترلاسه کولو لپاره باید کارکوونکي په دې باوري وي چې د شرکت مشران د کیفیت په ترلاسه کولو باندې ټینګار کوي. مشران باید دا پیغام چې کیفیت تر ټولو مهم لومړیتوب دی، تل تکرار کړي. که چېرې کارکوونکي داسې فکر ونه کړي چې کمپني د غوره تولیداتو او خدماتو وړاندې کولو ته ژمنه ده، نو ښايي هغوی په اسانۍ سره خپل پام له کیفیت څخه واړوي او دا به په ټوله کې د کیفیت د خرابوالي لامل شي. زرمینې په کابل کې د جامو درې پلورنځي لرل. هغې په هر پلورنځي کې یو مدیر درلود او په اونۍ کې به یې څو وارې له خپلو پلورنځیو څخه لیدنه کوله. د زرمینې په ټولو پلورنځیو کې به د مشتریانو لپاره د جامو چک کولو خونه تل ګډوډه وه، خونه به له هغو لباسونو څخه ډکه وه چې پېرودونکو به امتحان کول او بیا یې بېرته ځای ته نه وړل. د نندارې په کوټه کې به جامې په داسې ډول پرتې وې چې له ګوټ بندونو څخه به لاندې ځوړندې او د کوټ بندونو لاندې به پرتې وې. زرمینې به هره ورځ کوټ بندونه او امتحاني خونه چک کوله او هېڅکله به یې پر ځمکه پرتې ګډوډې جامې نه راټولولې، هغې فکر کاوه چې دا د مدیر او کارکوونکو دنده ده. هغه له دې کار نه ډېره سترې شوې وه، ځکه چې کارکوونکي یې ډېر لټان وو او هېڅکله به یې د دې هڅه نه کوله چې پلورنځی پاک او منظم وساتي. خو کارکوونکي وایې چې زرمینه په خپله سترګو ګډوډې گوري او هغوی داسې انګېرې چې مشرې یې کوم غبرګون نه ښکاره کوي، نو ځکه دوی هم ورته پام نه کوي. کارکوونکو له بره یا په مشرتابه کې د کیفیت په اړه کومه ژمنتیا ونه لیده.

### د خپل کاروبار پروسې اندازه کړئ او تېروتنې مو یادداشت کړئ

که چېرې تاسې غواړئ چې کیفیت ته ژمن اوسئ، نو لومړی باید تاسې په دقیق ډول تعریف کړئ چې کیفیت څه ته وایي. تاسې باید د خپل شرکت هر غړی په دې وپوهوئ چې کیفیت څرنگه ارزوي، کوم معیارونه وضع کوي او کیفیت څرنگه اندازه کوي. د خپل کیفیت د اندازه کولو مفصل ریکارډ وساتئ، څو د وخت په تېرېدو سره ستونزې پیدا کړئ. که چېرته تاسو پوه شئ چې ستاسو د کیفیت معیارونه سره سمون نه خوري، نو اړینه ده چې په پروسه کې مو ځینې

بدلونونه راولی. د زمینی په قضیه کې، هغې کولای شوی چې ځان ته یو داسې پاک او منظم پلورنځی د کیفیت په توګه تعریف کړی وای، چې د پلورنځي په غولي او د جامو چک کولو په خونه کې هېڅ لباس بې ځایه پروت نه وای. هغې کولای شول چې د لباس په هره خونه کې یوه پاڼه ایښی وای او کارکوونکي یې هڅولي وای، څو هر نیم ساعت وروسته یې نوموړي خونې چک او ډاډ یې ترلاسه کړی وای چې په خونه کې څه نه شته او بیا یې د تایید لپاره پر پاڼه باندې لاسلیک کړی وای. پر دې سربېره مدیرانو باید د ورځې په جریان کې نوموړې خونې چک کړي وای او هر ماښام د پلورنځیو تر بندولو مخکې یې ټول کارتونه را ټول او امضا کړي وای .

### پر روزني باندې پانگونه وکړئ

ستاسې په مخ پرودي کمپنۍ کې روزنه او کیفیت په مختلفو کچو کې ترسره کېږي. تاسې باید د کارکوونکو لپاره یو پېلېز پروګرام جوړ کړئ چې د کارکوونکو د دندو د پیل له لومړۍ ورځې څخه د کیفیت په موضوع باندې تمرکز وکړي. ځینې کمپنۍ د نویو کارکوونکو د روزني لپاره ځانګړي روزنکي لري ځکه یوازې هغوی کولای شي چې د کمپنۍ د فعالیتونو د څرنګوالي په اړه لومړی لاس (اصلي) معلومات وړاندې کړي. تاسو هم کولای شئ چې د نویو کارکوونکو د پیژندګلوۍ د روزني په غونډو کې برخه واخلي، ځکه دا تاسو ته یوه ښه موقع درکوي څو له پیله له نویو کارکوونکو سره خپل ارزښتونه او موخې شریکې کړئ. د کیفیت په تړاو د نویو کارکوونکو پر روزني سربېره، تاسو باید د ټولو کارکوونکو لپاره د روزني پرله پسې پروګرامونه ولری، څو هغوی پوه شي چې د هغوی فردي سلوک د کیفیت د تامین په موخه، ستاسو د کمپنۍ په بریالیتوب او د هغوی په شخصي بریالیتوب کې څنګه مرسته کوي.

تاسو کولای شئ چې د نویو کارکوونکو د روزني په اړه لا زیات پوه شئ او په دې اړه پوه شئ چې د دې لارښود د بشري سرچینو په برخه کې مقدماتي روزنه څنګه په لاره اچول کېږي.

### د کیفیت د ښه والي په اړه نورو ته غور شئ

ګڼ شمېر خلک د کیفیت له موضوع سره داسې چلند کوي چې په کارکوونکو باندې د زیات فشار راولو لامل کېږي. په دغسې وضعیت کې کارکوونکي پېرودونکو ته د باکیفیته خدماتو یا محصولاتو د وړاندې کولو پر ځای د خپلو تېروتنو په اړه ډېر اندېښمن وي. نو د دې پر ځای له کارکوونکو سره په ګډه د کیفیت د ښه والي لپاره کار وکړئ او د کیفیت د ښه والي د لارو چارو په اړه یې نظریات واورئ. ممکن ستاسې کارکوونکي د کیفیت د ښه والي د لارو چارو په اړه غوره نظرونه ولري. کله چې تاسو کارکوونکو ته غور نیسئ او نظریات یې په غور سره اورئ، نو هغوی به د ارزښت او درناوي احساس وکړي او له هغه بدلون څخه د ملاتړ لپاره به کافي انرژي ولري چې د کیفیت د ښه والي لپاره پیل شوی دی. همدارنګه تاسو باید کارکوونکو ته د تجربو او نویو نظریاتو د آزمایش لپاره چانس ورکړئ. که چېرې دغه هڅې ناکامې شوې، نوي معلومات وړاندې کوي او دا د کیفیت پروګرام د تامین لپاره یو نوی ګام دی.

## د دې برخې اصطلاحات

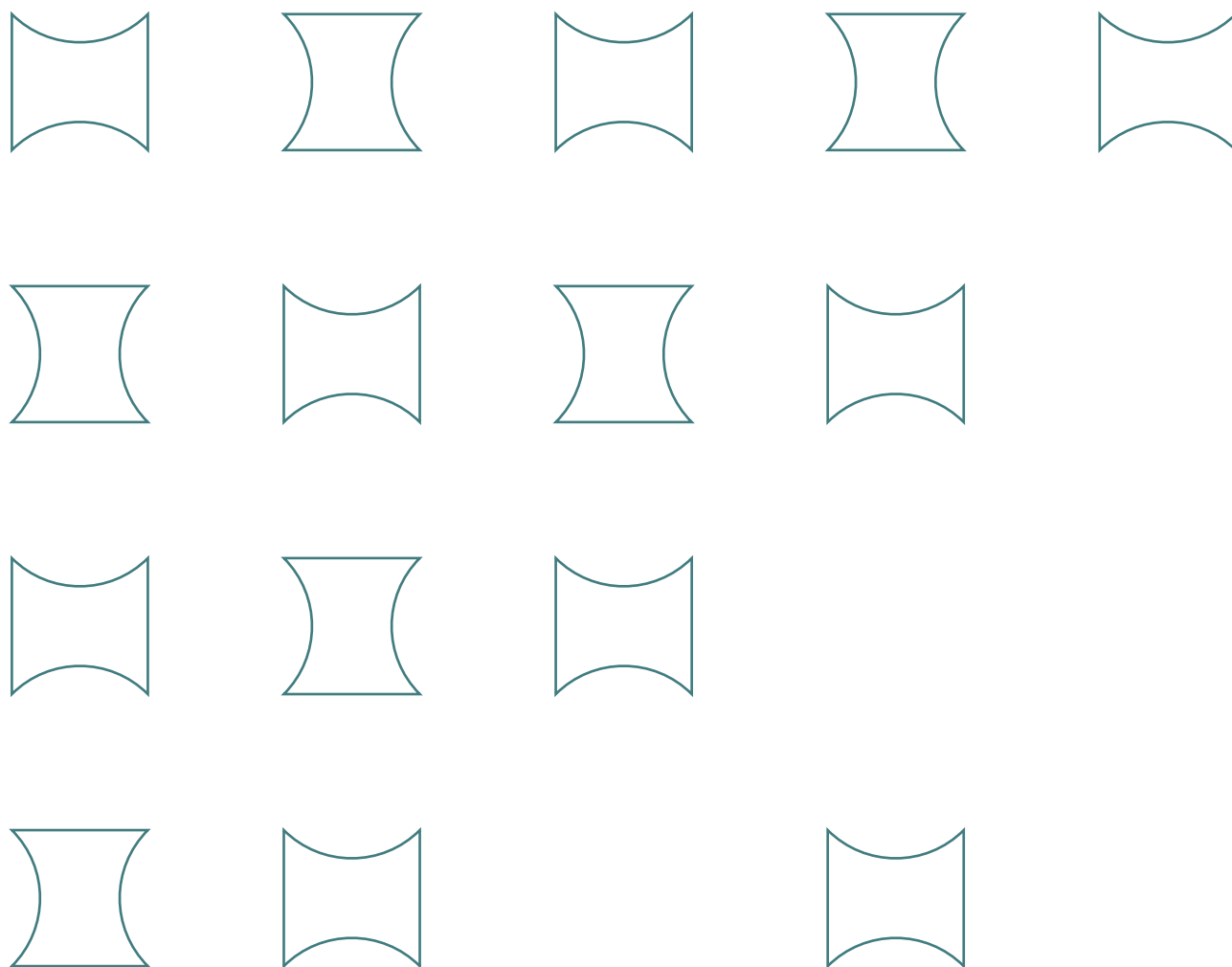
**مقصد**- په یوه زماني چوکاټ کې د یوې یا ډېرو موخو د ترلاسه کولو لپاره د مشاهدې او اندازې وړ پایله ده .

**فعالیت(عملیات)**- ټول هغه فعالیتونه پکې شاملېږي چې له مخې یې پېرېدونکو ته د کاروبار تولیدات یا خدمات وړاندې کېږي.

**روزنه** - یو پراخ مفهوم چې په کې د زده کړې داسې بېلابېل فرصتونه شامل دي کوم چې کارکوونکو ته وړاندې کېږي. روزني تر ډېره د یو پروګرام په توګه په غوره ډول تشریح کېدلی شي کوم چې به له یو کارکوونکي سره مرسته وکړي څو د داسې ځانګړې پوهې یا میتودونو په اړه زده کړې وکړي چې له هغوی سره په خپلو دندو کې د ښه فعالیت په ترسره کولو کې مرسته کولای شي.

## په دې اړه د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- د عوایدو صورت حسابونه (د ګټې او تاوان صورت حسابونه) څه شی دي او ترې څنګه ګټه اخیستلای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- پورونه څه شی دي؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شپټ ته ولې اړتیا لرم او څنګه یې جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- لېجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- لګښتونه څنګه ثبت کړم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د لاس ته راوړلو وړ حسابونه او د ورکړې وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ



۱۴.

د خپل کاروبار د ودې لپاره د محصولاتو یا خدماتو په اړه څنګه نوې نظریې ترلاسه کړم؟

اکثره بريالي متشبين له دي امله بريالي دي، چې خپلو پېرودونکو ته يې د نويو محصولاتو يا خدماتو د وړاندې کولو لپاره هڅې جاري ساتلي دي- نه يوازې اوسنيو پېرودونکو، بلکې نويو پېرودونکو ته هم. دلته ځينې نظريې شته چې پرېنست يې کولای شئ د خپل شرکت عرضه پراخه کړئ.

له خپلو پېرودونکو څخه چې ستاسو توليدات يا خدمات کاروي، پوښتنه وکړئ چې له تاسو څخه د نورو کومو محصولاتو يا توليداتو د وړاندې کولو غوښتنې لري، ځکه هغوی له وړاندې ستاسو د کمپنۍ له نوم او محصولاتو يا خدماتو سره اشنا دي. هغوی د نوښتونو يوه ښه سرچينه کېدای شي. همداراز کله چې يوه شي چې هغوی ستاسو د کاروبار په پراختيا کې مرسته کړې ده، نو ستاسو د نويو توليداتو يا خدماتو ترلاسه کولو ته به لېواله وي.

ځينې وختونه ستاسو کارکوونکي د نويو توليداتو يا خدماتو لپاره د يا نظرياتو يوه ښه سرچينه کېدای شي، په ځانگړي توگه هغه کارکوونکي چې له پېرودونکو سره مستقيمي اړيکې لري. د هغو کارکوونکو نظريې په پام کې ونيسئ کوم چې ښايي مستقيم په خرڅلاو يا توليد کې ښکېل نه وي، ولې له پېرودونکو سره په منظم ډول مستقيمي اړيکې لري. دا کېدای شي هغه کارکوونکي وي چې ستاسې توليدات پېرودونکو ته رسوي، يا هغه کارکوونکي چې د فرمايش مېز ته ناست وي او ښايي د تېلفون يا برېښنالیک له لارې له پېرودونکو سره دوامداره اړيکې ولري.

