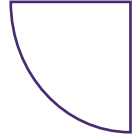
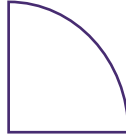


۱۲.

باید له خپلو ملگرو او د کورنۍ له غړو د پانگوني غوښتنه وکړم؟



۱۳.

پانگوال په څو ډوله دي او څنگه کار کوي؟



۱۴.

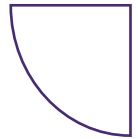
پانگوال څنگه را جذبولی شم؟

۱۵.

د پانگې د ترلاسه کولو د شرایطو په اړه څنگه مذاکره کولی شم؟

۶.

د پور ډولونه کوم دي او څنگه یې ترلاسه کولی شم؟



۱۶.

له پانگوال او پور ورکوونکي سره څنگه ښې اړیکې ساتلی شم؟

۷.

د وړو مالي پورونو (مایکروفايننس) او سوداگریزو پورونو ترمنځ توپیر څه دی؟

۱.

پانگه څه شی دی او ولې ورته اړتیا لرم؟

۱۷.

په خپل کاروبار کې شخصي پانگه څنگه مدیریت کولی شم؟

۸.

بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه ته ډېر ارزښت ورکوي؟

۲.

څنگه پوه شم چې پانگې ته اړیم او څومره پانگې ته اړتیا لرم؟

۱۸.

د پانگې ترلاسه کول څومره هڅو او مالي لگښت ته اړتیا لري؟

۹.

تضمین یا وثیقه یعنی څه؟

۳.

پانگه له کومه ځایه ترلاسه کړم؟

۱۹.

شراکت څه شی دی، باید ویې وکړم او که نه؟

۱۰.

د سهامو تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟

۴.

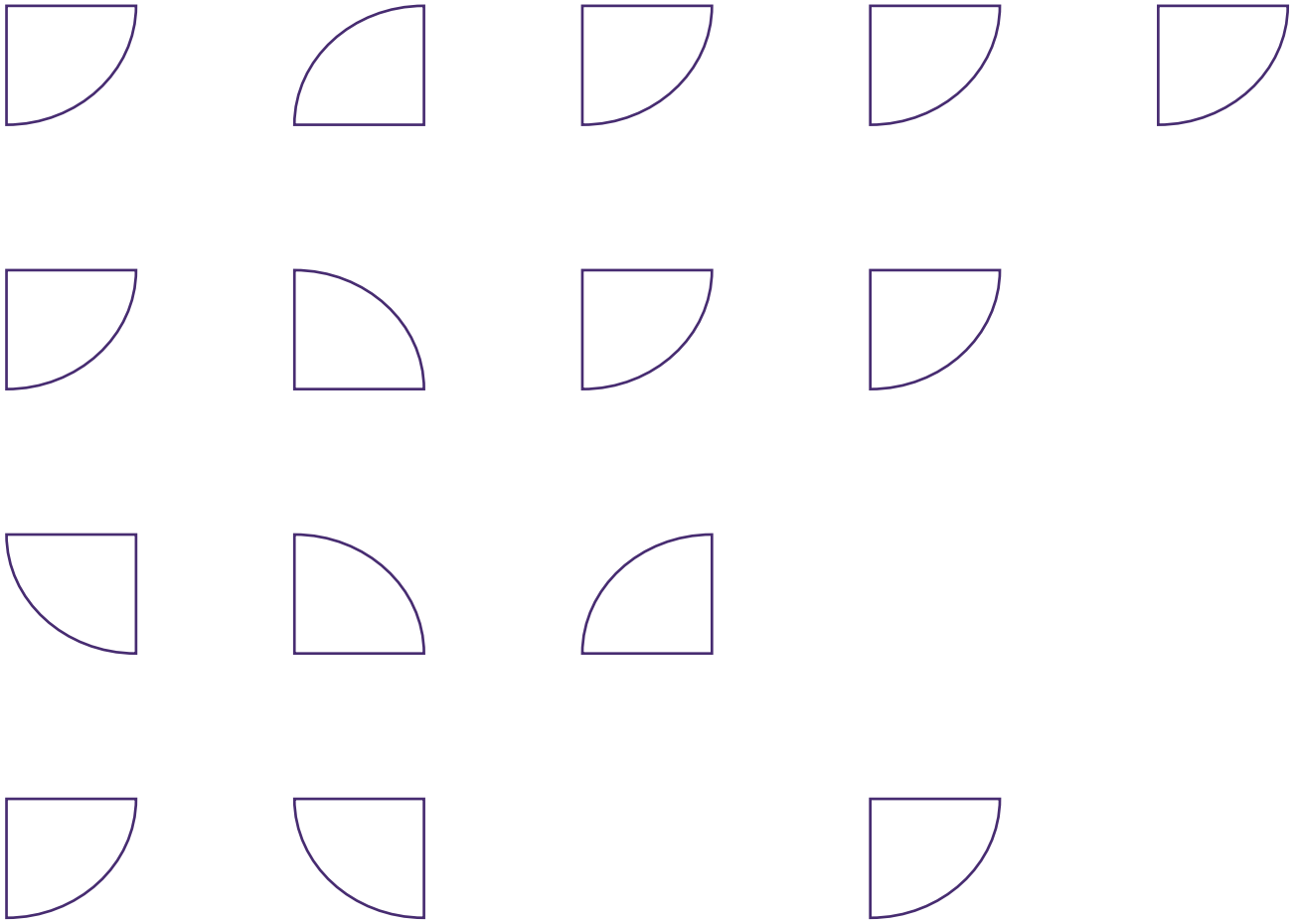
بسپنې له کومه ځایه تر لاسه کړم او ایا هغه باید تعقیب کړم؟

۱۱.

ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانگونه وکړي؟

۵.

د پور له لارې تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟



# ۱. پانگه خه شی دی او ولې ورته اړتیا لرم؟

پانگه هغه پیسې دي چې په کاروبار کې د پانگونې یا پراختیا لپاره کارول کېږي. د دغو پیسو د کارونې بڼې ته په کتو د هغې لپاره بېلابېل اصطلاحات کارېږي:

**د پیل یا ابتدايي پانگه:** پیسې چې د کاروبار د پیلولو لپاره ورته اړتیا لري، تر هغه وخته د ټولو بېلونو د پرې کولو په ګډون چې پلور مو کافي اندازه ته رسېږي.

**کاري یا دوراني پانگه:** هغه پیسې د کاروبار د پر مخ وړلو یا کوم شي پیرودولو لپاره کاروي، وړاندې تر دې چې پیرودونکي تاسې ته کوم مقدار پیسې درکړي وي. هر کاروبار د ژوندې پاتې کېدو لپاره باید په کافي اندازه کاري یا دوراني پانگه ولري. د کاري پانگې د پیسو اندازه د کاروبار له مخې توپیر کوي. هغه شرکتونه کوم چې ستر ګودامونه، یا اوږدې تولیدي پروسې او یا هم داسې پیرودونکي لري چې هغوی ته خپلې پیسې د کرېډېټ له مخې ورکوي، باید د کاري پانگو سترې زېرمې ولري.

**د ودې پانگه:** هغه پیسې چې یوه داسې کمپنۍ، چې له وړاندې یې په مارکېټ کې ځینې لاسته راوړنې لرلې وي، د ګټې حد ته د رسېدلو لپاره ورته اړتیا لري. دا پیسې بنایي اضافي مالي ملاتړ وي چې د تولیداتو بڼې ته پر پراختیا ورکولو، د پلور د یوه ټیم پر جوړولو او یا هم د بازار موندنې د هڅو پر پراختیا ولګول شي.

**د پراختیا پانگه:** د یوه تیار ګټه کوونکي کاروبار د پراختیا لپاره اړتیا ور پیسو ته د پراختیا پانگه وايي. پراختیا هغه مهال رامنځته کېږي چې په یوه نوي ځای کې خپله څانګه پرانیزي، نوی محصول/خدمت رامنځته کوي او یا مو هم د تولید بڼه اوتومات کوي. دا مبلغ معمولاً پر یوه ځل لګول کېږي، او ستاسې او نورو پانګوالو د عاید د تر لاسه کولو سرچینې زیاتوي.

د پانگې په برخه کې تر ټولو مهمه خبره دا ده چې له پانگې تمه کېږي چې تر لومړنیو لګښتونو ډېره ګټه وکړي، دا مهمه نه ده چې پانګوال څوک دی، ستاسې د کورنۍ غړی، ملګری، بانک، پانګوال او یا هم اصلي پېرودونکي.

پر دې پوهېدل چې پانګونه (پانگه، وخت او انرژي) ستاسې د کاروبار او هغه کس لپاره چې کاروبار کې مو یې پانګونه کړې، څه کولی شي، نه یوازې د پانگې د ترلاسه کولو لپاره ضرور دي، بلکې د کاروبار دوام ورپورې تړلی دی.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

له بهرنیو سرچینو یوه له تر ټولو په سختۍ ترلاسه کېدونکې پانگه، ابتدايي یا د پیل پانگه ده، ځکه د ګواښ له لورې کچې سره مله ده. که غواړئ چې په خپله د خپل تشبث لپاره لومړنۍ پانگه برابره کړئ، نو بنایي میاشتې یا کلونه وخت ونیسي ترڅو د کاروبار د پیلولو لپاره کافي پیسې پیدا کړي. له همدې کبله باید داسې سوداګریز پلان او مالي ارقام ولرو چې ونیسي ستاسې کاروبار به له لومړنۍ پانگونې څومره وخت وروسته عاید ترلاسه کړي. د نوي جوړ شوي تشبث اړوند تر ټولو ستره لومړنۍ پوښتنه چې باید ځواب شي، دا ده: «ایا د سوداګرۍ دغه موډل ګټور دی، او ګټې ته د رسېدو لپاره به څومره وخت ونیسي؟»

### د پیل یا ابتدايي پانگې د ترلاسه کولو لپاره څو نوښتګرې لارې:

- د لومړني تولید د وړاندې کولو لپاره د پانگې د برابرولو په پار د محصولاتو وار له مخکې پلور. کله چې تاسې وار له مخکې محصولات وپلورل، نو د بل هر محصول پلور به له تاسې سره د دوراني پانگې د پوښنې په برخه کې یا په کاروبار کې له بیاځلې پانگونې سره مرسته وکړي.
- په کاروبار کې د لومړنیو کارمندانو شریکول څو اړتیا پېښه نه شي چې هغوی ته د هر کار د تر سره کولو لپاره پیسې ورکړي.
- د هغو لومړنیو پیرودونکو موندل چې ستاسې له خوا تولیدیدونکو محصولاتو ته اړتیا لري او له هغوی دا غوښتنه چې د انحصاري ګټې اخیستو د حق په بدل کې تاسې ته د یوه ټاکلي وخت لپاره پیسې درکړي.
- هغو کسانو ته چې د محصولاتو یا خدماتو تر بشپړ چمتووالي وړاندې پیسې درکوي، د خپلو محصولاتو د رسولو په خاطر باید هر څه مو چې په وس کې وي ترسره کړي.

د بېلګې په توګه، وحیده غواړي د افغانستان په سترو ښارونو کې د ښځینه محفلي کالیو د انتقال لپاره فیسبوکي پلورنځی پرانیزي. نوموړې له هغه عمده پلورونکي سره چې له هند نه افغانستان ته کالي واردوي، تړون لاسلیک کړی دی. هغه د دې لپاره چې په خپل فیسبوکي پلورنځي کې څو جوړه کالي نندارې ته وړاندې کړي پانگې ته اړتیا لري. هغې دوه کاره وکړل. لومړی دا چې عمده پلورونکي یې قانع کړ چې د کالیو له تر لاسه کولو څخه وروسته د پیسو د ورکړې لپاره یوه میاشت

وخت ورکړي. دویم، یوه ناوې یې په کابل او دوې نورې په هرات کې قانع کړې چې د خپلو کالیو پیسې دې پیشکې ورکړي. په همدې ترتیب یې وکولی شول چې د خپل کاروبار د پیل لپاره له پیروونکو څخه پیسې تر لاسه کړي او په خپل پلورنځي کې د کالیو د ساتلو لپاره له عمده پلورونکي څخه وخت واخلي.

دوراني پانگه معمولاً د داخلي سیمې په بڼه په لاس راځي، یعنې کله چې پیروونکي تاسې ته پیسې درکوي، نو د خپلو عوایدو یوه برخه د دوراني پانگې په حساب کې سیمې کوي. دا پیسې له لومړنۍ پانگونې یا نورو سیمې شویو پیسو څخه بېلې ساتل کېږي، که څه هم کولای شو وروسته له هغه چې کاروبار کافي عملیاتي سابقې ته ورسېد، بیا د دوراني پانگې لپاره مشخص د اعتبار کرښه رامنځته کړو. ځینې پور ورکوونکي ښايي د دوراني پانگې لپاره پور ورکړي، خو ښايي دا ډول پورونه لوړ سود او فیسونه ولري. د امکان په صورت کې، د خپلې دوراني پانگې «زېرمې» یا هم د ۲-۳ میاشتو د لگښتونو لړل، ډېر ګټور پریوځي. هغه شرکتونه چې سترو دوراني پانگو ته اړتیا لري (د ودې لپاره د اړینو سترو پانگونو یا د موجودۍ په خاطر) احتمالاً مجبور دي چې پور واخلي، او له خپلو توکو د موجودې او تجهیزاتو لپاره د وثیقې په توګه ګټه واخلي. په دې صورت کې برابري شوې پیسې په دوراني پانگې کې نشو حسابولای، بلکې کولای شو هغې ته د ودې یا پراختیا پانگه ووايو. د دوراني پانگې اړوند تر ټولو سترې پوښتنې ته چې باید ځواب ورکړو دا ده چې: «ایا تاسې په لنډ وخت یعنې له ۳ تر ۶ میاشتو پورې د هغې د بېرته ورکړې وړتیا لری؟»

کولای شو د ودې پانگه له پانګوالو/پور ورکوونکو څخه په ډېرې اسانۍ تر لاسه کړو، ځکه چې تاسې وړاندې تر دې چې د خپل کاروبار د ودې لپاره چمتو شی، حتمن عاید تر لاسه کوي. د ثابتو پیروونکو د لړلیک لړل د هغو پیروونکو په ګډون کوم چې په تکرار سره له تاسې پیرونده کوي، لکه د دوراني محصول/خدماتو لړل او د ودې د واضیح پلان لړل، د دې ډول پانگې د تر لاسه کولو لپاره حیاتي ګڼل کېږي. ښه خبره دا ده چې د دې ډول شیانو لړل د دې لامل ګرځي چې پور اخیستل هم د تامل وړ یو انتخاب وګرځي او تاسې د خپل کاروبار د ودې لپاره یوازې د پانګوالو په لټه کې و نه اوسئ. د ودې د پانگې اړوند تر ټولو سترې پوښتنې ته چې باید ځواب ورکړو هغه دا ده چې: «داډه یاست چې دا ټولې هغه پیسې دي چې تاسې به یې د خپلو لگښتونو د پوره کولو لپاره ورته اړتیا ولری؟» له پانګوالو او پور ورکوونکو څخه د پراختیایي پانگې تر لاسه کول هم اسانه دي، ځکه په دغه حالت کې ستاسې شرکت خپلې مالي اړتیاووې پوره کوي. ټول هغه ټکي چې د ودې د پانگې لپاره ترتیب شوي دي، دلته ښه صدق کوي، خو، بهرني تمویلونکي ښايي ستاسې پراختیایي پلانونه ته د خپل ځان لپاره د «پیل» په سترګه وګوري، له همدې کبله تاسې باید خپل ټول لگښتونه او هغه پایلې چې د تر لاسه کولو وړتیا لري په وضاحت تشریح او توجیه کړلی شی. د پراختیا د پانگې اړوند تر ټولو ستره پوښتنه چې پوښتل کېږي هغه دا ده: «ولی دا کار په خپلو پیسو سره نه شی تر سره کولی؟»

## A د دې برخې اصطلاحات

سوداګریز پلان- هغه لیکلی یا کتبي سند چې ښيي یو تشبث خپلو موخو ته د رسېدو لپاره څه ډول پلان جوړ کړی.

پراختیایي پانگه- هغه پیسې چې د یوه تیار ګټه لرونکي تشبث د پراختیا لپاره په کار دي.

د ودې پانگه- هغه پیسې چې نسبي پرمختګ ته د شرکت له رسیدو وروسته، د اړینې ګټې د تر لاسه کولو لپاره ورته اړتیا وي.

پانگه وال- هغه کس یا ډله چې د مالي ګټې د تر لاسه کولو په خاطر پیسې ورکوي.

ګټه- هغه پیسې چې د لگښتونو له منفي کولو وروسته تاسې ته پاتې کېږي.

د پیل یا ابتدایي پانگه- هغه پیسې چې د تشبث د پیل لپاره ورته اړتیا ده، د ټولو لگښتونو په ګډون.

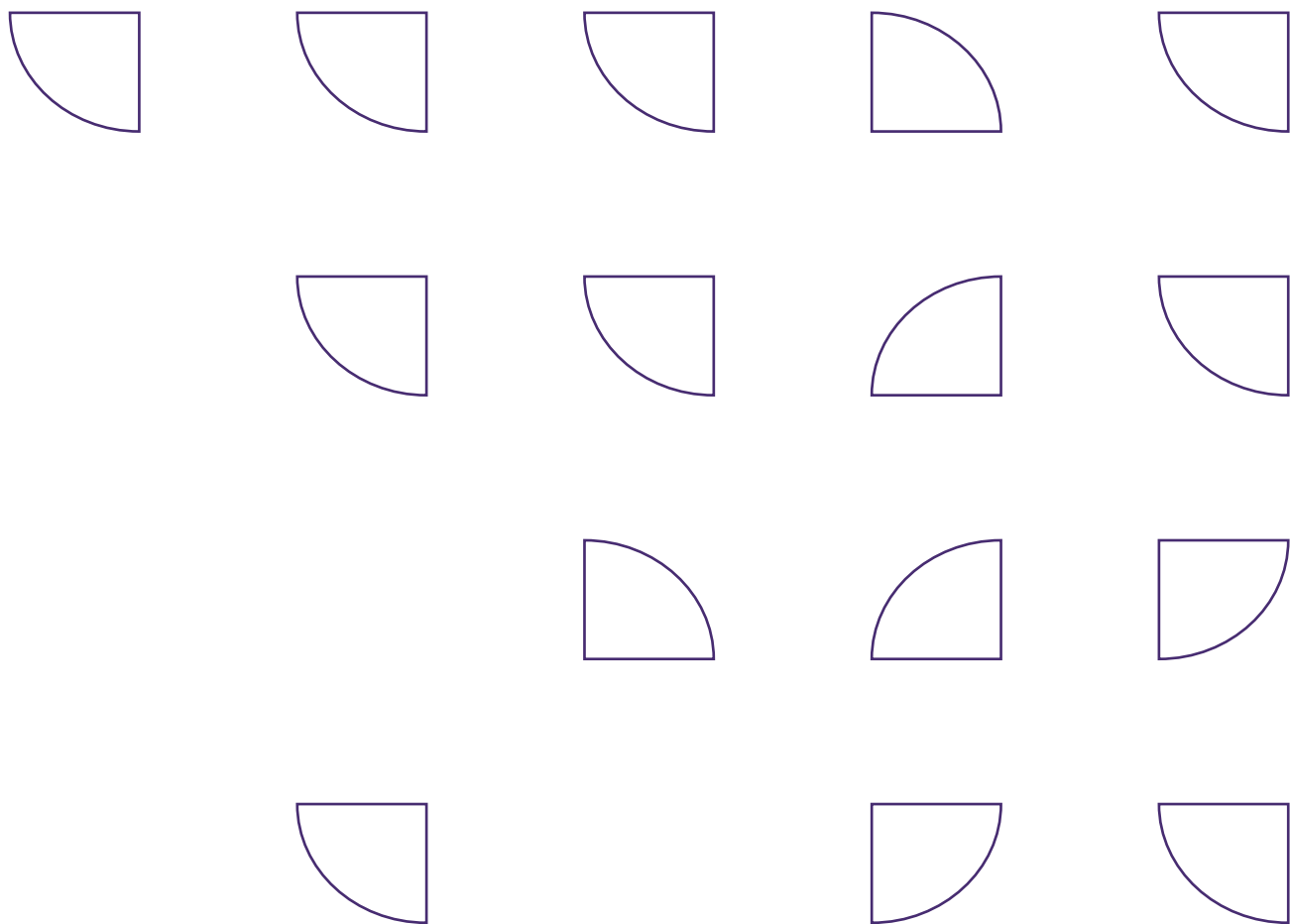
دوراني پانگه- هغه مقدار پیسې چې له پیروونکي څخه د محصولاتو او خدماتو د بېي له اخیستو وړاندې، د محصولاتو یا خدماتو پر جوړولو او د کاروبار پر ادارې لګول کېږي.

د اعتبار کرښه- د یوه مالي نهاد او پور اخیستونکي ترمنځ د اکثرحد پور اخیستو وړ پانگې په اړه هوکړه ده.

د کاروبار موډل- د عوایدو د تر لاسه کولو د څرنگوالي او د ګټې د تر لاسه کولو لپاره د یوه شرکت پلان.

## ? په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ:

- څرنگه پوه شم چې پانگې ته اړتیا لرم او څومره مقدار اړتیا لرم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- له کومه ځایه پانگه تر لاسه کړم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانگه وال څرنگه را جلب کړم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۲.  
ځنگه پوه شم چې  
پانگې ته اړ يم او څومره  
پانگې ته اړتيا لرم؟

پر دې پوهېدل چې پانگې ته اړتیا لري او که نه، د کاروبار د اوسني او راتلونکي وضعیت په اړه د فکر کولو په معنا دي.

باید معلومه کړئ چې د پلور له پیل وړاندې څومره وخت باید کاروبار وکړئ، د لومړني پېرودونکي ترلاسه کول او د لومړني پلور ترسره کول به څومره وخت ونیسي او څومره پلور ته به اړتیا ولري چې د خپل کاروبار ټول لگښتونه پوره کړلی شي.

نوي کاروبارونه د پیل یا ابتدايي پانگې ته اړتیا لري چې کاروبار ورباندې پیل او خپل ټول لگښتونه ورڅخه پرې کړئ.

دا چې تاسو څومره کاري پانگې ته اړتیا لري ښايي وپروونکي وي. ځکه اندازه يې لويه ده. دا اړینه نه ده چې تاسو دا اندازه پانگه په لومړيو کې په لاس کې ولرئ. د هغې اندازې پیسو په معلومولو سره چې اوس د یوه مشخص شوي هدف د ترلاسه کولو لپاره ورته اړتیا لری، نه یوازې نغدو پیسو ته بهرنۍ اړتیا راکموي بلکې د دې فرصت لري چې د خپل کاروبار تیوري وړاندې له دې چې نوره پانگونه وکړئ ازمويلی شي.

په دې برخه کې یو مهم عنصر دا دی چې د پانگې د ترلاسه کولو لپاره هڅې باید وختي پیل شي. یعنې که فکر کوئ چې راتلونکی کال به پانگې ته اړتیا ولري، همدا اوس یې باید لټول پیل کړئ.

## بدي اړه لا ډېر معلومات

هر کاروبار پیسو ته اړتیا لري. ځینې کاروبارونه کولی شي دا پیسې له خپلو پېرودونکو څخه لاس ته راوړي، په ځانگړې توگه کله چې دا سوداگری مخ پر پراخېدو وي. د توکو بیه چې تاسو یې له پېرودونکو لاس ته راوړئ، نه یوازې د خدمت یا توکي د تولید او برابرولو لگښت پوره کوي، بلکې د سوداگری د چلولو لگښتونه او گټه هم درکوي.

کله چې یوه سوداگری پراخېږي، ښايي لاس ته راوړې گټه د سوداگری دننه وساتي او په سوداگری کې یې ولگوي. که څه هم ځینی وختونه، سوداگری نه شي کولی دومره گټه وکړي چې د لویو بدلونونو لکه له لاسي تولید څخه اتوماتیک تولید ته د اړولو، د پام وړ اضافی کارکوونکو گمارلو یا د بازار موندنې د لوی کمپاین کولو لگښتونه پوره کړي. یا دا چې سوداگری نوې ده، نو کافي پېرودونکي نه لري تر څو گټه ترې لاس ته راوړي، او هره میاشت یې له گټې څخه لگښتونه زیات وي.

دا ټول هغه حالتونه دي چې پانگه باید له سوداگری څخه بهر ولټول شي. د دې لپاره چې پوه شئ څومره پانگې ته اړتیا لري، خپله نغده بودیجه وگورئ. نغدي اړتیاوې د هغو ټولو نغدي نیمرگرتیاوو مجموعه ده چې ښايي تر هغه وخته یې ولري چې ستاسو سوداگری د تعادل حالت ته رسېږي (چېرته چې د پلور کچه له لگښتونو ډېره یا له هغې سره مساوي وي).

که تاسو نغدي بودیجه نه لري، کولی شئ خپله عملیاتي بودیجه د اټکل په توگه وکاروئ. د خپلو ټولو خالصو زیانونو مجموعه (چېرته چې پلور له لگښتونو کم وي) پیدا کړئ او بیا وسایل (یا نورې شتمنۍ چې ستاسو په عملیاتي بودیجه کې شاملې نه دي) چې تاسو یې باید وپېرئ او همدارنگه د ۲-۳ میاشتو عملیاتي لگښتونه ور اضافه کړئ. دا به تاسو ته وښيي چې څومره کاري پانگې ته اړتیا لري.

د خپلې اړتیا وړ پیسو د اندازې او وخت معلومول او د هغې د کارولو د څرنګوالي تشخیصول د پانگې په بریالۍ توگه پیدا کولو کې ډېر مهم دي. بالاخره تاسو به هغه چاته پیسې پور ورکړئ چې نه پوهېږي چې ستاسو پیسې به له دوی سره د دوی د سوداگری په پراخېدو کې څه ډول مرسته وکړي؟ یا دوی څه وخت دي پیسو ته اړتیا لري؟

خپلې بودیجوي یا نغدي اړتیاووې یوې ځانگړې پانگونې ته په پام کې ونیسي، د هغه ځانگړې پایلې تشخیص کړئ چې تاسو به یې له دې پانگونې څخه لاس ته راوړئ. د بېلگې په توگه، که پلان لري چې نوی پلورونکی وگوماري، دا معلوم کړئ چې دا پلورونکی به له څو اضافي احتمالي پېرودونکو سره په اړیکه کې وي او له دې احتمالي پېرودونکو به څو تنه حقیقي پېرودونکي شي. د هر پېرودونکي د پېر د منځنۍ کچې د معلومولو له لارې کولای شئ ان د هغه اضافي پلور اندازه اټکل کړئ چې دا نوی پلورونکی به یې ترسره کړي.

د بېلگې په توگه، نگینه په مزار شریف کې د اش جوړولو شرکت لري. د هغې کاروبار نوی دی. هغې تېره میاشت یو څه گټه کړې ده مگر له مالي پلوه ډېرې ستونزې او محدودیتونه لري. دې پرېکړه وکړه چې دا به د خپل اش جوړولو شرکت لپاره پلورونکی کس نه گماری ځکه پوهېده چې په یوه میاشت کې د ۵۰ کارتنه

اضافي پلور د پلورونكي تنخوا نشي پوره كولى. پر ځاى يې له خپل يوه كاركوونكي وغوښتل چې د ورځې خپل يو ساعت وخت احتمالي پيرونكو ته وركړي.

د پانگونې پايلې (نوى پلور) د لگښتونو (كلنى تنخوا ورسره د گمارونكي چارج او د نوي پلورونكي لگښتونه او د دې كس د گومارلو لپاره د پور اخيستل شوو پيسو سود يافيس) سره پرتله كړى. كه داسې پايلې ته ورسېدئ چې ستاسې تر پانگونې ډېر و، نو د گمارلو لپاره يې د پانگې پيدا كول منطقي دي.

ځان ته د قناعت وركولو لپاره له دې ډيټا (ارقامو يا معلوماتو) څخه كار واخلي. كه له نورو غواړئ چې ستاسو په كاروبار كې پانگونه وركړي، نو تاسو بايد ډاډه اوسئ چې هغه پايله لاس ته راوړلى شى چې تاسو يې ورته نښي. هغه شيانو ته وگورئ چې تاسو پانگونه پرې كړي او دا تشخيص كړئ چې كومه پانگونه بريالى او كومه ناکامه وه. ستاسو د تېرو پرېكړو ارزونه تاسو ته ډېره ډيټا او نور باور دركولى شي.

## د دې برخې اصطلاحات

**نغدي بوديجه:** د هغو پيسو اندازه چې ستاسو سوداگرى ته راځي يا بېرته بهر كېږي.

**عملياتي بوديجه:** په يوه ټاكلي وخت كې ستاسو د عملياتي لگښتونو او اټكل شوي عايد اندازه.

**عملياتي لگښتونه:** متغير لگښتونه چې اندازه يې بدلون مومي او په مستقيمه توگه ستاسو د توليداتو بيه اغېزمنوي.

**گټه:** هغه پيسې چې له عايد څخه د لگښتونو له منفي كولو وروسته پاتې كېږي.

**ابتدائي يا د پيل پانگه:** هغه پيسې چې د كاروبار يا سوداگرى د پيلولو لپاره ورته اړتيا لري.

**كاري يا دوراني پانگه:** هغه پيسې چې مخكې له دې چې پيرونكي يې تاسو ته دركړي، تاسو د توليد يا د كاروبار پر مخ وړلو لپاره ورته اړتيا لري.

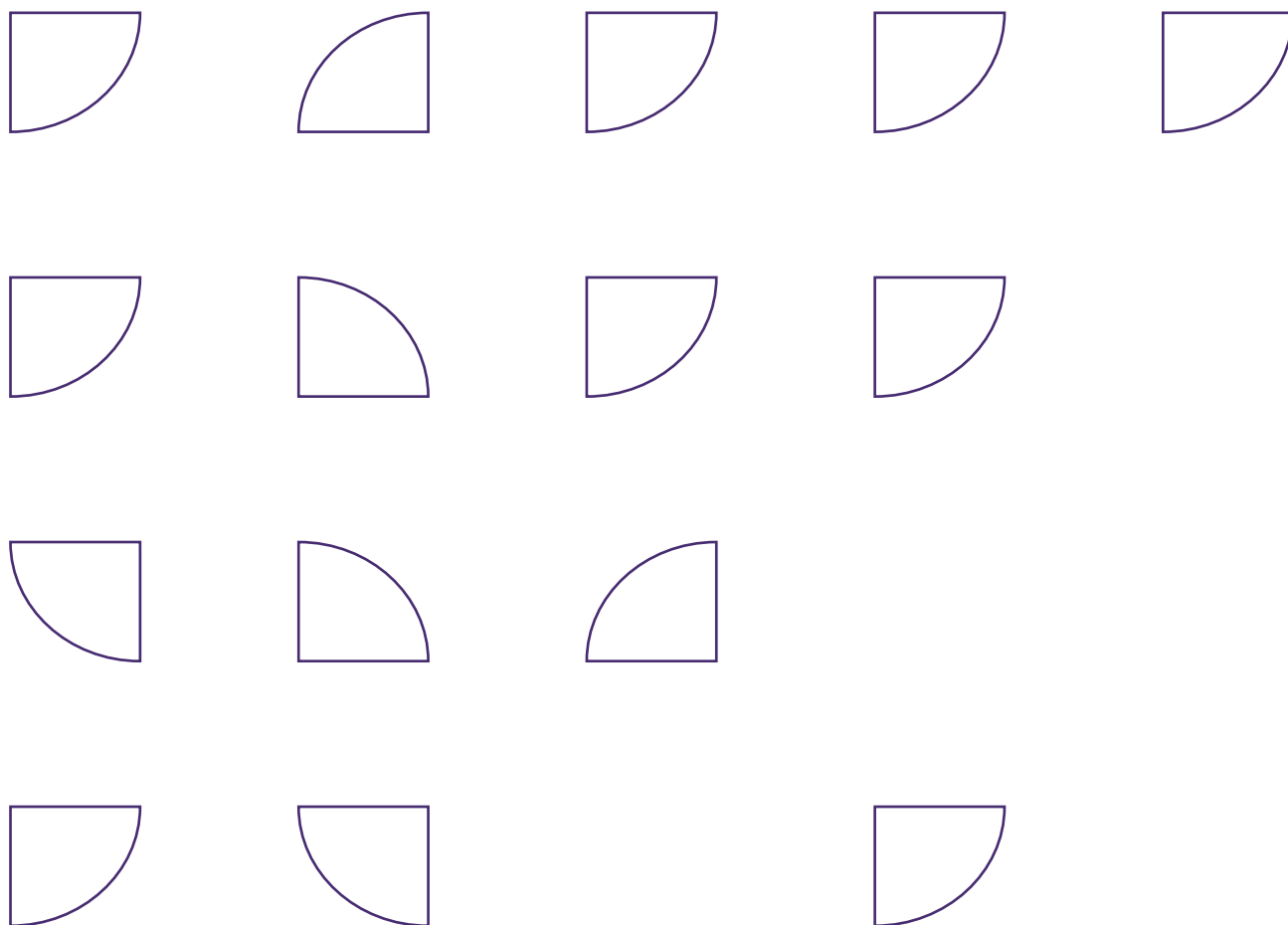
## په دې تړاو د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وكړئ

- پانگه څه شى دى او ولې ورته اړتيا لرم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى
- پانگه له كومه خايه ترلاسه كړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى
- پانگوال څنگه را جذب كړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى

## شته اضافي وسايل

د پيل لگښتونه او د پراختيايي پانگې كارپاڼه





۳.

