

۱۴.

څنگه کولای شم د هغه څه نوښت او پراختیا لپاره نوي نظرونه ترلاسه کړم، کوم چې زه ما شرکت يې د خپل کاروبار د ودې لپاره په توليداتو او خدمتونو کې وړاندې کوي؟

۱۵.

څنگه موندلی شم چې نوي نظرونه به د نويو توليداتو يا خدمتونو لپاره بريالي نظرونه وي؟

۱۶.

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

۱۷.

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

۱۸.

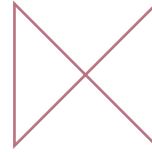
کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولی شم؟

۱۹.

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

۲۰.

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



۷.

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

۸.

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

۹.

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

۱۰.

بهرنۍ سرچینې څه ته وايي او کله يې کارولی شم؟

۱۱.

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

۱۲.

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

۱۳.

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



۱.

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

۲.

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

۳.

آیا زه د خپل کاروبار د پراخولو لپاره اضافي سوداگریزو جوازونو يا ثبت ته اړتیا لرم؟

۴.

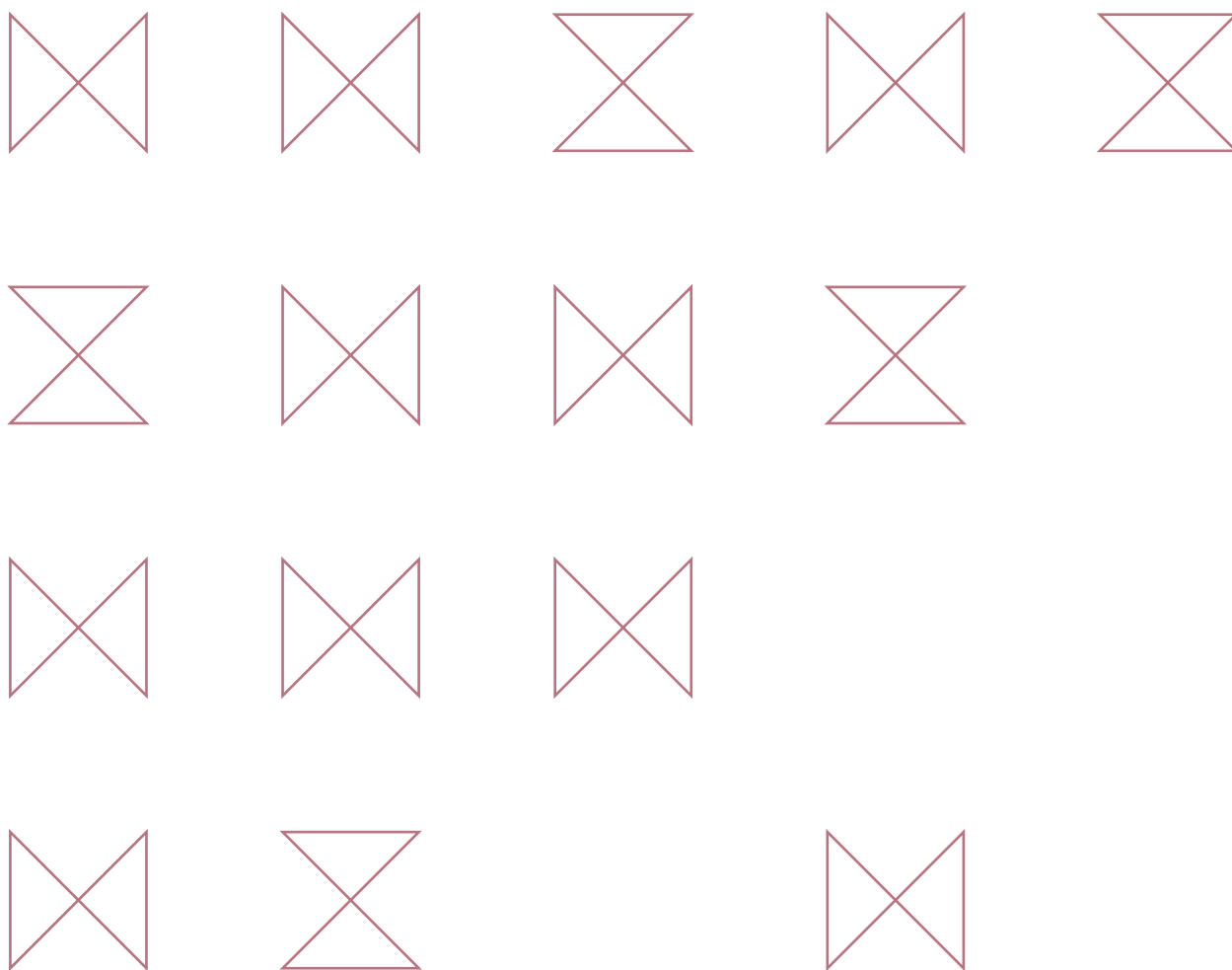
هغه کوم پړاوونه دي چې د خپل کاروبار د پراختیا لپاره له نورو کورنیو او نړیوالو شرکتونو سره د کار په موخه يې بايد ترسره کړم؟