په سوداگريزو اتحاديو يا د سوداگريزو فعاليتونو اړونده ادارو کې ستاسو ښکېلتيا ښايي گټوره وي، ځکه دا هغه ځای دی چې ماهرین سره راټولېږي او د راتلونکي په اړه خپل نظرونه شريکوي. حتی که چېرې يوه اداره په مستقيمه توگه ستا له ځانگړي کاروبار سره اړيکه هم ونه لري، بيا هم دغه غونډې کولای شي راتلونکي ته مو پام واړوي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

بريالي مخ پر ودې شرکتونه د خپلو پېرودونکو د ستونزو په اړه پوره معلومات لري. د پېرودونکو په اړه دغه نظريه د نوښت لپاره بنسټ جوړوي او د نويو يا پرمختللو توليداتو، خدمتونو او پروسو د پېژندلو سبب گرځي. لومړی د بازار په اړه مطالعه وکړئ، کټ مټ هغه ډول کله چې د کاروبار د پيل په ورځو کې د پلان جوړونې په پړاو کې وي. د پېرودونکو او سيالانو دواړو په اړه مطالعه وکړئ. ايا په عرضه شويو محصولاتو کې داسې کومه تشه يا داسې ستونزه شته چې تر اوسه حل شوې نه وي؟ دا د نويو محصولاتو يا خدماتو لپاره فرصتونه برابروي.

د مارکېټ له بدلونونو سره د خپلو محصولاتو يا خدماتو د عيارولو د لارې کولای شئ د نوښتونو لپاره فرصتونه وپېژنئ او پيدا کړئ. د بيلگې په توگه، که چېرې تاسو د کلچه پزۍ دوکان جوړ کړی وي، تاسو ښايي د هغو مصرفوونکو د قناعت لپاره چې د خپلې روغتيا خيال ساتي، په يو شمېر توليداتو کې غوړي او بوره کمه و کاروئ، د دوامداره مشتريانو لپاره د لېږد يا رسونې خدمات برابر کړئ، يا پېرودونکو ته د دې اسانتيا برابره کړئ چې انلاين يا د پيغامونو له لارې د خپلې خونې کلچو يا کيکونو لپاره له مخکې فرمايشونه ورکړي. همدارنگه تاسو کولای شئ چې د نوې ټکنالوژۍ، تخنيکونو او کاري تجربو له لارې نوښتونه وکړئ يا ښايي د غوره پروسو د کارولو له لارې د محصولاتو د کيفيت دوام وساتئ، يا د توليداتو د جوړولو يا لېږدولو وخت راکم کړئ. که چېرې ستاسو د اصلي سيال توليدات د ارزانه بېي له امله مشهور وي، نو تاسو د دې پرځای چې له هغې سره په قېمت کې سيالي وکړئ، د خپلو توليداتو يا خدماتو د کيفيت د ښه کولو له لارې نوښتونه وکړئ. ستاسې د نويو لوړ کيفيت لرونکو توليداتو يا خدماتو له امله حتی بايد تاسو ته بايد د بيمې حق در کړل شي.

## د دې برخې اصطلاحات

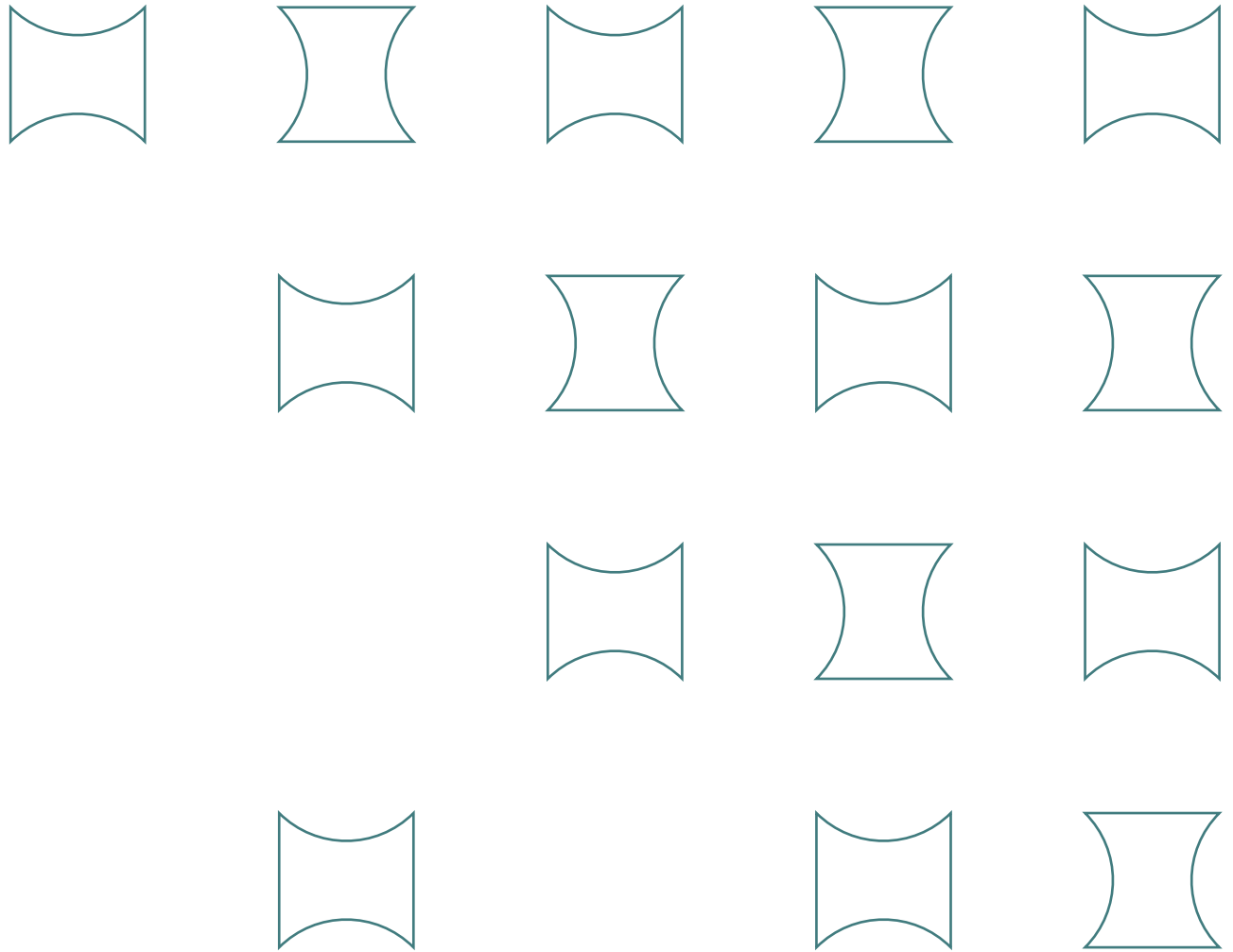
متشبت- هغه شخص چې يو کاروبار يا سوداگري تنظيم او پر مخ يې بيايي او خپلو موخو ته د رسېدو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

نوښت - دوامداره پرمختگ او وده کول دي.

سوداگريزې اتحاديې/ټولنې- هغې ادارې چې د مشخصو کاروبارونو د اړتياوو پوره کولو باندې تمرکز کوي.

## په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- مالي رېکارډ بايد ولې وساتم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- لېجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- پوړونه څنگه محاسبه کړم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د عوایدو (د گټې او زیان) صورت حسابونه څه شی دي او ترې څنگه کار واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- شتمنی څه شی دي؟ ۱۲. مالي مدیریت
- پوړونه څه شی دي؟ ۱۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شپې ته ولې اړتیا لرم او باید څنگه یې جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت



۱۵.

څنگه پوهېدای شئ چې د  
نویو محصولاتو یا خدماتو  
لپاره نظریې گټورې دي؟



په مخ ودې سوداگرۍ کې د نويو محصولاتو او خدماتو وړاندې کول تل خطر له ځان سره لري؛ عين هغه ډول خطر کله چې په لومړي سر کې ستاسو کاروبار يوازې په يو څو محصولاتو يا توليداتو باندې ولاړ و. د نويو محصولاتو يا خدماتو په وړاندې کولو کې د خطر د کمولو لپاره لاندې لارې چارې و ازمويئ:

### يوه مخبېلگه (نمونه) جوړه کړئ

که چېرې تاسو يو محصول عرضه کوئ، نو ښه به وي چې لومړی يې يوه مخبېلگه يا نمونه جوړه کړئ. مخبېلگه د محصول هغه امتحاني بڼه ده چې د څرنگوالي د ارزونې لپاره جوړېږي. دغه نمونه کېدای شي چې د نوي محصول يوه ساده بېلگه يا د نوي محصول بشپړه نمونه وي. کله چې يوه لومړۍ نمونه ولری نو اسانه ده، چې نورو ته يې وښايست، په ځانگړي توگه احتمالي پېرودونکو ته، نسبت دې ته چې هغوي ته محصول د کلمو يا رسامۍ له لارې تشرېح کړئ. کله چې تاسو لومړنۍ نمونه جوړه کړه، نو وبه کولای شئ يو ډاډمن نظر ترلاسه کړئ.

### له خپلو پېرودونکو څخه پوښتنه وکړئ

د نويو محصولاتو يا خدماتو په اړه د نظر ترلاسه کولو لپاره خپل پېرودونکي و پوښتنئ. څرنگه چې پېرودونکي ستاسو محصولات يا خدمات له وړاندې ازمایلي دي، نو له دې امله د هغوی نظريات او غبرگونونه به ستاسو د کمپنۍ د نوبستونو لپاره يوه ښه سرچينه وي.

### خپل نوي محصولات يا خدمات په کوچني گروپ احتمالي پېرودونکو باندې امتحان کړئ

تاسو ممکن د يو کوچني گروپ خلکو د راټولولو هيله ولری کوم چې ښايي د اوسنيو پېرودونکو تر څنگ ستاسو د نويو محصولاتو يا خدماتو بالقوه يا احتمالي پېرودونکي به وي. هغوی ته د خپلو محصولاتو يا خدماتو د امتحانولو موقع برابره کړئ. نو تاسو به په داسې شيانو پوهېږئ (په دواړو، ښه او بد) چې کله مو يې هم تمه نه درلوده. دا به ډېر ارزانه او کم خطر وي چې نوي محصولات لومړی په کوچني گروپ پېرودونکو باندې و ازمویل شي او بيا وروسته يې بشپړه عرضه پيل کړو.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې تاسو د نويو محصولاتو يا خدماتو د وړاندې کولو له لارې د خپل شرکت د پراختيا لپاره يو نظر لری، نو اړينه ده چې په مارکېټ کې د خپلو نويو محصولاتو او خدماتو په اړه د سالم فکر کولو له لارې خپل نظر و ارزوئ. دا به ستونزمنه وي چې په دې اړه فکر وکړئ چې ستاسو نوبست به سترې برياوې له ځان سره ولري، خو مهمه دا ده چې د نويو محصولاتو او خدماتو له وړاندې کولو څخه مخکې بايد هر اړخ وڅېړو. وروستی کار چې تاسو يې کول غواړئ دا دی چې خپل نوي محصولات او خدمات مارکېټ ته وړاندې او ناکامه کړئ، ځکه چې تاسو خپله کورنۍ دنده نه ده ترسره کړې، د مارکېټ په اړه مو پرېکړه سمه نه وه يا مو په سمه توگه اعلانونه نه دي کړي.

د دې لپاره چې نوی نظر مو د برياليتوب غوره چانس ولري، نو اړينه ده چې بازار په پوره غور سره مطالعه کړئ او د هغې مطابق مو پلان پلي کړئ. په برياليتوب سره د خپلو نويو محصولاتو او خدماتو معرفي کولو لپاره لاندې ځينې نظريې شته:

### د ملگرو او کورنۍ په مشوره يې پيل کړئ

د نويو محصولاتو يا خدماتو په اړه ډېرې څېړنې ستاسو په ژوند کې له ښکېلو خلکو سره د نظرياتو د تبادلې له لارې پيلېږي. دا خبرې د ډوډۍ خوړولو په وخت کې يا موټر کې د سفر پر مهال په غير رسمي وختونو کې ترسره کېدای شي. معمولا تاسو غواړئ په دې پوه شئ چې آیا ستاسو نظريه يې له تاسو بل چاته مفهوم/معنا لري او که نه. آیا نور خلک دا فکر کوي چې اړتيا ورته شته؟ آیا هغوی به ورباندې پېسې ولگوي؟

### په کوچني مقياس ازمویل

کله چې تاسو پرېکړه وکړه چې د خپلې نظريې مطابق مخکې لاړ شئ، تاسو به اړتيا ولری چې په کوچني مقياس د بازار ازمایښت وکړئ. که چېرې تاسو فزيکي محصول توليدوئ او لومړۍ نمونه مو جوړه کړې وي، څو خلک يې امتحان کړي او د ډيزاين په اړه نظر درکړي چې آیا د کارونې وړ دی او که نه. که چېرې تاسو يو نوی ډول خدمت وړاندې کوئ او له خلکو غوښتنه کوئ چې په محدود ډول يې وړيا وکاروي، نو لومړني مصرفوونکي به ډېرې لېوالتيا سره نظر در کړي. ټول نظريات وکاروئ او که نيوکه وه، نو مخنيوی يې مه کوئ، که چېرې څو کاروونکو ورته شکايتونه درلودل، نو پوه شئ چې يو څه تېروتنه شته او بايد حل يې کړئ. له هماغه کاروونکو څخه نور معلومات وغواړئ او له يادو معلوماتو څخه د نوموړې ستونزې په حل کې کار واخلي. هغوی به ستاسو خدماتو کارونې ته وفادار پاتې شي، ځکه هغوی پوهېږي چې تاسو هغوی ته غور نيسي او يو ځل مو د هغوی شکايت نه رسېدنه کړې وه.

په دې پړاو کې به تاسو له خپلې کورنۍ او ملگرو څخه پرته له نورو خلکو هم د نظرياتو اخیستل وغواړئ. تاسو به هيله لرئ چې د هغو خلکو نظرونه هم واخلي، کومو سره چې تاسو شخصي اړیکې نه لرئ. په دې پړاو کې له خپلې کورنۍ او ملگرو څخه غوښتنه وکړئ چې هغوي خپل ملگري او کورنۍ په لېسټ کې ونيسي خو نظر ترې واخیستل شي. له خپل اوسنیو پېرودونکو څخه وغواړئ چې ستاسو نوي محصولات او خدمات و آزمايي، يا کولای شي د اعلاناتو تختې، اجتماعي مرکزونو، ډله ییزو رسنیو او نورو وسیلو څخه کار واخلي، خو ازمايوني پېرودونکي پیدا کړئ.