پانگه له کومه خایه  
ترلاسه کړم؟

**پيسې له گڼو ځانگړو کسانو يا ډلو څخه ترلاسه کېدای شي، خو عمدۀ درې گټگورۍ يې په لاندې ډول دي:**

۱. په لومړۍ کته گوري کې هغه پيسې شاملېږي چې د کاروبار له دننه څخه، له شخصي پيسو، کورنيو، يا د بسپنې له پروگرامونو راځي. ځينې وختونه خلک دا پيسې «وريا» بولي ځکه متشبهه پر نه دی چې فیس يا سود ورکړي، او نه هم پر دی چې د دې پيسو پر وړاندې د خپل شرکت سهم يا برخه له لاسه ورکړي. خو بيا هم دا «وريا» پيسې په رښتيني مانا هېڅکله وړيا نه دي - په ځانگړې توگه که هغه وخت چې پر ترلاسه کولو يې لگوي په نظر کې ونيسي.

دا ډول پيسې هغه وخت په آساني ترلاسه کېږي چې په خپله سوداگرۍ کې دننه يې پيدا کړي يا خپلې شخصي پيسې وکاروي، ځکه کله چې دا شيان پېښېږي تاسو يې کنټرولوي. خو د کورنۍ يا ملگرو څخه د پيسو يا مالي مرستې اخيستل ډېر وخت نيسي، ځينې وخت خو دومره ډېر وخت نيسي لکه تاسو چې د يو داسې کس څخه سهامې پانگه اخلي چې تاسو يې هېڅ نه پېژنئ. دا بسپنې تر يو کال پورې وخت نيسي او د غوښتنې ځانگړی وخت لري، يعنې دا چې ټول کال د لاسرسي وړ نه وي.

۲. پور، يعنې د پورونو يا کريدېټ ترتيبول، هغه پيسې دي چې تاسو يې نن له يو چا په پور اخلي او په ټاکلې موده کې يې بايد له گټې يا سود سره يو ځای بېرته ورکړئ. د پور اخيستلو يوه ستونزه دا ده چې تاسو يې بايد بېرته په ډېره کمه موده کې تاديه کړئ. په پور د پيسو پيدا کول له ۲-۶ مياشتو وخت نيسي، خو په دې شرط چې تاسو يې د لاسته راوړلو لپاره وړ کاندید واوسئ. د بانکونو او غير رسمي پور ورکونکو څخه د پور اخيستل ډېر وخت نيسي. د بانکونو شرطونه هم ډېر سخت دي. د بېلگې په توگه، د دې لپاره چې بانک ډاډه شي چې تاسو د دوی پيسې بېرته ورکوئ، تاسو بايد يو تضمين ليک وړاندې کړئ.

۳. سهام، شراکت کول يا هم د پانگوالو ژمنه، معنا دا چې يو کس ستاسو په سوداگرۍ کې پانگونه کوي خو د سهم يا برخې بېرته ورکولو ځانگړې طريقه يا مېتود شتون نه لري. دغه پانگوال ستاسو د سوداگرۍ شريکان دي او ستاسو د سوداگرۍ په گټه او هر ډول پلور کې خپله برخه ترلاسه کوي.

**کله چې د پانگوني يا فنډ خبر منځته راځي، دوه قاعدې شتون لري:**

۱. هغه پانگه يا فنډ ولټوي چې ستاسو لپاره مناسبه وي، له دې پرته خپل وخت ضايع کوي.
۲. پانگي ته د رښتيا اړتيا تر پيدا کېدو ډېر وړاندې د هغې د ترلاسه کولو لپاره لټه پيل کړئ، ځکه چې دغه کار ډېر وخت نيسي او د پيسو نشتون تاسې له خورا سختو شرايطو سره مخ کوي.

**پدې اړه لا ډېر معلومات **

د يوه کار د ترسره کولو لپاره د بل کس هڅول په خپله د هغه له ترسره کولو ډېر وخت نيسي. د دې معنا دا نه ده چې تاسې بايد د پانگوني لپاره يوازې له خپلو پيسو کار واخلئ. د اهميت د ترتيب له مخې، مخکې له دې چې بانکونو يا پانگوالو ته د پيسو د ترلاسه کولو لپاره مخه کړئ، لاندې هغه ځايونه دي چې تاسو بايد سر ورنسکاره کړئ:

**لومړی، خپلې سوداگرۍ ته مراجعه وکړئ او وگورئ که تاسو د اړتيا وړ پانگه له لاندې لارو لاسته راوړلای شئ:**

- اوسنيو پيرونکو ته د بيو د لوړولو يا د قيمتي توکو د وړاندې کولو له لارې د عايد لوړول
- د روانو لگښتونو د پايلو په دقيقه توگه تحليلولو له لارې د لگښتونو کمول. په دې پوهېدل چې چېرته بايد پيسې سپما شي همدومره مهم دي لکه د نورو اضافي پيسو لاسته راوړل.
- د پيرونکو د پر وخت تاديه کولو څخه د ډاډ ترلاسه کولو له لارې د پيسو د جريان ښه کول. د امانتونو ترلاسه کول يا په پيش پرداختونو کار کول ښايي له تاسو سره مرسته وکړي چې د خپلو پيسو د جريان ستونزه حل کړئ.

## دويم، خپل جيب ته مراجعه وكړئ او له ځان څخه وپوښتئ:

- باور لرئ چې ستاسو سوداگري يوه ښه پانگونه ده او كه نه.
- په شخصي توگه تاسو په اوس حال كې د دې توان لرئ چې په خپله سوداگري كې اضافي پانگونه وكړئ.

د دې په اړه اسانه لاره چې پرېكړه وكړئ چې سوداگري مو ښه پانگونه ده او كه نه دا ده چې له ځان څخه وپوښتئ چې تاسو خپل ملگري يا د كورنۍ غړي ته پيسې وركوئ چې هغه څه پرې تر سره كړي چې تاسو پلان لرئ ورباندې وپې كړئ. كه مو په دغه حالت كې له داسې يو كس سره پانگونه خوښه نه كړه چې باور ورباندې لرئ، دا ښايي ښه نظر نه وي چې په خپله سوداگري كې پانگونې ته دوام وركړئ. مخكې له دې چې تاسو كومې بلې پانگونې ته مراجعه وكړئ، بايد د خپلې سوداگري ماډل بيا وارزوي.

## وروستی، د «ورپا» پيسو نورو سرچينو ته مراجعه وكړئ ( وړيا مرستې او ملگري/كورنۍ) او دا تشخيص كړئ چې:

- تاسو د هغې د لاسته راوړلو ځانگړی لرئ او كه نه، او
- ايا تاسو يې په رښتيا غواړئ كه نه، ځكه معمولاً پسينې له ځان سره قيدونه او شرطونه لري او ورسره اضافي كارونه شتون لري.

د پسينو د غوښتنې وړاندې كول او لاسته راوړل ډېر وخت نيسي، او هغه موده چې دا په كې معلومېږي چې ايا تاسو غوره شوي يئ او كه نه، له ۳-۶ مياشتې ده. پر دې سربېره، ښايي پسينې د منلو اړوند راپور وركولو شرطونه شتون ولري، يا د پيسو د كارونې په څرنگوالي محدوديتونه ولري. مخكې له دې چې تاسو خپل وخت او انرژي مصرف كړئ، د پروگرام د محتوياتو په اړه ځان پوه كړئ.

په همدې ډول، له ملگرو او كورنۍ څخه هم د پيسو لاسته راوړل گټې او زيانونه لري. په داسې حال كې چې د كورنۍ غړي او ملگري ممكن ستاسو په سوداگري كې د پانگونې په اړه مثبت ځواب ووايي، خو د پيسو دركول يې ښايي يو څه وخت ونيسي- او دا ستونزمنه ده چې دوی ته هم په هغه شكل تذكر وكړئ، لكه پور وركونكو او پانگوالو ته، چې قراردادي مجبوريتونه لري. سربېره پر دې، د دا ډول پانگوالو د لرلو خطر يوازې د دوی د پانگې سره نه دی، بلكې له دوی سره ستاسو د اړيكو خطر هم دی.

## د دې برخې اصطلاحات

د پيسو جريان- د هغو ټولو پيسو مجموعه چې ستاسو سوداگري ته د ننه كېږي او بهرته بهر كېږي.

سهامي پانگونه- هغه خلك د يوې برخېد مالکيت د ترلاسه كولو لپاره ستاسو په كاروبار كې پانگونه كوي.

لگښتونه- هغه پيسې چې له كاروبار بهر د يوه توكي يا خدمت د لاسته راوړلو لپاره تاديه كېږي.

پانگوال- هغه كس يا ډله چې د گټې يا سود د لاسته راوړلو لپاره پيسې دركوي.

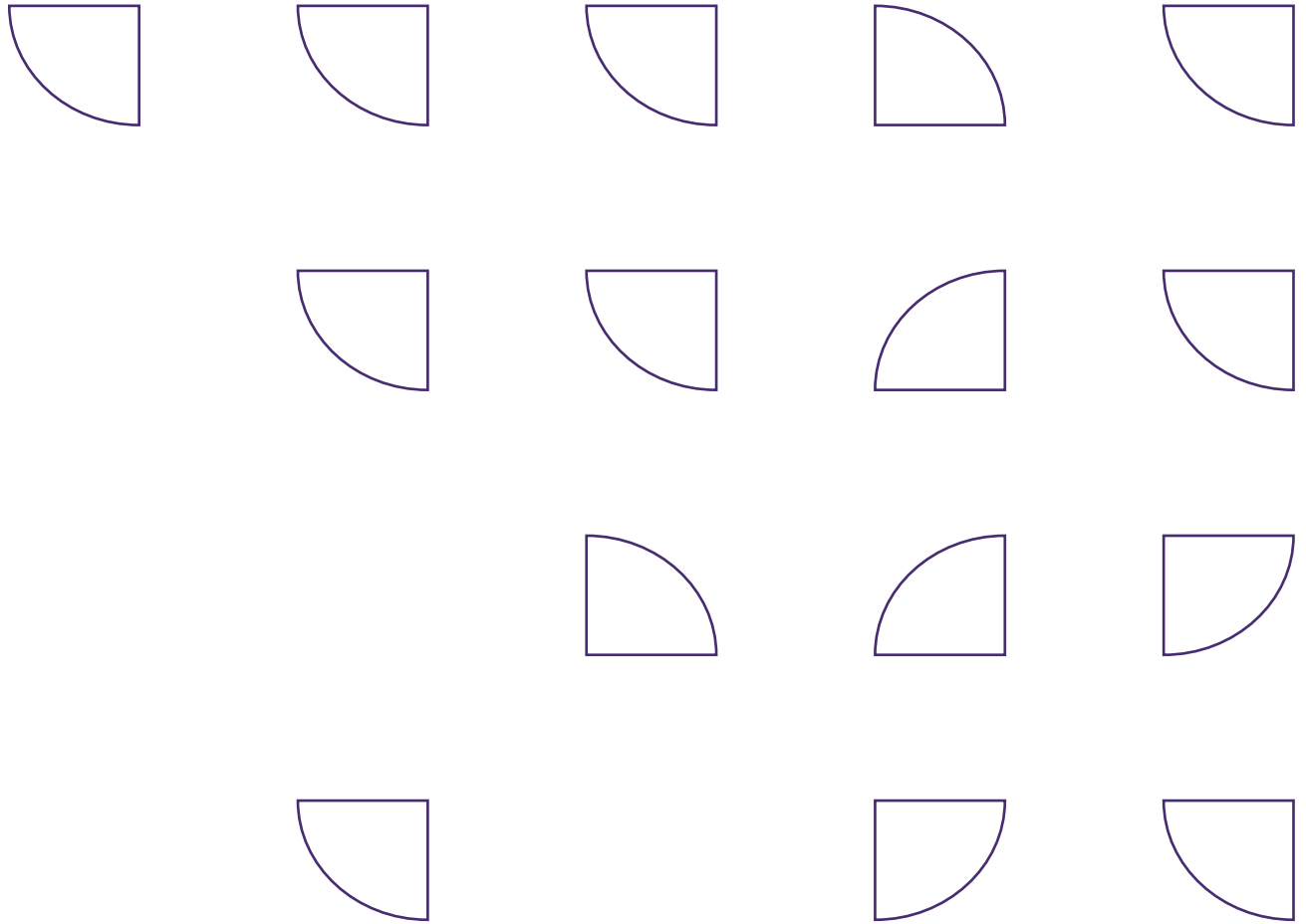
عايد- هغه پيسې چې د توكو يا خدمتونو له پېرلو سوداگري ته دننه كېږي.

## ? په دې تړاو د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وكړئ:

- پانگه څه شی دی او ولې ورته اړتیا لرم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- پسينې له كومه ځايه تر لاسه كړم او ايا هغه بايد تعقيب كړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- د پانگوالو ډولونه كوم دي او څنگه كار كوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- له خپلو ملگرو او كورنۍ مرسته وغواړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی

## شته اضافي وسايل

په افغانستان كې د پانگې عامې سرچينې



۴.

بسپنی له کومه خایه تر لاسه کړم  
او ایا هغه باید تعقیب کړم؟

بسپني د هغو دولتي يا غير دولتي سازمانونو له خوا تمويلېږي چې غواړي ټولنيز بدلون عملي كړي. معمولاً دوى په يوه ځانگړي سكتور (لكه كرنه) كې د يوې ځانگړې ستونزې لپاره د حللارې په پيدا كولو تمرکز كوي (لكه وچكالي، فقر، بېكاري او داسې نور)، يا په ځانگړو خلكو تمرکز كوي (لكه بيا راستنېدونكي چې غواړي يو كاروبار پيل كړي).

دا چې يو سازمان وړيا مرستې برابرې دا په دې مانا نه ده چې دوى شرطونه او غوښتنې نه لري. ځكه بسپني معمولاً د خيريې ډونرانو يا ماليې وركوونكو صندوقونو له خوا تاديې كېږي، بسپنه وركوونكى سازمان بايد د مرستې ترلاسه كوونكي كس او د مرستې د لگېدو د څرنگوالي په اړه ډېر محتاط وي.

دا په دې مانا چې د مرستې تر لاسه كولو غوښتنه يوه پېچلې پروسه ده، ډېر وخت او انرژي مصرفوي، او ستاسو د سوداگرۍ د كوچني والي پر بنسټ د مرستې د لاسته راوړلو چانس نسبتاً كم دى.

### له دې امله دا مهمه ده چې په چټكۍ سره دا تشخيص كړو چې:

- تاسو د مرستې له لاروښوونو سره څومره برابر ياست (هر څومره نږدې، هغومره ښه)، او
- هغه مرسته چې ښايي ترلاسه يې كړئ ستاسو په سوداگرۍ كې لوى بدلون رامنځته كولى شي او كه نه.

د لومړي عنصر د ازمايلو اسانه لار دا ده چې هغه سازمان يا اداره وڅېړل شي چې مرستې برابرې. د دوى حركتونه څه دي، د دوى ډونران څوك دي، او دوى غواړي كوم ټولنيز بدلون پلى كړي؟ كه فكر كوئ چې د سازمان له ماموريت سره همغږي يا برابر ياست، بيا اضافي لټول ارزوي.

كله چې ستاسو د سوداگرۍ لپاره د مرستې د ارزښت خبر منځته راځي، په اسانۍ سره خپله د اړتيا وړ ټوله پانگه د خپلې تر ټولو لوړې احتمالي لاسته راټلونكې مرستې سره پرتله كړئ. كه تاسو ۵۰۰,۰۰۰ افغانيو ته اړتيا لرئ او مرسته يوازې ۲۵,۰۰۰ افغانۍ ده، نو دا د هغه وخت او انرژي ارزښت نه لري چې تاسو يې د هغې د لاسته راوړلو لپاره لگوئ. خو كه تاسو د خپلې اړتيا وړ ټوله پانگه لاسته راوړئ، دا ارزښت لري چې د مرستې غوښتل تعقيب شي.

### پدې اړه لا ډېر معلومات

#### كه فكر كوئ چې د مرستې غوښتل ستاسو لپاره د پانگې د باور وړ سرچينه ده، بايد لاندې شيانو ته پام وكړئ:

- ولې ستاسو سوداگرې ارزښتناكه ده، ستاسو د سوداگرۍ موډل څه دى او تاسو به څنگه وده وكړئ؟ د بل پانگوال په څېر، بسپنه وركوونكي ښايي وغواړي له داسې كاروبار سره مرسته وكړي چې دومدار وي او يا دا چې تاسې بايد د اوږدې مودې لپاره د خپلې سوداگرۍ د دوام پلان ولرئ.
- څومره پانگې ته اړتيا لرئ، او دا پانگه به ستاسو د سوداگرۍ لپاره څه پايښي ولري؟ د دې واضيح كول چې تاسو به دا پانگه د څه لپاره وكاروئ ډېر مهم دي، په ځانگړې توگه كه دا مرسته د پيسو د كارونې د څرنگوالي په اړه محدوديتونه ولري. د خپلې سوداگرۍ د پلان او مالي برخې په كارولو دا وښوولى شى چې تاسو به په دې پيسو څه گټه لاسته راوړئ (څومره نوي پيرونونكو ته به رسېدنه وشي او له څومره پلورونكو به ملاتړ وشي، څومره خلك به په كار شي، دا سوداگرې به ستاسو او ستاسو د كورنۍ ژوند څنگه بدل كړي؟) د هغو پايلو ښودل چې تاسو يې له سوداگرۍ يا كاروبار تمه لرئ، تاسو له نورو غوښتونكو بېلوئ. د دې مشخص كول چې ستاسې كاروبار به څنگه د بسپنه وركوونكي ځينې موخې ترلاسه كړي، د هغوى لپاره دا آسانه كوي چې د بسپني وركړې ته (هو) ووايي.
- بسپنه وركوونكي ته څه بدله وړاندې كوي؟ په دې كې د سيمې په كچه د دندو منځته راوړل يا ساتل، له تاريخي پلوه محرومو ته خدمتونو/ كاري فرصتونو ته د لاسرسۍ اجازه وركول، د مالي امنيت پر مټ د خپل ځان او كورنۍ د ژوند ښه كول، يا نور ټولنيز بدلونونه شامل دي. تاسو به نه يوازې دا نښې چې ستاسو كاروبار بريالى دى، بلكې دا به هم ثابتوي چې ستاسو كاروبار به د هغه سازمان موخې هم لاسته راوړي چې بسپنه دركوي. مرسته كوونكي ته دا ښودل چې تاسو به څنگه د دوى د پروگرام لپاره شتمني واوسئ، د انتخابېدو لپاره ستاسې فرصت زياتوي.
- خپل غوښتنليك ډېر ښه جوړ كړئ. له دې كبله چې ډېرې مرسته كوونكي په زرگونو غوښتنليكونه ترلاسه كوي، دا اړينه ده چې ستاسو غوښتنليك بايد خپل كار وكړي. كه وكولى شى چې بسپنه وركوونكي ته د خپلې سوداگرۍ د حقيقت ښودلو لپاره د خپلو پيرونونكو، كاركوونكو، پلورونكي، توليداتو، او

داسې نورو لنډه ویدیو جوړه کړئ یا بې انځورونه وکاروئ، دا به ډېر مرسته در سره وکړي. هغه مشهوره خبره « یو انځور زر خبرې » په ځانگړې توگه د هغو غوښتنلیکونو لپاره د کارونې وړ ده چې ډېر متن لري. داسې فکر مه کوئ چې هر څومره چې غوښتنلیک اوږد جوړ کړئ په همغه اندازه به ښه وي. خپل غوښتنلیک واضح جوړ کړئ او له اړینې اندازې بې مه اوږدوئ.

- اجازه مه ورکوئ چې د مرستې د غوښتنلیک د لیکلو پروسه ستاسو د سوداگرۍ کنټرول ترلاسه کړي. سر له دې چې ښايي وغواړئ چې بشپړ غوښتنلیک ولرئ، خو بیا هم ستاسې فرصت لږ دی. ډیری د متخصصینو د شرکتونو مالکان وړتیا نه لري چې د مرستې غوښتلو یو غوښتنلیک بشپړ کړي او یو مشاور وگوماري ترڅو غوښتنلیک ډک او یا پروپوزل (وراندیز) ولیکي. که د سوداگرۍ مالک د یو. اېس. ای. ډي لخوا د مرستې غوښتنه کوي، ښايي له هغې وغښتل شي چې لومړی یو کانسپټ نوټ بشپړ کړي او وروسته بیا د مرستې غوښتنې اوږد غوښتنلیک تسلیم کړي. ځینې وختونه د یو. اېس. ای. ډي کارکوونکي د غوښتنلیک برابرولو په مرحله کې مرسته کوي. خو د کړنلارو په نظر کې نه نیولو سره دا اړینه ده چې د هغو سرچینو څارنه وشي چې تاسو یې په دې پروسه کې پانگونه کوئ. دا به ډېر اسانه وي چې پرېکړه وکړئ چې تاسو به څو ساعته د هغو مرستو تشخیص ته ورکړئ چې باور لری ستاسو تر ټولو ښه ټاکنه ده. او کله چې تاسو هغه اندازه وخت ولگوئ تاسو غوښتنلیک پرته د کتلو سپاری.

معمولاً په افغانستان کې ډونر سازمانونه متخصصینو ته بسپنې برابروي. دا دواړه فرصتونه ښايي له وخته تېر او نوي هغه یې پیدا شي. که فکر کوئ چې د پرمختګ لپاره بسپنې ته اړتیا لری، باید د مرسته کوونکو سازمانونو په لټه کې وئ او د هغوی کړنې تعقیب کړئ. ځینې دا سازمانونه د متحده ایالاتو پراختیایي اداره (یو اس ای ډي) اړوند دي لکه پرمومت: په اقتصادي چارو کې د ښځو په پروگرام، د افغانستان د بیارغونې فنډ (اې ار ټي اېف) یا لکه د نتیجې پروژو له لارې، کارډېف، د نړیوال بانک ډله، او داسې نور.

د کاروبارونو ډېری مالکان ډېرې سرچینې پر پیسو لکه بسپنو لگوي - او د پیروونکو په جذبولو، د کارکوونکو او پلورونکو اداره کولو، یا د خپلو خدمتونو او تولیداتو پر وده کافي تمرکز نه کوي. د کاروبار جوړول ستاسې اساسي لومړیتوب دی او په هره کچه چې د خپلې سوداگرۍ له لارې ډېرې پیسې پیدا کولی شئ په همغه اندازه لږ پیسې باید له نورو سرچینو ترلاسه کړئ.

تر څو چې باوري نه یی د مرستې لپاره وړ کاندید یاست او په دې پوهېږئ چې مرسته دومره لویه ده چې د وخت پر ځانگړي کولو ارزې، بسپنه د پانگونې لپاره سمه چاره نه ده.

دبېلگې په توگه، کله چې فرزاني د میندو لپاره د روغتیا د پاملرنې مرکز جوړ کړ، چېرته چې هغه امیندواړه میندو ته سلا مشورې ورکوي، هغې ځینو روغتیايي وسایلو ته اړتیا درلوده. هغې کافي پیسې درلودې چې خپله سوداگرې پیل کړي او اساسي فرنیچر، کمپیوټرونه او ځینې نور اساسي طبي وسایل وپېري. لږ موده وروسته هغې نورو وسایلو ته اړتیا پیدا کړه. له یوه ډونر سازمان څخه یې د مرستې غوښتنه وکړه، خو د هغې غوښتنلیک په لومړیو کې رد شو. نوموړې په دې اړه د ځواب یا دلیل غوښتنه وکړه او پوه شوه چې د خپل کار د پایلو او د میندو د روغتیايي سلا او مشورو د گټو په اړه یې کافي معلومات نه وو وړاندې کړي. تر بیا غوښتنې وروسته یې یو میلیون افغانۍ بسنه ترلاسه کړه چې وسایل پرې وپېري. ډونر ډاډه شو چې فرزانه په یادو پیسو وسایل اخلي او د نورو موخو لپاره به یې نه کاروي. دا د فرزاني لپاره غوره فرصت ؤ، خو پنځه میاشتي وخت یې ونیو ترڅو دا پروسه بشپړه کړي.

## د دې برخې اصطلاحات

**خیریه مرستې** - کله چې یو کس/ډله پیسې، توکي یا خدمتونه یوه سازمان یا ادارې ته ډالی کوي.

**ډیموگرافیک** - د نفوس یوه ځانگړې برخه.

**بسپنه ورکوونکی** - هغه کس یا اداره چې پیسې له ورکولو وروسته بېرته نه غواړي.

**بسپنې** - هغه پیسې چې یوه کس یا ادارې ته د بلې ادارې له خوا پرته له دې چې بېرته یې وغواړي ورکول کېږي.

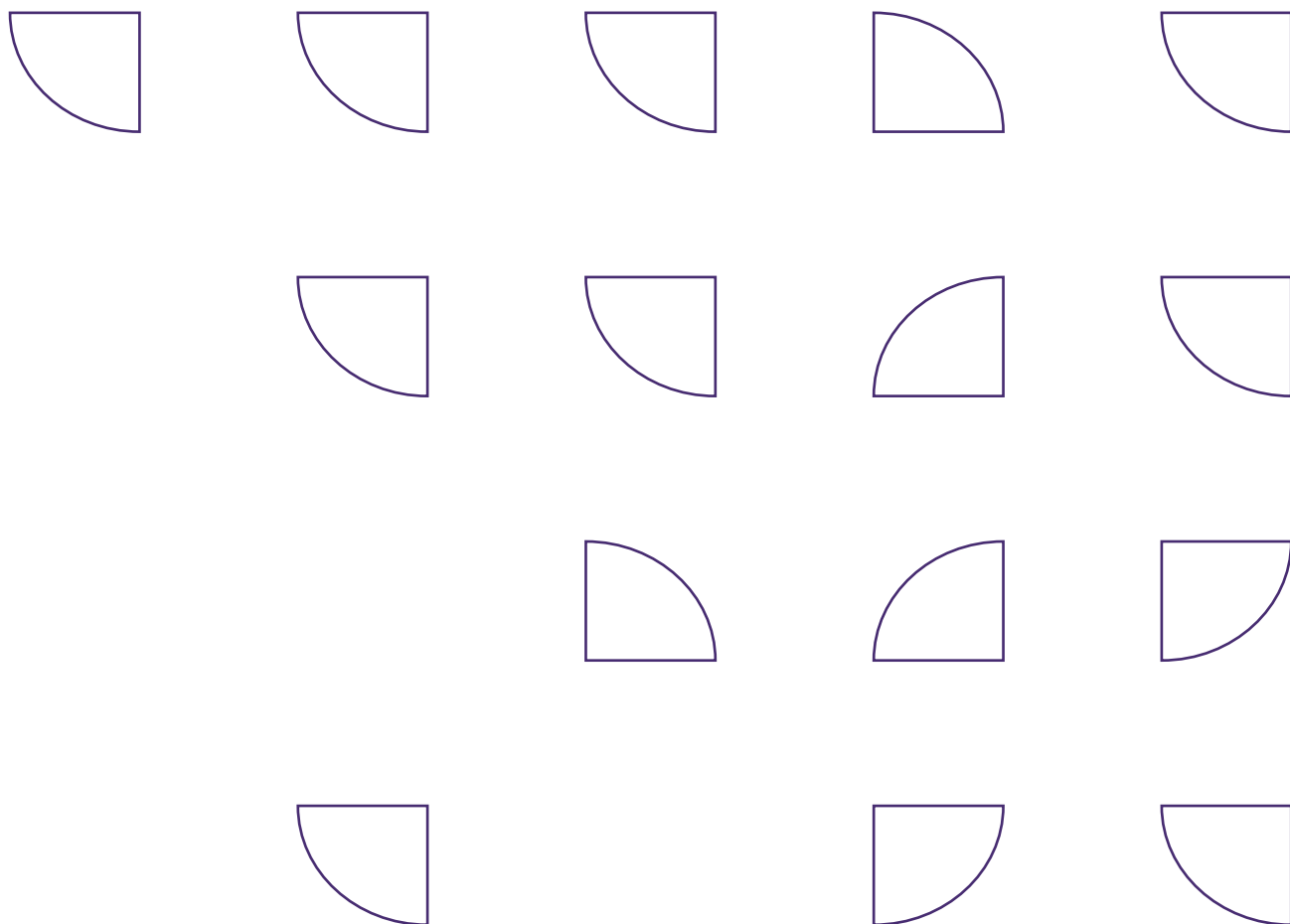
**پانگوال** - یو کس یا ډله چې نورو ته پیسې ورکوي او بېرته یې غواړي.

## په دې تړاو د لاسرسي معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- څنگه پوه شم چې پانگې ته اړ يم او څومره پانگې ته اړتيا لرم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسي
- پانگه له کومه ځايه ترلاسه کړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسي
- د پانگوالو ډولونه کوم دي او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسي
- پانگوال څنگه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسي

## ښته اضافي وسايل

په افغانستان کې د پانگې عامه سرچينې



۵.

د پور له لاری تمویل څه شی  
دی او څنگه کار کوي؟





د پور تمویل په دې معنا چې نن له یو چا څخه پیسې پور واخلي او د وخت په تېرېدو یې د یوه ځانگړي پلان له مخې بېرته ورکړی. د بېرته تادیه کولو ځانگړی پلان هغه څه دي چې پور له سهام څخه بېلوي، او د پور ورکونکي خطر کموي.