۵.

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

۶.

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



۱.
څنگه پوهېدلی شم
چې کله خپل کاروبار
ته پراختیا ورکړم؟

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

۱. ستاسو تولیداتو یا خدمتونو لپاره د پېرېدونکو تقاضا زیاته شوې او
۲. ستاسو اوسنی کاروبار ستاسو د تولیداتو یا خدمتونو د پېرلو لپاره د پېرېدونکو په راضي ساتلو کې ستونزه لري.

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

دا اړینه ده چې تاسو په دې پړاو کې د شرکت د مشر په توگه خپل رول ترسره کړئ. په داسې حال کې چې تاسو به بیا هم په کافي اندازه په لومړۍ کړنښه کې شتون ولرئ، په دې خبر واوسئ چې ستاسو پراخېدونکی او با استعداد ټیم څنگه هغه یو زیات شمېر مسوولیتونه پر غاړه اخلي کوم چې پخوا ستاسو په کنټرول کې وو. کله چې تاسو په روښانه توگه له تعریف شویو او گډو موخو سره سم ټیمونه په کار اچوئ، نو اوس دا ستاسو دنده ده ترڅو حقیقي ترتیب پیل کړئ.

د پراختیا په وخت کې بې غوري خطر هم له ځان سره لري. کله چې د راتلونکې د اټکلولو لپاره بله هېڅ لار نه وي او په دې اړه نظریه ترلاسه کول ډېر سخت وي چې پایله به یې څه وي، نو تاسو کولای شئ چې د دقیق پلان جوړونې له لارې ځان ته د دوامداره بریالیتوب غوره احتمالي چانس ورکړئ. خپلو سرچینو ته وگورئ او خپل کاروبار ته د ودې د هڅو، لگښت او احتمال په اړه رښتینې اوسئ او تل دې ته پام وکړئ چې پراختیا به څنگه وکولای شي د هغو خدمتونو پر اوسني کیفیت اغېزه وکړي کوم چې تاسو یې خپل موجوده پېرېدونکو ته وړاندې کوئ.

په یاد ولرئ که له یوې خوا د یوه بریالی کاروبار لرل گټه ده، له بلې خوا دا تضمین نه شته چې په بل ځای کې به هم اغېزناک وي او که نه، یا نوي وړاندیزونه به په ورسره په بریالیتوب کې مرسته وکړي او که نه. دې ټکي ته پام وکړئ چې ډېر مسوولیتونه پر غاړه مه اخلئ؛ ستاسو یوازینی دنده تر خپله حده هڅه کول دي، خو د پراختیا د خطر په اړه ځان پوه کړئ. په محتاط ډول پلان جوړ کړئ او د خپلې رهبرۍ مهارتونه په عملي ډول و کاروئ، خو د خپل کاروبار وده اداره او تنظیم کړئ. مثبت نغدي جریان او د تکرار وړ ماډل ستاسو کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره اړین دي. تاسو عملیاتي بودیجې ته اړتیا لرئ، تر څو له خپل اوسني چاپېریال څخه د باندې وده وکړئ. وړاندې له دې چې د دې نغدي پیسو په لگولو پیل وکړئ، باید په دې اړه یو ثابت پلان ولرئ چې څنگه به یې لگوي. پیسې په داسې یو څه بدلول چې په کافي اندازه گټور نه وي، خو بیا هم ښايي ستاسو هغه څه فلج کړي چې تاسو وړاندې ترسره کړي دي.