### له سیالۍ څخه مه ډارېږئ

د نویو محصولاتو یا خدماتو په اړه د نظرياتو له ترلاسه کولو وروسته بنایي هغه وخت ناهېلي شي چې کله وپوهېږئ چې ورته تولیدات له وړاندې په بازار کې شته. زړه مه وهۍ. په مارکېټ کې د ورته محصول شتون په دې معنا دی چې د پېرودونکو په منځ کې د نوموړي محصول لپاره تقاضا شته. په دې معنا چې بریالیتوب ته د رسېدو لپاره اړتیا لرئ خو داسې متفاوت محصولات یا خدمات وړاندې کړئ، چې بې جوړې وي. د دې لپاره چې د خپلو سیالانو په پېژندلو کې در سره مرسته وکړي، نو د وسایلو برخه کې د رقابتي تحلیل پانې ډکه کړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**توپیروالی/متفاوت والی** - هغه کار چې شرکتونه یې د یوه متفاوت محصول یا خدمت د وړاندې کولو لپاره ترسره کوي، ترڅو د هغو خلکو له توکو سره توپیر ولري چې له وړاندې په بازار کې ورته تولیدات خرڅوي.

**نظر** - هغه معلومات چې د تولیداتو د ښه والي یا د چلند د بدلون په موخه یو کس ته ورکول کېږي.

**نوبت** - دوامداره پرمختګ او وده.

**مخبلګه (نمونه)** - ستاسو د محصولاتو نمونه چې د ازماينېت لپاره جوړه شوې.

**خطر** - له یوه فرصت څخه ګټه اخیستل دي، په داسې حال کې چې تاسو نه پوهېږئ چې کارونه به څنګه پایلې ورکړي.

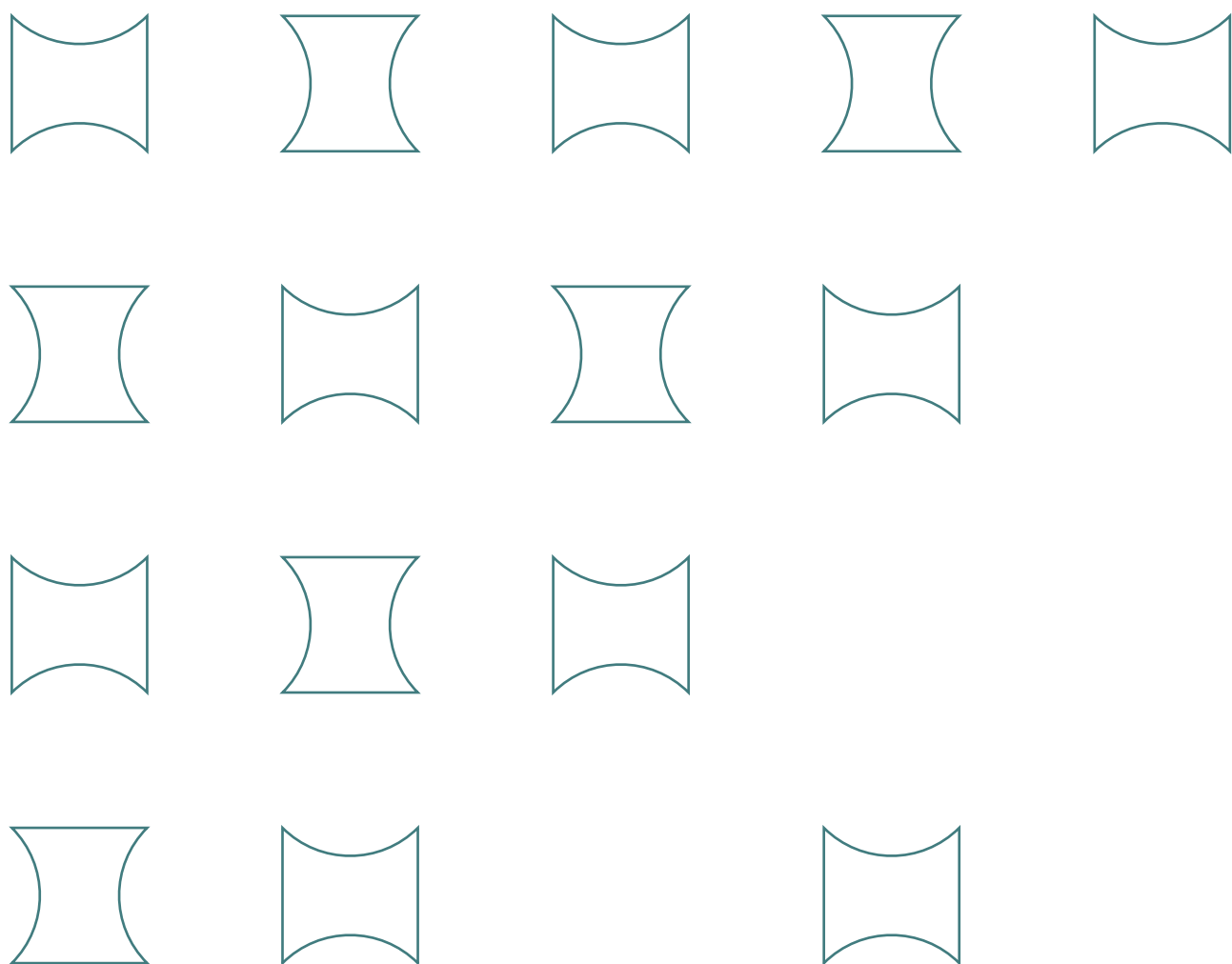
## په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- لېجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د ورکړې وړ حسابونه او د ترلاسه کولو وړ حسابونه څه شی دي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- حسابداري په مالي مدیریت کې څه مرسته کوي؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د عوایدو (د ګټې او زیان) صورت حسابونه څه شی دي او ترې څنګه کار واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شیت ته ولې اړتیا لرم او باید څنګه یې جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت

## شته اضافي توکي

د رقابت ارزونې پانې

د بازار د مطالعې پانې



۱۶.

ځنگه کولای شم چي له خپل  
سيال څخه مخکې اوسم؟

که څه هم له خپلو سیالانو څخه مخکې کېدل مهم دي، خو په دې اړه تمرکز ساتل هم اړین دي چې له نورو سره ستاسو د شرکت توپیر په څه کې دی. تاسو همدارنگه باید د خپل شرکت د پیاوړتیا او ښه والي لپاره په وخت او دوامداره کار باندې تمرکز وکړئ.

ځینې وختونه ستاسو پېرودونکي ستاسو د سیالانو د فعالیتونو په اړه د معلوماتو یوه ښه سرچینه وي. خو دې ټکي ته مو باید پام وي، چې که چېرې ستاسو کوم پېرودونکی ستاسو د سیال په اړه درسره معلومات شریکوي، ښایي ستاسو د شرکت په اړه هم له نورو سره معلومات شریک کړي. که چېرې تاسو له یوې داسې سوداګریزې ټولنې سره یو ځای شوي یاست کوم چې په هغې ډول سوداګری باندې تمرکز کوي چې تاسو یې پرمخ وړئ، په نوموړې ټولنه کې ښایي داسې غړي هم وي چې ستاسو سیالان به وي. د سوداګریزو ټولنو ناستې او کنفرانسونه ښایي تاسو ته دا موقع برابره کړي چې د خپلو سیالانو په اړه معلومات ترلاسه کړئ. همدارنگه سوداګریزې ټولنې په خپلو وېب پاڼو یا خبرپاڼو کې معلومات، خبرونه او اعلانونه خپروي او دا د سیالانو په اړه د نویو معلوماتو د ترلاسه کولو یوه لار ده. په هر حال، له سیالانو څخه د مخکې والي تر ټولو غوره لاره دا ده چې تاسو کولای شئ خپلو پېرودونکي ته تر ټولو ښه تولیدات او خدمات وړاندې کړئ، تر څو ستاسو سیالانو ته دا ستونزمنه یا ناشونې شي چې ستاسو د شرکت له محصولاتو او خدماتو سره سیالي وکړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

سیالان د کاروبار د پراختیا په بهیر کې یوه لویه ننگونه کېدای شي. کله مو چې کاروبار وده کوي، ښایي په دې وخت کې مو سیالان نسبت هغه وخت ته چې تاسو د لومړي ځل لپاره یو کوچنی پیل وکړ، ډېر جدي او مقابله کوونکي اوسي. دا ښایي له دې امله وي چې اوس تاسو ډېره وړتیا پیدا کړې، شرکت مو لوی شوی او سیالان مو د ځان په وړاندې یو گواښ گڼي. کله چې تاسو د سیالی په اړه اندېښنه کوئ نو لاندې څو کارونه په نظر کې ونیسئ.

### زړور اوسئ او د اړتیا په صورت کې مقابله وکړئ

تاسو د خپلو سیالانو پر وړاندې مبارزې کولو ته اړتیا لرئ او د دې لپاره چې له سیالانو سره مبارزه وکړئ، نو تاسو کېدای شي د بازار موندنې هڅې مو ښې او پیاوړې کړئ. تاسو به دې ته اړتیا ولرئ څو دا ثابتې کړئ چې ولې ستاسو محصولات یا خدمات عالي او په ځینو مواردو کې ډېر گران دي. پر خپل کاروبار او د هغه پر پراختیا باور ولرئ او په دې پوه شئ چې تاسو کېدای شي یو څه خطرونه پر غاړه واخلي، څو په اغېزناکه توگه سیالي وکړئ.

په ځینو کاروبارونو کې سیالان په اسانۍ سره محصولات او خدمات کاپي/نقل کوي. که چېرې ستاسو د محصولاتو یا خدماتو کاپي کول اسان وي، نو اړینه ده چې له کاپي او نقل څخه د خپلو محصولاتو یا خدماتو د خونديتوب لپاره اقدام وکړئ. تاسو کېدای شي چې پر دې باندې ټینګار وکړئ چې په بازار کې ستاسو د تولیداتو او خدمتونو نوعیت او اصليت رښتینی دی. که چېرې تاسو په مارکېټ کې د خپلو محصولاتو د خونديتوب قانوني حق یا د نشر حق ولرئ، تاسو ممکن قانوني کړنې په نظر کې ونیسئ. په یاد ولرئ چې تاسو کولای شئ خپل سوداګریز ښان، ډیزاینونه او د فکري مالکیت نور ډولونه په افغانستان کې د سوداګرۍ د ثبت مرکزي اداره کې ثبت کړئ، څو له خپل کاروبار څخه ساتنه او دفاع وکړئ. تاسو کولای شئ خپل سیال ته په لیکلي بڼه یو اعتراض لیک واستوئ او ورته څرگنده کړئ او غوښتنه ترې وکړئ چې د فکري مالکیت د حقونو له نقض څخه لاس واخلي.

له دې سره ښایي هغوی له دغه چلند څخه لاس واخلي او یا یې هم وانخلي، خو دا کار په کوبښن کولو ارزې، ځکه تاسو هغوی ته ښکاره کوئ چې د خپل فکري مالکیت له حقونو څخه ساتنه کوئ. که چېرته ستاسو سیالانو له دغې کړنې څخه لاس وانخیست، تاسو کولای شئ چې ځانته یو مدافع وکیل ونیسئ یا په دې اړه د افغانستان سوداګرۍ د ثبت مرکزي ادارې د معنوي ملکیتونو مدیریت ته خبر ورکړئ. په پای کې یوازې تاسو پرېکړه کولای شئ چې ایا دا کار په مقابله باندې ارزې او که نه.

### داخلي تمرکز

کېدای شي چې ستاسو د شرکت د ودې پر مهال سیالي یوه ننگونه وي، سیالي مه پرېږدئ چې په هغې طریقه برلاسي شي په کومه طریقه چې تاسو خپله سوداګری پر مخ وړئ یا ستاسو د ودې د څرنگوالي په اړه ستاسو فکر اغېزمن کړي. دا یوه تېروتنه ده چې سیالی ته وخت ورکړئ څو پرېکړه وکړي چې له پېرودونکو سره به څه ډول معامله کوئ. هر یوه دقیقه چې تاسو یې د سیالی په اړه اندېښنه کې تېروئ، په حقیقت کې هغه وخت دی چې له خپلو پېرودونکو سره یې د اړیکو جوړولو لپاره کارولی شئ. خپل سیال په مطلق ډول له پامه مه غورځوئ، تاسو باید هغوی په ډېر احتیاط وڅارئ چې څه کوي، څو له هغوی سره په اغېزناکه توگه سیالي وکولای شئ. په یاد ولرئ چې ستاسو د ټیم د غړو فردي پیاوړتیا ستاسو لپاره تر ټولو غوره رقابتي امتیاز ده چې تاسو ته به اجازه در کړي څو د اوږدې مودې لپاره نوښتگر اوسئ.

## اساسات

تعقيب كړئ او انعطاف پذيره اوسئ  
كله چې ستاسو يو سيال له نوي ظاهري وړانديز يا سوداگريز كمپاين سره ميدان ته راځي، تاسو په اسانه اندېښمنولي شي. خو كه چېرې تاسو دا اساسات مطالعه كړئ چې د هغوی محصولات څه ډول دي، نو ښايي پوه شئ چې دومره غټه خبره نه ده.

كوچني كاروبارونه چټك وي او په تېزۍ سره نوښتونه پنځولي شي. لوی سيالان تل كوښښ كوي چې د نويو توکو تولید ته ادامه وركړي، ځكه هغوی بايد پلان جوړ كړي او ډېر وخت نيسي څو داخلي تاييد يعنې، بوديجه او د فعاليت پيلولو لپاره اجازه ترلاسه كړي. له دې امله ناهيلې كېږئ مه، چې ستاسو كاروبار د سيال په پرتله مو كوچنی دی، تاسو ښايي دا وړتيا ولرئ چې د فرصتونو يا تهديدونو پر وړاندې په ډېرې چټكتيا سره عكس العمل ښكاره كړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

بوديجه - د يوې ټاكلې مودې لپاره د عايد او لگښت تخمينول.

رقابتي امتياز - كله چې يو محصول يا خدمت له سيال څخه غوره وي او دا نورو ته هم روښانه وي چې ولې نوموړی محصول يا خدمت خلك ډېر خوښوي.