په عمومي توگه، خطر او گټه له یو بل سره تړلي- هر څومره چې د یو شي خطر لوړ وي، په هماغه اندازه یې گټه د ترسره کوونکي کس لپاره ښه وي. په بله وینا، هر څومره چې یو شی له خطر ډک وي، ترسره کوونکي کس ته یې باید د هڅونې په موخه ډېر څه ورکړل شي، ان که یې بدله نغدې پیسې هم نه وي. د بېلگې په توگه، که تاسو داسې یوه ملگرې لری چې ډېره د باور وړ وي، له هغه سره د پلانونو جوړولو ته به لومړیتوب ورکړی، نسبت هغې ملگرې ته چې باور نه ورباندې لری. هغه وخت او انرژي چې تاسو یې له خپلې باوري ملگرې سره د پلان پر جوړولو لگوئ، تاسو ته ډېر ښه او خوندور وخت دی. همدا وخت له هغه چا سره چې باور نه ورباندې لری لگول یو گواښ دی چې ښایي په وروستی شېبه کې هر څه لغوه شي. ښایي له ناباوره ملگرې پلانونو جوړولو ته زړه ښه نه کړی، ځکه نه غواړی چې د خپل وخت د ضایع کېدو خطر ومنی.

پور ورکونکي او پانگوال هم ستاسو د سوداگري په اړه ورته نظر لري. دوی غواړي پر هغو خطرونو او گټو چې تاسو یې دوی ته وړاندې کوئ او پر دې چې تاسې د هغوی لپاره مناسب لوری یاست او که نه پوه شي.

د افرادو په شان، هر پانگوال ځانگړی دی، خو د خطرونو او گټو په اړه د دوی نظر ته په کتو په څو کټگوريو وېشل کېږي. پور ورکونکي (هغه چې پور ورکوي) تر ډېره گواښونو پر کمولو تمرکز کوي، معنا دا چې دوی د یوه پانگوال په پرتله د کمې گټې تمه لري.

د خطر د کمولو لویه برخه د پور د بېرته تادیه کولو د ځانگړي پلان درلودل دي چې پر بنسټ یې دوی د خپلې پانگې یو برخه هره میاشت لاسته راوړي. له همدې امله د پور هر سند باید د بېرته تادیه کولو لیکل شوی مهالوېش ولري، چې (له لاسلیک وړاندې) پوه شی چې ستاسې میاشتینۍ تادیه څومره ده.

د خطر د کمولو بل مهم عنصر د تضمین یا شخصي گرنټي خط کارول دي. دا پور ورکونکی ډاډمنوي چې که تاسو ونشئ کولای خپلې میاشتینۍ پیسې تادیه کړئ، دوی یو ارزښتناک شی (تضمین) لري چې کولای شي خرڅ یې کړي او خپل پور ترې تر لاسه کړي، یا دوی بل کس (هغه کس چې ضمانت کوي) لري چې مداخله به وکړي او ستاسو پور به اداء کړي.

د دې معنا دا هم ده چې که د تادیې د توان په څرگندولو کې پاتې راځئ، یا تضمین نه لری، پور اخیستل به ستاسې د سوداگري لپاره غوره چاره نه وي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات



ډېری پور ورکونکي بانکونه یا نور سازمانونه (د کوچنیو پورونو ورکونکي، غیر بانکي مالي سازمانونه او داسې نور) دي چې د نورو خلکو د پیسو په کارولو پورونه ورکوي. د پور اخیستلو او ورکولو اړوند د ډېرو پروسو او گامونو یو لامل همدا دی. بانک باید ډاډه وي چې د خپل پیرودونکي پیسې خوندي ساتي.

د بانک د پیرودونکو او پور اخیستونکو د خوندي ساتلو لپاره د معاملاتو د ډولونو په اړه هم قواعد شتون لري چې پور ورکونکي ترې کار اخیستلای شي. دغه قواعد ښایي د هغې گټې یا سود اندازه محدوده کړي چې بانک یې اخلي، پر دې سربېره کېدای شي بانکونه ځینو هغه صنعتونو یا سوداگريو ته له پور ورکولو څخه هم منع کړي چې له ډېر گواښ سره مخ دي.

که د پور اخیستلو په لټه کې یئ، نو باید د هر احتمالي پور ورکونکي شرطونه وگورئ (هغه څه چې باید تاسو یې د پور د لاسته راوړلو د شرط پوره کولو لپاره باید ترسره کړئ) مخکې له دې چې د یوه بانک سره د خبرو اترو لپاره وخت ونیسئ. د ۲-۳ پور ورکونکو تشخیص چې تاسو ته مناسب برېښي، ستاسو وخت او انرژي سپموي او پور ورکونکي ته به ونښي چې د پانگې لپاره ستاسې لټون جدي دی.

### د سازمانونو ډېری پورونه په دوو کټگوريو وېشل کېږي:

- خوندي پور، په دې مانا چې پور د خونديتوب لپاره تضمین لري یا
- ناخوندي پور، په دې مانا چې پور پرته له تضمین څخه ورکړل شوی وي - مگر په دې حالت کې شخصي ضمانتونه غوښتل کېږي. د ناخوندي پور اندازه معمولاً ډېره کمه وي او د کوچنیو پورونو په کټگوري کې راځي.

په افغانستان کې ډیری سازمانی پورونه رسمي دي او د ځانگړو شرطونو له لارې خوندي دي.

پر دې پوهېدل چې کوم ډول پور ته اړتیا لری، د پور ورکوونکي د ټاکلو په برخه کې مرسته درسه کوي، او یو ځل بیا دوی ته خپل جدیدت وښیي. د پور اخیستلو هغه عام شرطونه چې بانکونه یې ټاکي:

۱. د یوې پېژندل شوې حکومتي ادارې څخه د سوداگری د باور وړ جواز
۲. د سوداگری د فعالیت اوسنی وضعیت او د دې تضمین چې دا شرکت له دوو کلونو راهیسې فعالیت کوي
۳. د سوداگری یا پانگونی پلان چې د غوښتل شوي پور اندازه تنظیموي او د تولیداتو یا خدمتونو لپاره لوړه مارکېټي تقاضا ښیي
۴. په شرعي بڼه تضمین (چې قانوني وي او په رسمي توگه له دولت سره راجسټر وي) شتمني چې غیر متحرک شتمني ښیي لکه ودانۍ، چې ارزښت یې د غوښتل شوي پور دوه برابره وي.
۵. اضافي تضمین چې د متحرکې شتمنۍ په بڼه لکه کاري پانگه، موجودي، ثابت شتمني او داسې نور.
۶. لږ تر لږه یو بهرنی مالي تضمین کوونکی او د یو لک ډالرو څخه د ډېر پور په صورت کې دوه سهامې تضمین کوونکي
۷. ښه مالي کړنه لکه عاید، گټه، موجودي او داسې نور چې په مالي سندونو کې ښودل شوي دي

د پور اخیستلو په پروسه کې ډېر کله لاندې ټکي شامل وي:

۱. بروشر یا د معلوماتو کومه بله لکه وېبپاڼې گورئ چې د احتمالي پور ورکوونکو په اړه معلومات پیدا کړئ.
۲. یوه بانک یا د هغې له ستازي سره د خپل بزنس پلان او پانگي ته د اړتیا د تشریح په موخه خبرې کوی.
۳. که دوی فکر وکړي چې کوم پروگرام یې ستاسې له اړتیاوو سره برابر دی، تاسې غوښتنلیک بشپړ او دوی ته یې وسپاری.
۴. د پور اخیستلو غوښتنلیک بشپړئ او د خپلې سوداگری په اړه مالي معلومات لکه دوه کلن مالي سندونه او د خپل عاید او گټې په اړه معلومات برابرئ.
۵. پور ورکوونکی ستاسې غوښتنلیک لولي او پوښتنې کوي یا اضافي ډېټا غواړي. په هره اندازه چې ستاسو لومړنی غوښتنلیک جامع وي، په هماغه اندازه به د پور اخیستنې بهیر په چټکۍ پر مخ ولاړ شي.
۶. پور ورکوونکي پر دې غور کوي چې ستاسو غوښتنلیک د تایید ارزښت لري او که نه. که داسې وي، پور ورکوونکي به ستاسو له شرکت څخه لیدنه وکړي او د اړتیا وړ پام پروسه بشپړوي.
۷. کله چې دا ټول معلومات بشپړ شي، پور ورکوونکي به یا ستاسو غوښتنلیک رد کړي (په دې مانا چې تاسو ته پور نه در کوي) یا به تاسو ته افر درکړي.
۸. که افر لاسته راوړئ، کولای شئ پرېکړه وکړئ چې ایا له دې پور ورکوونکي سره کار کول غواړئ او که نه. ښایي یو اطاق شتون ولري چې هلته د پور په ځینو اړینو ټکو خبرې اترې وکړئ، لکه د کلنۍ گټې یا فیس اندازه، د بېرته تادیه کولو د میاشتي د پیل نېټه یا ورځ، د بېرته تادیه کولو مهالوېش او له پور سره هر ډول تړلی فیس. د سند حقوقي برخې (قانوني واک، د پرېکړون حق او داسې نور) او د تضمین خلاف هر ډول د ملکیت تصرف په دې خبرو اترو کې شامل نه دي.
۹. که تاسو او پور ورکوونکی د پور په شرطونو هوکړې ته رسېږئ، تاسو ته به د پور سند درکړل شي چې ټول شرطونه په کې ذکر شوي دي. باید د بېرته تادیه کولو مهالوېش هم لاسته راوړئ چې د هرې میاشتي د بېرته تادیه اندازه، د تادیه د گټې یا فیس اندازه او له بېرته تادیه وروسته د اصلي بیلانس اندازه ښیي.
۱۰. د پور د سند تر امضاء کولو وروسته (هغه پروسه چې د تړلو بهیر ورته وايي) پیسې مو په لسو کاري ورځو کې ترلاسه کولی شئ.
۱۱. ډاډه ترلاسه کړئ چې د تادیه د میاشتنۍ اندازې، پټې یا د تادیه د ترسره کولو لپاره د بانکدارۍ د معلوماتو او د سپارلو نېټې په گډون اړوند ټول معلومات له ځان سره لرئ. ځینې بانکونه دا توان لري چې ستاسو له بانکي حساب څخه په اتومات ډول د مهالوېش له مخې پور ورکوونکي ته پیسې تادیه کړي، دا تر ټولو غوره لار ده چې د تادیه له مېس کېدو مو ژغورلی شي. که اتوماته تادیه نه کاروئ، نو ډاډه ترلاسه کړئ چې په خپله جنټري کې د تادیه د سپارلو له نېټې څخه له ۳-۵ ورځو مخکې یو یادښت پرېږدئ، چې هېر مو نه شي.

کله مو چې د پور تادیه بشپړه شوه خپل بانک له یاده مه وباسئ. دوی به د خپل سند یا ریکارډ لپاره ستاسو د شرکت دري میاشتنۍ یا کلنۍ لیکل شوی راپور وغواړي، خو له دوی سره په اړیکه کې پاتې کېدل ډیر گټور دي، په ځانگړې توگه کله چې کارونه په هغه شکل چې تاسو یې تمه لرئ پرمخ ولاړ نشي او تاسو له دوی څخه د تادیه د تمدید یا ځنډ غوښتنه کوی.

## د دې برخې اصطلاحات

سوداگریز پلان - هغه لیکلی یا کتبي سند چې ښیي یو تشبث خپلو موخو ته د رسېدو لپاره څه ډول پلان جوړ کړئ.

تضمین- هغه ارزښت لرونکی شی چې د پور د نه تادیه کولو په صورت کې به له تاسو واخیستل شي.

د پور له لارې تمویل- د خپلې سوداګرۍ د مالي ملاتړ په موخه د پیسو پور کول او په ټاکلي وخت او په ګټه د هغه بېرته تادیه کول.

سهم- د یوه شرکت د یوې برخې مالکیت یا د سهامو ارزښت.

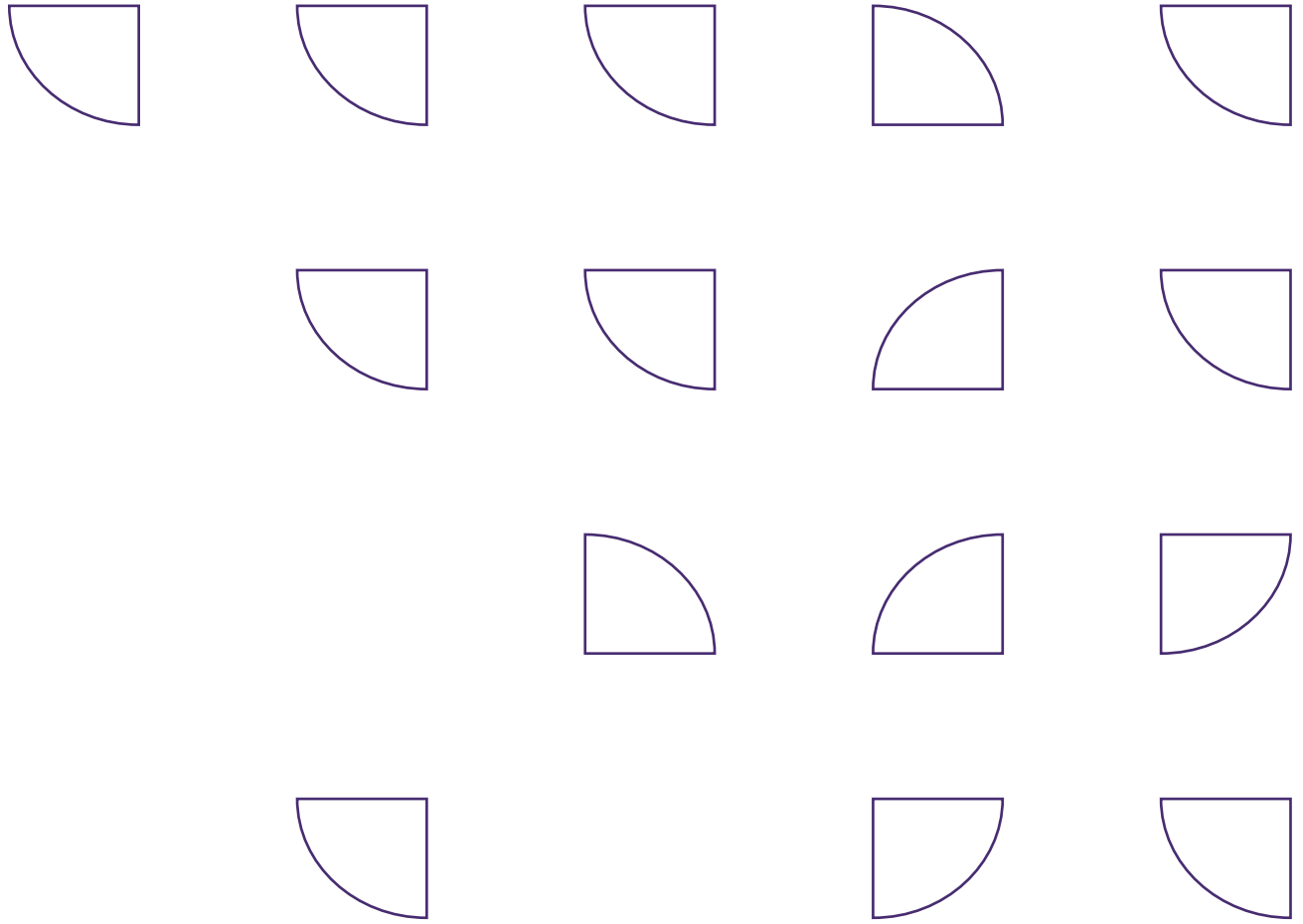
پانګوال - هغه کس یا ډله چې د مالي ګټې په تمه پیسې ورکوي.

د ملکیت تصرف - د پور تر پرې کولو پورې د بل کس د ملکیت ساتل.

شخصي ضمانتونه- د یوه فرد قانوني ژمنه چې د یوې سوداګرۍ له لوري د پور د نه اداء کولو په صورت کې به دی هغه پور پرې کوي.

## ؟ د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- د پانګوالو ډولونه کوم دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- سهام څه دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور یا پانګوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه ته ډېر ارزښت ورکوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پورونه په څو ډوله دي او څنګه یې ترلاسه کولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- ضمانت څه شی دی؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۶.

د پور ډولونه کوم دي او څنگه  
يې ترلاسه کولی شم؟

پورونه د حالاتو په توپیر سره، مختلف ډولونه لري. ځینې عام یې په لاندې ډول دي:

خوندي پورونه  
نا خوندي پورونه  
پیشکي/نقدې پیسې  
کاري حق العمل/ کمپن کاري

خوندي پورونه هغه دي چې د وثیقي په واسطه خونديتوب ولري، معنا دا چې پور ورکونکی د پور د بېرته اداينې يو اضافي خونديتوب ولري. د تعمیرونو گروه، د شتمنی او تجهیزاتو د تصرف حق او معیادي پورونه د خوندي پورونو بېلگې دي. د خونديتوب له امله دا ډول پورونه د بهرې (سود) تپته کچه لري، مگر نښایې چې فیس یې لوړ و اوسي.

**نا خوندي پورونه:** هغه پورونه دي چې د خونديتوب ملاتړ نه لري، معنا دا چې پور ورکونکي ته خطرناک وي. کرېډېت کارونه، تر اعتبار ډېره حواله کول/باز پرداخت، د اعتبار (قرض) حد، د نا خوندي پورونو بېلگې دي. د لوړ خطر له امله دا ډول پورونه ډېر وخت د بهرې (سود) لوړه کچه لري.

پیشکي/نقدې پیسې: دا ډول پورونه د خورا لنډ وخت لپاره وي او د بهرې نرخ (سود) لوړه کچه لري. ډېر کله پور ورکونکی غواړي چې هره ورځ پور ورته ادا شي او حتی غواړي چې بانکي حساب ته مو د لاس رسي اجازه و مومي.

**کاري حق العمل/ کمپن کاري:** (د ځانگړو حالاتو قراردادي تمویل هم ورته ویل کېږي)، د پور ځانگړی مېتود دی چې هغه شرکتونو ته چې لوړ انوایسونه/بېلونه یې د اعتبار وړ پورویو شرکتونو سره وي، کار ورکوي. ځکه ستر شرکتونه په معمولاً په کراره پیسې ورکوي، هغه څه چې کوچنیو شرکتونو ته توکي ورباندې پلوري د نغدو پیسو ستونزه پیدا کوي. د کمپن کاري په ترتیب کې پور ورکونکی یا مخکې پیسې ورکوي او یا به له هغو شرکتونو څخه چې انوایسونه/بېلونه لري همد اوس په تپته بیه اخلي. شرکتونه به نن پیسې تر لاسه کوي او پور ورکونکي به یې هغه وخت تر لاسه کوي کله چې اصلي پېرېدونکي پیسې ورکړي. کمپن کاري د پیسو د ژر پیدا کولو لپاره ښه لاره ده، مگر دا چې اخسېل یې درته ښه دي او که نه دا باید محتاطانه و ارزول شي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

### خوندي پورونه

دا ډول پورونه د بانکونو او د وسایلو د وړاندې کوونکو له لوري، هغوی چې ستاسې له لوري د برابرېدونکي خونديتوب (وثیقي) په ارزښت پوه دي، ورکول کېږي. د خوندي پورونو د گټې کچه له ۷-۱۸ سلنه ده، مگر د وثیقي سره تړلی اضافي فیس هم لري. د وثیقي په پایښت، تضمین او د خونديتوب پر نورو اړتیاوو باندې اضافي مصارف هم تحمیلدای شي. یو عام مصرف یې دا دی چې وثیقه به په اړونده دولتي محکمه کې جوړوي او دارايي به پور ورکونکي ته تفویضوي تر هغه چې دې پور ادا کړی نه وي.

خوندي پورونه اضافي قانوني سندونو ته اړتیا لري، نو د دې پروسې د جریان لپاره حقوقي مشورې واخلي. او دا هم مه هېرئ چې د د وثیقي په توگه د شته/دارايی استعمال مو د دارايی د پلور وړتیا محدودوي تاسې هغه وثیقه شوې دارايي نشئ پلورلای او نه یې هم د بل پور په بدل کې وثیقه کولای شئ. خوندي پور د اړتیا و تجهیزاتو د پیدا کولو لپاره ښه حللاره ده، لږ تر لږه د پور په دوران کې. په افغانستان کې اکثریت پورونه خوندي پورونه دي او تضمین/ وثیقه غواړي. معیادي پورونه په افغانستان کې د خوندي پور یو عام ډول دی. معیادي پور د بانک له لخوا د یو معلوم مقدار پیسو پور ته وايي داسې چې د پور د بېرته اداينې مشخص مهال ویش لري. معیادي پورونه نښايي ثابت او یا متغیره د گټې کچه ولري. وړې سوداگري معیادي پورونه د تجهیزاتو، ملکیت او کاري پانگې لپاره کاروي.

### نا خوندي پورونه

دا ډول پورونه بانکونه ورکوي، مگر غیر رسمي پور ورکونکي هم په دې کټگوري کې شاملېدلی شي. دا پورونه لږ اسناد غواړي، نو ځکه ژر تر لاسه کېږي. هغه اسنادونه چې لاسلیکوي یې په اړه یې حقوقي مشوره واخلي، ځکه چې په نا خوندي پورونو کې کم معیارونه او لږ مقررات وي. پام مو وي چې حقوقي اسناد نښايي غوښتنلیک (مادې او شرطونه) او یا دې ته ورته څه و اوسي. نا خوندي پورونه په افغانستان کې خورا کم عام دي او د کوچنیو پورو ورکونکو موسسو لخوا نه ورکول کېږي. کله چې له کورنۍ او یا ملگرو پور اخلي، دا هم د نا خوندي پور یو ډول دی ځکه چې تضمین ته اړتیا نه لري.

د نا خوندي پورونو د گټې کچه له ۱۵-۲۰ سلنې ده او په پور شويو پيسو سربېره کلنی فیس هم لري. د بېلگې په توگه؛ لوی بانکونه پر بهرې (سود) د نرخ او نورو فیسونو علاوه د اعتبار د لیکې ۰.۲۵ سلنه کلنی فیس لري. د نا خوندي پورونو تادیه په پور اخیستونکي پورې اړه لري، معنا دا چې یا به پور ادا کوی او یا به د ناوخت کېدو له کبله جریمه کېږی.

#### د اعتبار (پور) حد

د مالی موسسې او پوراخیستونکي تر منځ تړون چې د پور کېدونکو پيسو لوړ مقدار یې معلوم وي. دا مالی منابع به د اړتیا په صورت کې او تر هغه وخته د لاسرسي وړ وي چې پور اخیستونکي له حدودو تېری نه وي کړی او ټول شرطونه یې پوره کړي وي، لکه پر وخت د پيسو پرې کول.

#### کاري حق العمل/کمیشن کاري

کمیشن کاري له پېرودنکو د نغدو پيسو جریان د مدیریت لپاره اوږد مهاله کړنلاره ده، له دې انګېرنې سره چې تاسې د لوی کچې گټه لرئ او د کمیشن کاري د مصارفو له عهدې وتلی شئ. کمیشن کاري له ۷ تر ۱۰ سلنې د انوایس/ بېل د مقدار مصرف لري. دا مصرف کله چې د ټول مالی کوټ او د پېرودنکو اعتبار زیاتېږي، د هر انوایس/بېل مصرف ټیټېږي. د لږو سترو انوایسونه/بېلونو لږل (په ځانګړې ډول له یوه پېرودنکي سره) د کمیشن کاري مصرف له ډېرو کوچنیو انوایسونو کموي.

کاري حق العمل د هغو کوچنیو شرکتو لپاره چې ډېر پېرودنکي لري او په کرایئ پيسې ورکوي غوره حل دی. سره له دې چې کمیشن کاري له تخنیکي پلوه پور نه دی دا د اعتبار ترتیب دی چې مشخصې سوداګرۍ تر استفاده کولی شي. دا هم مهمه ده چې د پور غوندې له دغه تړون سره هم مله ټول اسناد وڅېړل شي. په نورو پام وړ مواردو کې دا هم شاملېږي چې شرکت به له تاسې سره څنګه چلند وکړي، له پېرودنکو سره به مو د ټولو پر مهال څنګه چلند وکړي (په ځانګړې ډول که هغوی ستاسې ستر پېرودنکي وي) او څومره د پام وړ ځنډ به ستاسې د نغدو پيسو جریان اغېزمن کړي. د کمیشن کاري ځینې شرکتونه کیدای شي ستاسې غوره کړیدوتورز انتخاب کړي او تاسې له ستونزمنو حسابونه سره پرېږدي. په ښکاره ډول خو تاسې نه غواړئ چې د ټولونې/جمع اوری په پروسه بشپړ کنترول له لاسه ورکړئ، ځکه اړ یاست چې پېرودنکي خوشحاله وساتئ.

په افغانستان کې ډېری بانکونه د (اېس. اېم. اې) پورونه ورکوي چې د لویو او متوسطو تصدیو لپاره طر حه شوي دي. د دې پورونو جوړښت د هر بانک په ستراتیژیو او کړنلارو پورې اړه لري. خو عموماً دا لوی او متوسط پورنه ساده مادي او شرطونه لري.

## د دې برخې اصطلاحات

**وثیقه/ تضمین**- ستاسې ارزښتناک توکي چې د پور تر پرې کولو پورې به درنه اخیستل کېږي.

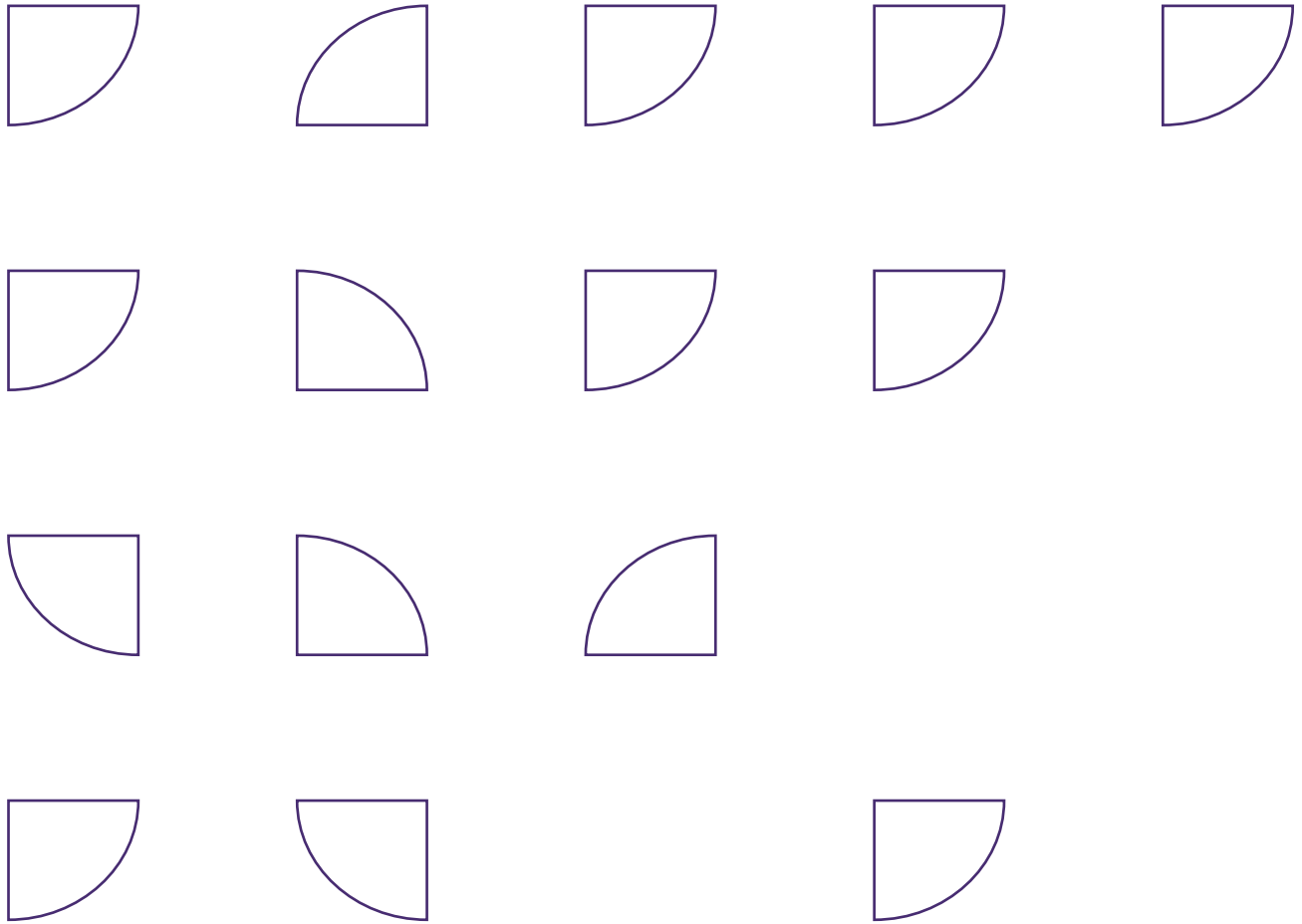
**پور ورکوونکی**- شخص اداره چې د گټې لپاره نورو ته یو مقدار پيسې ورکوي.

**د ملکیت تصرف** - د پور تر پرې کولو پورې د بل کس د ملکیت ساتل.

**د اعتبار (پور) حد**- د مالی موسسې او پوراخیستونکي تر منځ هغه تړون چې د پور تر ټولو لوړ مقدار مشخصوي.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- د پور یا پانګوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لارې تمویل څه دی او څنګه کار کوي؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی
- د کوچنیو او سوداګریزو پورونه ترمنځ توپیر څه شی دی؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی
- بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه شي ته ډېر ارزښت ورکوي؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی
- وثیقه/ تضمین څه شی دی؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی



.۷

د وړو مالي پوړونو  
(مایکروفایننس) او سوداگریزو  
پوړونو ترمنځ توپیر څه دی؟

سوداگريز پورونه بانکونه او تعاوني ټولني ( هغه اتحاديه چې خپلو غړو ته پورونه ورکوي، لکه کوپراتيفونه) ورکوي او د بانک د سوداگري د پېرودنکو د اړتيا د رفع کولو لپاره طرح کېږي. په داسې حال کې چې د بانک پانگونه ته هم د پام وړ راستنېدنه چمتو کوي. د افغانستان مرکزي بانک (د افغانستان بانک) بانکي سکتور اداره کوي او د بانکي پورنو لپاره اصول وضع کوي. بانکونه د مختلفو کچو پورونه ورکوي. لاندې يې ځينې عام ډولونه دي:

- ډېر کوچني پورونه: ۵۰۰,۰۰۰ پنځه سوه زره او تر دې کم.
- کوچني پورونه: له پنځه سوه زره څخه تر پنځه ميليونه افغانيو پورې
- د منځنۍ کچې پورونه: له پنځه ميليونه څخه تر پنځلس ميليونه افغانيو پورې

له دې کبله چې بانک له امانت اېښوودل شويو پيسو څخه پور ورکوي، د پور د کچې او سوداگريزو پورونو په برخه کې محدوديتونه شته، چې هر بانک يې په خپله جوړولی شي.

پور ورکوونکي د خپلو پورونو لپاره چې څوک د سوداگريزو پورونو وړ دي خپل داخلي معيارونه لري، چې د يوې موسسې له بلې سره توپير لري.

عموما سوداگريز پورونه هغو کمپنيو ته د لاسرسي وړ دي چې لږ تر لږه دوه کاله يې فعاليت کړی وي او له هغه مالي بنسټ سره سوداگريز اکونټ ولري چې پورې تړي اخلي. د سوداگريزو پور ورکوونکو لپاره دا هم ډېر نادره نه ده چې وثيقه او يا شخصي تضمين وغواړي خصوصا له هغو کسانو چې د پور کچه يې لوړه وي او يا يې د لومړي ځل لپاره اخلي.