لاندې يو خو مهم ټکي دي چې بايد په پام کې ونيول شي:

د زيات کار لپاره چمتو والی

تاسو به نوي ځای ته د پراختيا په موخه ډېر وخت مصرف کړئ، خو تاسو نه شئ کولای هغه اصلي کاروبار چې ستاسو د اوسني برياليتوب پر وړاندې مسووليت لري، له ياده وباسئ. د شرکت د ربيس په توگه، دا ستاسو دنده ده چې د خپل کاروبار د اوسنيو کړنو د ساتلو پرمهال د پراختيا ورکولو پروسه ترسره کړئ.

داسې با استعداد کارکوونکي درلودل چې له تاسو سره د پراختيا په تړاو نظر شريک کړي

هغه ځای ته رسېدل چې تاسو ورته د پرمختگ هوډ لرئ، د دې احتمال شته چې تاسو به له وړاندې سم خلک گومارلي وي. که چېرې تاسې داسې کارکوونکي ولرئ چې ډېر راضي وي او په هغو شیانو کې مو پانگونه کړې وي چې تل يوشان دي، نو بيا نيايي د دې وخت وي چې په خپل شرکت کې د هغوی کړنې بيا و ارزوئ، په ځانگړې توگه کله چې تاسو غواړئ داسې کسان پيدا کړئ چې له بدلون سره هوسا وي او هيله مندي ښکاره کړي.

د دې برخې اصطلاحات

نغدې جريان - هغه ټول مقدار پيسې چې يو کاروبار ته راځي يا ورڅخه ځي.

متشبت - هغه کس چې يو کاروبار يا څو کاروباره تنظيموي او د دې کار د ترسره کولو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

لگښتونه - هغه اندازه پيسې چې له کاروبار څخه د يو جنس يا خدمت پېرودلو لپاره ورکول کېږي.

عايدات - هغه ټولې پيسې چې ستاسو کاروبار له خرڅلاو، خدمت يا پورونو څخه ترلاسه کېږي.

گټه - هر هغه مثبت مقدار پيسې چې له عوايدو څخه د لگښتونو له منفي کولو څخه وروسته پرځای پاتې کېږي (عايدات بلل کېږي).