بازارموندنه - هغه پروسه چې له لارې يې خپلو پېرودونكو ته ځان رسوئ او هغوی ته دا څرگندوئ چې ولې ستاسومحصولات او خدمتونه وپېري.

فعاليت - ټول هغه فعاليتونه چې پېرودونكو ته سوداگريز محصولات او خدمتونه وړاندې كوي.

خطر - له يو فرصت څخه گټه پورته كول دي چې د يو شي د پايولو په اړه نه پوهېږئ.

سوداگريزې ټولنې - هغې ادارې يا سازمانونه دي چې د سوداگرۍ د ځانگړو اړتياوو د پوره كولو په برخه كې فعاليت كوي.

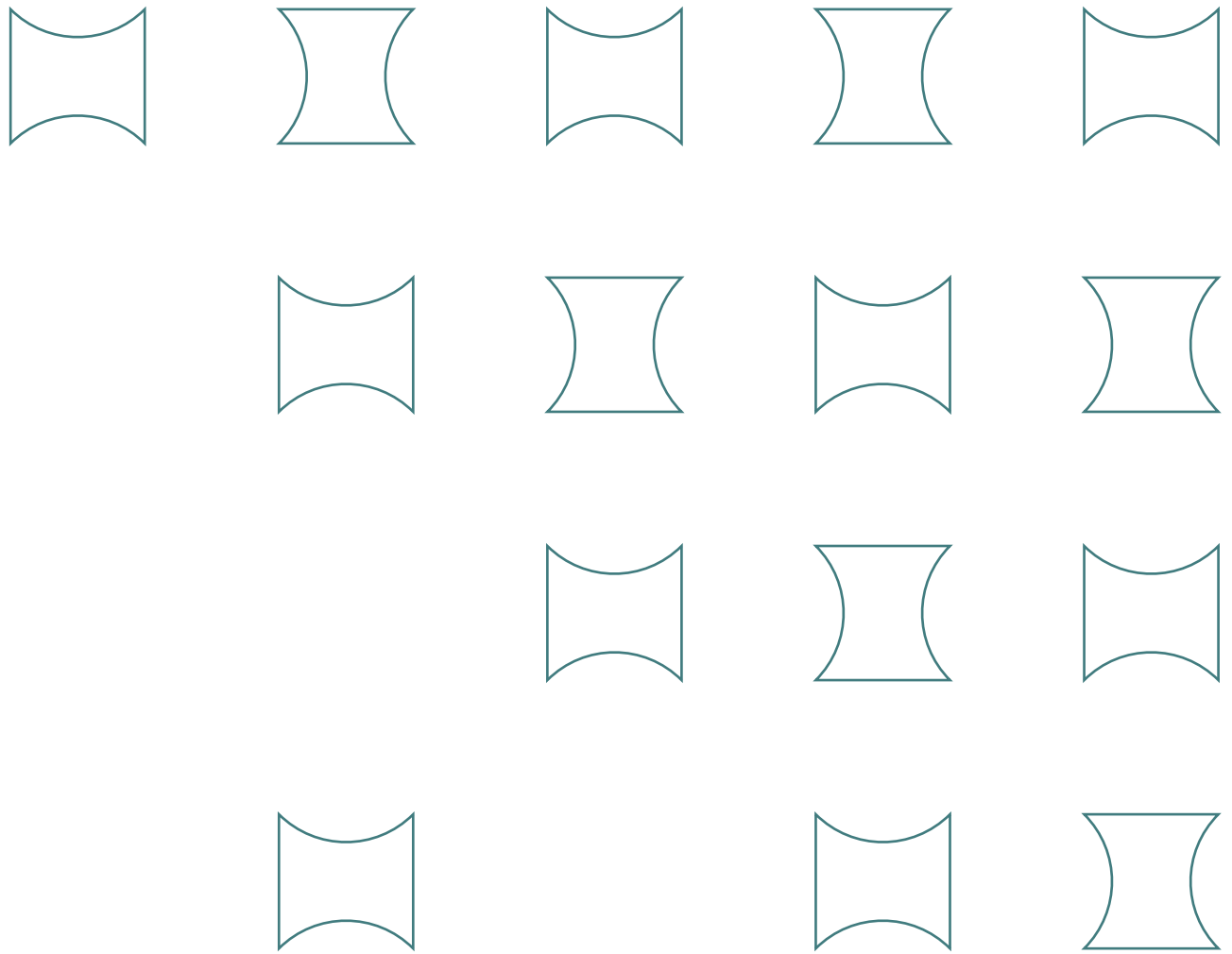
## په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ

- حسابداري څه ته وايي؟ ۱۱. حسابداري
- زه بايد ولي بشپړ اسناد او سوابق (رېكارډ) وساتم. ۱۱. حسابداري
- لېجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- مالي صورت حساب څه شی دی او ولې يې بايد وکاروم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د عوایدو صورت حساب (د گټې او تاوان صورت حساب) څه شی دی او ترې څنگه کار واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شپېت ته ولې اړتيا لرم او څنگه يې جوړلای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت

## ښته اضافي وسايل

د رقابتي تحليل پاڼه

د بازار د مطالعې پاڼه



۱۷.

زه د خپل شرکت د پراختیا پرمهال باید  
د رهبرۍ پر کومو ځانګړنو تمرکز وکړم؟



ډېری متشبهین چې ستر بریالی کاروبارونه یې جوړ کړي، ښایي په دې اعتراف وکړي چې د سوداګرۍ د ودې بهیر ستونزمن او آن ځینې وختونه ډېر دردوونکی وي. په یاد ولرئ چې د زده کړې او لېوالتیا یوه موقع هم کېدای شي. کله چې تاسو د رهبر په توګه په اغېزناک ډول پرمختګ کوئ، نو د خپل شرکت د پراختیا لپاره د هر ډول پراخه رول لوبولو تقاضا به مو پر خپل ځان باور زیات کړي او هوسا به اوسئ.

دا به ډېره غوره وي چې یوه موخه ولرئ څو خپل کاروبار ته وده ورکړئ، خو اړینه ده چې په تاسو کې دا وړتیا وي چې د ودې یاده موخه مو له خپل ټیم سره د اغېزناکو اړیکو د جوړولو له لارې شریکه کړئ. هغوی به خپل وخت او هڅې د دې موخې تر لاسه کولو لپاره په کار واچوي، نو له دې امله مهمه ده چې هغوی باید په دې پوه شي چې تاسو څه ترلاسه کول غواړئ، څو هغوی هم له تاسو سره و هڅول شي. له خپل ټیم سره د واضح، رښتیني او مختصر اړیکو له لارې چې ښایي په لیکلې یا شفاهي بڼه وي، د خپل کاروبار هدف په ترلاسه کولو کې مرسته وکړئ. څرګندتیا یا وضاحت به د یو رهبر په توګه پر تاسو باندې باور زیات کړي. ستاسې د ودې د موخې د ملاتړ لپاره، د کارکوونکو باور اړین دی. باور یو داسې ځواک دی چې په ځانګړې توګه په سختو او غیر یقیني حالاتو کې له کاروبار سره مرسته کوي، څو له دغه حالاتو څخه په ګډه را وباسل شي.

د رهبرۍ یوه بله مهمه ځانګړنه اغېزناک استازیتوب او ستاسو د ټیم پر هر غړي باندې باور کول دي، تر څو ستاسو د سوداګرۍ په وده کې خپله ونډه واخلي. په هغو کارکوونکو باور کول به، کومو ته چې تاسو د دندو او مسوولیتونو واک ورکړئ، نه یوازې دا چې له هغوی سره رهبرۍ ته په رسېدو کې مرسته وکړي، بلکې ستاسو د سوداګرۍ د پرمختګ لپاره به مراحل وټاکي. د سوداګرۍ وده زیات کاري ځواک ته اړتیا لري، نو د وړ او باوري ټیم په جوړولو سره تاسو په راتلونکي کې د پرمختګ لپاره یو ډېر اغېزناک کار کوئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د ودې په لور د خپل شرکت د وربرابرو لپاره رهبري لاندې تخصصی ځانګړنو ته اړتیا لري:

### مثبت چلند او د نمانځني وړتیا

که چېرته په یوه کاري چاپېریال کې بدبیني او زړه تنګي حاکمه وي، نو هېڅوک به په خپل کار کې مولدیت ونه لري. مثبت چلند یوازې په تاسو پورې نه محدودېږي، بلکې تاسو باید له خپلو کارکوونکو سره مرسته وکړئ چې هغوی هم ستاسې په څېر ښه رویه وکړي. په ظاهره توګه، ستاسو په کاري چاپېریال کې نورو ته د مثبت چلند خپرول په دې معنا ده څو په کاري ساحه کې له کارکوونکو سره فعاله لېوالتیا وښایاست. ځان ډاډمن کړئ چې له کار کوونکو سره مناسب چلند کوئ.

د هغوی د ښو کارونو د ستاینې لپاره پر نغدي مکافاتو سربېره، پر نورو لارو باندې هم فکر وکړئ، د بېلګې په توګه یوه ورځ رخصت ورکول، له ښار څخه بهر مېله جوړول، د کنسرت ټکټ ورته اخیستل، په یو محلي ورزشي کلب کې ورته تخفیف اخیستل او یا د افغان غوره لیګ سیالی او یا په نورو لوبو کې د ګډون لپاره ورته ټکټ اخیستل. دغه ډول کارونه د یوه شرکت چاپېریال پیاوړی او مثبت لور ته بیایي.

د شرکت یا د ټیم بریا و نمانځئ. کله مو چې یو نوی محصول په بریالیتوب سره تولید او وړاندې کړ، نوی ځای مو پرانیست او یا هم بله مهمه موخه ترلاسه کړه، نو دغه بریا مو له خپل ټول ټیم سره په ګډه و نمانځئ. د خوښۍ شېبې نمانځل د یو شرکت له مثبت چلند څخه د ډاډ ترلاسه کولو او پر بریاوو باندې د تمرکز کولو لپاره بهترینه لاره ده.

### لید لوري او موخه

تاسو باید دا وړتیا ولرئ چې د خپلې سوداګرۍ د ودې پر مهال د خپل شرکت د راتلونکي لید لوري په اړه دقیق اوسئ. که څه هم مالي اهداف ډېر زیات مهم دي، خو ستاسو مسیر یوازې په مالي موضوعاتو پورې محدود نه دی. په دې کې هغه پېرودونکي چې تاسې ورته خدمتونه وړاندې کوئ، د هغوی لپاره یوه روښانه لیدلوري لرل او خپل لید لوری په داسې ډول بیانول چې د اندازې وړ، هڅوونکی او ترلاسه کېدونکی وي، هم شامل دي.

### همغري او همکاري

دا چې ستاسو شرکت یا سازمان وده کوي، ښایي ستاسو په سوداګرۍ کې جلا ډلې جوړې شي، چې دا کار د نا اغېزمنتوب، ناسم پوهاوي او د باور له منځه تګ لامل کېدای شي. دغه ډلې کېدای شي چې په رسمي یا غیر رسمي ډول جوړې شوې وي. د بېلګې په توګه، د لیبلا د خوراکي توکو د پروسس فابریکې د پنځو عمده څانګو له جملې یې د څلورو څانګو مدیرانې تل د غرمې ډوډۍ یو ځای خوري. دغه څلور مېرمنې له کلونو راهیسې یو بل پېژني او په خپلو کې سره

ملگرې دي. طبيعي خبره ده چې د ډوډۍ په وخت کې هغوی په فابريکه کې د روانو فعاليتونو په اړه خبرې کوي او ستونزو ته حللارې وړاندې کوي، د هغوی د ډوډۍ په وقفه کې يوه ستونزه ده. د پنځم ډيپارټمنټ مديره شرکت ته نوې راغلې ده او له نورو څلورو مديرانو سره تر اوسه سمه اشنا شوې نه ده. هغه تل د غرمې ډوډۍ پرمهال له پامه غورځول کېږي، تر څو د غير رسمي ستونزو په حل کې چې ځينې وختونه رامنځته کېږي، برخه ونه لري. هغه نه يوازې دا چې احساس کوي چې له پامه غورځول شوې، بلکې ځانگې يا ډيپارټمنټ ته يې هم په تصميم نيونه کې برخه نه ورکول کېږي. له يو څو پېښو وروسته چې پنځمې مديرې شکايت وکړ، ليلا مداخله وکړه او له نورو څلورو مديرانو سره يې خبرې وکړې څو روښانه کړي چې کيسه څه ده. هغوی نه غوښتل چې نوې راغلې ښځه له ځان سره په پرېکړو او غونډو کې شريکه کړي.

که چېرې مو په خپل شرکت کې دغه ډول حالت وليد، نو تاسو بايد د بېلابېلو اشخاصو، کارپوهانو او د مديریت د مختلفو کچو ترمنځ همغږۍ باندې ټينگار وکړئ، څو پياوړې اړيکې جوړې کړئ او د سوداگرۍ ټولې برخې مو سره و نښلوي او داخلي اختلافات چې ښايي د دغو ستونزو په پايله کې رامنځته شوي وي، راکم کړئ. اکثره دغه ډول ستونزې هغه وخت کمېږي کله چې کارکوونکي په سوداگرۍ کې خپل رول وپېژني او په دې پوه شي چې دوی د نوموړې سوداگرۍ له نورو برخو سره څنگه راکړه ورکړه ولري.

کله چې ستاسو شرکت د ودې په جريان کې وي، د شرکت په کچه او همدارنگه له شرکت څخه بهر لکه پېرودونکو، عرضه کوونکو، سلاکارانو او نورو ترمنځ د همغږۍ لپاره زيات فرصتونه رامنځته کړئ. ځينې وختونه مهالنۍ ستراتيژيکې ناستې، له ساحې څخه بهر ناستې او يا حتی د رخصتۍ مېلې په پام کې ونيسئ، څو خپلو کارکوونکو ته د خپلمنځي بندارونو او کيسو موقع برابره کړئ. د دې لپاره چې له اړونده ادارو سره وصل شئ، نو کېدای شي چې عمومي مېله جوړه کړئ چېرته چې خلک ستاسو د سوداگرۍ په اړه نور معلومات ترلاسه کولای شي يا ممکن تاسو په سوداگريزو نندارتونونو يا د سوداگريزو ټولنو په غونډو کې گډون کول، په پام کې ونيسئ. له سوداگريزو ټولنو سره د اغېزناکې شبکې جوړونې او د پياوړو اړيکو جوړونې له لارې چې له تاسو سره د نويو فرصتونو او د سرچينو موندلو کې مرسته کوي، خپله انرژي له شرکت څخه بهر هم مصرف کړئ او د ممکنه پېرودونکو، مراجعينو او راتلونکو فرصتونو لپاره ټول اړين کارونه ترسره کړئ.