کوچني پورونه- عموما بشري او يا اقتصادي تمرکز ته طرح کېږي. سره له دې چې د سوداگريزو پورونو په څېر جوړېږي لري، خو هغه پور اخېستونکو ته ورکول کېږي چې د عنعنوي پور لپاره د ځينو دليلونو له امله وړ نه وي؛ لکه لاندې دليلونه:

- په سوداگري کې کمه سابقه لري يا يې هېڅ نه لري.
- شخصي اعتبار يې پيکه دی يا يې هېڅ نه لري.
- د کافي تضمين/ وثيقي نشتون.
- د پور ډېر کوچنی مقدار.
- د بېرته اداينې د دورې ځنډ/ تمدید.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

که مو سوداگري تازه پيل کړې وي، بنايي سوداگريز پورونه ستاسې لپاره ښه نه وي، ځکه د ترلاسه کولو شرايط به يې ډېر لوړ وي. ځينې کوچني پورونه بنايي ښه انتخاب وي، خو د بسپنې په برخه کې، اړ يې چې ډاډ ترلاسه کړئ چې ستاسې د پور ترلاسه کولو شونتيا دومره ده چې هغه وخت او انرژي چې په وړاندیز کولو يې له ترلاسه کولو وړاندې لگوي، توجیه کړلی شي.

ځينې ادارې چې کوچني پورونه ورکوي دا دي:

- اکسوس افغانستان
- د افغانستان لومړنی مایکرو فایننس بانک (FMFB)
- FINCA
- د متحد پرمختیایی مالی موسسه
- اسلامي پانگونه او مالي کوپراتيفونه (IIFC)
- EXCHANGE ZONE MICROFINANCE
- افغان کليوالي مالي شرکت (ARFC)
- د ژوند سر پناه (SFL)
- HAND IN HAND AFGHANISTAN



- اغا خان فونديشن (AKF)
- د افغانو بڼځه جرگه (AWC)

## د دې برخې اصطلاحات

وټيځه / تضمين - ستاسې ارزښتناک توکي چې د پور تر پرې کولو پورې به درنه اخیستل کېږي.

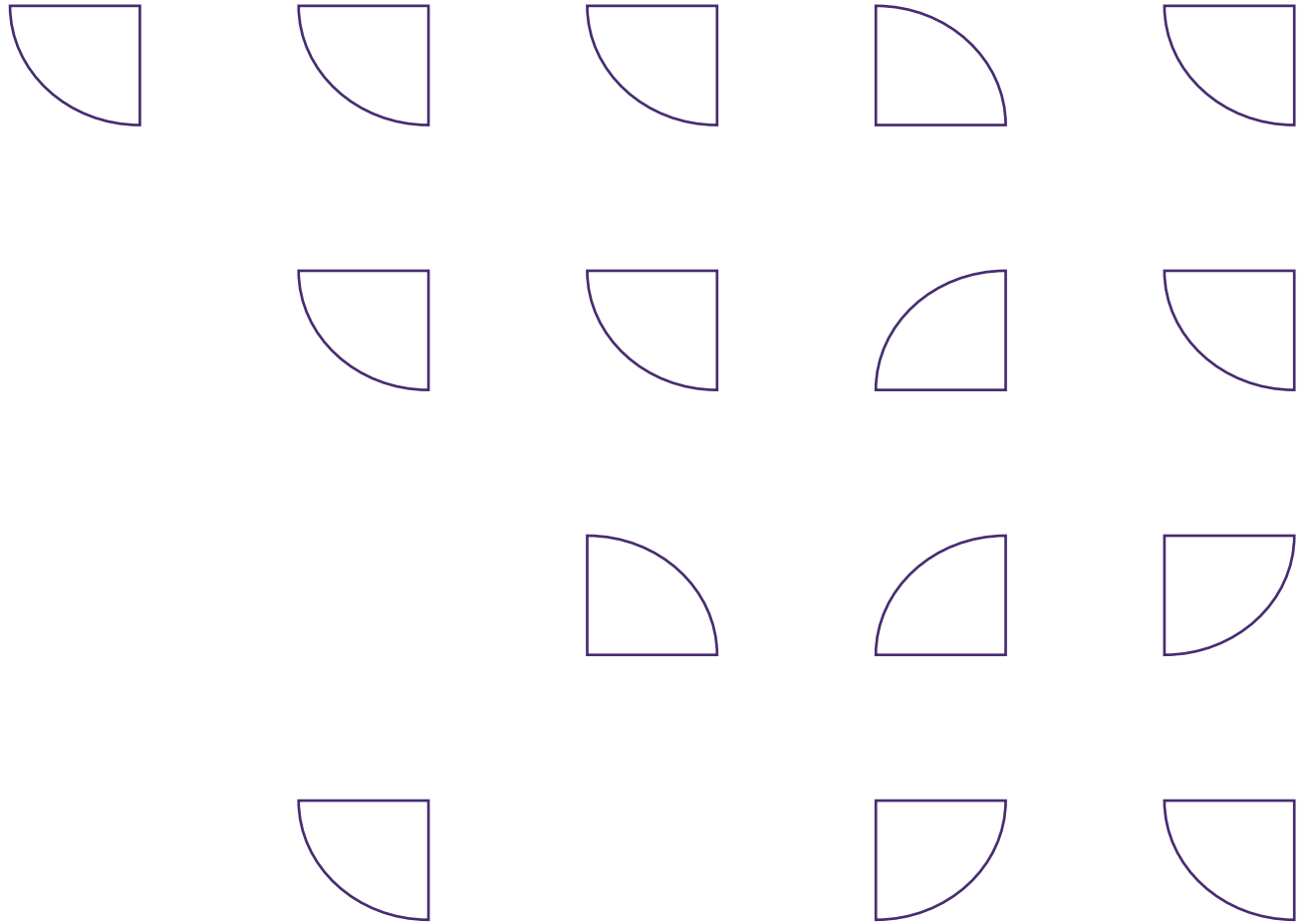
پور ورکوونکی - سړی یا اداره چې د گټې لپاره نورو ته یو مقدار پیسې ورکوي.

کوچني پورونه: هغه پورونه دي چې د بشري او اقتصادي موخو لپاره طرح کېږي او هغو کسان ته ورکول کېږي چې د عنعنوي پور اخیستې وړ نه وي.

شخصي تضمين - یو ځاني / شخصي حقوقي تعهد دی چې که سوداګري پور نه ادا کوي دوی به یې مسئول وي.

## ؟ په دې تړاو د لایاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- پانګوال په څو ډوله دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور یا پانګوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لارې تمویل شی څه دی او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه شي ته ډېر ارزښت ورکوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پورونه په څو ډوله دي او څنګه یې ترلاسه کولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- وپټه څه شی دی؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۸.

بانک د پور ورکولو د  
پرېکړې پر مهال څه ته  
ډېر ارزښت ورکوي؟

بانکونه کله چې ارزونه کوي او پرېکړه کوي چې نورو ته پور ورکړي او که نه، ډېرو عواملو ته گوري. د اولنيو اړتياوو د لېست لپاره (د پور تمويل څه دی او څنگه کار کوي) ولولئ.

### کله پور ورکونکې ادارې د پور ورکولو پر مهال لاندې مواردو ته گوري:

- شخصي يا سوداگريز اعتبار — څوک پور کوي؟ که نوې سوداگرۍ لپاره پور اخلي ښايي هغوی ستاسې د سوداگرۍ لړ څه اوربدلي وي، معنا دا چې ښايي دا پور بانک ته خطرناک و اوسي.
- تضمين/وثيقي او ثابته دارايي: - بانک داسې تضمين ته اړتيا لري چې که ستاسې سوداگرې پور پرې نه شي کړلی نو هغه دارايي ورکړل شوی پور پوره کړلی شي. دوی به د پور د خوندېتوب لپاره له تاسې څخه د بل چا په نوم او يا ستاسې په نوم ريښتني دارايي/جايداد وغواړي. دا دارايي ډېر وخت په مربوطه محکمه کې د بانک په نوم ثبتېږي او کله چې پور ادا شي بېرته خپل نوم ته اوږي.
- شخصي تضمين- شخصي دارايي- که ستاسې سوداگرې پور په رسمي ډول هم اخلي د مسئول په توگه ښايي چې له تاسې څخه د ځاني/شخصي تضمين د ورکړې غوښتنه وشي او يا مو شخصي دارايي د وثيقي/تضمين په توگه واخېستل شي. دا بانک د دې ډاډ لپاره اخلي کله چې ستاسې سوداگرې پور ادا نه کړي نو تاسې به يې ادا کوي.
- د پور اندازه او استعمال: تاسې څومره پور اخلي، په څه باندې يې لگوي چې سوداگرې مو گټه وکړي؟ هر څومر چې د پور او د هغه پایلو چې تاسې يې ترې تمه لرئ په اړه روښانه و اوسئ همغومره به بانک ستاسې د بېرته اداينې پر وړتيا باور وکړي.
- د پور د پرې کولو وړتيا: ايا ستاسې سوداگرې پيسې گټلې شي چې گټه/فيس او د بيا اداينې پيسې ورکړئ. داد رياضي ساده حساب دی چې ستاسې د پور د اداينې مياشتنۍ کچه ستاسې له پاتې پيسو سره پرتله کېږي. پور ورکونکي په دې باندې هم ځان پوهول غواړي چې که تاسې بېرودونکي له لاسه ورکړئ څه به کوي، او يا که ستاسې پلان ستاسې د توقع خلاف اوږدېږي څه به کوي؟
- پر پور ورکونکي باور او له هغه سره اړيکې- ايا دوی تاسې پيژني؟ تعهداتو ته ژمن ياست؟ تاسې يو ښه سوداگر ياست؟ پور ورکونکي غواړي پوه شي چې پور به څومر خطرناک وي، په ځانگړي ډول کله چې تاسې لومړۍ ځل پور اخلي. دوی تاسې ته گوري (په فردي بڼه) څو پرېکړه وکړي چې تاسې د باور وړ ياست او که نه.

### پدې اړه لا ډېر معلومات

له دې کبله چې پور ورکونکي د نورو پيسې پور ورکوي دوی د خطر کم تحمل لري او همدارنگه دوی د پور په اړه د افغانستان بانک د مقرراتو تر غوښتنو لاندې هم دي. خطر او بدله (REWARD) معکوسا سره تړلي دي. معنا دا چې دوی هر څومره ستاسې سوداگرې ته پور ورکول خطرناک گڼي هغومره لوړه د گټې کچه او فیس درنه غواړي.

که د پور اخیستلو اراده لرئ، پر دې فکر وکړئ چې په خپلې سوداگرۍ کې د خطر د کمولو لپاره څه کولای شئ. معنا دا چې مخکې له دې چې پور واخلئ او مصرف يې کړی، توليدات او پروسې په وړه کچه وازمويئ. او يا دا معنا چې مخکې له پور غوښتلو د خرڅلاو لپاره د پېرودونکو ډلېز تعهد واخلئ.

کله چې له پور ورکونکو سره د خبرو تيارې نيسئ، نو د پښېدونکو غلطيو په اړه فکر وکړئ او خپله ټوله هڅه وکړئ چې دوی ته وښيي چې تاسې د ستونزې حلاره يا (حد اقل د حلارې لپاره نظر) لرئ.

بانک د نورو خلکو زېرمه شوې پيسې تاسې ته په پور درکوي، له همدې کبله بايد ځان ډاډه کړي چې تاسې پور کړې پيسې په هوښيارۍ کاروئ او د لوړې کچې خطر نه اخلي. معنا دا چې دوی اړ دي تر خپله وسه ځان يقيني کړي چې تاسې ته درکړې پيسې به بېرته ترلاسه کوي، له همدې امله ډېری پور ورکونکي د غوښتنې اوږد بهير او ستاسې د سوداگرۍ په اړه ډېرې پوښتنې لري، لکه په اوسني سوداگرۍ کې ستاسې تجربه او ځينې نورې پوښتنې. بانکونه اوس دا کار د افغانستان بانک د کريدیت او وثيقي د ثبت په دفتر کې د پور اخیستونکي د اعتبار سابقه گوري. په ځينې حالاتو کې بانکونه ماخذ غواړي او دې ډول له مخکنيو پور ورکونکو سره خبرې کوي چې ستاسې د اعتبار په سابقه ښه پوه شئ.

شخصي تضمين ستاسې ځانې تعهد دی چې د شرکت د پور لپاره مسئول گڼل کېږي. معنا دا چې که مو حقوقي دارايۍ هم د وثيقي په توگه ورکړې وي او شرکت پور پرې نه شي کړلی، نو تاسې بايد هغه له خپلې شخصي پانگې پرې کړئ.

وثیقه/ تضمین هغه دارایی ده چې پور ورکونکي ته گرو کېږي، ځکه که شرکت پور نشي پرې کولای همدا دارایی به له پور ورکونکي سره وي. که پور نه ادا کېږي ستاسې د شخصي ژمنې سربېره پور ورکونکي د دې حق لري چې هغه دارایی وپلوري.

ستاسې مالي پوهه، د سوداګرۍ د پر مخ وړلو وړتیا، دقت، ډاډمتوب او د محاسبې سیستم هغه فکتورونه دي چې بانکونه یې په نظر کې نیسي. بانکونه د محاسبې سیستم او دورانې مالي څرګندونو ارایه درنه غواړي هغه چې ستاسې د سوداګرۍ سلامتې په ګوته کوي.

## د دې برخې اصطلاحات

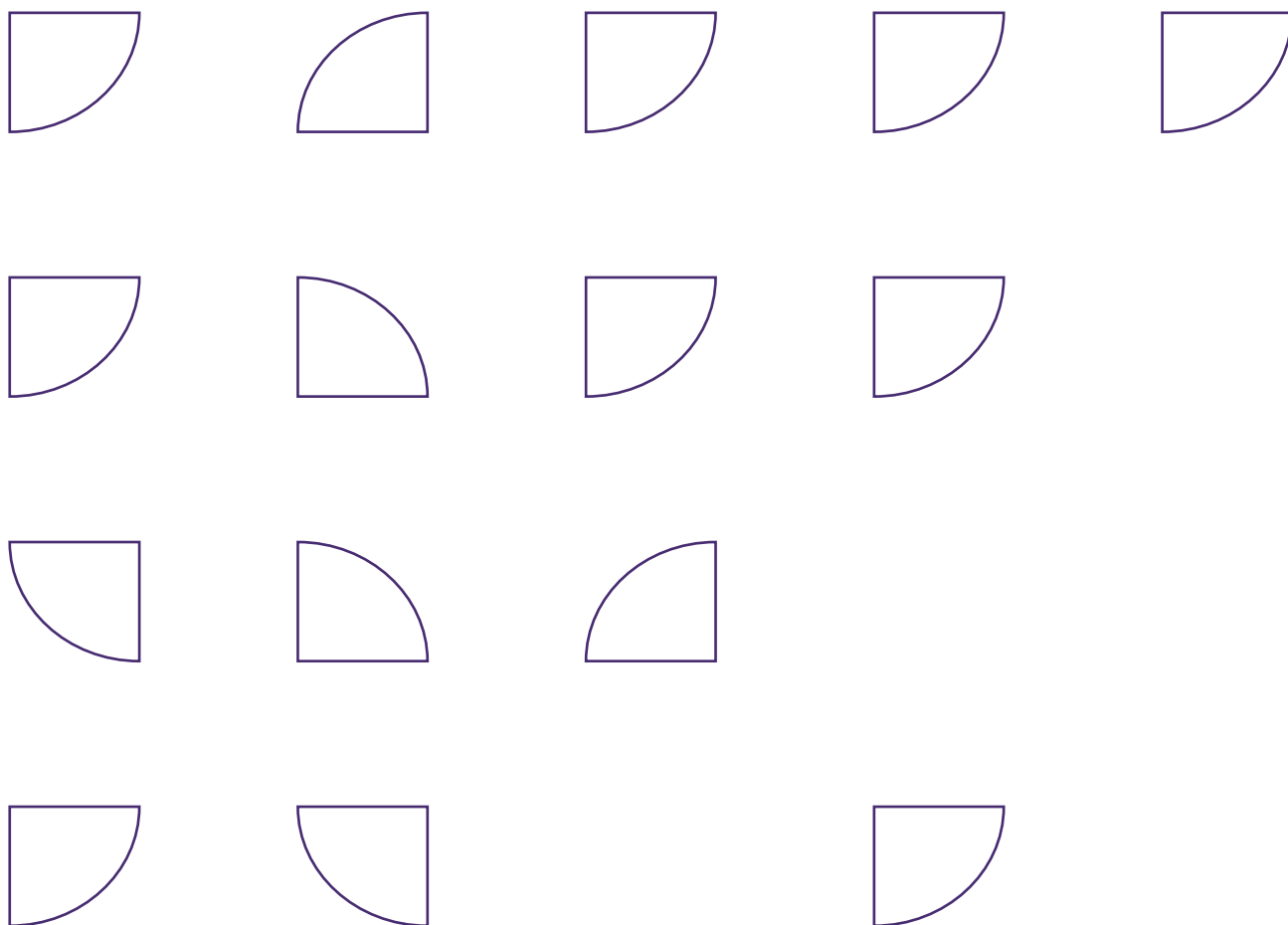
وثیقه/ تضمین- ستاسې ارزښتناک توکي چې د پور تر پرې کولو پورې به درنه اخیستل کېږي.

پور ورکونکی- شخص یا اداره چې د گټې لپاره نورو ته یو مقدار پیسې ورکوي.

شخصي تضمین- یو ځاني/ شخصي حقوقي تعهد دی چې که سوداګري پور نه ادا کوي دوی به یې مسئول وي.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- د پانګوالو ډولونه کوم دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لاری تمویل څه شی دی او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- وثیقه/تضمین څه شی دي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۹.

وئيقه / تضمين خه شى دي؟

تضمین هغه دارايي ده چې تاسې يې له پور ورکونکي سره وعده کوئ چې د هغه پور خطر چې تاسې ته درکول کېږي کم شي. په ځينې حالاتو کې دا هغه دارايي ده چې د پور په پيسو يې اخلئ. مثلا موټر يا بل سامان. ډېر وخت په افغانستان کې وثيقه يوه ريښتني شته/دارايي وي چې د پاملرنې وړ ارزښت لري او حد اقل د پور دوه برابره وي.

دا د وثيقې په توگه منلی شوې دارايي د پور ورکونکي له اجازې پرته خرڅېدای او نقليدای نه شي. عموما پور ورکونکي غواړي چې خپل حقوق په حقوقي بڼه ثبت کړي. د وثيقې منل دا معنا چې له پور ورکونکي سره ژمنه کوئ، چې که پور ادا نه کړئ، دوی به هغه دارايي اخلي او يا به يې پلوري. دغه کار پور ورکونکي ډاډمنوي، ځکه دوی نور يو محسوس/ريښتني شی لري چې د پور د نه اداينې په صورت کې يې قبضه کړي.

وثيقې د نويو سوداگرو لپاره ډېرې عامې دي، ځکه پور ورکونکي په دې چې، ايا تاسې د بېرته اداينې وړتيا لرئ او که نه، پر پوهېدو بله لار نه لري.

تجهيزات/نقلیه وسايط، شخصي دارايي (کور، کارځای، نقلیه وسايط) د پېرودنکي شته انوايسونه/بېلونه (که ستر وي او ښه اعتبار ولري) او وجودي (چې څيزونه ورستېدونکي نه وي) هغه دارايي دي چې د وثيقې په توگه کاريدای شي.

د سند يو بل ډول عرفي قباله ده. دا د پلورنکي او پېرودنکي تر منځ ليکلی غیر رسمي تړون دی. دا شی عموما د تضمین په توگه د لويو او متوسطو پورونو لپاره نه قبلېږي. په هر حال د کوچنيو پورونه موسسې ښايي عرفي قبالې د تضمین په توگه ومني.

د وثيقې په توگه د دارايي تعهد کول محضې خبره نه ده. دا کار ستاسې د خپلې دارايي حقوق محدودوي، خصوصا د پلور حق. دوی به ستاسې درايي په خپل نوم کوي تر هغې چې پور يې بشپړ ادا شوی نه وي. کله چې تاسې دارايي د وثيقې په توگه کاروي، نو د دارايي په برخه کې خپل صلاحيت محدودوي. په ځينو حالاتو کې ښايي د سامان/تجهيزات له انتقال او يا له هغه فعاليت څخه منع شي، چې سامان ته خطرناک واوسي.

د وثيقې/تضمین لپاره قانوني توافقات، حقوقي مشورو ته اړتيا لري. ځان ډاډه کړئ چې د وثيقې د تړون اړوند هر حقوقي سند بايد وکيل وگوري. کله چې له بانک پور اخلئ، دوی يو حقوقي کس د بانک د استازي په توگه چې ستاسې دارايي د وثيقې په توگه په اړونده محکمه کې ثبت کړي در پېژني.

حتی که مو شته/دارايي په مستقيم ډول له پلورونکي څخه هم بېرلې وي، د تضمین/وثيقې په توگه اخيستل کيدای شي. که تاسې د خرڅوونکي مالي منابع د شتو د اخيستلو لپاره کاروئ، نو ځان ډاډه کړئ چې ټول اړوند او قانوني اسناد ستاسو وکيل وگوري.

## د دې برخې اصطلاحات

شته/دارايي- هر ارزښت لرونکی شی چې ستاسې سوداگري يې لري.

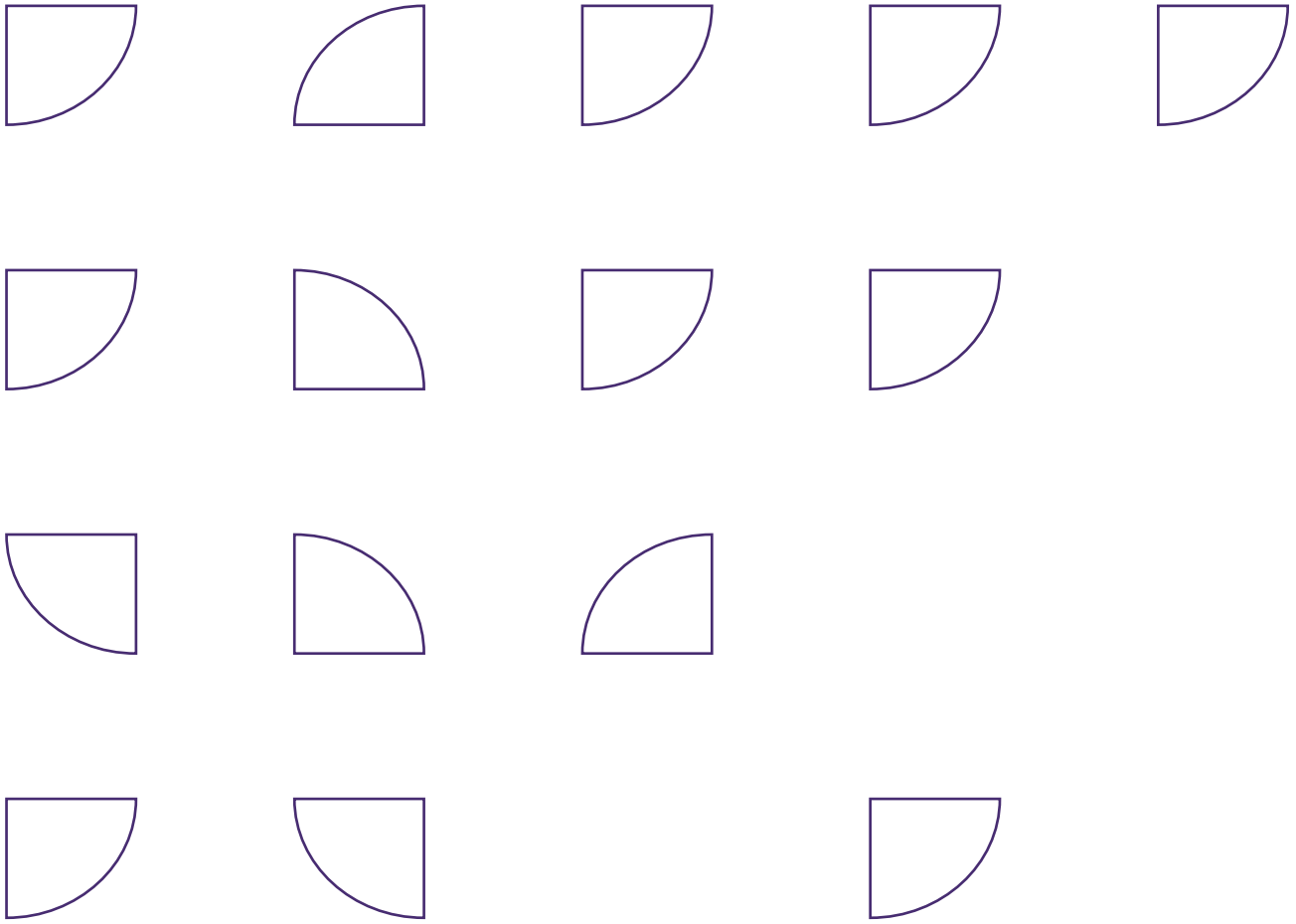
وثيقه/تضمین- ستاسې ارزښتناک توکي چې د پور تر پرې کولو پورې به درنه اخيستل کېږي.

پور ورکونکی- سړی يا اداره چې د گټې لپاره نورو ته يو مقدار پيسې ورکوي.

د ملکیت تصرف- د پور تر پرې کولو پورې د بل کس د ملکیت ساتل.

## په دې تړاو د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- د پور يا پانگوال ترلاسه کول څومره لگښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- د پور له لاری تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه شي ته ډېر ارزښت ورکوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- پورونه په څو ډوله دي او څنگه يې ترلاسه کولی شم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی



۱۰.

د سهامو تمویل څه شی  
دی او څنگه کار کوي؟

د ټولو پورونو له ورکړې وروسته د هر ډول شتمنیو ارزښت ته سهم ویل کېږي د سهامو د تمویل له لارې د خپلې سوداګرۍ یوه برخه پر پانګوال پلورې. د خپلې سوداګرۍ د یوې برخې مالکیت د تمویل په بدل کې له لاسه ورکوي. د ډېری سهامې پانګو د ترلاسه کولو په بدل کې اړ نه یی چې بېرته یې پرې کړي، لکه څنګه چې تاسو د پور لپاره پیسې ورکولې.

د سوداګرۍ مالکیت د سوداګرۍ د کنټرول معنی لري. د مالکیت د یوې برخې په خرڅولو سره تاسو یو اندازه کنټرول له لاسه ورکوي. کنټرول درلودل دا معنا چې تاسو د پرېکړې کولو حق لرئ چې څنګه د شرکت کارونه پرمخ بوځئ. که د خپلې سوداګرۍ ۵۰٪ مالکیت په بل کس وپلورئ، تاسو ۵۰٪ کنټرول له لاسه ورکوي. پانګوال به له تاسو سره په مساوي توګه د پرېکړې کولو حق ولري، مګر دا چې تاسو بل ډول موافقه ورسره کړې وي.

کله د خپل ملکیت یوه برخه له لاسه ورکوي، تاسو به همدارنګه د خپل شرکت یوه برخه ارزښت هم له لاسه ورکړئ. دا یوازې اوسنی نه بلکې ستاسې د شرکت راتلونکې ارزښت هم دی. د سوداګرۍ له وده سره سم د هغه مالکیت ارزښت هم وده کوي چې تاسو یې پلورئ. د هغې سوداګرۍ ۵۰٪ چې ټول ارزښت یې ۱۰۰,۰۰۰ ډالر دی د هغې سوداګرۍ له ۵۰٪ ارزښت څخه خورا ډېر کم دی چې ټول ارزښت یې ۱۰ میلیونه ډالر دی. له همدې کبله د سهامو سرمایه له ډېرو قیمتې سرمایهو څخه شمېرل کېږي. کیدای شي نن داسې یو څه خرڅ کړی چې کیدای شي په راتلونکې کې ډېر ارزښت ولري.

پانګوال بېلابېل ډولونه لري. کېدای شي داسې یو کس ولري چې غواړي پانګوال شي. دا کېدای شي ملګری یا د کورنۍ غړی وي. یو فرد کولی شي یو شریک وي او ستاسو د سوداګرۍ په ورځنیو پرېکړو کې یو څه ووايي یا کېدای شي تاسو ته اجازه درکړي چې د شرکت معمول عملیات پرمخ بوځئ او دوی یوازې ګټه ترلاسه کړي.

دې ته له پام پرته چې پانګوال څوک دی، دا خورا مهمه ده چې تاسو یو داسې واضح تړون جوړ کړئ چې له پانګونې څخه د پانګوال تمې تشریح کوي.

کاروبار ښايي ګڼ پانګوال ولري. د خلکو داسې ډلې شته چې د پانګونې لپاره یوځای کار کوي. همدارنګه داسې موسسې هم شته چې یوازې په ځانګړو شرکتونو کې پانګونه کوي. د ډېری هغو سوداګرو لپاره چې د کاروبار یا سوداګرۍ په لومړیو مرحلو کې دي، ښايي دا ممکنه نه وي چې دوی دې له دې ډلو یا موسسو څخه مالي سرچینه (فند) ترلاسه کړي. د دوی لپاره اسانه لاره له هغه پانګوال څخه د پانګې ترلاسه کول دي چې شخصي اړیکه ورسره لري. د سهامو پانګه عموماً هغه حلاله ده چې د زیاتې تجربې لرونکو سوداګریو لخوا کارول کېږي.

ډیری وختونه له پانګوالو سره دغه ډول تړونونه پر پانګې سربېره کاروبار ته نور شیان هم له ځان سره راوړي. پانګوال ښايي اړیکې او منابع هم له ځان سره راوړي. د سوداګرۍ څښتن لپاره غوره تړون هغه دی چې دواړه مالي او تخصصي اړخونه په کې شامل وي.

د سهامو د پانګوالو یو پټ اړخ دا دی چې تاسو به له دغه کس سره د خپلې سوداګرۍ تر پای پور کار کوئ. نو ان که دوی تاسو ته ډېر زړه راښکونکی فرصت هم وړاندې کوي، دا د ترلاسه کړئ چې تاسو د راتلونکو ۵-۱۰ کلونو لپاره له دوی سره کار کولی شئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د سهامې پانګې ترلاسه کول د هغو کسانو یا ډلو د پیدا کولو په معنا دي چې د بلقوه مالکیت په بدل کې نن تاسو ته پیسې درکوي. د سهامو د تمویل ګټه دا ده چې تاسې مجبور نه یاست چې هروخت بېرته پیسې ورکړئ. دا کولی شي ستاسو د سوداګرۍ نغدې پیسې په لنډ مهال کې خوندي وساتي. پانګوال ښايي دهغو پیسو اندازه ته په کتو چې تاسې په لټه کې یئ د کمپنۍ د مالکیت کچه وټاکي. که د خپلې سوداګرۍ ۵۰٪ برخه وپلورئ، تاسو ممکن په خپل شرکت کې اقلیت سهم لرونکی حساب شئ. دا په دې معنا چې پانګوال د پرېکړې کولو پر حق سربېره د سوداګرۍ ډیره برخه ګټه هم ترلاسه کوي. اکثره سوداګر یا متشبثین د دې وضعیت د مخنیوي په موخه د خپل شرکت له ۴۹٪ څخه زیات سهم نه خرڅوي.

ګواښ او بدله (REWARD) سره تړلي دي. په هره اندازه چې یو شی خطرناک وي په هماغه اندازه باید هغه کس ته باید بدله ورکړل شي چې دغه کار ترسره کوي. یا په بل عبارت په هره اندازه چې شی خطرناک وي، په هماغه اندازه باید هغه کس ته چې دا خطر لرونکی کار ترسره کوي ډېرې پیسې ورکړل شي ترڅو هغه تشویق شي چې دا کار ترسره کړي، ان که دغه بدله مادي هم نه وي.