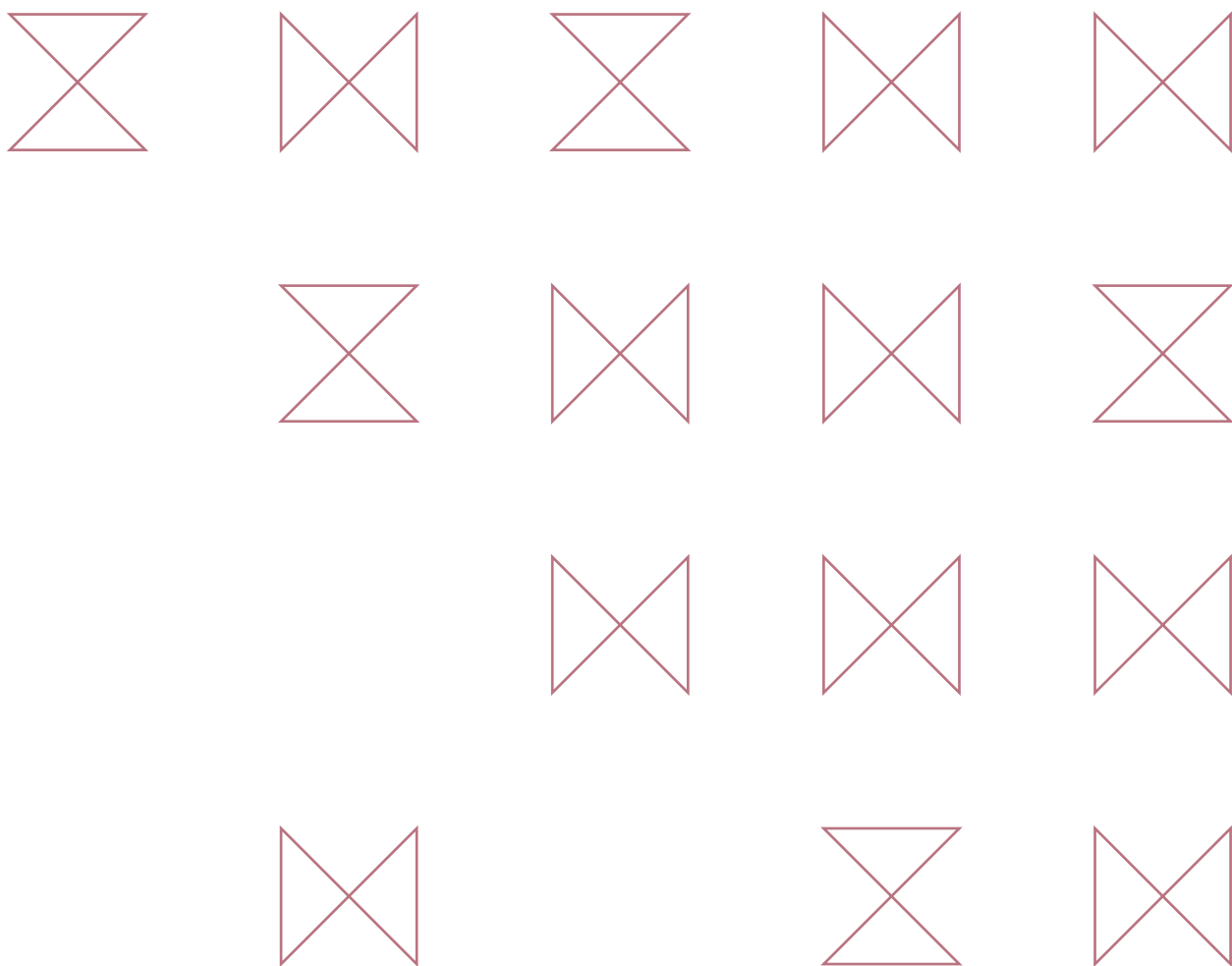
عوايد - هغه پيسې چې معمولاً د توکو يا خدماتو له خرڅلاو څخه ترلاسه کېږي.

په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ

- زما د کاروبار پراختيا پر وړاندې کومې ننگونې شته دي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- آیا زه د خپل کاروبار پراخولو لپاره اضافي سوداگريزو جوازونو يا ثبت ته اړتيا لرم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- د خپل کاروبار د پراختيا لپاره هغه کوم پړاوونه دي چې له نورو داخلي او نړيوالو شرکتونو سره يې د کار کولو لپاره ترسره کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتيژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شي چې د خپل شرکت د محصولاتو او خدمتونو لپاره د نوښت او پراختيا په اړه داسې مفکورې يا نظريات ترلاسه کړم چې زما د کاروبار له پراختيا سره مرسته کوي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- هغه بېلابېلې لارې چارې کومې دي چې پر بنسټ يې خپل کاروبار ته پراختيا ورکولی شم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- بوديجه څه ته وايي او څنگه يې کارولی شم؟ ۱۰. بوديجه جوړونه

شته اضافي وسايل

د ودې کاري پلان



۲.

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

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

مالي ننگونې

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

د بشري سرچينو ننگونې

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

د بازار موندنې ننگونې

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

د توليد او فعاليت ننگونې

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

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

کله چې تاسو کاروبار پراخوئ، نو د ډېر کار لپاره چمتو واوسئ! کله چې تاسو غواړئ خپل کاروبار ته د پراختيا ورکولو په موخه ډېر وخت ولگوي، تاسو نه شئ کولای چې د خپل کاروبار اوسنی فعاليت له ياده وباسئ؛ دا ستاسو دنده ده چې د اوسني کاروبار د ادارې او رهبري کولو پرمهال د پراختيا پروسه ترسره کړئ. له هغه نوي کار سره چې د پراختيا په پايله کې رامنځته کېږي، د اوسنيو فعاليتونو د اړتياوو برابرول به دا معنا ولري چې تاسو به ډېرې مرستې ته اړتيا ولرئ. دا به ډېره اړينه وي خو داسې خلک وگومارئ چې له بدلون سره هوسا وي او هيله څرگنده کړي.