### هڅونه او د خلکو مهارتونه

تاسو بايد خپل شرکت ته د وده ورکوونکي رهبر په توگه دا وړتيا ولرئ چې ټوله اداره وهڅوي. د سوداگرۍ د ودې پر مهال ښايي تاسو د ځينو بدلونونو تطبيقولو ته اړتيا ولرئ، چې ممکن ټيم يې و مني. که چېرې هغوی په دوامداره توگه وهڅوي او د شرکت عمومي موخې ورسره شريکې کړئ، نو په دې به پوه شئ چې په چټکۍ سره کاميابي ترلاسه کوئ. که چېرته امکان ولري، انفرادي يا د ټيم موخې د شرکت له ټوليز ليدلوري سره و نښلوي، چې دا کار هغوی ته د شرکت ليد لوری په حقيقت بدلوي. د بېلگې په توگه، ستوری يو شرکت لري چې د کوچنيو سوداگريو لپاره کمپيوټري سيستمونه او شبکې جوړوي. د هغې موخه دا ده چې پېرودونکي ۱۰۰٪ خوښ وساتي، څو هر وخت له هر پېرودونکي څخه قرارداد واخلي. د دې کار لپاره هغه په دې تاکيد کوي چې کارکوونکي يې د پېرودونکو ټولو اړتياوو ته په چټک او مسلکي ډول سره ځواب ويونکي دي.

کله چې نوموړې د ټليفونونو د خرڅلاو او خدمتونو تنظيم ادارو سره کار کوي، خپل ټول ليدلوري څلورو زنگونو ته د ځواب ورکولو په موخې پورې تړي. هېڅکله يو پېرودونکی له دوو دقيقو څخه زيات نه ځنډوي او مخکې له دې چې خبرې بندې کړي، د ټيليفونو نماينده ته وايي چې له پېرودونکو څخه پوښتنه وکړي چې (ايا ما ستاسو ټولې ستونزې حل کړې؟). د دې ډيپارټمنټ ټول کارکوونکي ښه پوهېږي چې دوی بايد څه وکړي، څو د پېرودونکو د خوښۍ لپاره د شرکت د ټولو موخو په پوره کولو کې مرسته وکړي.

يوه ستره ننگونه چې ښايي تاسو د رهبرۍ د ودې په لور د حرکت پر مهال ورسره مخامخ شئ، د هغو کارونو سر ته رسولو ته چې تاسو يې مسووليت پر غاړه اخيستې، نور کسان هڅول دي. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، بايد تاسو دا وړتيا ولرئ چې ځان ورڅخه لرې کړئ او خپل ټيم پرېږدئ چې مسووليت پر غاړه واخلي.

### رېښتینولي

د يوه مشر په توگه اړينه ده چې رېښتيني اوسئ او ښه اخلاق ولرئ. تاسو د يوه سازمان مشري کوئ او هر کس به ستاسو لارښونې تعقيبوي. که چېرې تاسو رېښتيني اوسئ او ښه اخلاق ولرئ نو ستاسو ټيم به هم له تاسو څخه زده کړه وکړي. د ستونزو د پيدا کېدو په صورت کې به مو ټيم تا سو ته راځي. تاسو بايد د ستونزې د حل وړتيا ولرئ او څنگه چې لازمه وي، له هغوی سره مرسته وکړئ. په دې کې کېدای شي ځينې وخت د شخړو مديریت هم شامل وي. يو بريالی رهبر تل نورو ته يو ښه مثال وي. که چېرې تاسو عادل اوسئ او له نورو سره مرسته وکړئ، نو تاسو به د دې وړتيا ولرئ چې مثبت دود/کلتور رامنځته کړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

استازولي- پر بل چا باندې باور کول، څو ستاسو لپاره يو څه ترسره کړي.



**سوداگر** - هغه کس یو کاروبار یا ډېر کاروبارونه پر مخ وړي او اداره کوي یې او د نوموړو کړنو د ترسره کولو لپاره خطر پر غاړه اخلي.

**اخلاق** - هغه پروسه ده چې پکې پرېکړه کوي چې ستاسو، ستاسو د شرکت او ستاسو د کارکوونکو لپاره کوم کارونه/کړنې، د هغه ارزښتونو په اساس چې تاسو او ستاسو شرکت یې نورو ته نبودل غواړي، سم دي. په دې پوهېدل چې څنگه ستاسو کړنې له نورو سره مرسته وکړي یا هغوی ته زیان ورسوي.

**هدف** - د مشاهده کولو او اندازه کولو وړ پایله ده چې په ترڅ کې یې په څرگنده موده کې یو یا څو موخې ترلاسه شي.

**رهبر** - هغه کس ته ویل کېږي چې په یوه اداره کې تر ټولو لوړ مقام یا ځای او د امر کولو واک لري یا په نورو باندې نفوذ لري.

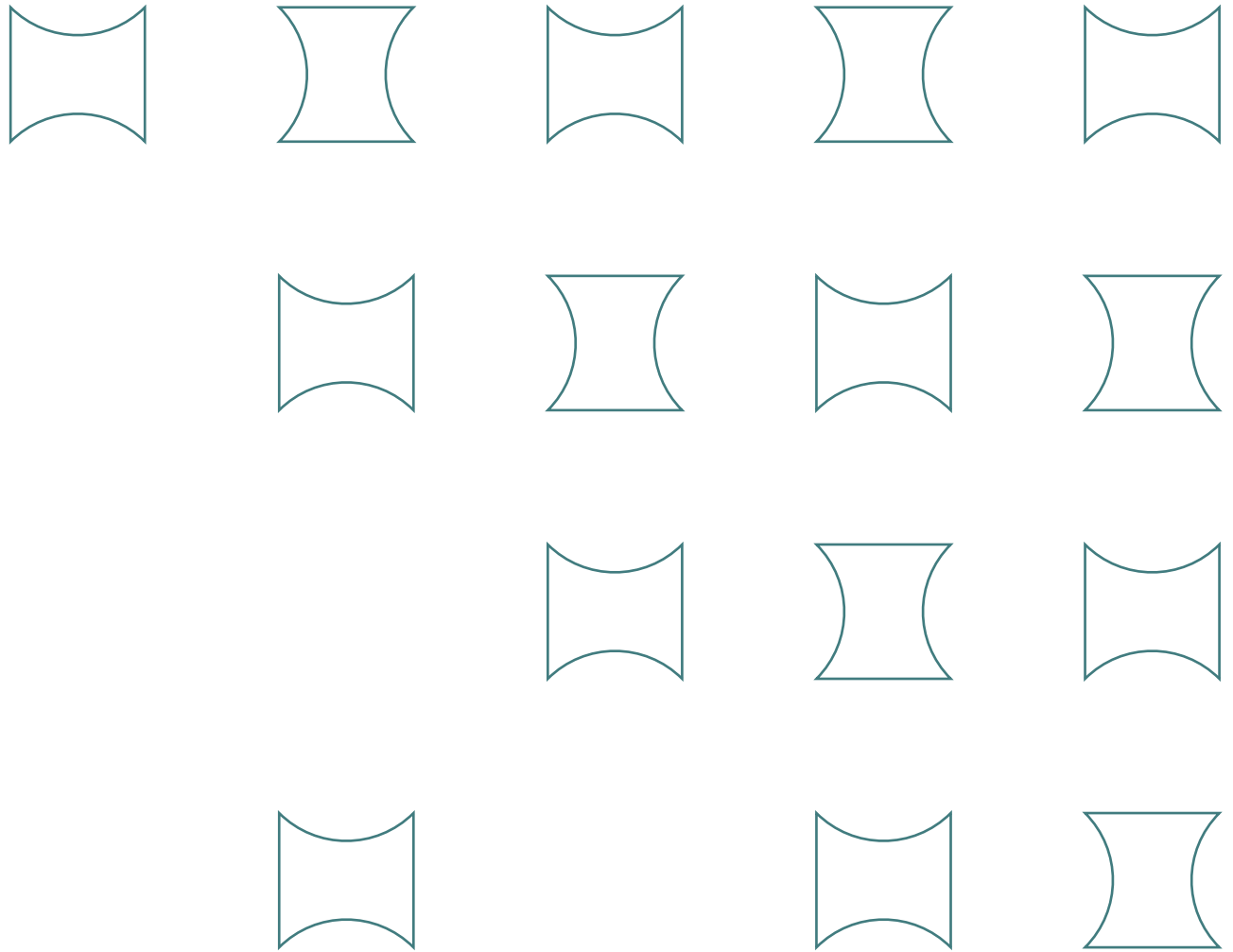
**شبکه جوړونه/نټورکینګ** - له هغو کسانو او گروپونو سره د معلوماتو او نظرونو شریکول چې گډې گټې لري.

**عرضه کوونکي** - هغه کس یا ادارې ته ویل کېږي چې اړین مواد لکه محصول یا خدمت وړاندې کوي.

**لید لوری** - د هغه څه هیله څرگندول چې یو کس یا اداره یې په منځ یا اوږد مهاله راتلونکي کې د هغه ترلاسه کول یا بشپړول غواړي.

## په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- بشپړ اسناد او سوابق (رېکارډ) باید ولې وساتم؟ ۱۱. حسابداري
- حسابداري باید هرڅل څومره وخت وروسته ترسره کړم؟ ۱۱. حسابداري
- حسابداري په مالي مدیریت کې څه مرسته کوي؟ ۱۱. حسابداري
- څرنگه باید ډاډ حاصل کړم چې زما په تشبث کې پیسې په ښه او دقیقه توګه اداره کېږي؟ ۱۱. حسابداري
- مالي صورت حسابونه څه شی دي او زه یې کارولو ته ولې اړتیا لرم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د خپلو مالي صورت حسابونو د جوړولو او ساتلو لپاره له کوم ځای مرسته ترلاسه کولای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت



۱۸.

کومی بپلابی لاری دی چی زه پری  
خپل کاروبار ته پراختیا ورکولای شم؟

خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره ډېرې لارې شته دي، لکه ....

### نوي محصولات او خدمات اضافه کول او په موجوده پېرودونکو يې پلورل

په ځينو مواردو کې تاسو ښايي ومومئ چې پېرودونکي مو ستاسو له محصول يا خدمت څخه راضي او خوښ دي، خو دوی له تاسو او ستاسو له شرکت څخه هيله لري چې بېلابېل ډوله محصولات او خدمات ورته وړاندې کړي. راځئ چې د يوه داسې شرکت بېلگه په پام کې ونيسو کوم چې د پاک کاري ورځني چټک سوداگريز خدمات وړاندې کوي او مشتريان يې ورڅخه ډېر راضي دي. دغه مشتريان يا پېرودونکي له وړاندې ستاسو په شرکت باندې باور لري، له همدې امله ښايي ستاسو شرکت ته ترجیح ورکړي چې د کرکي پاکولو، فرنيچر پاکولو يا د هوا پايپونو پاکولو خدمات وړاندې کړي. په دې حالت کې اضافي خدمات ستاسو د کاروبار په خدماتو پورې اړه لري - تاسو له وړاندې خپل ملکيت کې د پاک کاري کارکوونکي لري او تاسو له وړاندې د هغوی له کاروبار سره اړيکې لري. په ځانگړې توگه، د پاک کاري خدماتو وړاندې کول د خپل کاروبار پراخولو او د هغه باور لوړولو لپاره يوه منطقي لاره ده چې ستاسو پېرودونکي يې پر تاسو باندې لري.

### نوي پېرودونکي موندل او هغه محصولات او خدمات پرې پلورل چې تاسو يې اوسمهال وړاندې کوئ

کله چې تاسو خپل کاروبار پيل کړ، نو ستاسو برياليتوب ښايي له دې امله وو چې يوه کوچنۍ ډله پېرودونکي مو په گوته کړل او د ښو کارونو په ترسره کولو سره مو وکړای شول چې پر هغوی خپل محصولات يا خدمات وپلورئ. د بېلگې په توگه؛ د نورو شرکتونو د کارکوونکو لپاره د کمپيوټر د کارونې په اړه تريننگ ورکول. د کمپيوټر لارښوونکو د يو غوره ټيم له جوړولو کلونه وروسته تاسو گورئ چې د هغو ښوونځيو ترمنځ چې غواړي خپلو زده کوونکو د کاروبار د مشهورو سافټ ويروونو کارونه تدریس کړي، يوه ناکميل شوې اړتيا شته. دا به له تاسو څخه ډېره پانگه ونه غواړي چې يادو پېرودونکو ته د ورته روزنيزو توکو او تخنيکونو په کارولو سره په خپلو موجوده کمپيوټر روزونکو سره خدمات وړاندې کړئ.