پور ورکونکي او پانگوال ستاسو د سوداګرۍ په اړه ورته نظر لري. هغوی غواړي چې د هغه خطر او بدلې په اړه پوه شي چې تاسو یې دوی ته وړاندې کوی، تر څو د هغې له مخې پرېکړه وکړي چې ایا تاسو د دوی لپاره مناسب یاست او که نه.

د افرادو په څېر، هر پانگوال ځانګړی دی، مګر دوی د خطر او بدلې په نظر کې نیولو سره په پراخو کټګوریو کې راځي. پانگوال (هغوی چې د سهامو له لارې تمویل کوي) نسبت د خطر کمولو ته د ممکنه بدلې پر ترلاسه کولو ډېر تمرکز کوي.

همدا دلیل دی چې اکثره پانگوال ستاسې د سوداګرۍ په قوت باندې تمرکز کوي، نسبت دې ته چې تاسې اوس چېرې یاست. دوی نن خطر قبلوي د دې په خاطر چې سبا ممکن ستاسې سوداګري وده وکړي او دوی به په راتلونکي کې ډیره ګټه ترلاسه کړي. که دوی فکر کوي چې ستاسې په سوداګرۍ کې پانگونه ډېر خطر لري، بنایي ستاسې د سوداګرۍ د لویې برخې د مالکیت غوښتنه وکړي.

دا مهمه ده چې په یاد ولرئ، چې د پور ورکونکو خلاف، د سهامو تمویل په دې وروستیو کې د دوی د شرایطو په پام کې نیولو سره تنظیم شوي دي. د افغانستان د اجرا وړ قوانین، لکه د تنګلاسي ( ورشکستګي) قانون او د شرکت قانون هغه احکام وړاندې کړي چې د پانګونې د شراکت لپاره لارښونه کوي، مګر هروخت قانون د سود د نرخو یا فیسونو د زیاتوالي په مقابل تاسې خوندي نه شي ساتلی، له همدې کبله تاسې باید نه یوازې د موافقې د شرایطو، بلکې د تړونونو سره هم ډېر احتیاط وکړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**سهام** - د یوه شرکت د یوې برخې مالکیت یا د سهامو ارزښت

**سهامي پانگوال** - هغه خلک چې د یو شرکت د یوې برخې د مالکیت په بدل کې پانگونه کوي

**پانگوال** - هغه کس یا ډله چې د مالي ګټې په تمه پیسې ورکوي.

**د ګټې ویش** - د ګټې ویش مختلفو اخیستونکو ته لکه سهم لرونکو/مالکینو ته

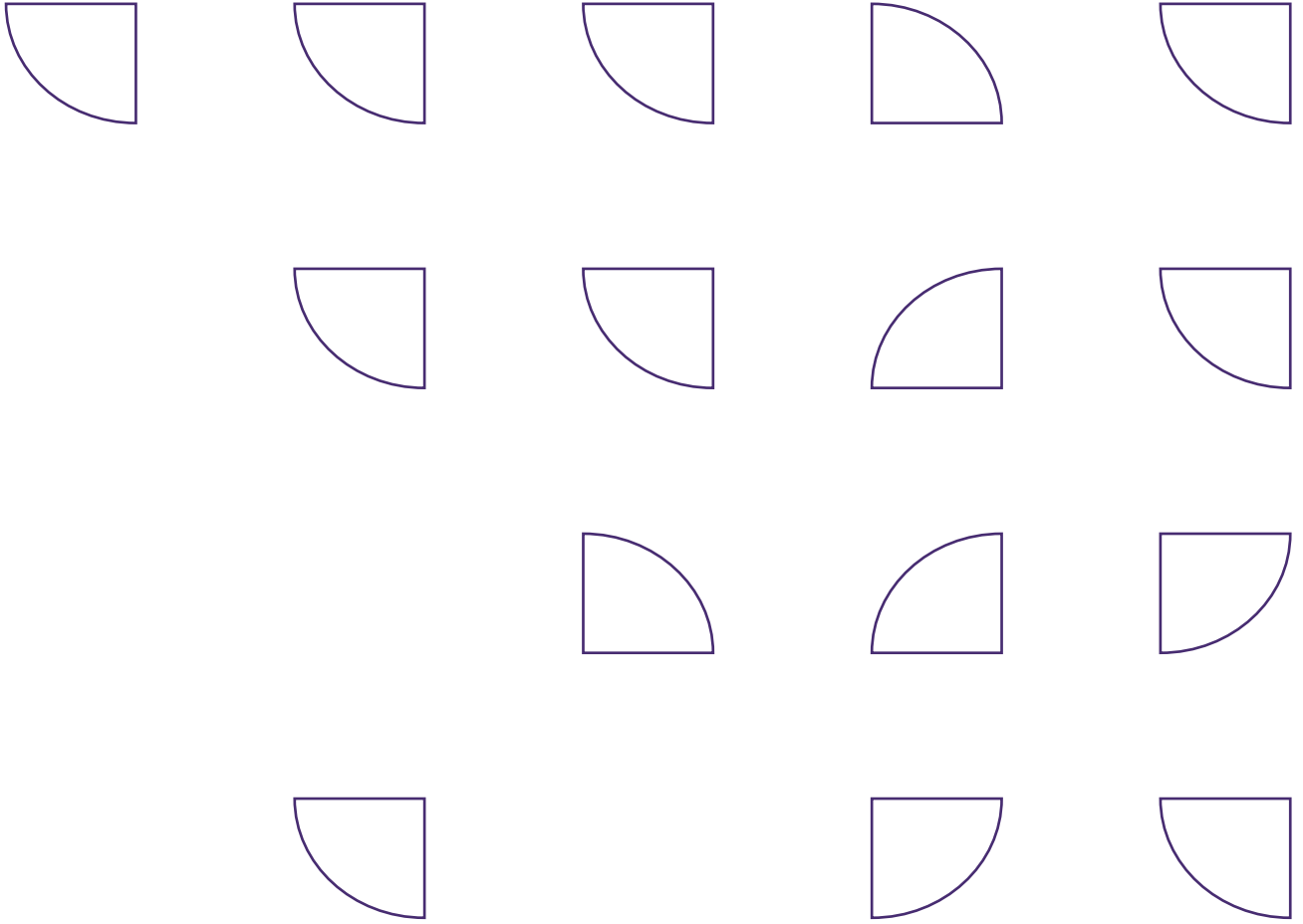
**سهم لرونکي** - په یوه شرکت کې د ونډې خاوند.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- پانگوال په څو ډوله دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانگونه وکړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانگوال څنګه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور یا پانگوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- شراکت څه شی دی او څنګه له نورو سره شراکت کولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

## شته اضافي وسایل

د تمویل د غوراویو لنډیز



۱۱.

ولی باید بل کس زما په کاروبار  
کې پانگونه وکړي؟

خلک ستاسې په سوداگرۍ کې له دې کبله پانگونه کوي چې باوري دي د يوې اندازې گواښ په منلو سره هغه بدله يا (REWARD) ترلاسه کولى شي چې تمه يې لري. دا کېدای شي په لومړيو کې درته غبرې عادي ښکاره شي، خو هر راز پرېکړه چې کوى په اړه يې فکر وکړي، تصور وکړي چې غواړي نوى محصول وازمايي، خو ډاډه نه يې چې هغه نتيجه چې غواړي يې ترلاسه کولى شي او که نه. که بيه ټيټه وي، کېدای شي ويې ازمويې. که بيه لوړه وي کېدای شي انتظار وباسي يا کېدای شي هېڅ وخت نوى محصول و نه پيرئ.

په دغه ډول مورد کې، د محصول خطر (خومره لگښت لري) او بدله (هغه وړتيا چې ستاسې د خوښې وړ پايډي درکولى شي) سره پرتله کوي. که بيه (خطر) کم وي، ډېر احتمال شته چې د حل لپاره هڅه وکړي، آن که مطمئن هم نه وي چې ستاسې ستونزه (بدله) به حل شي. سره له دې که مجبور وي چې په زياته کچه پانگونه وکړي، تاسې به د خپلې بدلې په اړه ډېر په تشويش کې وي.

که کوم بل کس ستاسې په سوداگرۍ کې پانگونه غواړي، بايد په واضح توگه دا تشخيص کړي چې بدلې او گواښ په اړه د هغوى باور څه دی. دا به نه يوازې د مناسې پانگونه په جلب کې مرسته درسه وکړي، بلکې د سوداگرۍ هغه برخو ته به مو متوجه کړي چې پاملرنې ته اړتيا لري، ځکه چې دوى خطر لرونکي دي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

### د لاندې دلايلو له کبله به خلک ستاسې په کاروبار کې پانگونه وکړي:

- ځکه باور لري چې تاسې هغه ستونزه چې دوى يې لري حل کولى شي- دغو پانگوالو ته پېردونکي وايي. دوى پيسې لگوي او غواړي چې د خپلې پانگې په بدل کې د حل لاره (محصول يا خدمت) د خپل ستونزې په خاطر ترلاسه کړي.
- ځکه پر هغه کار چې تاسې ترسره کوي باور لري او داسې وړتيا لري چې تاسې ورته اړتيا لرئ - دغو پانگوالو ته کارکونکي وايي. دوى د خپل وخت او انرژۍ پانگونه کوي او غواړي چې د خپلې پانگونې په بدل کې پيسې (معاش) ترلاسه کړي.
- ځکه دوى ستاسې د سوداگرۍ په موخو باور لري او غواړي تاسې بريالي وويني - دغو پانگوالو ته کورنى او دوستان وايي. دوى کولى شي د خپل وخت، پيسو او انرژۍ پانگونه وکړي او غواړي چې ستاسې برياليتوب وويني، او (کيداشې) تر يوى کچې دخپلې پانگونې په بدل کې مالي امتيازات هم ترلاسه کړي.
- ځکه دوى تاسې سوداگرۍ يا کاروبار ته د يو په زړه پورې فرصت په سترگه گوري چې دوى ته به يوه اندازه مالي امتيازات ور په برخه کړي- دغو پانگوالو ته د سوداگرۍ فرېنتې يا خطر منونکي سرمايه داران وايي. دوى پيسې ستاسې په کاروبار کې لگوي او غواړي چې د خپلې پانگونې په پرتله څو برابره زياته گټه تر لاسه کړي.
- ځکه غواړي چې خپل محصولات پرتاسو وپلوري- دغو پانگوالو ته پلورونکي يا خرڅوونکي وايي. کېدای شي دوى تاسې ته يوه اندازه پيسې قرض درکړي چې د دوى محصولات وپيرئ او دوى يې په بدل کې وروسته خپلې پيسې او يو اندازه سود ترلاسه کړي.
- ځکه دوى سازمانې موخې لري چې له کوچنيو سوداگريو سره مرسته وکړي، تکنالوژۍ ته پرمختيا ورکړي يا اقتصادى حالت ښه کړي- دغو پانگوالو ته بسپنه ورکونکي يا خپل غوښتکي وايي. دوى د پيسو (او ځينې وخت، د وخت او د انرژۍ) پانگونه کوي او غواړي وپوهيږي چې تاسو او ستاسو سوداگرۍ د دوى په مشخصو موخو څه اغېزه لرلى شي. دوى له تاسې د خپلې پانگونې په بدل کې د معلوماتو او اړيکو تمه لري.

فهيمې دوه کاله وړاندې د ښځو لپاره ځانگړې شوې مجله پيل کړه او د چاپ د لگښتونو لپاره يې لومړنۍ پانگونې ته اړتيا درلوده. هغې د خپلې ملگرې له کورنۍ څخه د پانگونې غوښتنه وکړه. پانگوال د مجلې د لوستونکو په اړه او چې پېردونکي به يې وپيري او که نه پوښتنې وکړي. فهيمې په دې تړاو زيات مالومات نه درلودل او په حقيقت کې يې په دغه برخه کې وړاندوينه نه وه کړې. فهيمې همدارنگه پانگوال ته کوم بل بدیل يا پلان ونشو ښودلى چې که ابتدايي پلان د مجلو د خرڅلاوو گټور يا مفيد تمام نه شي، څه بايد وکړي. پانگوال له فهيمې وغوښتل چې د مجلې تر خپرېدو له ۳-۶ مياشتو وروسته راشي، څو پانگوال هغه مهال د پانگونې په اړه فکر وکړي.

د کاروبار په اړه د پانگوالو انگيزې ښايي بېلابېلي وي، خو ستاسې لپاره تر ټولو مهمه خبره دا ده چې د خپلې سوداگرۍ د بدلې او گواښونو په اړه وپوهيږئ. کله چې د هغه څه په اړه چې وړاندې کوي يې وضاحت موجود وي، په دغه حالت کې تاسې نه يوازې هغه څوک په سمه بڼه تشخيصولى شي چې بايد د پانگې ترلاسه کولو لپاره ورشى، بلکې له احتمالي پانگوالو سره د خبرو لپاره هم ساده جوړښت لري.

بسپنه ورکوونکی- هغه کس یا اداره چې پیسې له ورکولو وروسته بېرته نه غواړي.

پانگوال - هغه کس یا ډله چې د گټې یا سود د لاسته راوړلو لپاره پیسې درکوي.

( خطر منونکی سرمایه داران) هغه پانگوال چې د نورو خلکو پیسې سرمایه گذاري کوي.

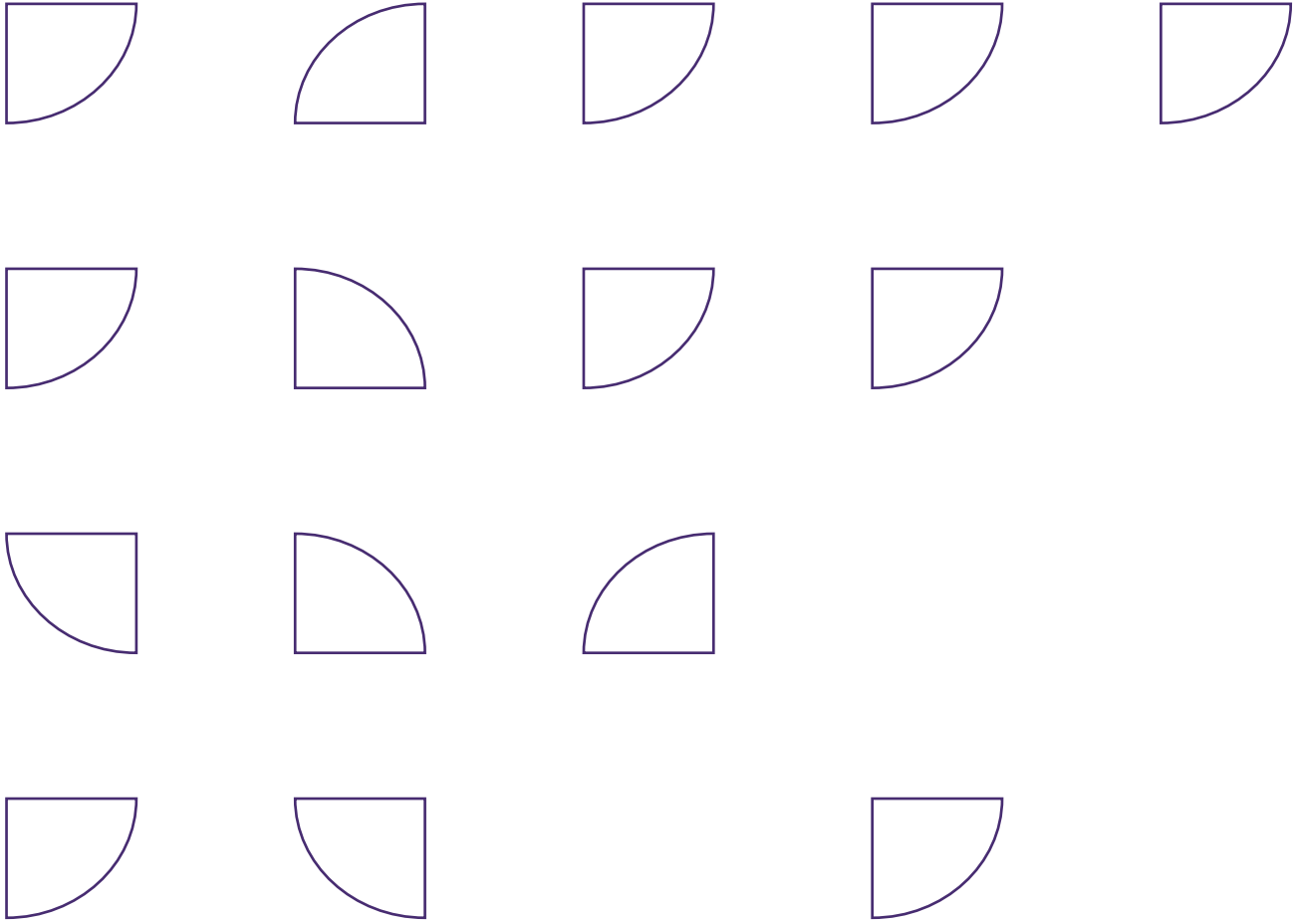
خیر غوښتونکي: هغه کسان چې د نورو د هوساینې لپاره په زیاته اندازه وړیا پیسې ورکوي

خطر - په داسې حال کې له یوه فرصت گټه پورته کول چې نه پوهېږی پایله به یې څه وي.

## ؟ په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

---

- پانگوال څنگه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- باید له خپلو ملگرو او د کورنۍ له غړو د پانگوني غوښتنه وکړم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۱۲.

باید له خپلو ملگرو او د کورنۍ له  
غړو د پانگوني غوښتنه وکړم؟

ډېری مالکین فکر کوي چې د کاروبار د پيل لپاره له ملگري او کورنۍ څخه پيسې وغواړي ځکه چې دا چاره اسانه او چټکه احساسوي، همدارنگه د بانک يا پانگوالو په پرتله د دغه کار امکان هم ډېر دی. کورنۍ او ملگري کېدای شي د پانگونې لپاره مناسب ادرس وي، مگر تاسو غواړئ ډاډ ترلاسه کړئ چې ټول ممکنه شرايط پيژنئ چې کېدای شي د دې پرېکړه يو برخه واوسي.

لاندې سناريوگانو ته پام وکړئ. ستاسو ترور مليحه موافقه کوي چې ستاسو په سوداگرۍ کې پانگونه وکړي، مگر هغه غواړي چې د خپلې پانگونې په بدل کې وړيا محصول يا خدمتونه ترلاسه کړي. له هغې څخه غوښتنه کوي چې داسې يو قرارداد لاسليک کړي چې مشخص کړي چې څومره محصولات/خدمات يې د پانگې په بدل کې ورته رسېږي، او کله هغه کولی شي ترلاسه يې کړي؟

مليحه ترور چمتو ده د هغو پيسو نيمه برخه درکړي چې د سوداگرۍ د پيل لپاره ورته اړتيا لري. دا ژمنه کوي چې وروسته به ستاسې د اړتيا وړ پاتې پيسې هم درکړي، خو وخت يې نه دی معلوم چې کله. جرئت به وکړئ چې د پاتې نيمې برخې پيسو غوښتنه هم ترې وکړئ او يا دا چې ترې وغواړئ چې د ورکړې وخت يې مشخص کړي؟

کاروبار مو برياليتوب ته برابرېږي او له يوه ستر احتمالي پېرودونکي سره ناسته لري. په همدې وخت کې مليحه ترور غواړي له تاسې سره ناستې ته ولاړه شي. دا به درته آسانه وي چې هغې ته توضيح کړئ چې په ناسته کې گډون وکړي يا ونه کړي؟

په پورته ټولو سناريوگانو کې د کورنۍ له غړو او ملگرو سره شخصي اړيکې ستاسې پر کاروبار د منفي اغېز بلقوه ځواک لري.

### د پانگوالو په توگه د کورنۍ او ملگرو تر منلو وړاندې لاندې سوالونه ځواب کړئ:

۱. دغه په خپله سوداگرۍ کې د پانگوال په توگه غواړم؟ ايا زيانونه يې تر گټو کم دي؟
۲. که مې کاروبار دوام ونه شي کړل، په کاروبار کې د دوی پانگونه به زموږ په کور کې حالات ترينگلي نه کړي او ايا زه آماده يم چې دغه خطر ومنم؟

که احساسوي چې له دغه کس سره په مسلکي ډول چلند نه شئ کولی، يا ستاسې د کاروبار تړل کېدل له دوی سره ستاسې شخصي اړيکې له منځه وړي، بيا نو غوره ده د مالي تمویل لپاره بله کومه سرچينه ومومئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

ډېری کاروباريان په کاروباري سفر کې پر دوستانو او کورنۍ باندې تکیه کوي. مگر د پانگوالو په توگه د هغوی لرل د بې ځايه جنجالونو لامل کېدای شي. که غواړئ چې له کورنۍ او ملگرو څخه د پانگوالو په توگه مالي تمویل ترلاسه کړئ، نو بايد لاندې کارونه وکړئ:

- وړاندې له دې چې توافق ته سره ورسېږئ، د دوه اړخيزو توقعاتو په اړه صادقانه بحث سره وکړئ.
- ځان پوه کړئ چې تاسې دقيقاً څه ته اړتيا لرئ ( پيسو، له هغو خلکو سره پېژندگولی. ته چې هغوی ښايي اړيکه ورسره ولري، سوداگريزې مشورې او که بل څه ته) او دا ولي له دوی څخه غواړئ.
- که هغوی غواړي چې مرسته درسه وکړي، له مالي پانگونې پرته پر نورو داسې لارو غور وکړئ چې مرسته درسه کولی شي. ښايي هغوی ښه محاسبين وي، يا هم د ډيزاين په برخه کې ښه مهارت ولري چې ستاسې لپاره يوه نوې لکو ډيزاين کړي.
- هر څه رسمي کړئ. تل قانوني اسناد ولرئ او د هره يوه لاسليک ورباندې واخلئ. بحثونه او خبرتياوې مو په داسې ښه مستند کړئ لکه د نورو مسلکي شريکانو چې بايد مستند شي.
- ډاډ ترلاسه کړئ چې هر څوک د دوی د پرېکړو کولو د ونډې په اندازه هيلې لري (يا د پرېکړې کولو د وړتيا د نه درلودلو په اندازه). دوی ته داسې احساس ورکړئ چې دوی يوازې د خپلې پانگونې په خاطر دا سوداگري پر مخ نه وړي.
- له هغوی سره داسې چلند وکړئ لکه تاسې چې بيروني پانگوال وي. تر لويو پرېکړو وړاندې هغوی ته داسې راپور، تازه معلومات او حقونه ورکړئ، که تاسې د هغوی پر ځای وئ چې توقع مو يې درلوده.
- بايد پوه شئ چې د پانگوال په توگه د ملگرو او کورنۍ شتون ستاسو د راتلونکي تمویل لپاره څه معنا لري. دوی کولی شي د شرکت د ودې په لړ کې مرستې کولو ته دوام ورکړي، بابه تاسو اضافي پانگوالو ته اړتيا پيدا کړئ؟ که اضافه پانگوالو ته اړتيا پيدا کړئ، ايا د ملگرو او کورنۍ شتون به د هغه راتلونکو پانگوالو لپاره گټور وي يا زيان رسوونکی؟

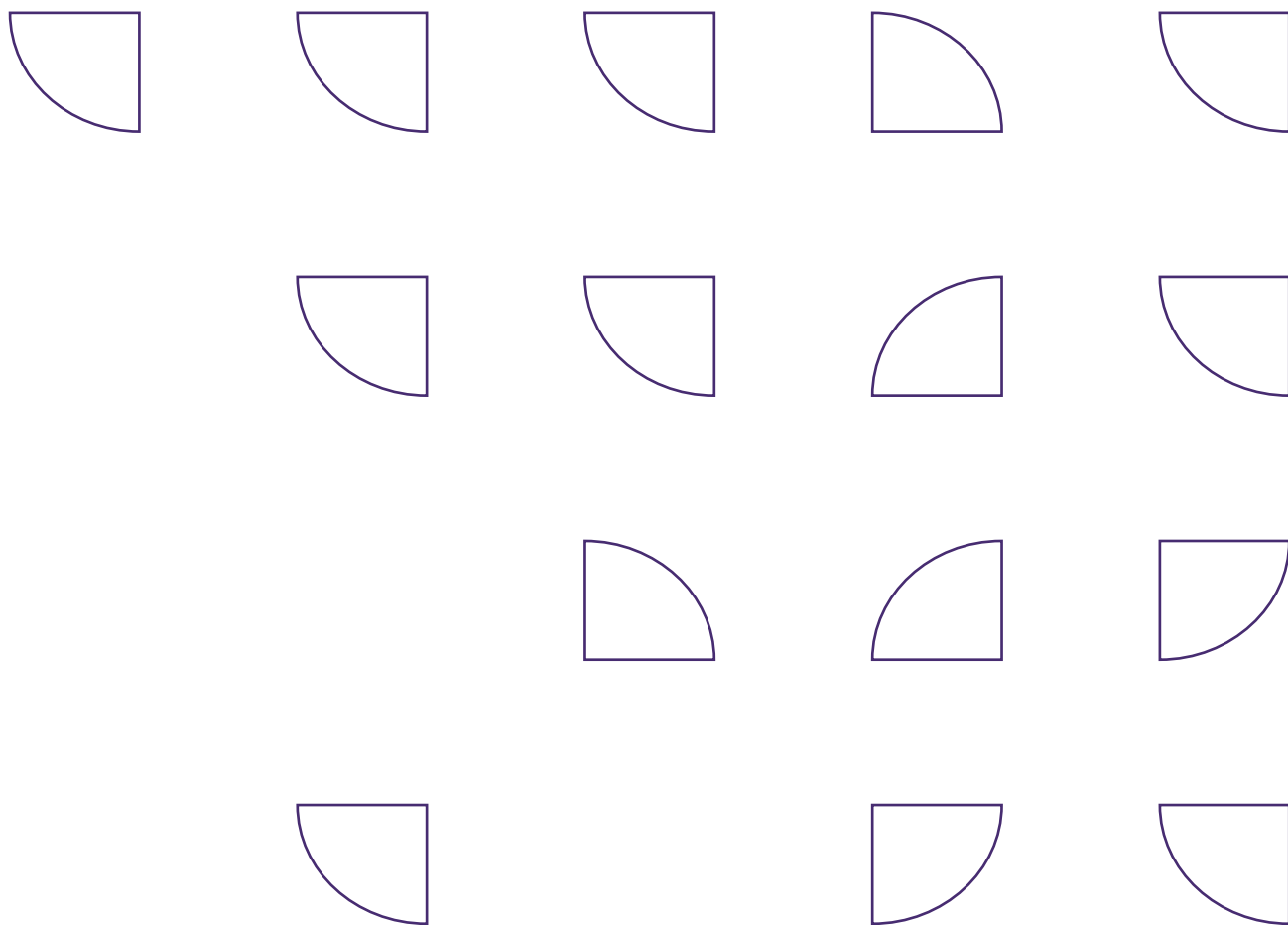
کېدی شي له ملګريو او کورنۍ څخه د پیسو لاسته راوړل اسانه ښکاره شي، مګر تر هغو چې مطمین نه وئ چې دا به ستاسې د سوداګرۍ لپاره مناسبه وي، په ټولو احتمالي پایلو غور وکړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

پانګوال - هغه کس یا ډله چې د ګټې یا سود د لاسته راوړلو لپاره پیسې درکوي.

## په دې تړاو د لایزباتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانګونه وکړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانګوال په څو ډوله دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانګوال څنګه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- شراکت څه شی دی، باید ویې وکړم او که نه؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۱۳.  
پانگوال په څو ډوله دي  
او څنگه کار کوي؟



## په پانگونه کې شریک پانگوال دوه ډوله دي:

- هغوی چې تاسې پېژني او باور درباندي لري (په دې کې ملگري، کورنۍ، پیروونکي، کارمندان او داسې نور شاملیږي).
- هغوی چې تاسې نه پېژني، خو په دې خاطر چې ستاسې په کاروبار کې هغوی ته ځینې فرصتونه شته، کاروبار را جذب کړي.

کوچني شرکتونه ډېری له هغو خلکو پانگه تر لاسه کوي چې دوی یې پېژني او له «مسلكي پانگوالو» دومره پانگونه نه ترلاسه کوي. مسلكي پانگوال هغه خلک یا موسسات دي چې د پانگونې د فرصتونو له لارې د زیاتې گټې په تمه وي. مسلكي پانگوال معمولاً په داسې کاروبارونو پسې گرځي چې ستر او ثابت دي.

دا باید په یاد ولری چې تاسې په خپل کاروبار کې تر ټولو مهم پانگوال یاست، ځکه تاسې نه یوازې د پیسو پانگونه کوئ، بلکې وخت او انرژي مو هم ورباندي لگوئ. له همدې کبله کله چې پر پانگوالو فکر کوی، هېڅکله ځان له یاده مه وباسئ.

## که له پانگوالو د اړیکو پر بنسټ (کورنۍ او ملگرو) پانگه ترلاسه کوئ، لاندې ټکي باید په پام کې ولری:

- په دې اړه وضاحت شته چې تاسې له هغوی څخه غواړئ چې درته ترسره یې کړي؟ له دې کسانو څخه د پانگونې لپاره د خپلې انگرېزې او خپلو توقعاتو په اړه واضح واوسئ. د بېلگې په توگه، که غواړئ چې هغوی په دې صنعت کې د خپل شهرت په خاطر یو پانگوال واوسي او تاسې ته گټورې لارې چارې وښيي، نو همدا موضوع ورسره په واضح توگه شریکه کړئ.
- غواړئ چې هغوی د پیسو پانگونه وکړي او یا دا چې هغوی تاسې سره د (معاش اخیستونکي یا معاش نه اخیستونکي) سلاکار یا کارگر په توگه دنده تر سره کړي؟ زیاتره وختونه، ستاسې کورنۍ او ملگري ښايي ستاسې د کاروبار په اړه بېلابېل نظرونه ولري چې څه شی ستاسې لپاره ښه او څه شی ښه نه دی. که هغوی سلاکاران وي، نو باید هغوی ته غور ونيسئ او وروسته خپل تصمیم په خپله ونیسئ. خو که هغوی ستاسې په کاروبار کې برابره ونډه ولري، نو باید د هغوی مشورو ته ارزښت ورکړئ او که مو په منځ کې ټکر رامنځته کېږي، نو باید په خپل سر تصمیم ونه نیسئ.
- د هغوی پانگونه به ستاسې شخصي اړیکي زیانمنې کړي او ددغه گواښ منلو ته چمتو یئ؟ فرض کړئ چې تاسې له یوه خپل څخه غواړئ چې په شرکت کې مو پانگونه وکړي، او بیا وروسته بیرته غواړئ چې خپل کاروبار پای ته ورسوئ. دلته به ستاسې د دې خپل کس غبرگون څه وي؟ دغه کار به ستاسې پر اړیکو اغېز و نه کړي او یا هم ستاسې پر اړیکو به اوردمهاله اغېزه ونه لري؟ په داسې حال کې چې هېڅوک هم په دې اړه اټکل نشي کړای چې څه به پېښ شي، خو کله چې تاسې له هر هغه چا سره خبرې کوئ چې غواړي په کاروبار کې مو پانگونه وکړي نو باید د احتمالي نیمگړتیاوو په اړه فکر وکړئ او د هغه حالت د رامنځته کېدو په خاطر باید چمتو واوسئ.

## کله چې خبره مسلكي پانگوالو ته راځي، باید ډاډ ترلاسه کړئ چې:

- ستاسې شرکت باید هومره لوی شوي وي چې د مسلكي شریکو پانگوالو پام را جلب کړي.
- باید له هغوی سره تر خبرو وړاندې په دې پوه شئ چې ستاسې له انده یوه ښه معامله به څنگه وي.
- په کافي اندازه باید ډاډمن وي هغوی ته له تمې سره سمه گټه رسولی شئ.
- غواړئ چې کاروبار مو په نسبا لنډ وخت کې له بل کاروبار سره یو ځای یا وپلورئ یا په اوږدمهاله کې له هغوی سره خپله گټه شریکه کړئ.