د دې برخې اصطلاحات

بوديجه - د ټاکلي مودې لپاره ټاکل شوي عايدات او لگښتونه

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

بازارموندنه - خپلو پېرودونکو ته د لاسرسي او د هغوی د قانع کولو پروسه چې ولې ستاسو توليد يا خدمت بايد وپېري.

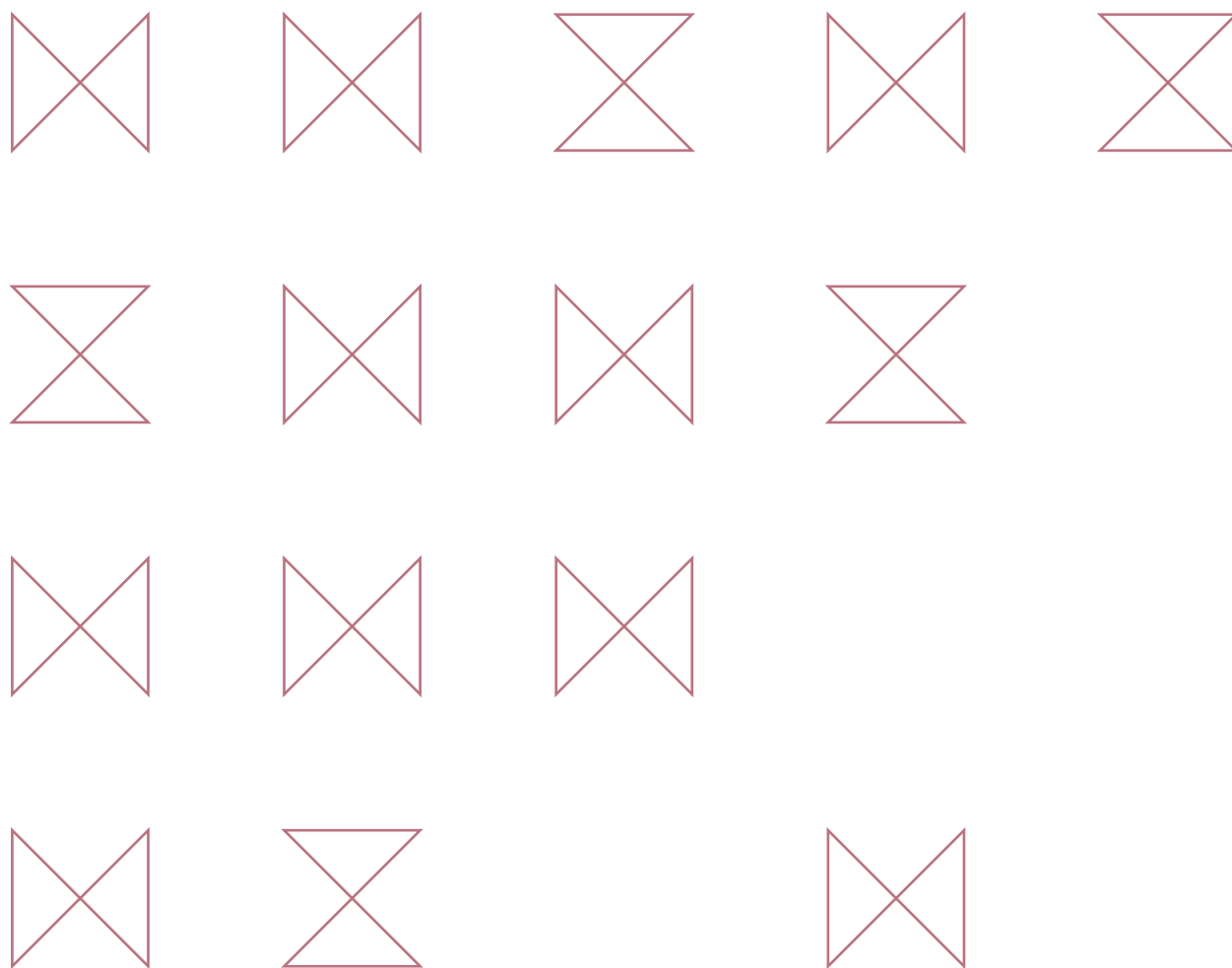
د گټې اندازه - هغه اندازه پيسې چې تاسو يې د څرخلاو له ټولټال مقدار پيسو څخه ترلاسه کوئ او بيا يې له ټولټال لگښتونو څخه منفي کوئ.