### د هغو توليداتو يا خدماتو وړاندې کولو لپاره نوې جغرافيوې سيمې پيدا کول چې تاسو يې اوس مهال وړاندې کوئ.

خپل کاروبار ته د پراختيا ورکولو يوه بله لار د نويو موقعيتونو په گوته کول دي. که چېرته تاسو وموندل چې ستاسو کاروبار په يو موقعيت کې په ښه توگه مخ پر وړاندې ځي، کولای شئ چې دې ته ورته ځايونو په اضافه کولو سره خپل کاروبار ته پراختيا ورکړئ. يو مهم ټکی چې بايد په پام کې ونيول شي دا دی چې د موقعيتونو يا سيمو ترمنځ په کافي اندازه واټن وساتئ، خو هر نوی موقعيت يو داسې بازار ته خدمت وړاندې کړي چې په موجوده موقعيت کې ورته خدمات نه شي وړاندې کېدلی. تاسو يوه داسې نوی ځای نه غواړئ چې له موجوده موقعيت څخه کاروبار او بازار غلا کړي؛ بلکې تاسو غواړئ چې هر نوی ځای يو نوی بازار ته خدمت وړاندې کړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې تاسو په لومړي ځل خپل کاروبار پيل کړ، تاسو ښايي ډېره څېړنه کړې وي. تاسو ښايي له سلاکارانو څخه مشوره غوښتې وي؛ تاسو ښايي له خپلو ملگرو سوداگرو، د بازار د مطالعې او د نويو چمتو او موجوده سرچينو له لارې مو معلومات ترلاسه کړي وي. تاسو د خپل کاروبار د چلښت لپاره په پيسو، وخت او هلو ځلو باندې پانگونه کړي. تاسو بايد خپل کاروبار ته د پراختيا ورکولو لپاره په پلان جوړونه کې هم ورته کار وکړئ. په خپله ساحه کې له همکارانو او نورو کاروبارونو سره خبرې وکړئ. په دې اړه فکر وکړئ چې د ودې لپاره په هر انتخاب کې گټې او ستونزې څه شی دي. دلته ځينې لارې شته چې په مټ يې کاروبارونه وده کولای شي او تاسو يې ښايي د خپل کاروبار لپاره په دې اړه فکر کول وغواړئ:

### حق الامتياز (فرانچايز)

د نورو برياليو کاروبارونو مالکينو ته اجازه ورکړئ، چې په يوه بله ساحه کې ستاسو د کاروبار يا شرکت په نامه ځان ته ځانگه فعاله کړي. د هغو ميتودونو، سيستمونو، بازارموندنو او پروسو په برابرولو سره چې تاسو د نورو سوداگرو لپاره په برياليتوب سره جوړ کړي دي، هغوی ته به د يوه موقعيت د موندلو زمينه برابره کړي. دا په دې معنا چې تاسو به د پراختيا لپاره د ډېرې شتمنۍ له درلودو پرته له نوي فعاليت څخه مالي گټې ترلاسه کړئ، ځکه چې دا د حق الامتياز لرونکي مسووليت دی چې په نوي ځای کې کار وکړي. فخریه په کابل کې د يوگا يوه بريالۍ ستوديو لري. د هغې ملگرې په هرات کې اوسېږي او فکر کوي چې هلته به د يوگا ستوديو ډېره بريالۍ وي، خو په دې نه پوهېږي چې څنگه يې پيل کړي. فخریه کولای شي چې د ورته نوم، کلاس مهالوېشونو، ډيزاين، بازارموندنې، موسيقي، د وسايلو نمونې او د کارکوونکو د روزنيزو موادو په شريکولو سره خپلې ملگرې ته اجازه ورکړي چې د هغې د ستوديو يو حق الامتياز لرونکې شي. د هغې ملگرې به د نوي ځای د کرایې او د هرات يوگا ستوديو د جوړولو او اداره کولو ټول لگښتونه ورکوي او فخریه ته به د دغه حق لپاره مياشتنۍ فیس ورکوي، خو د هغې ټول فکري ملکيت وکاروي. په دې ډول فخریه د حق الامتياز په پراختيا سره گټه ترلاسه کوي، خو د نوي ستوديو د جوړولو او فعاليت ټول لگښت نه ورکوي.

## د موجوده محصولاتو یا خدماتو پراختیا او د نورو شیانو وړ زیاتول

کله چې تاسو د موجوده پېرودونکو یوه غوره ټولګه ولرئ او تل تاسو ته مراجعه کوي، نو ښایي تاسو وغواړئ د اوسنیو محصولاتو د مختلفو او نویو ډولونو په معرفي کولو سره خپل کاروبار ته پراختیا ورکړئ او موجوده پېرودونکو ته یې عرضه کړئ. دا چې هغوی له وړاندې له تاسو سره تجارت کوي، نو دا اسانه ده چې هغوی ستاسو د نوي محصول یا خدمت وړاندېزونه ترلاسه او وېې گوري. فخریې پرېکړه وکړه چې د خپلو پېرودونکو د یوګا کالینچو، د تمرین کالیو، عطري شمعو او حتی د گانې/جواهرو له پلورلو سره د خپل یوګا ستودنیو ته پراختیا ورکړي. دا چې هغوی هره اونۍ د کلاس لپاره ستودنیو ته ورځي، فخریه په دې پوهېږي چې د خپل پلورنځي له ساحې هم باید لیدنه وکړي.

## د بازار بېلابېلو موقعیتونو ته پراختیا وکړئ

که چېرته تاسو په بریالیتوب سره په یو موقعیت کې خپل کاروبار پرانیست، تاسو کولای شئ چې د یو نوي ځای په پرانیستلو سره دغه کاروبار ته لا پراختیا ورکړئ خو بېلابېلو جغرافیایي بازارونو او پېرودونکو ته خدمات وړاندې کړئ. دا اړینه ده، خو په نوي موقعیت کې د پېرودونکي د شالید په اړه څېړنه وکړئ او ډاډ ترلاسه کړئ چې دا هم د اصلي ځای په څېر ګټور دی. یو بل ټکی چې باید په پام کې ونیول شي، دا دی چې نوي موقعیت باید له تاسو څخه د پخواني موقعیت پېرودونکي له لاسه ور نه کړي. تاسو غواړئ چې نوي ځای دې تاسو ته نوي پېرودونکي پیدا کړي خو ستاسو د کاروبار له پراختیا څخه ملاتړ وکړي. کابل یو لوی ښار دی او فخریې په بېلابېلو ځایونو کې د څو یوګا ستودنیو گانو د جوړېدو احتمال ولید. هغې ډاډ ترلاسه کړ خو داسې ساحې وټاکي چېرته چې هغه پوهېږي خلک پیسې او د یوګا ستودنیو د فیس ورکولو توان لري، خو هغې داسې ساحې وټاکلې چې ترمنځ یې ډېر واټن دی او نه شي کولای چې په سمه توګه بېلابېل خلک را جلب کړي.

## انلاین کاروبار

دا چې انټرنېټ نړیواله پراختیا ممکنه کړه، نو انټرنېټ دا نوره هم شونې کړه چې اوس کولای شئ د خپل کاروبار د پراختیا د یوه مېتود په توګه الکترونیکي سوداګري ترسره کړئ. الکترونیکي کاروبار نسبتاً لږ وخت او لګښت ته اړتیا لري. الکترونیکي سوداګري د بازارموندنې ځینو متخصصینو او پر وخت پېرودونکو ته رسیدګي او د ټکنالوژۍ مراقبت ته اړتیا لري. فخریې ولیدل چې د هغې عطري شمعې ډېرې مشهورې دي. هغه وتوانېده څو د یوې نوي ویب پاڼې ترڅنګ یو کوچنی آنلاین فېسبوکي پلورنځی هم جوړ کړي او بیا یې د خپل یوګا له وېب پاڼې سره ونښلوي. اوس هغه په ټول هېواد کې خپلې شمعې پلوري.

## نورو هېوادونو ته یې وغځوئ

که څه هم دا د آنلاین سوداګریزو پروګرامونو له اسانتیا سره معمولا یو لوی ګام دی، خو دا شونې ده چې خپل تولیدات یا خدمات د خپل هېواد له پولو پورې غاړو یا ټولې نړۍ ته خواره کړئ. ستاسو د تولید یا خدمت د ډول پر بنسټ، تاسو ښایي دې ته اړتیا ولرئ څو په هغو هېوادونو کې مناسب او وړ شریک پیدا کړئ چې تاسو پرې خپل محصولات پلورل غواړئ. په دې معنا چې تاسو په نړیواله کچه د خپل کاروبار د بریالۍ پراختیا لپاره په زیاته اندازه وخت او انرژي وقف کوئ. فخریې په هند او پاکستان کې ځایي شرکتونه پیدا کړل، څو د هغې شمعې وارد او په خپلو هېوادونو کې یې پر محلي پېرودونکو باندې وپلوري. هغه اوس په خپل وېب پاڼه کې اعلانونه ورکوي او شمعې یې اوسمهال په ټولو درې واړو هېوادونو کې موندل کېږي.

## د دې برخې اصطلاحات

حق الامتياز – نورو خلکو ته اجازه ورکول څو ستاسو کاروبار په بېلابېلو ځایونو او ځینې وختونه په نورو هېوادونو کې پیل او اداره کړي.

بازارموندنه – خپلو پېرودونکو ته د رسیدګۍ او هغوی ته د دې ښکاره کولو پروسه چې ولې باید ستاسو تولیدات یا خدمات وپېږي.

روزنه – یو پراخ مفهوم چې په کې د زده کړې داسې بېلابېل فرصتونه شامل وي کوم چې کارکوونکو ته وړاندې کېږي. اکثره روزنې یا ټریننګونه د یوه پروګرام په توګه په غوره ډول تشریح کېدلی شي کوم چې به له یوه کارکوونکي سره مرسته وکړي څو د داسې ځانګړې پوهې یا میتودونو په اړه زده کړه وکړي چې له هغوی سره په خپلو دندو کې له غوره فعالیت سره مرسته کولای شي.

## په دې اړه د لای زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

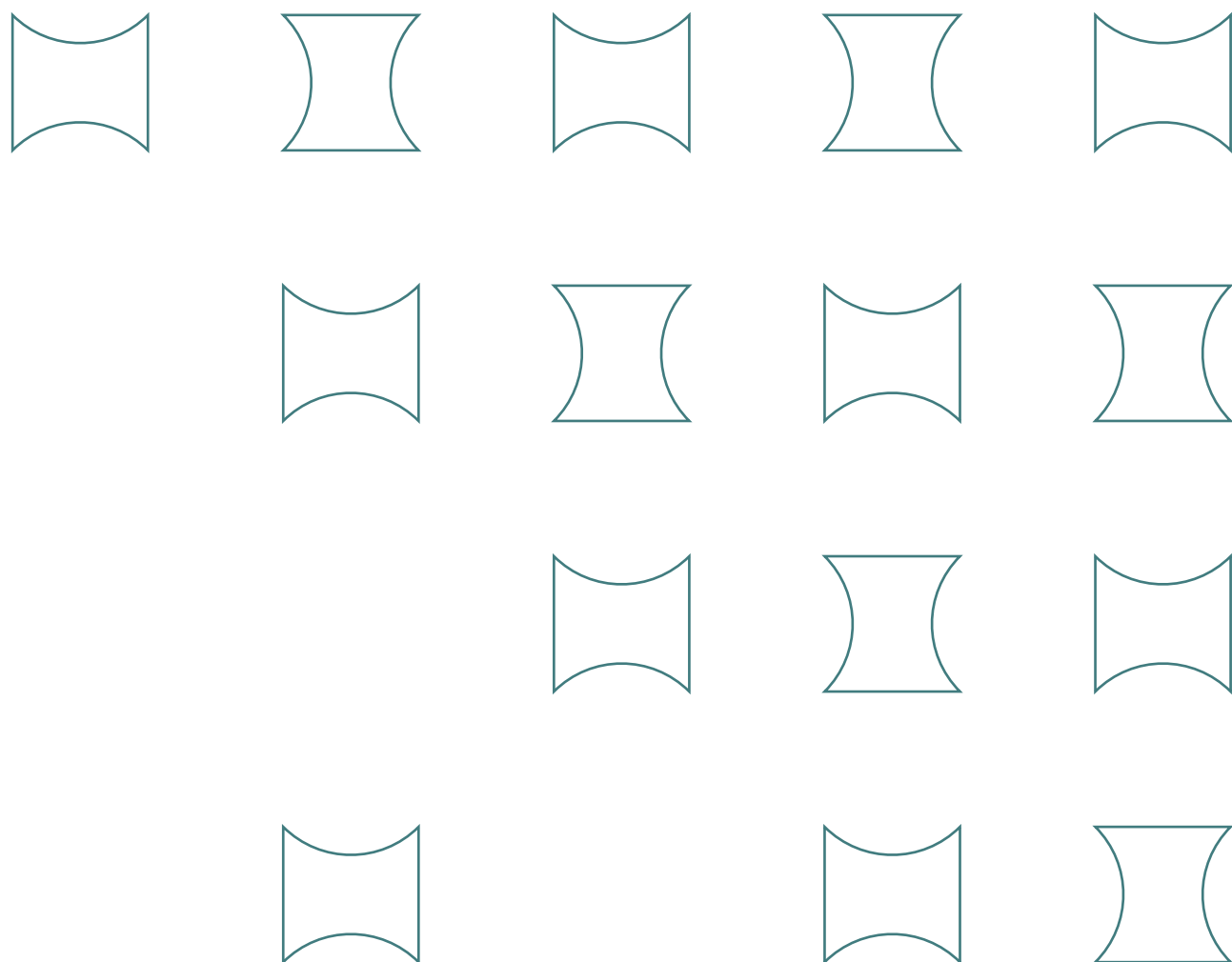
- بشپړ اسناد او سوابق (رېکارډ) باید ولي وساتم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- څرنگه باید پوه شم چې محاسب ته اړتیا لرم؟ ۱۱. حسابدارۍ

- مالي صورت حسابونه څه شی دي او زه یې کارولو ته ولې اړتیا لرم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د نقدي پیسو د ورکړې په گډون د معاملو د اداره کولو غوره لارې چارې کومې دي؟ ۱۲. مالي مدیریت
- هرکله چې پوه شم چې زما یوه کارکوونکي غبراخلاقي عمل کړی دی نو زه باید څه وکړم؟ ۱۳. کارۍ اخلاق
- زه اخلاقي ستونزه یا معما لرم. زه باید اړین گامونه څنگه غوره او پلي کړم؟ ۱۳. کارۍ اخلاق
- یو غیر اخلاقي کار زما پر کاروبار څه اغیزې لرلی شي؟ ۱۳. کارۍ اخلاق

## شته اضافي وسایل

د نړیوالې ودې او پراختیا لپاره پلان

د رقابتي تحلیل پاڼه



۱۹.