یا په بل عبارت، په ریښتیا د خپل کاروبار د ټول عمر لپاره شریک غواړئ او په کومو شرایطو؟

## پدې اړه لا ډېر معلومات

شریک مسلكي پانگوال په دوو ډلو وېشل کېږي: فرېښته ډوله پانگوال او خطر منونکي پانگوال. د دوی ترمنځ توپیر په دې کې دی چې د چا پیسې سرمایه گذاري کوي.

فرېښته ډوله پانگوال پیسې سرمایه گذاري کوي، خو خطر منونکي پانگوال بیا د نورو په پیسو باندي پانگونه کوي. دا بېلې لارې د پانگونې لپاره د شرکتونو پر ټاکنې او له پانگونې وروسته د مرستې د وړاندې کولو پر وړتیا اغېزه کوي.

دا چې پرنسته ډوله پانگوال خپلې گټې تعقیبوي، نو په اسانۍ سره کولای شو چې هغوی ته مراجعه وکړو او وگورو چې ایا هغوی پرته له پیسو نور کوم شیان (لکه نورو سرچینو ته ورپیژندل، سوداگریزه ستراتیژي او داسې نور) وړاندې کوي او که نه. البته، هغوی شاید له پانگونې پرته ځینې نور کارونه هم ولري او د هغوی نورې ژمنې بنایي له هغوی سره د منظمو اړیکو پر وړاندې خنډ وگرځي.

خطر منونکي پانگوال بیا معمولاً مسلکي چلند کوي او د هغو پیسو مبلغ او موده چې تاسې ته به یې درکړي، سوداگریزه ستراتیژي او داسې نور په واضحې توگه درته بیانوي. د دوی منفي ټکی په دې کې ده چې ډېری دا ډول پانگوال ډېر مشهور وي، له همدې کبله یې گڼ کسان د پانگونې غوښتونکي وي.

### ځینې نور کلیدي توپيرونه یې عبارت دي له:

- هغه مقدار پیسې چې ورکوي یې - پرنسته ډوله پانگوال معمولاً کوچنیو شرکتونو ته کم مقدار پیسې ورکوي.
- د پانگونې بڼې ته په پام - پرنسته ډوله پانگوال معمولاً د تشبثاتو هر ډول ته متوجه وي، په داسې حال کې چې خطر منونکي پانگوال بیا په ځینو صنایعو او تکنالوژیو کې ځانگړی تخصص لري.

### د پرنسته ډوله او خطر منونکو پانگوالو تر منځ ورته والی عبارت دی له:

- په دې اړه د قضاوت مسلکي بهیر چې یوه کمپنی د پانگونې وړ ده او که (معمولاً سکټوري وکیلان، محاسبان او متخصصان په دغه بهیر کې ښکېل وي).
- د پانگونې د شرایطو په برخه کې سختگیر مذاکره کوونکي دي.
- پانگونه به د هغه ځانگړي ارزښت پر بنسټ وکړي چې هغوی ستاسې کمپنی ته ورکوي.

د ۷۸۶ د درملتونونو افغان شرکت د خطر منونکو پانگوالو د راجلبولو له کبله ډېر مشهور دی. دغه شرکت کیفیت لرونکي درمل د خپلو درملتونونو له لارې بازار ته وړاندې کوي. دې شرکت له خطرمنونکو پانگوالو څخه د پانگې په جلبولو سره وکولای شول چې په کابل کې د څو گوته په شمېر درملتونونو څخه کار پیل کړي او شمېر یې ۲۲ ته ورسوي. دغه شرکت په ورته وخت کې د خطرمنونکو شرکتونو د شرایطو او مقرراتو په کارونې سره وکولای شول چې د ۷۸۶ درملتونونو لپاره سالم مالي، مدیریتي او کنټرولي سیستم رامنځته کړي. باید په یاد ولری چې په افغانستان کې تر اوسه پورې خطر منونکې پانگونه هومره هم معمول نه ده. برعکس، غیررسمي پانگوال لکه د کورنۍ د غړو او خپلوانو او ملگرو په څیر پانگوال یا پرنسته ډوله پانگوال ډېر عام دي.

د یوه پانگه وال له خوا په مذاکراتو کې ستاسې د شرکت د ارزښت په پام کې لرل څه معنی لري؟

**کله چې یو پانگوال په مذاکراتو کې ستاسې د شرکت ارزښت په پام کې نیسي، نو په حقیقت کې دريو عناصرو ته پام کوي چې د خپلې پانگونې شرایط وټاکي:**

۱. ستاسې شرکت نن ورځ څومره ارزښت لري؟
۲. د خپلو موخو د تر سره کولو لپاره څومره پانگې ته اړتیا لری؟
۳. د هغو موخو له بشپړولو وروسته به ستاسې شرکت څومره ارزښت ولري؟

یوه سهم لرونکی پانگوال وړاندې تر دې چې تاسې ته پیسې درکړي باید پر دې پوه شي چې د خپلې پانگې په درکولو سره به ستاسې د شرکت څومره مالکیت تر لاسه کړي. په دې اړه معمولاً مذاکرات د فیصدۍ له مخې کېږي (د بېلگې په توگه د ۵۰۰,۰۰۰ افغانیو پر وړاندې ۲۰ سلنه مالکیت).

له دې کبله چې په پانگونه کې شریک پانگوال به ستاسې د شرکت په مالکیت کې شریک شي، نو یو له تر ټولو مهم سوال چې باید ځواب ورکړئ دا دی چې «د خپل شرکت څومره سهم غواړم پر نورو وپلورم؟». دا چې پانگوال به ستاسې د شرکت په مالکیت کې شریک وي، نو که ستاسې له سهم څخه زیات شریک شي، په شرکت کې به د تصمیم نیوونې زیات صلاحیت هم تر لاسه کړي. د کوچنیو او منځنیو تشبثاتو زیاتره څښتنان هڅه کوي چې حداقل د خپل شرکت ۵۱ سلنه مالکیت ځان ته وساتي ترڅو د تصمیم نیوونې ځواک یې له لاسه ولاړ نه شي.

په همدې منظور مو د شرکت د اوسني او راتلونکي ارزښت درک درته گټور تمامیږي.

د هغه شرکت ۱۰۰ سلنه مالکیت لرلو ته به ترجیح ورکړی چې ارزښت یې ۵۰۰,۰۰۰ افغانی وي یا په هغه شرکت کې چې ارزښت یې ۱,۰۰۰,۰۰۰ افغانی وي او یوازې ۱۰ سلنه مالکیت په کې ولری؟ له مالي اړخه، دویم غواړوی تاسې ته ډېره گټه درکوي (۱۰٪) د ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ مبلغ = ۱,۰۰۰,۰۰۰ یا هم د کوچني شرکت د ۱۰٪ مالکیت د لرلو دوه چنده ارزښت).

د شرکت د ارزښت د ټاکلو لپاره ساده لاره نه شته. د تشبثاتو ځینې څښتنان ښایي د ټولې شتمنی ارزښت له هغې ډلې د موجوده توکو، املاکو او تجهیزاتو حساب کړي، تر څو د خپل شرکت ارزښت ور معلوم شي. نور متشبتین بیا د خپل پلور مقدار ته پام کوي او د هغو له مخې د خپل شرکت ارزښت ټاکي. د بېلگې په توګه، هغه متشبت چې په کال کې ۵۰۰,۰۰۰ افغانۍ پلور لري، ښایي داسې فکر وکړي چې د تشبث ارزښت یې د پلور دوه یا درې برابره دی. د خپل شرکت د ارزښت د ټاکلو لپاره نور مالي او غیر مالي میتودونه هم شته. د بېلگې په توګه، تاسې د خورا کي توکو دوکان لرئ، چې د بل چا د رستورانټ څنګ ته موقعیت لري. که هغه کس وغواړي چې ستاسې دوکان وپېري، نو ښایي ستاسې تشبث ته یوازې د هغه د موقعیت له مخې زیات ارزښت ورکړي. که څه هم د شرکت ارزښت په هغه څه پورې چې تاسې یې تصور کوئ، تړلی دی (البته که وکولای شئ له دغو ارقامو څخه د نورو کسانو پر وړاندې دفاع وکړئ)، خو ښه به وي چې که د شرکت د ارزښت د ټاکلو پر مهال، د نورو کسانو مرسته هم وغواړئ. ستاسې لارښوونکي (کوچ)، ستاسې په شبکه کې شامل نور متشبتین او مالي کارپوهان ښایي له تاسې سره د خپل شرکت د ارزښت په سمه توګه معلومولو کې مرسته وکړي.

## د دې برخې اصطلاحات

**پرنښته ډوله پانګوال** - هغه پانګوال چې غواړي خپلې پیسې سرمایه گذاري کړي.

**په پانګونه کې شریک پانګوال** - هغه کسان چې خپلې پیسې یوه شرکت ته د هغه شرکت د مالکیت د یوې برخې د تصاحب په بدل کې ورکوي.

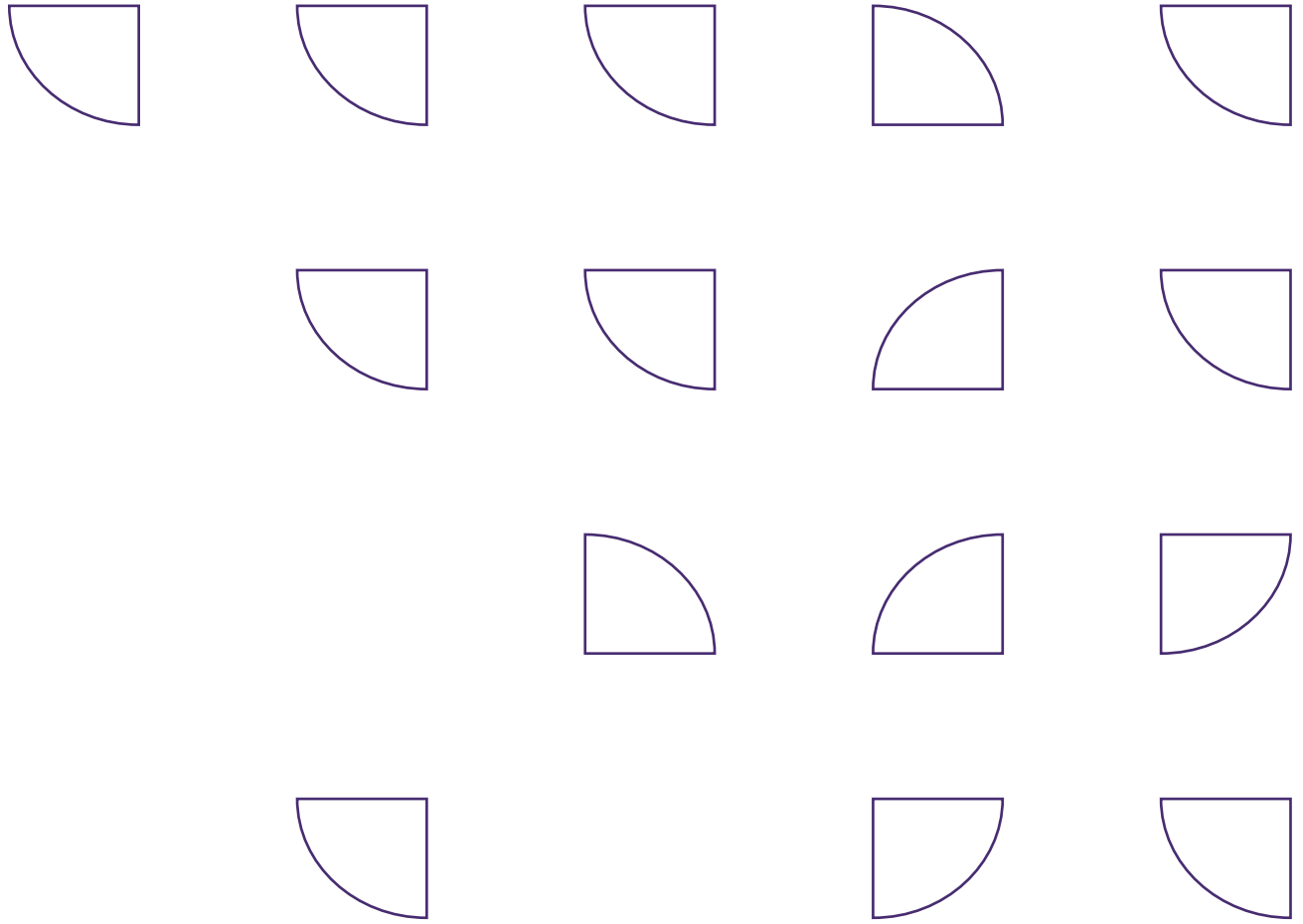
**خطرمنونکي پانګوال** - هغه پانګه وال چې د نورو په پیسو پانګونه کوي.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ:

- ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانګونه وکړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانګوال څنګه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور یا پانګوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

## شته اضافي وسایل

د پیسو د تر لاسه کولو لپاره د اړینو اقداماتو لنډیز



۱۴.  
پانگوال خنگه را جذبولی شم؟

کله چې ستاسې شرکت په کافي اندازه لوی شي او تاسې د پانگوال په لټولو باندې پیل کوئ، نو باید پر لاندې ټکو باندې پوه شئ:

- څومره پانگوني ته اړتیا لری او دا به څنگه له تاسې سره د سوداگریزو اهدافو په ترلاسه کولو کې مرسته وکړي.
- د خپل تشبث لپاره مو اوږدمهاله پلان څه شی دی (خرڅول، زامنو ته پرېښودل، د تلپاته عاید لپاره ساتل)؟
- کوم ډول پانگونه ستاسې د شرکت لپاره ډېره مناسبه ده (مالي مرسته، د پور پانگونه، په اسهامو کې پانگونه)؟
- ستاسې شرکت اوسمهال څومره ارزښت لري او په راتلونکې کې به څومره ارزښت ولري؟
- غوره معامله تاسې ته څنگه ښکاري؟

پر دې پوهېدل چې څومره پانگې ته اړتیا لری او اوږدمهاله اهداف مو څه دي، مرسته درسره کوي چې پرېکړه وکړئ، کوم ډول پانگونه مو له کاروربار سره برابره ده. که نه غواړئ چې کاروبار مو خرڅ کړئ، د سهامې پانگوني د ترلاسه کولو لپاره هېڅ راز دلیل نه شته.

وروسته له دې چې مشخصه مو کړه کوم ډول پانگونه ستاسې لپاره مناسبه ده، پر دې هم باید پوه شئ چې ستاسې لپاره تر ټولو غوره معامله څنگه ده. که د پور په لټه کې یاست، نو باید وگورئ چې د گټې کومه بیه یا فیس ستاسې د اړتیاوو د پوره کولو لپاره مناسب دی.

که د سهام د پانگوني په لټه کې یاست، نو باید د خپل شرکت پر اوسني او راتلونکي ارزښت باندې وپوهیږئ او مشخص کړئ چې د خپل شرکت څومره سهم ورکولو ته چمتو یاست. یو بله ستره پوښتنه په تصمیم نیونې پورې تړاو لري. ایا تاسې غواړئ چې پانگوالو ته اجازه ورکړئ چې ستاسې د شرکت زیاتره کنټرول په لاس کې واخلي؟ په دې صورت کې به هغوی وکولای شي چې ستاسو د خوښې خلاف گام پورته کړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې معلومه شوه چې څومره پیسو ته اړتیا لری او څنگه به موخو ته په رسېدو کې مرسته درسره وکړي، یا دا چې کوم ډول پانگونه غواړئ، لاندې کارونه باید وکړئ:

- سوداگریز پلان یا د پیسو د غوښتنې سند جوړ کړئ چې له پانگوال سره د هغو فرصتونو په پېژندنه کې مرسته ورکړي چې تاسې وړاندې کوئ. اړینه ده چې په دغه پلان کې ټول مندرج معلومات له شته ارقامو (حساب او کتاب، د پیروډونکو/پلورونکو او کارمندانو له قراردادونو، لومړنۍ کاري بېلگې، د بازار د څېړنې له موندنو، مالي وړاندوینو او نورو) سره مطابقت ولري. که څه چې په سوداگریز پلان یا د پیسو د غوښتنې په فارم کې ذکر کوئ، نه شی ثابتولی خپل غوښتنلیک تر هغه وخته پورې چې اړین معلومات تر لاسه کوی، وځنډوئ.
- د خپل سوداگریز پلان په اړه یوه پاڼه د مطلب لنډیز چمتو کړئ چې هغه له ذیعلقه خواوو سره د مذاکرې د پیلولو په موخه ورکړئ. په دې سند کې هېڅ محرم شی و نه لیکئ.
- د ځان لپاره له ټولو نه د غوره «پانگوالو» لړلیک چمتو کړئ. دا کېدای شي پانگونه، مالي مرسته کوونکي، پرېننه ډوله پانگوال یا خطر منونکي پانگوال واوسي.
- کله چې د احتمالي پانگوال په لټه کې یاست، نو خپل پرېزینټیشن مو د سوداگریز پلان یا د پیسو د غوښتنې له مخې چمتو کړئ. دغه پرېزینټیشن هغه فرصت چې پانگوال ته یې وړاندې کوی، په ساده او د پوهیدو وړ بڼه سره تشریح کوي. موخه دا ده چې تاسې د خپل شرکت واقعیتونه بیانوي، اما معلومات مو باید تر هغه بریده وي چې پانگوال تاسې ته د پیسو د ورکړې په خاطر اعتماد وکړي.
- د هر احتمالي پانگوال په اړه څېړنه وکړئ او خپل لیست مو په دريو برخو باندې ووېشئ:

- ا. ایدیه ال پانگوال – هغه پانگوال چې تاسې هیله لری له هغو څخه پانگه جلب کړی، خو له هغوی د پانگې د جلبولو احتمال کم وي.
- ب. هغه پانگوال چې ستاسې لپاره عالی دي او تاسې باور لری چې د هغوی د هوکړې د جلب لپاره ښه چانس لری.
- ج. هغه پانگوال چې پوهېږئ تاسې ته به د «هو» ځواب درکړي، خو ستاسې لومړنۍ غواړوی نه وي.

- د پورتنيو پانگوالو له وروستۍ ډلې څخه یې پیل کړئ. اړیکې او داسې نورې سرچینې مو (انلاین، ټولنیزې رسنۍ او داسې نور) چیک کړئ چې له پانگوال سره د مخامخ اړیکې نیولو لاره ومومئ. همداشان، له ملگرو څخه مو شاید کوم کس له پانگوال سره اړیکې یا بلدتیا ولري، چې هغوی هم کولای شي تاسې هغه ته ور وپېژني.

- کله چې له پانگوال سره د اړیکې د نیولو د لارو چارو په لټه کې یاست، نو یو لنډ او ساده برېښنالیک پانگوال ته ولیکئ او په دوو یا دريو کرښو کې خپل شرکت او خپله غوښتنه ورته واضح کړئ. دا پیغام باید ډېر لنډ او جالب وي، چې هغوی د لا زیاتو معلوماتو غوښتونکي شي. په پیغام کې په وضاحت له پانگوال څخه خپله غوښتنه بیان کړئ؛ ایا غواړئ چې ۱۵ دقیقې خبرې ورسره ولرئ؟ له هغه سره لنډه ناسته ولرئ؟ داسې یو کار وکړئ چې هغه په اسانۍ سره د «هو» یا «نه» ځواب درته ولیکي.

- لومړی خپل لنډ برېښنالیک د پانگوالو وروستی ډلې ته (هغه چې ایډه ال نه دي) ولیږئ او د هغوی نظر واخلي. آن که تاسې و نه غواړئ چې هغوی ستاسې په شرکت کې پانگونه وکړي، خو له هغوی سره مو لیده کاته او د لومړنۍ اړیکې د پیاوړتیا او کمزورتیا د ټکو، اجرائیوي لنډیز، سوداگریز پلان/ او د پیسو د غوښتنې په اړه د هغوی پر نظر پوهېدل درته ارزښت لري.
- له دې سره پر یوه وخت چې باور جوړوئ، د اسنادو او موادو د اصلاح او پراختیا په خاطر، په لېست کې پورته د هغو پانگوالو پر لور ولاړ شئ چې ستاسې لپاره ډېر جذاب دي.

د پانگي د ترلاسه کولو په بهیر کې له گڼو خلکو سره د خبرو لپاره چمتوالی ونیسئ. د بسپنې، پور یا پانگوني ترلاسه کول ښایي میاشتي، کال یا هم ښایي تر دې ډېر وخت ونیسي.

دا په یاد ساتل مهم دي چې د پانگوال جذب یوازې د بهیر پیل دی. کله چې له هغوی سره بحث ته داخلېږئ، گڼ گامونه شته چې د پیسو له ترلاسه کولو وړاندې یې باید پورته کړئ:

- تفاهمليک-د پانگوني لپاره یو رسمي وړاندیز، خو دا په دې معنا نه دی چې د پانگوني تضمین دې وکړي.
- تصدیق او څېړنه - دا هغه پړاو دی چې پانگوال پر هغه څه د پوهېدو لپاره کاروي چې تاسې ویلي، څو وگوري چې رښتیا دي او که نه. په دغه مرحله کې ښایي وکیلان، محاسبان یا سکتوري کارپوهان هم شامل وي.
- د قرارداد په اړه مذاکره- دغه پړاو د تصدیق او څېړنې له پړاو سره پر یوه وخت، خو تمرکز یې د پانگوني لپاره پر اړتیا وړ قانوني اسنادو دی.
- وروستی پړاو - په دغه پړاو کې ستاسې او پانگوال تر منځ ټول اسنادونه لاسلیک کېږي. دغه کار یو څه وخت نیسي، ځکه چې په دې پړاو کې وروستي مطرح شوي مسایل حل و فصل کېږي.
- د پیسو تر لاسه کول - په دې پړاو کې پیسې ستاسې بانکي اکونټ کې انتقالېږي او تاسې کولای شئ چې له هغو نه گټه واخلي.

## د دې برخې اصطلاحات:

برښنه ډوله پانگوال - هغه پانگوال چې غواړي خپلې پیسې سرمایه گذاري کړي.

سوداگریز پلان- هغه لیکلی یا کتبي سند چې ښیي یو تشبث خپلو موخو ته د رسېدو لپاره څه ډول پلان جوړ کړی.

د پور پانگوونه - هغه پیسې چې یوه کس یا سازمان ته په پور ورکول کېږي او تمه کېږي چې هغه پیسې به له گټې سره یو ځای بیرته ورکوي.

په پانگونه کې شریک پانگوال - هغه کسان چې خپلې پیسې یوه شرکت ته د هغه شرکت د مالکیت د یوې برخې د تصاحب په بدل کې ورکوي.

پانگوال - هغه کس یا شرکت چې پیسې ورکوي او د مالي گټې په تمه وي.

خطر منونکی پانگوال- هغه پانگوال چې د نورو خلکو پر پیسو پانگونه کوي.

د شرکت د ونډو سهم لرونکي- د شرکت هغه شتمني چې د شرکت د مالک یا څښتن په ملکیت کې وي.

پور- هغه پیسې چې یو لوری یې بل لوري ته ورکوي، معمولاً د بانکي پور په توگه پور اخیستل کېږي.

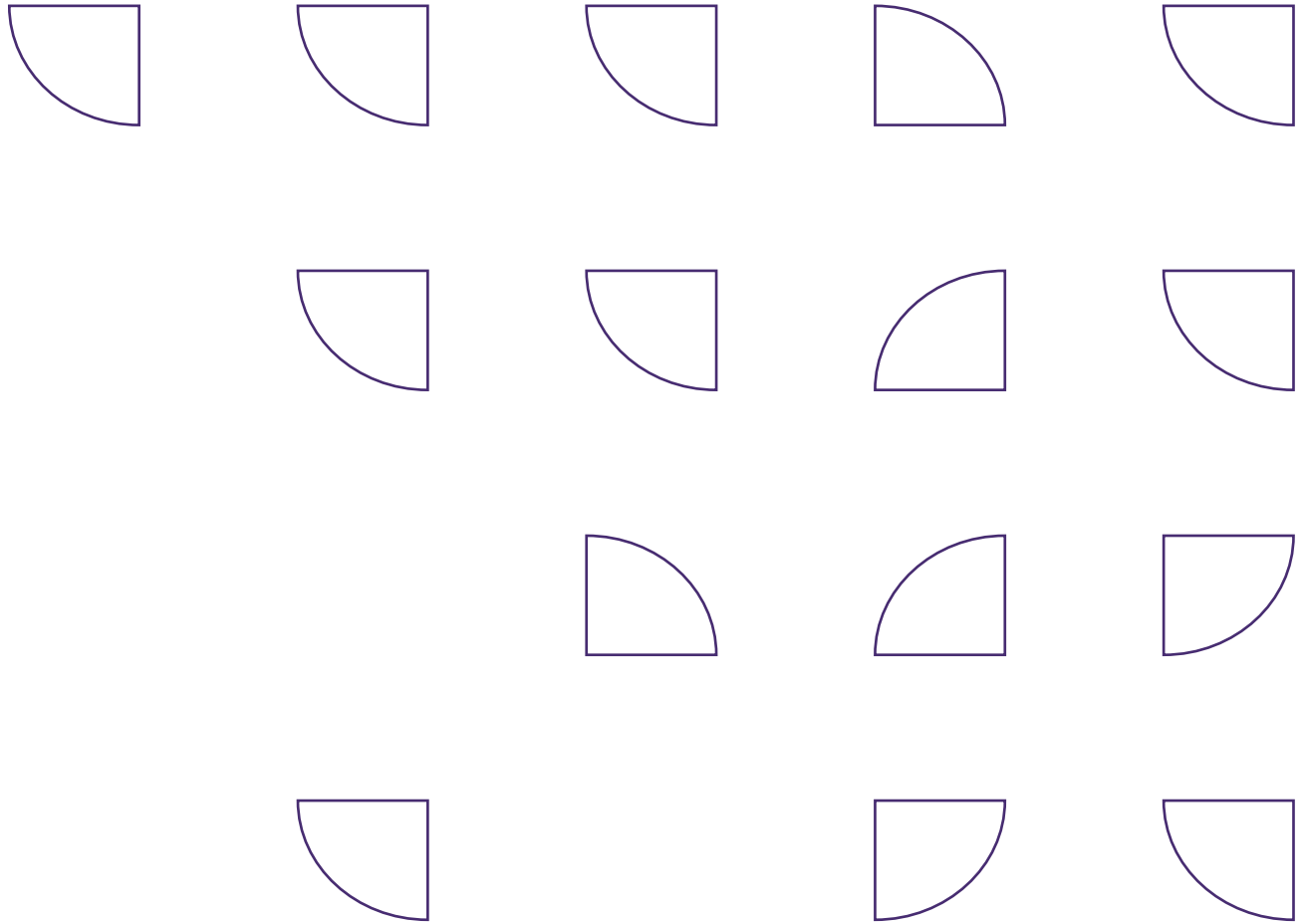
## په دې تړاو د لارښوونو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ:

- پانگوال په څو ډوله دي او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور یا پانگوال ترلاسه کول څومره لګښت او هڅې غواړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لارې تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د سهامو تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

## ښته اضافي وسایل

په افغانیو د پیسو د تامین عامې سرچینې

د قرارداد بېلگه



۱۵.

د پانگي د ترلاسه کولو  
د شرايطو په اړه څنگه  
مذاکره کولی شم؟



مذاكرت تل شخصي اړخ لري او هېڅ ډول عمومي نشي كولاى له مقابل كس سره ستاسې د وضعیت او اړيكو د خبروې ځاى ونيسي.

د مالي ملاتړ د جلب په درشل كې د مذاكرې لپاره تر ټولو غوره قاعده پر هغې معاملي باندې پوهيدل دي چې ستاسو لپاره مناسب ده. ان د مذاكرې له پيل وړاندې، تصميم ونيسئ چې په كوم پړاو كې بايد معاملي ته «نه» ووايئ. د بېلگې په توگه، خاطرې رحمان د درملو د شركت د پراختيا په خاطر د ۹۰۰,۰۰۰ افغانيو په لټه كې وه، چې د خپلو درملو لپاره اضافي گودامونه ولري. هغې غوښتل چې يو څوك يې په شركت كې پانگونه وكړي، خو دا يې نه غوښتل چې دا پانگونه يې له لاسه د شركت د وتلو لامل شي. خاطرې تصميم ونيو چې يو واحد پانگوال ومومي چې د خپل شركت د ۱۰ سلنې سهم په مقابل كې ورته ۹۰۰,۰۰۰ افغانۍ وركړي.

دا مشخصه كړئ چې تاسې به څه شى قبول او څه شى قبول نه كړئ. هغه څه چې منئ يې هغه په پريزنتيشن كې ذكر كړئ، خو هغه څه چې نه يې منئ هغه له خپله ځانه سره خوندي وساتئ. دا مهمه ده چې دا ټكي يادداشت كړئ، ځكه چې په هره مذاكره كې داسې شېبې شته چې غواړئ د «هو» په ويلو سره مذاكرات پاى ته ورسوئ، ان كه بې معاملي ته هم لاسرسى و نه مومي. په هغو شېبو كې چې د مذاكره فشار زياتيږي، ستاسې لپاره د منلو وړ كتبي مشخصاتو لرل، ډېر گټور تماميږي.

كله چې د كاروبار لپاره خپل قواعد لري، نو كولاى شئ څېړنه وكړئ چې د هر احتمالي پانگوال او هغې پانگوونې د فرصت په اړه چې تاسې يې وړاندې كوئ، څه شى مناسب او عادي دي. څه چې تاسې فكر كوئ دومره مهم نه دي، لكه څه چې په تېر كې پېښ شوي، ځكه چې خلك د خپلو الكوگانو په تكرر كې زياتره د راحتۍ احساس كوي.

كولاى شئ نور داسې خلك پيدا كړئ چې ستاسې له پام وړ پانگوالو سره يې پخوا هم كار كړى وي، تر څو د هغوى په مرسته پوه شى چې څه شى د مذاكرې وړ دي، كوم كار په تېر وخت كې په ښه توگه پر مخ تللى او كوم كارونه ښه پر مخ نه دي تللي. د خاطرې په قضيه كې، هغې د دوو احتمالي پانگوالو په برخه كې د څېړنې په اړه كومه ستونزه نه درلوده، ځكه هغه دواړه د يوې بلې ښځينه متشېبه له خوا وړ پېژندل شوي وو. خاطرې له خپلې ملگرې څخه د هغو پانگوالو او د مذاكرې لپاره د مناسبو لارو چارو په اړه معلومات وغوښتل. تاسې هم كولاى شئ چې د خپل پانگوال د تېرو معاملو په اړه معلومات تر لاسه كړئ چې له بېلابېلو پانگونو سره معاملي به څه پايلې ولري.

وروستى خبره دا چې كه د معاملي شرايط ستاسې له حالت سره مناسب نه وي، نو د «نه» له ويلو څخه مه ډارېږئ، ځكه چې دا ستاسې د مذاكرې يا خبرواترو يوه تر ټولو ستره وسيله ده.