خام مواد - هغه اساسي مواد چې د يوه محصول په توليدولو کې کارول کېږي.

عرضه کوونکي - يو شخص يا اداره چې د توليد يا خدمت په څېر اړين شيان وړاندې کوي.

په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ

- زه څنگه پوهېدلی شم چې کله خپل کاروبار پراخه کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- آیا زه د خپل کاروبار پراخولو لپاره اضافي سوداگريزو جوازونو يا ثبت ته اړتيا لرم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم د خپل کاروبار پراختيا لپاره اړينې پيسې او سرچينې ترلاسه کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- خپل کاروبار ته د ودې ورکولو پرمهال د بشري سرچينو ننگونې کومې دي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې او پراختيا پرمهال کیفیت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختيا



۳.

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

څېړنه وکړئ

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

مشوره واخلي

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

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

کله چې مو د خپل پراختیا پلان جوړ کړ، ډاډ ترلاسه کړئ چې د هر ډول جوازونو ترلاسه کولو یا د هر ډول اړین ثبت ترسره کولو لپاره یو پلان شوی فعالیت لري. اکثره کاروبارونه د پراختیايي پلان د تطبیق په اړه تر هر څه مخکې د کاروبار پراختیا ورکونې ثبت بشپړوي. تاسو کولای شئ چې خپله څېړنه وکړئ او د هر ډول اړین ثبت لپاره د مقرراتو په اړه معلومات ترلاسه کړئ، خو تاسو کولای شئ چې هغه وخت حقیقي ثبت ترسره کړئ کله چې تاسو خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره چمتو اوسئ. په یاد ولرئ چې د یو نوي جواز ترلاسه کول دا معنا لري چې تاسو به دولت ته د مالیاتو او راپور ورکولو تابع اوسئ. تر هغې تاسو د خپل کاروبار د پراختیا په اړه ډاډه نه شئ او د هغه عمده عملیاتي، مالي او بشري سرچینې بشپړې شوې وې نه وي، اړتیا نه لرئ چې د پراختیا جواز یا ثبت ترلاسه کړئ. خو بیا هم تاسو باید د خپل سوداګریز نوم او معنوي ملکیت په اړه محتاط اوسئ. د ژر او له وخت مخکې ثبت یوه ګټه دا ده چې دا ستاسو سوداګریزه ښان او سوداګریز هویت خوندي ساتي. تاسو به اړتیا ولرئ څو د خپل پراخ شوي کاروبار لپاره د هر ډول جواز ترلاسه کولو په موخه یو مهالوېش جوړ کړئ. که چیرته ستاسو د کاروبار پراختیا ستاسو کارکوونکي تشخیص کړي چې شخصي یا تخصصي خدمتونه وړاندې کوي، نو ښايي د شغلي او مسلکي خدمتونو جوازونو ته اړتیا ولیدل شي. د دوی په بېلګو کې روغتیايي خدمتونه ه، بانکوالي، د درمل جوړونې خدمتونه او داسې نور شامل دي.