آیا زه د حق الامتیاز په ورکولو سره  
خپل کاروبار پراخولی شم؟

نورو خلکو ته اجازه ورکول شو په بېلابېلو ځایونو او په ځینې مواردو کې په نورو هېوادونو کې ستاسو د شرکت په نوم یوه څانګه جوړه او کاروبار پیل کړي، د حق الامتياز ورکول کاروبار ته د پراختیا ورکولو یوه لاره ده. دا چې وکولای شئ چې د خپل کاروبار د پراختیا لپاره فرنچایز یا د امتياز حق وکاروئ، یو مهم عنصر یې دا دی چې نور خلک باید و روزل شي او دا به زده کړې چې څنګه ستاسو کاروبار پر مخ بوځي. کله چې تاسو نورو ته د خپل کاروبار حق الامتياز ورکوئ، نو تاسو به عواید ترلاسه کړئ؛ دا هغه وخت کله چې تاسو د امتياز حق په بل شخص باندې پلورئ خو ستاسو د خپل کاروبار میتودونه، نوم او د بازار موندنې توکي وکاروي. تاسو به عموماً د مشخصو کلونو او د ټاکلي ځای لپاره د خپل کاروبار حق الامتياز ورکړئ. د کاروبار د امتياز حق د ورکړې په بدل کې تاسو ته معمولاً دوه ډوله عواید درکول کېږي:

- د ترلاسه کولو فیس- تاسو ته به له بلې داسې ډلې سره د اړیکې په پیلولو کې درکول کېږي کومه چې ستاسو د کاروبار پر بنسټ د یو ماډل په توګه کاروبار پیلوي او اداره کوي.
- رويالټي- تاسو ته د هغه خرڅلاو پر بنسټ د پیسو درکول دي چې ستاسو د سوداګریز ماډل بله ډله کاروي. دا امتياز معمولاً د خرڅلاو سلنه ده، خو ځینې وختونه کېدای شي چې د هر پلورل کېدونکي جنس لپاره یوه ټاکلې اندازه پیسې اوسي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې تاسو د حق الامتياز طریقې په کارولو سره د کاروبار د پراختیا په اړه فکر کوئ، نو یو له مهمو اندېښنو څخه دا ده چې تاسو به د محصول یا خدمت په وړاندې کولو کې په مستقیم ډول ښکېل نه اوسئ، تاسو ښایي د خپل محصول یا خدمت په کیفیت او ثبات باندې مستقیم کنټرول له لاسه ورکړئ. دا چې یو بل کس یا شرکت د هغه کاروبار نوم او شهرت چې تاسو جوړ کړی، کاروي، نو دا به تاسو ته یو خطر وي، که چېرته یاد شرکت کیفیت او دوام ته پاملرنه نه کوي. د امتياز حق د ورکړې په برخه کې یوه بله ملاحظه دا ده چې تاسو اوس نه یوازې د خپل شرکت، بلکې د هغو خلکو یا شرکتونو د روزنې، د محصول د پراختیا، نوښت او بازارموندنې مسوولیت هم در په غاړه شو چې ستاسو د امتياز حق یې ترلاسه کړی دی.

د حق الامتياز ورکوونکي کاروبار دندې او مسولیتونه څه دي؟

که چېرته تاسو نورو خلکو یا کاروبارونو ته دا حق ورکوئ چې ستاسو د کاروبار ماډل وکاروي، نو تاسو ته د حق الامتياز ورکوونکي ویل کېږي او له تاسو څخه به هیله کېږي خو دغه دنده او مسوولیت ترسره کړئ. له تاسو څخه تمه کېږي شو داسې بریالي محصولات یا خدمات وړاندې او وده ورکړئ چې د نورو خلکو یا کاروبارونو (چې حق الامتياز اخیستونکي ورته وايي) له لورې کاپي کېدای شي او اضافي محصولاتو او خدماتو ته په ودې ورکولو کې په دوامداره توګه نوښتګر وي. که چېرته ستاسو د کاروبار ماډل له حق الامتياز اخیستونکي څخه وغواړي چې ځان ته یو جلا سوداګریز ځای ولري، نو له تاسو څخه دا هیله هم کېږي چې د یوه غوره موقعیت په ټاکنه او په سمو تجهیزاتو، تدارکاتو او د بازارموندنې په توکو سره د دغه ځای په سمبالولو کې مرسته وکړئ.

کله چې د حق الامتياز ترلاسه کوونکي ستاسو د کاروبار ماډل په کارولو سره خپل کاروبار پیل کړي، نو له تاسو څخه به هیله کېږي خو حق الامتياز ترلاسه کوونکي و روزئ او په دې اړه ورته معلومات ورکړئ چې څنګه کاروبار اداره کړي او خپل لومړني کارکوونکي و روزي. همدارنګه تمه در څخه کېږي چې تاسو د حق الامتياز ترلاسه کوونکي او د هغه کارکوونکو ته دوامداره روزنیز پروګرام او زده کړې برابر کړئ، په ځانګړې توګه، کله چې تاسو نوي محصولات یا خدمات معرفي کوئ.

حق الامتياز ورکوونکي همدا راز د عمومي بازار موندنې او برنډبنګ چې سوداګریزې خبرتیاوې، ټولنیزې رسنۍ، وېب ډیزاین/منځپانګه، نښه (SIGNAGE) استازیتوب او د محصولاتو یا خدماتو وړاندې کول او همدارنګه له سوداګریز ماډل سره یو ځای د سوداګرۍ انځور په څېر مسایلو په وړاندې مسوولیت لري.

حق الامتياز ترلاسه کوونکي به پر تاسو د حق الامتياز ورکوونکي په توګه اتکا کوي، خو په کاروبار کې کارول کېدونکو مېتودونو او پروسو ته پراختیا ورکړئ او حق الامتياز ترلاسه کوونکي او د هغه کارکوونکو ته په دغو مېتودونو کې روزنه او زده کړه ورکړئ. له حق الامتياز ورکوونکي څخه یوه بله تمه هم کېږي خو په دوامداره توګه نوي مېتودونه او پروسې جوړې او ورته وده ورکړي.

د حق الامتياز ترلاسه کوونکي دندې او مسوؤلیتونه څه شی دي؟

له حق الامتياز ترلاسه کوونکي څخه تمه کېږي، څو د محصولاتو یا خدماتو د وړاندې کولو پر مهال د حق الامتياز ورکوونکي له لورې جوړ شوي میتودونه په سمه توګه رعایت او ثبات او کیفیت ته پاملرنه وکړي. کله چې ګڼ امتياز اخیستونکي وي، نو په دې باندې ټینګار اړین دی چې د حق الامتياز ترلاسه کوونکي کیفیت د ټولو حق الامتياز ترلاسه کوونکو لپاره خورا مهم دی. حق الامتياز ترلاسه کوونکي باید د کیفیت شبکې کاروباریانو په توګه ځان ته پام وکړي د کومو چې ټولټال بریالیتوب په دې پورې اړه لري چې هر له دوی څخه هر یو به څنګه د حق الامتياز د محصولاتو او خدماتو کیفیت او ثبات ساتي.

تاسو باید همدارنګه خپل حق الامتياز ترلاسه کوونکي ته دا روښانه کړئ چې د هغوی یوه مهمه دنده او مسوولیت د خپلو فعالیتونو په اړه په چټکۍ او دقیق ډول د راپورونو او تخمینونو لېږل دي. دغه معلومات یا ریکارډونه نه یوازې د دې لپاره اړین دي چې تاسو د حق الامتياز سمه اندازه عواید ترلاسه کوئ، بلکې دا هم ضروري دي چې تاسو وکولای شئ د فعالیت په اړه معلومات وګورئ او هغه ستونزمنې ساحې چې باید اصلاح شي، په ګوته کړئ. د فعالیت معلومات له حق الامتياز ترلاسه کوونکو څخه په منظم ډول را ټولېږي او د دوی ترمنځ شریکېږي څو هر حق الامتياز ترلاسه کوونکی وګوري چې دوی د حق الامتياز په شبکه کې د نورو په پرتله څنګه کار کوي.

## د دې برخې اصطلاحات

**د ترلاسه کولو فیس** - د حق الامتياز د تړون لپاره د ملکیت (د لمس کېدونکي او نه لمسي کېدونکي) د اخیستلو په بدل کې د پیسو ورکړه.

**حق الامتياز ورکول** - نورو خلکو ته اجازه ورکول څو ستاسو کاروبار په بېلابېلو ځایونو او په ځینې حالاتو کې په نورو هېوادونو کې پیل او اداره کړي.

**بازارموندنه** - خپلو پېرودونکو ته د رسیدګۍ او هغوی ته د دې ښکاره کولو پروسه چې ولې دوی باید ستاسو محصولات یا خدمات وپېري.

**عواید** - هغه پیسې چې معمولا د محصولاتو یا خدماتو له خرڅلاو څخه کاروبار ته راځي.

**خطر** - د یو فرصت کارول دي کله چې تاسو په دې نه پوهېږئ چې کارونه به څنګه بدلون ومومي.

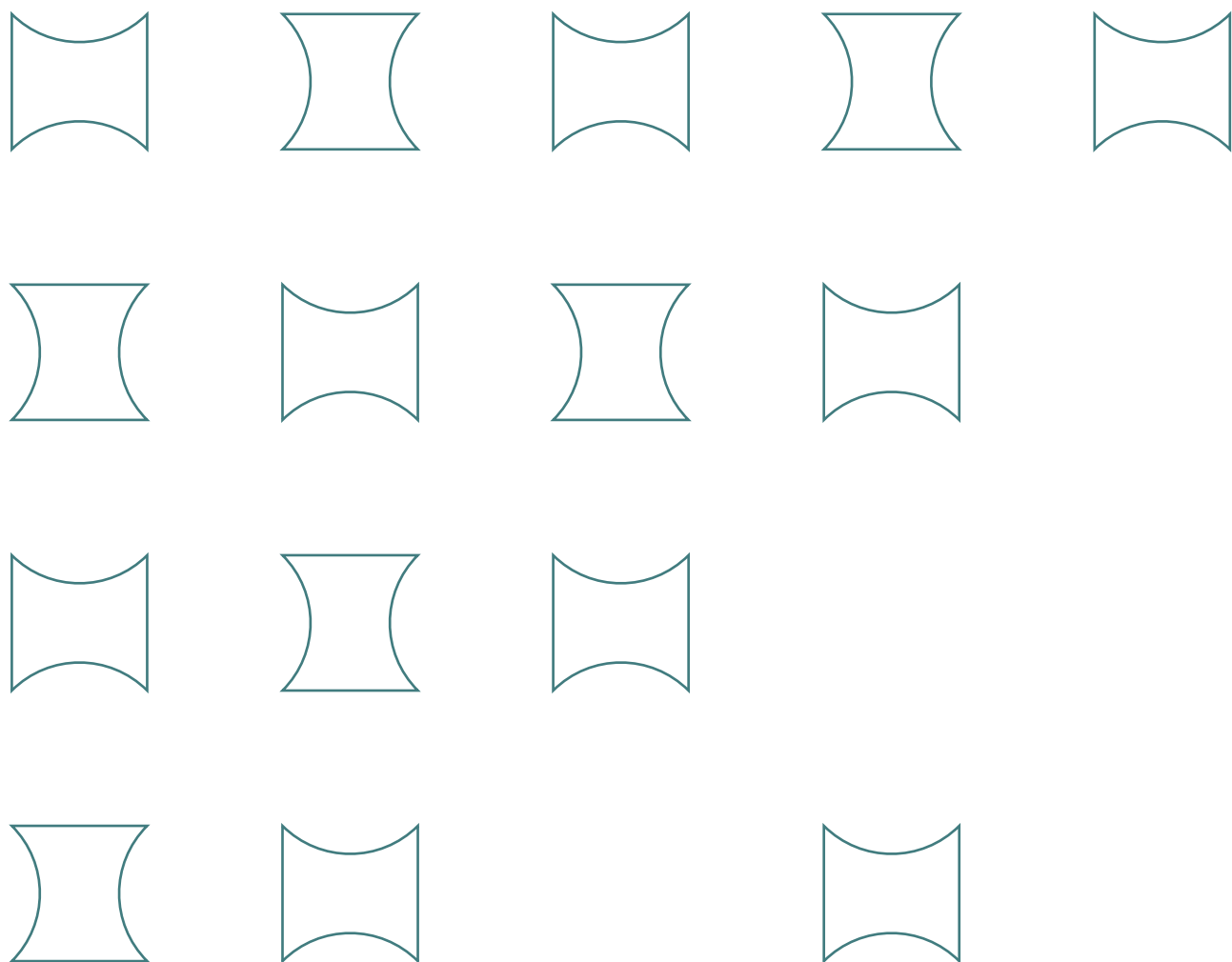
**حق الامتياز** - ستاسو د کاروبار د ماډل په کارولو سره د بلې ډلې له لورې د خرڅلاو پر بنسټ تاسو ته د پیسو درکول دي.

**روزنه**- یو پراخ مفهوم چې پکې د زده کړې داسې بېلابېل فرصتونه شامل وي کوم چې کارکوونکو ته وړاندې کېږي. اکثره روزنې د یو پروګرام په توګه په غوره ډول تشریح کېدلی شي، کوم چې به له یوه کارکوونکي سره مرسته وکړي څو د داسې ځانګړې پوهې یا میتودونو په اړه زده کړه وکړي چې له دوی سره په خپلو دندو کې په غوره توګه فعالیت ترسره کولو کې مرسته کولای شي.

## د دې موضوع په اړه د لای زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- بشپړ اسناد او سوابق (ریکارډ) باید ولې وساتم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- موجودي څه شی دی او څنګه کولای شم خپله موجودي په غوره توګه مدیریت کړم؟ ۵. د عملیاتو او پروژې مدیریت
- د عوایدو (د ګټې او زیان) صورت حسابونه څه دي او ترې څنګه کار واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- شتمنۍ څه شی دي؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شپټ ته ولې اړتیا لرم او باید څنګه یې جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- ګټه څه شی دی او خپله ګټه څنګه معلومولای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت





۲۰.

کوم ډول مالي راپورونه يا پلانونه  
بايد وکاروم چې خپل کاروبار ته  
پراختيا ورکول په پام کې ولرم؟

د مالي راپورونو په برخه کې داسې کوم تيار لېست نه شته چې د خپل کاروبار د پراختيا لپاره يې په پام کې ونيسئ، خو ځينې لارې چارې شته چې بنايي پام ورته وکړئ.

د خپلو محصولاتو د توليد يا خپلو خدماتو د وړاندې کولو پرمهال تاسو کولای شئ دې ته پام وکړئ چې د يوه پېرودونکي د فرمايش پوره کول څومره وخت نيسي. که چېرته پېرودونکو ته د هغوی د خونې وړتيا خدمات وړاندې کول ډېر وخت نيسي او دا بنايي د دې نښه وي چې د کاروبار د پراختيا وخت را رسېدلی دی، نو تاسو کولای شئ چې د خدماتو وړاندې کولو مهالوېش ته پراختيا ورکړئ او د پېرودونکو خدمتونه زيات کړئ. تاسو بنايي د دې هيله هم ولرئ څو هغه سيمه مطالعه کړئ په کومه کې چې تاسو خرڅلاو کوئ؛ که تاسو له لرې موقعيت څخه ډېر خرڅلاو مشاهده کړ، دا بنايي د دې نښه وي چې همدا يې وخت دی، ترڅو په هغه ځای کې يو نږدې موقعيت ور اضافه کړئ چېرته چې ستاسو خرڅلاو کېږي.