## بډې اړه لا ډېر معلومات

په شركت كې مو د پانگونې په اړه خبرې اترې ښايي يوه ننگوونكې او سترې كوونكې تجربه وي. دلته ځينې مناسبې لارې چارې له تاسې سره د مرستې په توگه وړاندې كېږي:

- د خپل كار پر ارزښت باندې پوه شئ چې د پام وړ پانگوالو لپاره تر يوه بريده پورې جذاب معلوم شي.
- «زه پيسو ته اړتيا لرم» د پانگې د غوښتلو طريقه نه ده. له خپل تشبېت څخه په كافي اندازه باخبره واوسئ چې د هغې معاملي په غوښتلو كې چې غواړئ يې، شك و نه لرئ. په دې اړه چې پيسې به چيرته ولگيږي او څه وخت به د هغې پانگونې له كبله گټه تر لاسه كړي، مشخص معلومات ولرئ. چمتو واوسئ.
- هغه موارد چې نه غواړئ په اړه يې خپل دريځ ته بدلون وركړئ، تر مذاكرې وړاندې يې مشخص كړئ. د خپل ځان لپاره د ممكنه شرايطو تر ټولو غوره سناريو طرحه كړئ؛ ان كه دا سناريو له نورو سره شريك هم نه كړى، خو د دې شان سناريو لرل به له تاسې سره مرسته وكړي. تر خبرو اترو وړاندې پر دې مسايلو باندې فكر كول، تاسې ته د يوې غوره معاملي د ترلاسه كولو فرصت دركوي.
- كله چې يو څوك څه درته وايي يا ځان درته ښيي، چې څوك دي، باور ورباندې وكړئ. كه پر چا اعتماد نه لرئ او يا هم فكر كوئ چې د كاروبار له ارزښتونو او موخو سره مو سم نه دي، نو له هغوى له پيسو اخيستلو تېر شئ. ښايي تاسې داسې وانگېرئ چې پيسې به ترې واخلي او بيا به وكولاى شئ چې هغه كې تغيير راولئ او يا هم د هغه له بد وضعیت سره به عادت شئ، خو پام مو وي چې په اوږدمهال كې له داسې كس څخه پيسې اخيستل به تاسې ته ستونزې راولاړې كړي.

- تمویل هم د هر بل مارکېټ په څېر یو مارکېټ دی. کله د معاملې لپاره ډېرې پیسې وي او کله بیا د پیسو په بازار کې هومره پیسې نه وي. یعنې پخوانۍ معاملې دا نښې چې څه ډول معاملات ممکن وي، خو تاسې نشئ کولی چې په دقیقه توګه هغه ډول معامله تر لاسه کړئ، چې پخوا کوم بل چا تر لاسه کړې وه.
- له کورنۍ او ملګرو سره د هر ډول معاملې پر مهال ډاډ ترلاسه کړئ چې هر ډول مذاکره یا خبرې اترې په ځانګړې ډول متسندې شوې او هر څوک، له هغه څه چې ترسره کوي یې خوشاله دي. له خپله ځانه وپوښتئ چې که د خپلوانو او ملګرو پر ځای وي او هغوی له تاسې څخه د پانګونې غوښتنه کړې وای، نو ایا له همدې مقدار معلوماتو څخه چې اوس یې تاسې هغوی ته ورکوئ، رضایت به مو حاصل شوی و او که نه.
- په خبرواترو کې صادق واوسئ او حقیقت ووايئ. موخه دا نه ده چې هر هغه څه چې که حتی له تاسې څخه یې غوښتنه هم نه وي شوې، له هغوی سره شریک کړئ، بلکې درواغ مه ورته وایاست. درواغ ویل به یوه ورځ تاسې ته سرخوړی جوړ کړي.
- په وضاحت په هغو انتخابونو ځان پوه کړئ چې تاسې او ستاسې پانګوال یې لري. که خپل او د هغه انتخابونه سم درک کړئ، په ښه توګه د دې وړاندوینه کولی شئ چې هغوی به ستاسو د وړاندیزونو په تړاو څنګه غبرګون وښيي او کله چې مو خبرې اترې په ښه توګه پر مخ نه تللي، نو په کوم پړاو کې باید د خبرو له دوام څخه لاس په سر شئ.
- ښايي په خپل کاروبار کې متخصص وي، خو تاسې د ځان یوازینی سرچینه نه یاست. د غوره سوداګریزو پرېکړو لپاره له هغو وکیلانو او مسلکيانو ګټه پورته کړئ چې ستاسې د اړتیا وړ معلومات وړاندې کولی شي.
- په ورته وخت کې، د خپل تشبث لپاره پر مناسبو لارو چارو د پوهیدو په خاطر پر نورو باندې تکیه مه کوئ. که مو حقوقي سلاکار درته ووايي چې «دا یوه ډېره غوره معامله ده»، مګر تاسې باید بیا هم هغه په خپله وارزوي او تر لاسلیک کېدو وړاندې یې باید په خپله درک کړئ.

**سره له دې چې پانګوال له یوه بل سره توپیر لري، خو ځینې عمومي قواعد شته چې کولای شئ هغه د ټولو لپاره په پام کې ونیسئ:**

که د پور په لټه کې یاست، نو پور ورکوونکي معمولاً د سود د کچې او ځینو نورو فیسونو په اړه خبرو اترو ته چمتو وي. په ځنډ سره د اقساطو له ورکړې سره تړلو فیسونو، تر وار رومیې پرداختونو (یعنې هغه پورونه چې تر ټاکلي نېټې مخکې یې ورکوي)، یا د وثیقه ترخیص (کله چې پور ورکوونکی ستاسې د شتمنۍ مالکیت بېرته تاسې ته درکوي) ته پام ولرئ، ځکه چې دا ټول بالاخره ډېرې پیسې کېږي. معمولاً په خپله هوکړه لیکونه نه شي کولی چې په پور کې بدلون رامنځته کړي، خو که تاسې کومه وثیقه ورکوي او یا هم شخصي ضمانت ورکوي، نو بیا په هغه صورت کې شاید تاسې څو بېلابېل سندونه لاسلیک کړئ.

که د سهامو د پانګوالو په لټه کې یاست، نو داسې کوم سټنډرډ سند نشته چې د ټولو لپاره د منلو وړ وي، خو بیا هم هر پانګوال د خپل ځان لپاره «سټنډرډ» لري. یعنې تاسې د یوه وکیل مرستې ته اړتیا لرئ چې له تاسې سره په دقیقه توګه د هر سند په څېړلو کې مرسته وکړي چې خپل حقونه او مسوولیتونه وپېژنئ.

تقریباً هر څه د مذاکرې وړ دي. په همدې خاطر باید پوه وی چې له څه شي سره هوکړه کولی شئ او له څه شي سره یې نه شئ کولی، چې دغه کار د نه منلو وړ مواردو په ژر پېژندلو کې درسره مرسته وکړي.

## د دې برخې اصطلاحات

**وثیقه/ تضمین**- ستاسې ارزښتناک توکي چې د پور تر پرې کولو پورې به درنه اخیستل کېږي.

**د پیسو تر لاسه کول** - د مالي ملاتړ د جلب لپاره هڅه.

**پانګوال** - هغه کس یا شرکت چې پیسې ورکوي او د مالي ګټې په تمه وي.

**پور ورکوونکی** - کس یا اداره چې د ګټې لپاره نورو ته یو مقدار پیسې ورکوي.

**شخصي ضمانت** - د یوه فرد قانوني ژمنه چې د یوې سوداګرۍ له لوري د پور د نه اداء کولو په صورت کې به دی هغه پور پرې کوي.

## ؟ په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ:

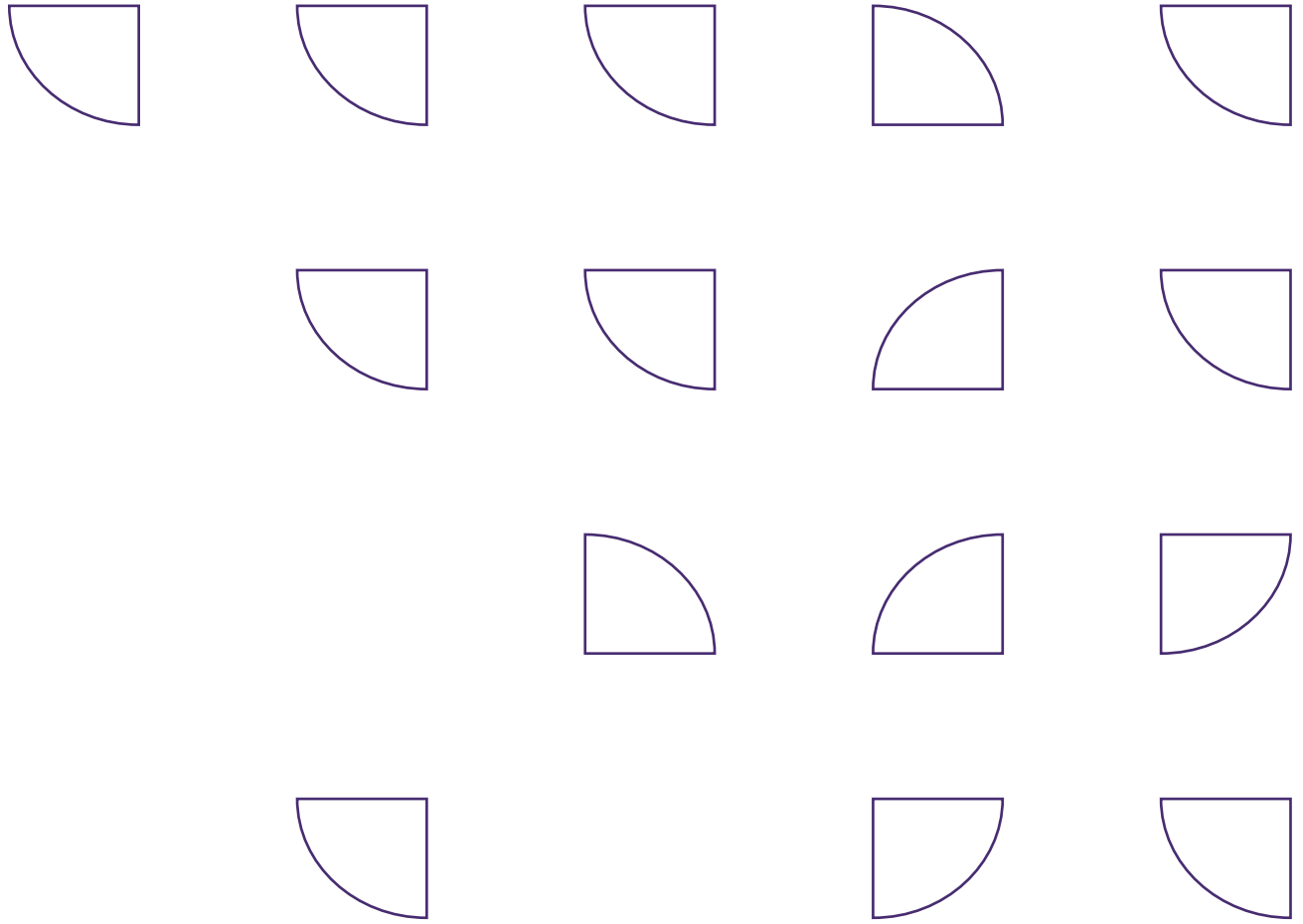
- پانګوال په څو ډوله دي او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لارې تمویل څه شی دی او څنګه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

- د سهامو تمويل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- بانک د پور ورکولو د پرېکړې پر مهال څه ته ډېر ارزښت ورکوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- وثيقه څه شی ده؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی

## شته اضافي وسايل

---

پانګونې ته د مراجعې چک لېست



۱۶.

له پانگوال او پور ورکوونکي سره  
څنگه بڼې اړیکې ساتلی شم؟



په خپل شرکت کې د پانگوال یا پور ورکونکي د پانگوني په خاطر د هغه خوشاله ساتل مهم دي، په تیره بیا که په راتلونکې کې ډېرو مالي سرچینو ته اړتیا لري. د هغوی د خوشاله ساتلو په خاطر، دغه ساده قاعده تعقیب کړئ: هر څه چې وایاست هغه تر سره کړئ او هر څه چې تر سره کوي، د هغه په اړه خبرې وکړئ.

دغه قاعده په عمل کې څه مفهوم لري؟

- په منظمه توګه معلومات ورکړئ، په داسې توګه چې ستاسې تشبث یا کاروبار ته د هغوی علاقه خوندي وساتل شي او هغوی پر دې پوه کړئ چې په کومو مواردو کې کولای شي له تاسې سره لا ډېره مرسته وکړي.
- د هغوی وخت او مهارتونو ته درناوی ولرئ. کله چې له هغوی څخه څه شی غواړئ نو ځواب ته یې پام وکړئ، ان که د هغوی ځواب هغه څه هم نه وي چې تاسې یې غواړئ.
- خپل مسوولیتونه درک او هغه پر ځای کړئ. پیسې مو په وخت ورکړئ، کله چې له تاسې څخه معلومات غوښتل کېږي، نو په خپل وخت معلومات ورته وړاندې کړئ؛ او د هغوی پوښتنو ته په مسلکي او چټکه توګه ځواب ورکړئ.
- کله چې فکر کوئ چې خپلې ژمنې پر وخت نه شئ پوره کولی، نو ژر د موضوع په اړه هغوی ته خبر ورکړئ. منتظر مه اوسئ او هېڅکله هم داسې فکر مه کوئ چې کارونه به په خپله سم شي.
- معاملات مو په سمه توګه سره مستند کړئ او په تیره بیا په مالي رپوټونو کې له تېروتنو ډډه وکړئ. په مالي مسایلو (عوایدو، لګښتونو، ګټې او داسې نورو) کې صداقت د اعتماد د زیاتوالي لامل ګرځي.

ایا دا چاره د دې معنی لري چې هر هغه څه چې هغوی یې وغواړي باید هرومرو یې ترسره کړی؟ نه، بلکې دلته موخه دا ده چې مسلکي او مسئولانه چلند وکړئ. په ورته وخت کې موخه دا هم ده چې تاسې باید له هغوی څخه د پیسو تر اخیستلو وړاندې باید په بشپړه توګه له خپلو ژمنو څخه باخبره وي. له همدې کبله د لاسلیک کېدونکو هوکړه لیکونو محتویات ډېر مهم دي، ځکه چې په دې هوکړه لیکونو کې له پور ورکونکي یا پانگوال سره ستاسې د راتلونکو اړیکو چارچوکاټ تنظیمېږي.

د حمیدې وحیدې په مطبعه کې یوه پانگوال ۲۵ سلنه سهم درلود، نوموړي له دوه کلن شراکت وروسته غوښتل چې خپل سهم پر شرکت وپلوري. حمیده د دغه شرکت د مدیره هیئت مشره وه او شپه او ورځ یې د شرکت د موخو د تحقق لپاره کار کاوه. هغه پانگوال په ډېرو داسې ورو مسایلو کې چې هغه په اصل کې د حمیدې په صلاحیت کې و، لاسوهنه کوله. یو ځل هغې له حمیدې وغوښتل چې خپل دوه نږدې کسان په شرکت کې په کار وګوماري. حمیدې د هغه دا غوښتنه و نه منله او پانگوال هم حمیدې ته وویل چې ولې هغوی د کار وړتیا نه لري او که شرکت ورته اړتیا نه لري. که څه هم حمیدې په ډېر مسلکي او درناوي چلند کاوه او د پانگوني هوکړه لیک هم د تصمیم نیوونې په خاطر یو ډېر روښانه لارښود درلود، خو پانگوال به تل له هغو څخه سترګې پټولې او په ورځنیو کارونو کې به یې لاسوهنه کوله. حمیدې له اوږدو خبرو اترو وروسته وکولای شول چې پانگوال ته قناعت ورکړي چې خپل سهم په شرکت وپلوري. له همدې کبله دا ډېره مهمه ده چې د شریک کار په پیل کې د پانگوالو صلاحیتونه او مسوولیتونه واضح کړئ، تر څو په راتلونکې کې له هر ډول ابهام څخه مخنیوی وشي.

ډېری مسلکي پانگوال درې میاشتني رپوټ غواړي او ځینې نور یې بیا مالي رپوټونه او تفتیش شوي رپوټونه غواړي. فردي پانگوال (لکه هغه ملګري چې ستاسې په شرکت کې یې پانگونه کړي وي) ښایي د دريو میاشتنيو مفصله رپوټونو په غوښتلو کې هومره ټینګار و نه کړي، خو په هر حال باید له هغوی سره هم دا شان رپوټونه شریک کړل شي. د قرارداد له لاسلیک وړاندې هرو مرو هڅه وکړئ چې دا شرایط پوره کړئ. زیاتره پانگوال وايي چې د پور له ورکړې وروسته احساس کوي، چې پور اخیستونکی لوری مور د معلوماتو په تشه کې ساتي. که موخه دا وي چې پانگوال له پانگوني وروسته پر تاسې اعتماد وکړي، نو هرو مرو له هغه سره په اړیکه کې اوسئ او د امکان تر بریده پورې هغه له هر جریان څخه باخبره ساتئ.

که متوجه شوی چې په مناسبه موقع کې خپلې ژمنې نه شئ پوره کولای، نو دا ستونزه باید هر څه ژر حل کړئ. وار له مخه لاس په کار شئ. دې ته مه کینئ چې د پور نېټه مو پوره شي او بیا هغه وخت ایمیل وکړئ او یا هم دې ته انتظار وباسئ چې هغوی له تاسې سره اړیکه ونیسي. باید ژرتر ژره په مسلکي بڼه سره لاس په کار شئ، نو په هماغه اندازه به هغوی د سوداګرۍ د مدیریت په برخه کې ستاسې پر وړتیا باندې باور تر لاسه کړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات



که څه هم له پانگوالو سره خبرې کول ښایي ستونزمن په نظر درشي، خو کله چې مو په خپل شرکت کې د هغوی د پانگوني په خاطر له هغوی سره تړون لیک لاسلیک کړ، نو دلته تاسې یو لړ ژمنو ته باید وفادار اوسئ. په ټوله کې پانگوال غواړي پوه شي چې هغه پیسې چې تاسې ته یې درکړې، تاسې په څه ډول

لگوي او د هغو له پانگونې مو کومې پايلې ترلاسه کړې دي. دا هغه څه دي چې ټول پانگوال يې غواړي، هغه که ستاسې ملگري پانگه وال وي او يا هم يوازې مسلکي اړيکه ورسره لري.

### پانگوال ښايي له تاسې لاندې تمې ولري:

- منظمې ناستې ( هره مياشت يا په هرو دريو مياشتو کې) چې تر پانگونې وروسته د عوايدو د زياتوالي په برخه کې له پرمختگونو خبر شي.
- کتبي او د مالي صورت حسابونو معلومات (په معمول ډول درې مياشتني، خو کله ناکله ښايي ژر ژر ورته اړتيا وليدل شي).
- په حضورې يا کتبي بڼه د خپل شرکت او د هغه د پرمختگونو په اړه کلنې پريزنتيشن (يا هم په دواړو بڼو سره).
- د هغوی د پوښتنو د ځوابولو په خاطر تلفوني اړيکې او يا هم د خبرواترو لپاره په نورو ډولونو سره د اړيکو نيول.
- د خپل شرکت د لوړپوړي ټيم د غړي په توگه په ستراتېژيکو او تصميم نيونکو غونډو کې د گډون او خبرو کولو حق لرل.

دا ډول مسووليتونه ښايي تاسې ته ډېر ښکاري شي، خو پانگوال هم تاسې ته داسې سرچينې په اختيار کې درکوي، چې تاسې هغه نه شواى برابرولای، له هغې ډلې يې ځينې موارد په لاندې ډول دي:

- پيسې
- نورو پانگوالو ته لاسرسى
- شريکانو، پلورونکو يا بالقوه کارمندانو ته ور پيژندنه
- هغه ځانگړې کاري تجربې چې ستاسې شرکت ترې استفاده کولى شي
- هغه ټوليز کاري تجربې چې له تاسې سره د شرکت په اغېزناک پرمختگ کې مرسته کوي

د اړيکو ساتل تر ټولو زيات هغه مهال سخت وي چې کارونه په سمه بڼه پر مخ نه ځي. د دې توضيح کول تل ستونزمن وي چې کارونه ولې هغه ډول پر مخ نه ځي لکه تاسې چې پلان کړي و، ځکه ښايي دا وېره درسره وي چې پانگوال به د کاروبار د ستونزو په خاطر تاسې پره وگڼي.

که څه هم په ظاهر کې به له خپلو ژمنو څخه سترگې پټول اسانه په نظر درشي، خو دا به تر ټولو سخت کار وي چې کولى يې شي. په حقيقت کې، که هر څه ژر خپل پانگوال ته خبر ورکړئ، نو ښايي د وضعيت د ښه والي په خاطر تاسې ته ځينې وړانديزونه وکړي. البته په دغه ډول حالاتو کې بايد د واقعيتونو د ارزونې او د عمل له پلان سره پانگوال ته مراجعه وکړئ، پام مو وي چې هغه ته داسې و نه وايئ چې «کار له ستونزې سره مخ شوى او زه نه پوهيږم چې څه وکړم».

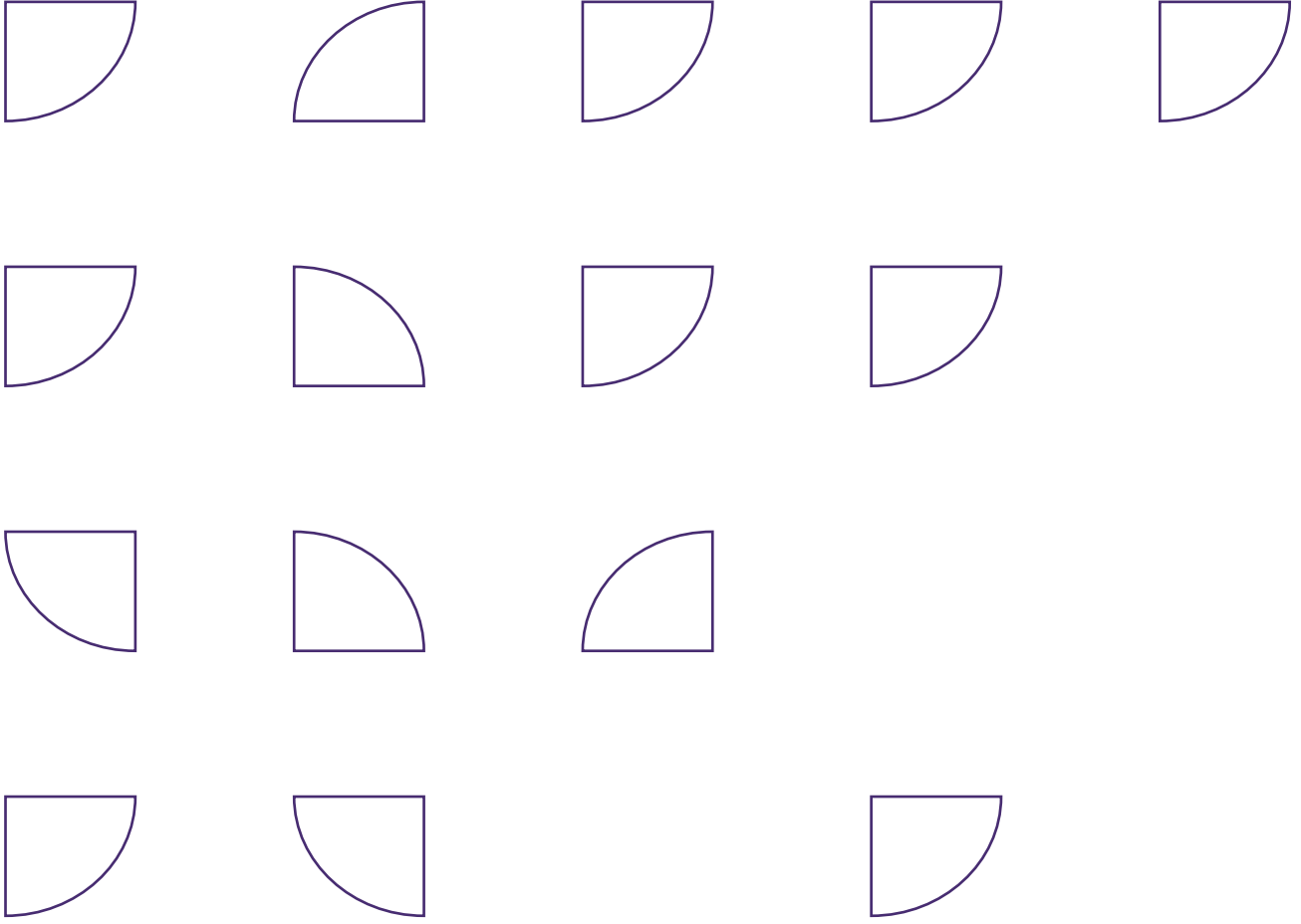
په داسې شرايطو کې مو بايد په ياد وي چې پر پانگوال سترگې نه شي پټولى. که مو له چا پيسې په پور اخیستي وي او يا هم هغه کس ستاسې په شرکت کې سهم اخیستی وي، نو په هر حال کې تاسې قانوني مسووليت لري چې د هغوی او خپلو سرچينو ساتنه وکړئ. کله چې مو پانگوال شرکت ته را جلب کړل، نو د شرکت پرېښودل د حل لاره نه ده. دا کار نه يوازې دا چې ستاسې سوداگريز شهرت ته زيان رسوي، بلکې ستاسې لپاره به قانوني مسووليتونه هم رامنځته کړي.

## د دې برخې اصطلاحات

پانگوال- هغه کس يا شرکت چې پيسې ورکوي او د مالي گټې په تمه وي.

## ؟ په دې تړاو د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ:

- پانگوال په څو ډوله دي او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى
- پانگوال څنگه را جذبولى شم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى
- د پانگي ترلاسه کول څومره هڅو او مالي لگښت ته اړتيا لري؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسى



۱۷.

پہ خیل کاروبار کی شخصی  
پانگہ خنگہ مدیریت کولی شم؟

د متشبینو لپاره دا یوه معموله چاره ده چې خپلې شخصي پیسې د تشبث د پیلولو او یا هم د تجهیزاتو د اخیستلو او د شرکت د پراختیا لپاره لگوي. پرته له هغو پیسو چې لگول کېږي، د یوه کس وخت او انرژي هم په دې لاره کې لگول کېږي. د شخصي پانګې مدیریت په دې معنی دی چې باید تاسې یوه شی چې له خپلې پانګونې څه تر لاسه کوی.

### پر څه چې پانګونه کوی باید پوه وی

د کاروبار ډېری څښتنان دا واقعیت په پام کې نه نیسي چې هغوی یوازې پیسې په خپل شرکت کې نه بندوي، بلکې خپل وخت او انرژي هم په همغه لاره کې لگوي. کله چې په خپل شرکت کې د شوي پانګونې په اړه فکر کوئ، نو باید چې دواړه هم پیسې او هم لگول شوي وخت او انرژي په پام کې ونیسئ. د خپل لگول شوي وخت ارزښت ته په داسې بڼه وګورئ چې گویا د بل شرکت لپاره مو د معاش په مقابل کې کار کړی. له همدې کبله، باید هغه مقدار معاش چې په شرکت کې یې د خپل لگول شوي وخت له اړخه لگوي، په شرکت کې پر لگول شويو پیسو باندې ور اضافه کړئ. کله چې تاسې خپل وخت ته ارزښت ورکړئ او درناوی ورته ولرئ، نو راتلونکې پانګوال به هم همدا کار وکړي.

### هغه ګټې وپېژنئ، چې فکر کوی، په راتلونکې کې به یې تر لاسه کړی

دا چې کاروبار مو پیل کړی، ښايي ستر هدف مو درلود. شاید همدا مو غوښتل چې د خپلې کورنۍ د اړتیاوو د پوره کولو لپاره ډېرې پیسې وګټئ، اضافي عاید تر لاسه کړئ، د خپلو زامنو د ښوونځي لګښتونه پوره کړئ او یا هم ټولنې ته کوم خدمت وکړئ. په یوه بريالي کاروبار/تشبث کې د پانګونې له کبله تر لاسه شوې ګټه کېدای شي تاسې ته د شخصي رضایت او مقصد په بڼه یا مالي مرسته د معاش په بڼه، شریکانو ته د ګټې د وېش په بڼه یا د تشبث د پلور په صورت کې د زیات شمېر پیسو په بڼه درشي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

له شرکت څخه ستاسې د پانګونې مالي ګټه ښايي له دوو لارو راشي:

- درامد (لکه معاشونه او د ګټې ویش)
- او اوږدمهال ارزښت (لکه د شرکت خرڅول)

باید ډاډ تر لاسه کړئ چې په دواړو برخو کې زیاته ګټه تر لاسه کوئ. که مو تصمیم ونیو چې خپل معاش بېرته په شرکت کې ولگوي، نو باید ډاډه واوسئ چې په دې کار سره به د خپل شرکت ارزښت په اوږدمهال کې پورته لوړ کړئ. په معاش اخیستو سره نه باید خان عادت کړئ. کله نا کله شرایط داسې راځي چې د لنډ مهال لپاره خپل معاش په کاروبار باندې لگوي، ځکه چې د خپل شرکت د کارونو د پر مخ وړلو لپاره مهم وي چې هغه ځای ته ورسېږي چې په منظمه توګه تاسې ته معاش درکړلی شي.

### د خپل پانګونې مالي ګټه څنګه مشخصوی؟

له پانګونې د مالي ګټې محاسبه کولای شو پر اصلي پانګونې د حاصل شوي عاید د تقسیم له لارې تر لاسه کړو. د بېلګې په توګه، که خپل تشبث وروسته له هغه چې ۵۰,۰۰۰ افغانۍ مو پرې ولگولې، په ۱,۵۰۰,۰۰۰ افغانۍ وپلورئ، نو ستاسې د پانګونې مالي ګټه ۱,۵۰۰,۰۰۰ افغانۍ / ۵۰,۰۰۰ افغانۍ = ۳۰ یا د لومړنۍ پانګونې ۳۰ برابره کېږي.

که مو د شرکت له پیله تر پلورلو پورې زیات وخت نه وي وتلی، نو بیا دا ډېره ښه مالي ګټه ده. خو ځینې عناصر په دغه محاسبه کې په پام کې نه دي نیول شوي. د بېلګې په توګه، ایا تاسې هره ورځ په دې شرکت کې کار کړی دی؟ په دې صورت کې، ستاسې پانګونه ښايي تر ۵۰,۰۰۰ افغانیو ډېره وي.

فرض وکړئ چې په هر ساعت کې ستاسې د وخت ارزښت ۱۰۰ افغانۍ دي، دلته که تاسې په دغه تشبث کې د پنځو کلونو لپاره ټوله ورځ کار کړی وي (۲,۰۰۰ ساعتونه په کال کې)، نو ستاسې د پانګونې ټولټال مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ افغانۍ کېږي. یعنې تاسې په خپل تشبث کې ۵۰,۰۰۰ افغانۍ نغدې پیسې او ۱,۰۰۰,۰۰۰ افغانۍ (۱۰۰/ساعت × ۱۰,۰۰۰ ساعت) کار کړی دی.

ښايي تاسې د خپل کار په درشل کې معاش هم اخیستی وي، چې په پایله کې مو د خپل کاروبار مالي ګټه له ۱,۵۰۰,۰۰۰ افغانیو هم اوښتې وي. فرض



وکړئ چې تاسې د کال ۲۰,۰۰۰ افغانۍ معاش اخیستی، له همدې کبله ۱,۰۰۰,۰۰۰ افغانۍ کار چې د شرکت لپاره مو کړې دی د هغه حاصل هم تاسې ته درغلی او باید په خپلو محاسباتو کې یې راولئ.

نو ستاسې د پانګونې مالي ګټه  $= (۱,۰۰۰,۰۰۰ + ۱,۵۰۰,۰۰۰) / (۱,۰۰۰,۰۰۰ + ۵۰,۰۰۰) = ۲,۵۰۰,۰۰۰ / ۱,۰۵۰,۰۰۰ = ۲.۳۸$  ستاسې له پانګوونې سره برابر ده.

دې معادلې وښووده چې د تشبثاتو مالکین معمولاً د خپل شرکت د ارزښت په محاسبه کې له ناسم پوهاووي سره مخ کېږي، یعنې کله چې د کاروبارونو څښتنان د خپلې پانګې د مالي ګټې په اړه فکر کوي، نو هغوی خپل لګول شوی وخت نه حسابوي. په تشبث کې د خپل اضافه شوي ارزښت په محاسبې سره، کولای شئ د تشبث له پلور څخه وروسته د یوه ښه مبلغ په اړه غوره انځور تر لاسه کړئ.

که په ورځنۍ توګه د خپلې پانګې د مالي ګټې په اړه فکر وکړئ، نو دا به تاسې ته ډېر ګټور پریوځي. له خپله ځانه وپوښتئ چې تاسې د هغو بېلابېلو تر سره شویو فعالیتونو په اړه څه شی تر لاسه کوئ. که مو تصمیم نیولی وي چې هره ورځ خپل څو ساعته وخت د بېلګې په توګه پیروډونکو ته د محصولاتو په سپارلو باندې ولګوئ، نو خپل دغه کار ته په شرکت کې د اضافه شوي ارزښت په توګه فکر وکړئ. ایا کوم بل څوک دا کار په لږ پیسو تر سره کوي؟ او که تاسې هغه وخت وسپموی، نو خپل کاروبار کې د ارزښت زیاتولو لپاره به کوم کار وکړئ؟

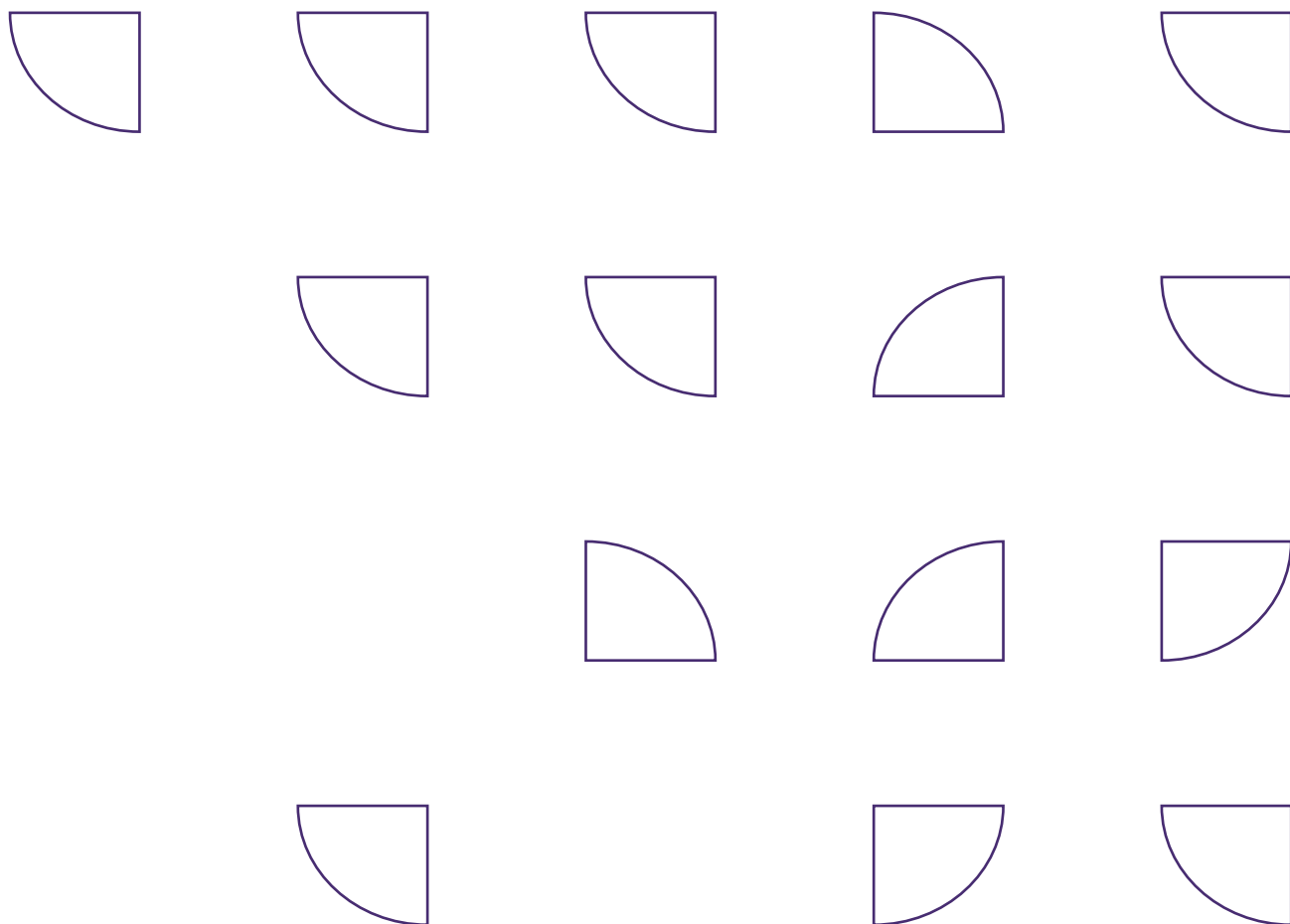
دا چې تاسې هره ورځ په خپل کاروبار کې پرېکړې کوئ، نو پر دې تمرکز ولرئ چې څه باید وکړئ چې د کاروبار ارزښت مو لوړ شي نه دا چې یوازې پیسې وګټئ. که ډاډه نه یاست چې هغه کار چې تاسې د خپل شرکت لپاره کوئ، څه ارزښت لري، ښه نظریه دا ده چې د یو څه مودې لپاره یې ترسره کول ودرول او وګورئ چې د کمپنۍ د ارزښت له زیاتوالي سره مرسته کوي او که نه.

## د دې برخې اصطلاحات

د پانګوونې ګټه (ROI) - دا هغه فورمول دی چې د خپل کاروبار یا پروژو د ګټورتیا او اغیزمنتیا د پرتلې لپاره کارول کېږي.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- څنګه پوه شم چې پانګې ته اړیم او څومره پانګې ته اړتیا لرم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانګونه وکړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پانګې ترلاسه کول څومره هڅو او مالي لګښت ته اړتیا لري؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- باید له خپلو ملګرو او د کورنۍ له غړو د پانګونې غوښتنه وکړم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی



۱۸.

د پانگې تر لاسه کول څومره هڅو  
او مالي لگښت ته اړتیا لري؟

د پانگې موندل او له پور ورکونکو او پانگوالو سره د اړیکو ساتل تل یوه وخت نیوونکې پروسه ده. دا مهمه ده خپله لومړنۍ موخه تل په ذهن کې ولری. ستاسې لومړنۍ موخه دا ده چې حیاتي کاروبار جوړ کړئ، نه دا چې یوازې پانگه ومومئ.

وخت او انرژي ستاسې تر ټولو ارزښتناکې سرچینې دي. د بودجې موندل ښایي هر چیرې له دوو میاشتو تر یوه کال او یا تر دې هم زیات وخت ونیسي. که تاسې بانکونو/پانگوالو ته په مسلکي توگه خپل پریزیمیشن وړاندې کوئ یا چاپوئ، کنفرانسونو کې گډون کوئ یا د مالي مرستو د غوښتنلیکونو لپاره وخت لگوئ، نو د پانگې د موندلو په خاطر به مو مالي لگښتونه ډېرېږي او یو وخت به لوی مقدار ترې جوړ شوی وي.

په دې ټوله پروسه کې د وخت، انرژي او پیسو مدیریت ډېر حیاتي کار گڼل کېږي او یوازې باید هغه کارونه تر سره کړئ چې پوهیږئ کاروبار مو پر مخ بېولی شي. دا په دې معنی چې باید یوازې پر هغو شیانو تمرکز وشي چې ستاسې کاروبار جوړوي، نه دا چې پر دې تمرکز وشي چې د پیسو تر لاسه کول به ستاسې شرکت ته وده ورکړي.

ډېری خلک خپلې خپرنې له پور ورکونکو او پانگوالو سره د غونډو نیولو په اړه پیلوي. دا کار به تر هغه وخته تاسې ته کوم دایمي ارزښت و نه لري تر څو تاسې خپل ځان ته د بریا لپاره د یوه شرافتمندانه چانس د ورکولو په خاطر اړین کار نه وي تر سره کړی. خپل وخت او انرژي مو له خپلو پیرودونکو سره پر خبرو، د خپل سوداگریز ماډل د تطبیق او د گټې کولو لپاره د یوې روښانې لارې پر جوړولو ولگوئ. د خپل کاروبار د پیاوړي بنسټ د جوړولو لپاره هر هغه څه چې کولای شئ، تر سره یې کړئ تر څو د یو چا د پانگوني ارزښت ولري.

د خپل وخت، انرژي او پیسو په اړه په یو ښه پانگه وال کېدو سره، به تاسې له پانگه والو سره خبرو کول ته ښه آماده واوسئ.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د تمویل د پیدا کولو په بهیر کې گڼې داسې لارې شته چې تاسې خپل خپل وخت، پیسې او انرژي ورباندې ضایع کولی شئ. لاندې یې تر ټولو عامې دي:

- پر دې نه پوهیدل چې د څومره تمویل غوښتنه کوئ. زیاتره وختونه، د کاروبار څښتنان د خپلو سملاسي نغدي اړتیاوو په خاطر د پانگوني د غوښتنې په اړه گنګس کېږي (زه دا میاشت د معاشونو لپاره ۳۵۰۰۰ افغانیو ته اړتیا لرم). له خپلو راتلونکو مالي اټکلونو څخه په گټې اخیستنې سره وگورئ چې په راتلونکو ۱۲ تر ۱۸ میاشتو لپاره به څومره نغدو پیسو ته اړتیا ولری او هغه مقدار پیسې به د څه شي لپاره وکاروئ. تر هغه وخته پورې چې تاسې پوهیږئ چې د لنډ مهال لپاره باید دا پانگونه څرنگه پلان شي، نو د خپل تمویل د غوراویو د کتنې په اړه لا تاسې آماده نه یاست.
- پر دې نه پوهیدل چې ستاسې لپاره څه ډول پانگونه مناسبه ده. کولای شئ تمویل له بېلابېلو سرچینو تر لاسه کړئ، د بېلگې په توگه له- ډالیو، بسپنو، پورونو او پانگونو څخه. د تمویل دا بېلابېل ډول هر یو بېلابېل شرایط او لگښتونه لري او بېرته هم په بېلابېلو بڼو ورکول کېږي. دا په تاسې پورې اړه لري چې کوم ستاسې لپاره غوره دی او باید تعقیب یې کړئ.
- تر هغه وخته له هغو کسانو یا ادارو سره خپلو ناستو ته ادامه ورکړئ چې پوه شوی چې هغوی ستاسې لپاره پور ورکونکی یا پانگه وال دي. په دې اړه له هر چا سره په خبرو کولو به هیڅ هم ترلاسه نه کړئ، یعنې په دې به هم ستاسې او هم د پانگوال وخت ضایع شي. پر دې پوهېدل چې له چا سره او څه وخت خبرې وکړئ، نه یوازې ستاسې وخت او انرژي سمپوي، بلکې پور ورکونکو او پانگوالو ته ښيي چې تاسې په معقول ډول پرمختگ کوئ او له وخت څخه مو په هونښیاری گټه اخلئ.
- پر دې له پوهېدو پرته چې ولې پیسو ته اړتیا لری، پیسې به له تاسې سره د سوداگریزو موخو په ترلاسه کولو کې څنگه مرسته وکړي، او ان دا چې کاروبار مو په کافي اندازه لوی دی ترڅو پانگونه توجیه کړئ، د پانگوني ترلاسه کولو لپاره د وخت او انرژي لگول. د پانگې د ترلاسه کولو لپاره تر وړاندیز وړاندې پر دې پوهېدل ضروري دي چې نوې پانگونه به څنگه ستاسې کاروبار له پرمختگ سره مرسته وکړي. څومره چې د خپلو اهدافو په اړه وضاحت ورکولی شئ، په هماغه اندازه به د پانگوالو لپاره اسانه وي چې تاسې وپېژني. د بېلگې په توگه، که غواړئ چې د چیسو تولید مو په اوونۍ کې له ۵۰۰ کارتنو څخه ۵۰۰۰ کارتنو لوړ کړئ، دا باید پانگوال ته له دې سره واضح کړئ چې دغه کار څومره عاید او گټه ډېرولی شي.

د پانگې د سمې سرچینې انتخاب چانس ته پرېښودل، په داسې حال کې چې دغه کار یوه پروسه غواړي لکه د پېردونکو ترلاسه کول. د خونۍ خبره دا ده چې تاسې اوس دا ټول پړاوونه پېژنئ، نو د پانگې ترلاسه کولو لپاره فشار مو راتیټ کړئ او د پانگې له ترلاسه کولو سره داسې چلند وکړئ لکه د پېردونکو د ترلاسه کولو لپاره یې چې کوئ.

۱. د ځان لپاره مناسب پور ورکونکی یا پانگوال مشخص کړئ.
۲. د هغوی د جذب لپاره لارې ومومئ.
۳. هغوی ته قناعت ورکړئ چې له تاسې سره کار وکړي.
۴. له هغوی سره د هوکړه لیک په اړه خبرې وکړئ او بیا یې لاسلیک کړئ.

## د دې برخې اصطلاحات

**تمویل** - د مالي مرستو راټولولو ته وايي.

**پانگوال** - هغه کس یا شرکت چې پیسې ورکوي او د مالي گټې په تمه وي.

**گټه** - هر هغه مثبت مقدار پیسې چې د له عوایدو څخه د لگښتونو له منفي کېدو وروسته پاتې کېږي.

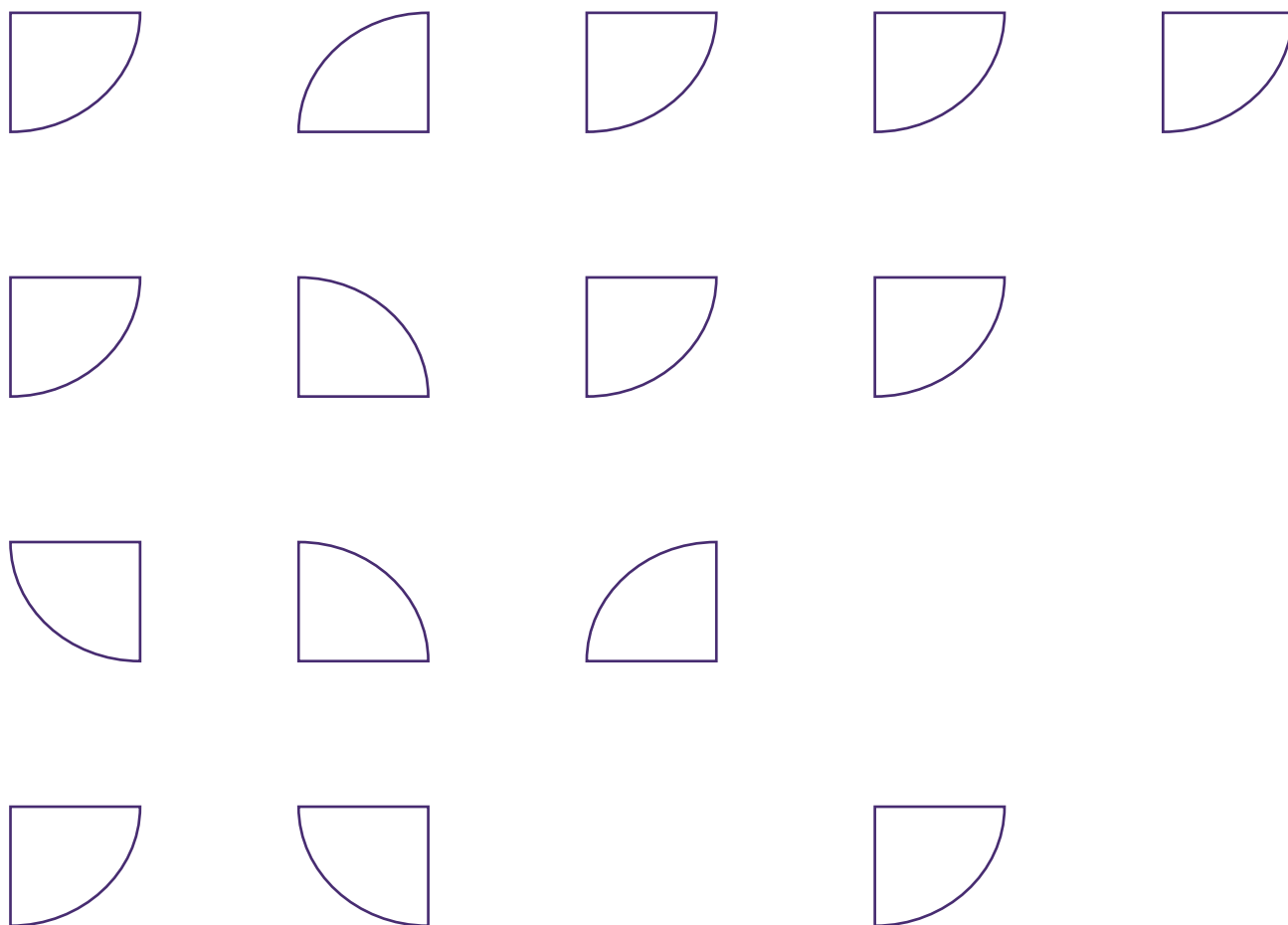
**سوداگریز ماډل** - د عوایدو او گټې د تر لاسه کولو په خاطر د یوه شرکت پلان ته وايي.

## په دې تړاو د لا زیاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- څنگه پوه شم چې پانگې ته اړ یم او څومره پانگې ته اړتیا لرم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- پانگوال څنگه را جذبولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د سهامو تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور له لارې تمویل څه شی دی او څنگه کار کوي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- د پور ډولونه کوم دي او څنگه یې ترلاسه کولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

## شته اضافي وسایل

د کاروبار د پیلولو لگښتونه او د ودې د پانگې ورک شپېت



۱۹.

شراکت څه دی، باید  
ویې وکړم او که نه؟

شراکت معمولاً دوه یا له دې څخه زیات کسان نښي چې په کاروبار کې د گډ کار کولو لپاره هوکړه لري او خپله گټه له وړاندې په څرگنده شوې بڼه وېشي. که دغو شریکانو کوم کاروبار په گډه پیل کړی وي نو هغوی ته په انگریزي ژبه کې (Co-FOUNDERS) هم وايي. د کاروبار شریکان معمولاً معاش نه تر لاسه کوي، بلکې دوی دواړه د کاروبار د پورونو پر وړاندې مسئول وي.

### له شراکت سره تر هوکړې وړاندې باید د لاندې مواردو په اړه فکر وکړئ:

- زه دقیقاً پوهېږم چې بل کس به کاروبار ته څه شی له ځان سره راوړي؟ د مختلفو مهارتونو لرل په کاروبار کې گټور دي، نو له همدې کبله باید داسې شریک ونیسو چې د هغه وړتیاوې ستاسو نیمگړتیاوې درپوره کړي، نه دا چې هغه هم ستاسې په شان وړتیاوې ولري.
- له بل کس سره د خپل کاروبار د گټې شریکولو ته چمتو یېم؟ شراکتونه اکثره هغه مهال له ستونزو سره مخ کېږي کله چې د دواړو غاړو دندې او غوښتنې په روښانه توگه سره نه وي بیان شوي. فرض کړئ چې تاسې یو دوکان لری، او ستاسې شریک هېڅکله هم دوکان ته نه راځي او د دوکان د کارونو پر مخ وړلو ته یې یوازې تاسې ور پرېښي. نو ایا په دا شان حالاتو کې به تاسې له نوموړي سره د گټې د نیمولو په اړه رضایت ولری؟
- د کاروبار لپاره گډه موخه لرو؟ له دې کبله چې شریک د کاروبار د یوې برخې څښتن دی، نو کله چې غواړئ په کاروبار کې کوم بدلون رامنځته کړئ او یا هم هغه وپلورئ، نو د هغه هوکړې ته اړتیا لری. د دې په اړه چې تاسې غواړئ له دې کاروبار څخه په راتلونکې کې څه شی جوړ کړئ د یوه گډ لیدلوري لرل کولی شي وروسته ستاسې تر منځ د سترو مخالفتونو مخه ډب کړي.

په کاروبار کې یوه ډېره عامه تېروتنه چې زیاتره خلک یې کوي دا ده چې له خپل ملگري سره د شراکت د شرایطو په اړه له هوکړې لرلو پرته کار پیلوي. د کاروبار د جوړولو پر مهال ښايي دواړه داسې وانگېري چې کومې ستونزې نه لري او اړتیا نه لري چې یوه بل ته حساب ورکړي، ځکه په دغه پړاو کې ستاسې کاروبار هومره گټه نه لري، خو کله چې یې ثابت عاید تر لاسه کړ، نو بیا ښايي چې ستاسې شراکت له ستونزو سره مخ او د کاروبار د سقوط سبب وگرځي. که تاسې لا هم په دې باندې ډاډه یاست چې شراکت ستاسې د کاروبار لپاره ښه دی، نو اړینه ده چې هر څه له خپل شریک سره تسجیل کړئ په داسې بڼه لکه له یوه پور ورکوونکي یا پانگوال سره چې یې تسجیلوئ.

له خپل همکار یا شریک سره په هغه ډول چلند وکړئ لکه ستاسې په کاروبار کې چې کوم خپلوان یا ملگري موکار کوي. هغه ته مو خپلې غوښتنې او همداشان هر هغه څه چې تاسې او ستاسې همکار به یې تر لاسه کړي، روښانه بیان کړئ. په پای کې، له خپلو همکارانو یا شریکانو سره منظمې غونډې ونیسئ چې وکولای شئ دواړه د خپلو نظریاتو، وړاندیزونو او اندېښنو په اړه خبرې اترې وکړئ. سوداگریز شراکت اوږدمهاله اړیکې دي، نو له همدې کبله مهمه ده چې په خپل منځ کې ډېر ازاد او ریښتیني واوسئ او هر یوه شریک ته اجازه ورکړئ چې دواړه له خپل کاروبار څخه گټه تر لاسه کړي.

## پدې اړه لا ډېر معلومات

د همکار یا شریک درلودل ډېر گټور وي، په تیره بیا کله چې یو کاروبار نوی پیل شوی وي. دې ته مو هم پام وي چې ستاسې او ستاسې د کاروبار لپاره هر څوک هم ښه شریک یا همکار نشي کېدلی. له همدې کبله دا ډېره مهمه ده چې له خپل همکار یا شریک څخه د درلودونکو غوښتنو په اړه پوه شئ او بیا وروسته یو مناسب شریک پیدا کړئ.

کله چې د شراکت په اړه فکر کوئ، نو دا به ډېره گټوره وي چې خپل د پیاوړتیا او کمزورۍ ټکي در سره یاداشت کړئ او بیا وپوښئ چې څنگه ستاسې له سوداگریز پلان سره سمون خوري. د بېلگې په توگه، که مو اړتیا درلوده چې خپل محصولات یا خدمات د خپل کاروبار د پیلولو په خاطر وار له مخه وپلورئ، نو تاسې به دقیقاً داسې یوه کس ته اړتیا ولری چې له پېرودونکو سره د ښو خبرو کولو وړتیا ولري. که په خپله داسې کومه وړتیا و نه لری، نو بیا دا دنده خپل یوه شریک ته ورکړئ چې بریا یقیني شي. که له پېرودونکو سره په خبرو کولو کې تکره یاست، خو داسې یوه کس ته اړتیا لری چې عملیاتي مهارتونه ولري، په دغه حالت کې همدا هغه مهارتونه دي چې باید په خپل شریک کې یې ولټوئ.

دا چې د کاروبار په اړه له خپل شریک سره کار کوئ، نو غواړئ چې دواړه د کاروبار لپاره یو واحد لیدلوری ولری او هغه اغېزناکه توگه نورو ته ابلاغ کړئ. دا په دې معنی نه ده چې یوازې دواړه په ورځنیو چارو کې یو ځای واوسئ، بلکې باید د دې وړتیا هم ولری چې ستونزې په متقابل درناوي او مسلکي بڼه هوارې کړئ. دا یقیني خبره ده چې د خپل کاروبار په اوږدو کې به هرومرو ننگونې او ستونزې لری، نو له همدې کبله دا مهمه ده چې پر دې فکر وکړئ او مستند یې کړئ چې د پرمختگ لپاره به ستونزې څنگه حل کوئ. د کاروبار د یوه شریک په توگه، نور هغه شریکان چې تاسې یې خپل کاروبار ته راولئ، یوازې مسوولیت نه لري بلکې په سترو پېرېکو کې د گډون حق هم لري.

د کاروبار څښتنان معمولاً د خپل مالکیت په تناسب د رای ورکولو حق لري، په دې معنی چې که ته او ستاسې د کاروبار شریک هر یو ۵۰ سلنه شراکت ولری، نو په دغه صورت کې تاسې په یوازې سر نشئ کولای چې یو تصمیم ونیسئ. ځکه چې دلته تاسې دواړه په شرکت کې مساوي صلاحیت لری. په دغه حالت کې اړ یئ چې پربکړه وکړئ چې څنگه په خپل منځ کې راغلی ټکر باید حل کړئ. ایا کېدای شي چې یوه شریک ته د هغه د تخصص سره سم تصمیم پر غاړه کې ور واچول شي؟ ایا کوم بل بهرنی کارپوه هم شته چې د دوی دواړو تر منځ د تضاد په پایله کې هغه سره مشوره وشي؟

غوره دا ده چې پر دغو ترتیبانو د شراکت په پیل کې تصمیم ونیول شي او مستند کړل شي. یو ښه وکیل کېدای شي د داسې لارو چارو وړاندیز وکړي چې نوموړي/نوموړې هغه د شخړو په هواري او همداشان د شراکت د فسخي په صورت کې بریالي لیدلي وي.

په پای کې، تاسې باید په دې هم پوه شئ چې څنگه کولای شئ خپل شراکت پای ته ورسوئ:

- که کوم شریک هغه مسئولیت چې تمه یې ترې کېږي، نه ترسره کوي؟
- که کوم شریک له کاره لوپړي او یا هم مړ کېږي؟
- که مو شرکت پلورل کېږي، نو له خرڅلاو څخه تر لاسه کېدونکي حاصل به څنگه سره وپشئ؟
- که ستاسې شرکت د نه گټې کولو په خاطر تړل کېږي، نو د تړل کېدو تر وخت پورې به څوک هغه پر مخ وړي؟ څوک به کارمندانو ته په دې اړه خبر ورکوي او پلورونکي به مدیریت کوي؟

هر څومره چې شراکت ته په لومړیو کې همدا جزئیات په گوته کوی او توافق پرې کوی، نو کله چې بیا وروسته ستاسې کاروبار پراخېږي، هغومره به مو جنجال کم وي.

## د دې برخې اصطلاحات

سوداگریز پلان- هغه لیکلی یا کتبی سند چې ښيي یو تثبیت خپلو موخو ته د رسېدو لپاره څه ډول پلان جوړ کړی.

پانگوال- هغه کس یا شرکت چې پیسې ورکوي او د مالي گټې په تمه وي.

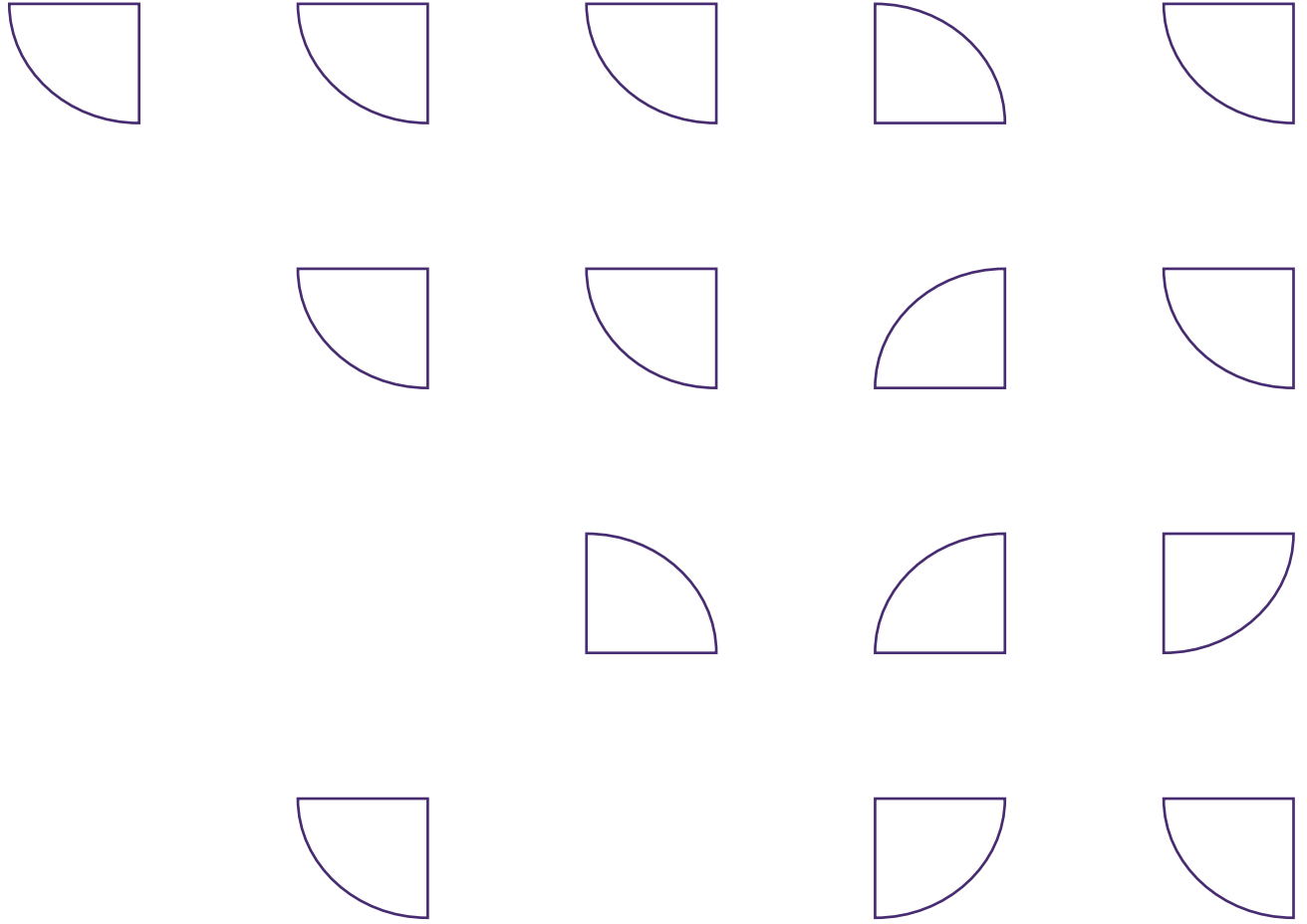
پور ورکوونکی- هغه کس یا موسسه چې یو چاته یو مقدار پیسې د کارولو لپاره ورکوي او بیا خپل فیس ترې اخلي.

## په دې تړاو د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالبو ته مراجعه وکړئ

- ولې باید بل کس زما په کاروبار کې پانگونه وکړي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- باید له خپلو ملگرو او د کورنۍ له غړو د پانگونې غوښتنه وکړم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی
- په خپل کاروبار کې شخصي پانگه څنگه مدیریت کولی شم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسی

## شته اضافي وسایل

د مالي چارو د غوراویو لنډیز



# وسیلی