که څه هم دا يو مالي راپور نه دی، تاسو کولای شئ چې خپل د خرڅلاو او بازار موندنې له تيم سره په منظم ډول د ارتباط له لارې د خپلو پېرودونکو د پراختيا پلانونو په اړه گټور معلومات ترلاسه کړئ. که چېرته دوی په يوه نوي ځای کې ستاسو لوی شمېر پېرودونکو لپاره د کاروبار د پرانيستلو په اړه څه ووايي، نو دا کېدای شي ستاسو لپاره يو دليل وي چې کاروبار ته پراختيا ورکړئ او په خپل نوي ځای کې د پېرودونکو اړتياوې په اغېزناک ډول پوره کړئ.

### لا زيات وپوهېږئ

خپل کاروبار ته د پراختيا ورکول به دې ته اړتيا ولري چې تاسو ډېر کار کوئ او پلان جوړوئ. لاندې ځينې مالي راپورونه او د پلان جوړونې سپارښتنې/وراندیزونه ذکر شوي دي.

### د پراختيا د لگښت اټکليز راپور

د دې لپاره چې دا معلومه کړئ چې تاسو به کاروبار ته د پراختيا ورکولو لپاره څومره پانگې ته اړتيا ولرئ، نو تاسو بايد لگښتونه اټکل کړئ. د بېلگې په توگه؛ د پرچون کاروبار د پراخولو لپاره به تاسو د ځمکې اجاره کولو، موقعيت پيدا کولو، د کارکوونکو گومارلو او د اضافي موجودي لېست پېرودلو لپاره اټکلونو ته اړتيا ولرئ.

ښه خبر دا دی چې دا ستاسو لومړی ځل نه دی چې لگښتونه مو بايد اټکل کړئ او دا چې تاسو له وړاندې د خپل لومړي ځای د پرانيستلو تجربه لرئ، نو غالباً ډېره اسانه ده چې د دويم ځل لپاره لگښتونه اټکل کړئ. له خپل اوسني ځای څخه پخوانی بيلانس شپېتونه او د عوايدو حسابونه وکاروئ څو اټکل کړئ چې له مالي اړخه به مو د نوي ځای د اداره کولو لومړنۍ څو مياشتې څنگه تېرې شي. په پام کې ولرئ چې خپل کاروبار ته پراختيا ورکول تل ستاسو د اوسني کار په څېر ساده نه وي، نو ډاډ ترلاسه کړئ څو هر ډول پټ لگښتونه محاسبه کړئ کوم چې به ستاسو د کاروبار پراختيا پورې تړلي وي. کله چې تاسو خپل اټکلونه بشپړ کړل، نو د هغه تمويلي مقدار پيسو معلومول به درته اسانه وي چې تاسو ورته وړاندیز کوئ او تاسو به په غوره توگه چمتو اوسئ څو پور ورکوونکي يا پانگوال ته دا څرگنده کړئ چې د هغوی په ونډې سره به د غوره پرمختگ لپاره تاسو څنگه پلان جوړوئ.

### خپل کاروبار او د شخصي اعتبار شهرت پياوړی کړئ

د يوه کاروبار د خاوند په توگه تاسو بايد تل کار وکړئ څو هر ځلې په خپل شخصي ژوند او کاروبار کې په دوامداره توگه په خپل وخت د پيسو په ورکړې سره خپل ټول مالي شهرت په لوړه کچه وساتئ. په ځانگړي توگه؛ که چېرته تاسو پلان لرئ چې د سوداگريز پور له لارې خپل کاروبار له مالي پلوه پراخ کړئ، نو ډاډ ترلاسه کړئ چې تاسو د اوسنيو پور اخیستونکو تر منځ ښه شهرت لرئ.

### خپل غوره مالي سرچينې معلومې کړئ

کله چې تاسو خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ، نو ستاسو د تمويل انتخابونه د هغه وخت په پرتله اوس زيات دي کله موچې په لومړي ځل کاروبار پيل کړ. د خپل کاروبار د اندازې او د کاروبار د پراختيايي پلانونو ارزښت ته په کتو، تاسو بنايي له يوه شخصي پانگوال سره کار وکړئ څو ستاسو د کاروبار پراختيا له مالي پلوه تمويل کړي. دغه ډول پانگونه کېدای شي چې ستاسو د کوچنيو کاروبارونو د ودې لپاره گټور و اوسي، ځکه چې هغوی ستاسو کاروبار د پراختيا په اړه داسې نظريې او تجربه وړاندې کوي چې تاسو يې خپله نه لرئ. تاسو بنايي وکولای شئ چې له بانک يا مالي ادارې څخه د کوچني کاروبار لپاره د پور له لارې د خپل کاروبار د پراختيا پلان تمويل کړئ.

### تخمين شوي خرڅلاونه

د کاروبار د پراختيا پرمهال د اړينو راپورونو له جملې څخه چې بايد جوړ يې کړئ، د خرڅلاو زياتوالي راپور دی چې تاسو يې په واقع بينانه ډول اټکل کولای شئ. په ځينو مواردو کې، زياتې تقاضا ته د رسېدنې لپاره د کاروبار پراخوالی کولای شي چې د عوايدو زياتوالي په پرتله ډېر لگښت ولري. په دې اړه اغېزناکه

محاسبه وکړئ چې ایا یوه پراختیا به کومه پایله ولري او که نه، هیله بخښوونکي او محافظه کارنه لگښتونه او د عوایدو تخمینونه محاسبه کړئ، ترڅو وکولای شئ چې د دغه شمېرو په وړاندې خپل نور تحلیلونه ترسره کړئ.

### د پراختیا لگښت

په ځینو پراختیاوو کې یو ځل پېرودونې شاملې وي لکه - نوې ماشینري یا نوی ځای، یا لنډ مهاله لگښتونه لکه - د بازارموندنې کمپاین یا د کارکوونکو ګمارنې او روزنه. د کاروبار د پراختیا لومړني لگښتونه محاسبه کړئ، په کومو کې چې جاري عملیاتي لگښتونه شامل نه وي، خو د دې په تشخیص کې د سره مرسته وکړي چې کله عاید او لگښت سره مساوي او د گټې په ترلاسه کولو به پیل کوي.

### عملیاتي لگښتونه

مخکې له دې چې د کاروبار په پراخولو پیل وکړئ، د خپل فعالیت اضافي لگښتونه محاسبه کړئ. په دې کې ښایي ډېر کارکوونکي او تدارکات، اضافي کرایه، گټنې او د ماشینري یا تجهیزاتو ساتنه یا مراقبت شامل وي. د تولید او اضافي لگښتونو لپاره خپلې شمېرې په گوته کړئ. کله چې تاسو په دغو شمېرو پوه شوی، نو خپله بالقوه یا احتمالي گټه په گوته کړئ او له هغه ټولیزو لگښتونو سره یې پرتله کړئ چې تاسو د کاروبار د پراختیا لپاره مشخصه کړې وه. که چېرته یې پایله دا وي چې د کاروبار له پراخولو څخه د کومې معقولې گټې چانس نه شته، نو ښایي تاسو له دغه کار څخه لاس په سر شئ یا په خپله تګلاره کې د پام وړ بدلون راولئ. که چېرته پایله لږه اندازه گټه وښيي، خو د کاروبار د پراختیا لپاره د لگښتونو جبران ډېر وخت نیسي؛ تاسو ښایي په دغې تګلارې باندې بیاکننه وکړئ او یا له دغه پراختیایي پلان څخه لاس په سر شئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**بیلاس شپټ** - هغه مالي سند چې ښيي تاسو په خپل کاروبار کې څومره پیسې لرئ او څومره پور باید په ټاکلي وخت کې ادا کړئ.

**پانگه** - هغه پیسې چې د یوه کاروبار د پیلولو او اداره کولو لپاره ورته اړتیا وي.

**لگښت** - د هغه څه ترلاسه کولو لپاره چې تاسو یې غواړئ یا ورته اړتیا لرئ، ورکړل شوې پیسې.

**د پېرودونکو خدمات** - هغه ټول فعالیتونه چې له پېرولو مخکې، د پېرلو په جریان کې او له پېرلو وروسته د پېرودونکو ته د غوښتنو د پوره کولو لپاره ترسره کېږي.

**پانگه وال** - هغه شخص یا اداره چې د یو شخص یا ادارې په بریالیتوب کې د گډون په موخه چېرته چې دوی پانگه وال دي، بل شخص یا کاروبار ته پیسې یا سرچینې ورکوي.

**عملیاتي لگښتونه** - د کاروبار د اداره کولو لپاره ورځني جاري لگښتونه.

**گټه** - هر هغه مثبت مقدار پیسې چې له عوایدو څخه د لگښتونو له منفي کولو وروسته پاتې کېږي (عاید).

**بازارموندنه** - خپلو پېرودونکو ته د لاسرسي او هغوی ته دا قناعت ورکول چې ولې ستاسو محصول یا خدمت وپېري.

**عواید** - هغه پیسې چې معمولاً د توکو یا خدماتو له خرڅلاو څخه ترلاسه کېږي.

## په دې اړه د لایزیماتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- زه باید بشپړ اسناد او مدارک (رېکارډ) باید ولې وساتم؟ ۱۱. حسابداري
- لېجر څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- د حسابو د کوډپنګ جوړښت (CHART OF ACCOUNT) څه شی دی؟ ۱۱. حسابداري
- زه نقدې پیسې څنګه اداره کولای شم؟ ۱۱. حسابداري

- زه عواېد څنگه ثبتولی شم؟ ۱۱. حسابدارۍ
- د نقدو پیسو د ورکړې په گډون د معاملاتو د اداره کولو تر ټولو غوره طریقه کوم یوه ده؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د عواېدو (د گټې او زیان) صورت حسابونه څه دي او ترې څنگه کار واخلم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بېلانس شپټ ته ولې اړتیا لرم او باید څنگه یې جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت

## شته اضافي وسایل

د ودې د عمل پلان

د سوداگریزو ریکارډونو شپټ

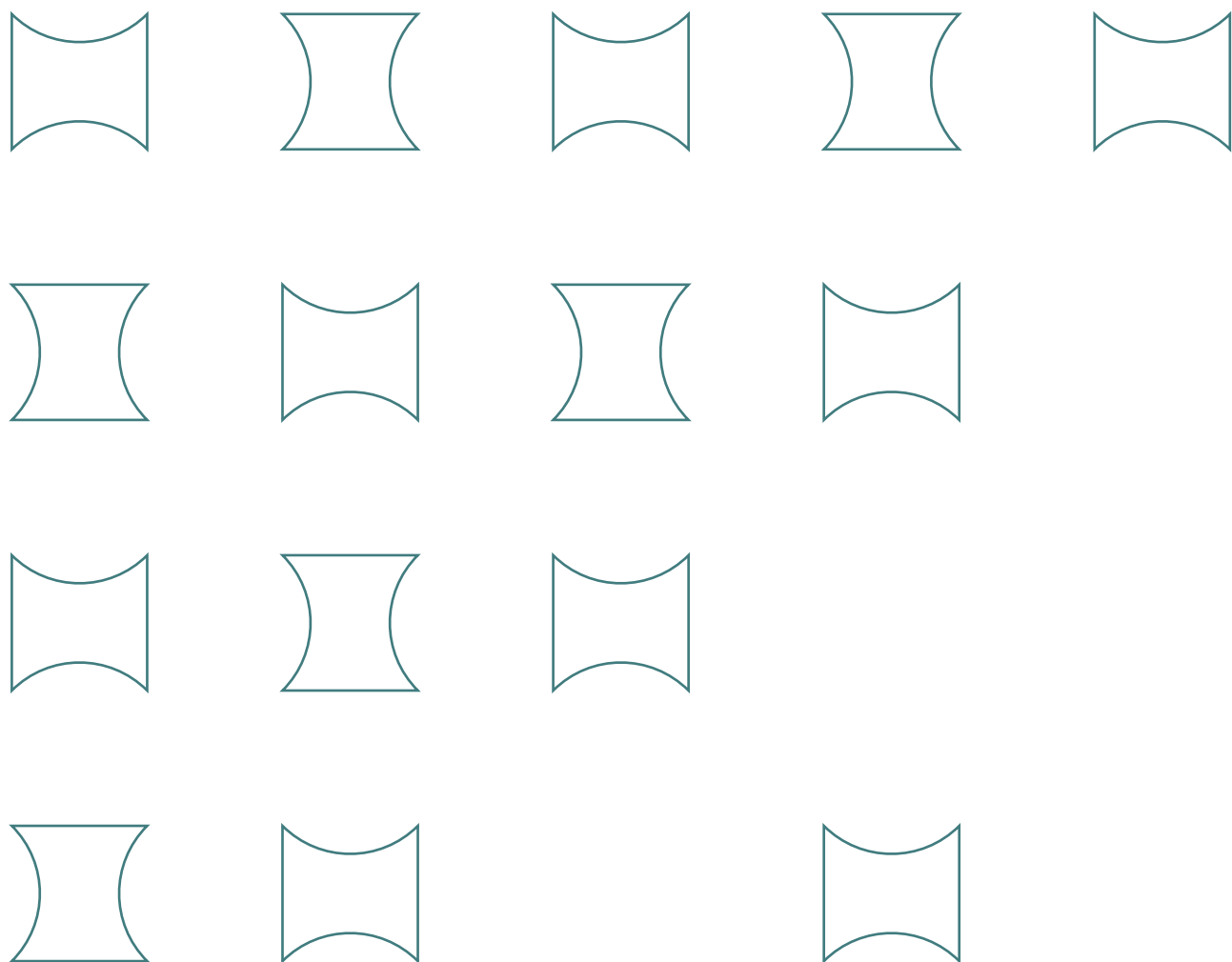
د سوداگریز پلان طرحه

پیلیز لگښتونه او د ودې پانگې شپټ

د مساوي عايد او لگښت د تحلیل پاڼه

د نقدي پیسو د جریان صورت حساب

د بودیجې د گټې او تاوان (عايداتو) صورت حساب



# وسيلي