د دې برخې اصطلاحات

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

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

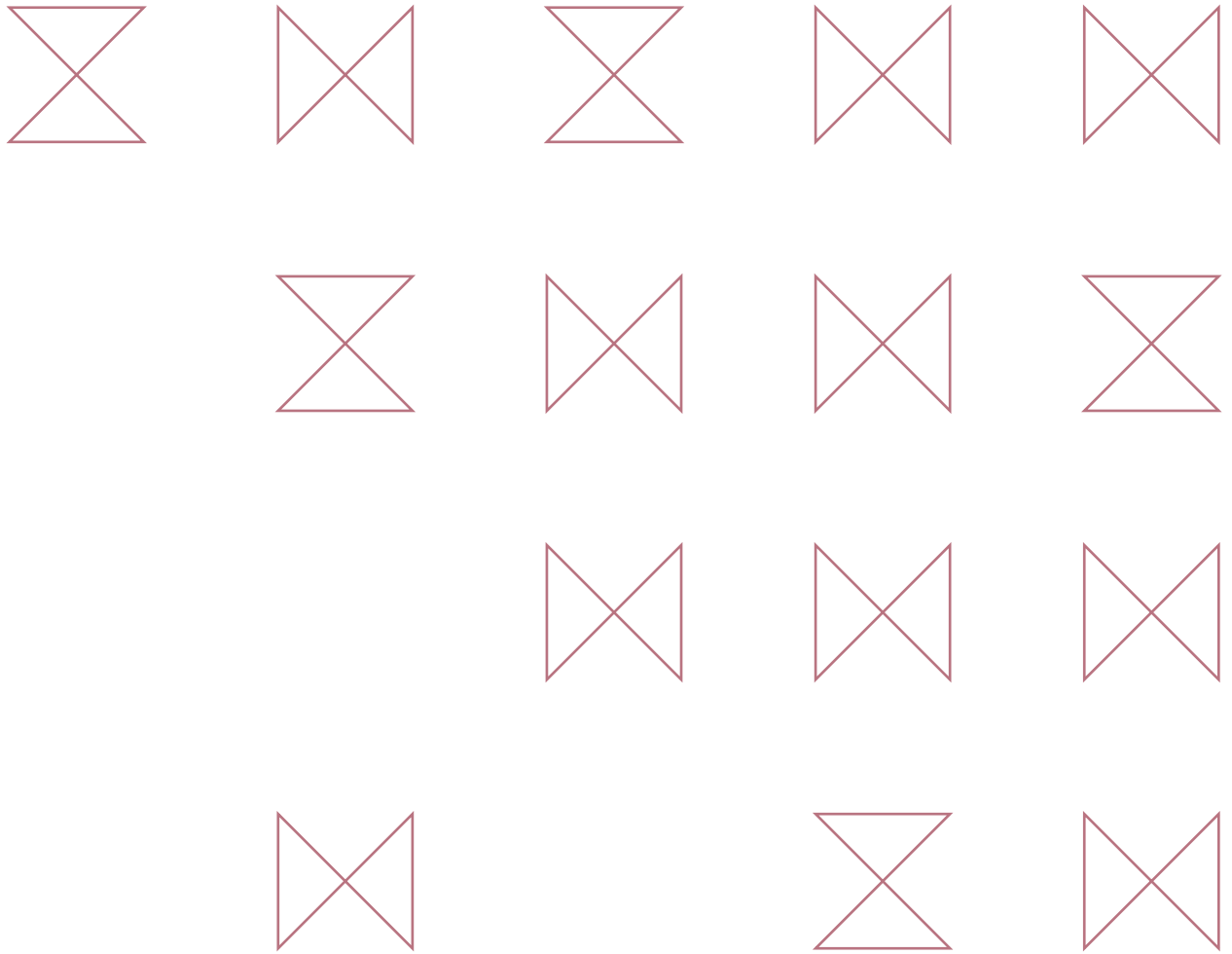
؟ په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- زه څنګه پوهېدلی شم چې کله خپل کاروبار پراخه کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کومې ننگونې زه ما د کاروبار پراختیا پر وړاندې شته دي؟ ۱۴. وده او پراختیا
- د خپل کاروبار د پراختیا لپاره هغه کوم پړاوونه دي چې له نورو داخلي او نړیوالو شرکتونو سره د کار کولو لپاره یې ترسره کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا

شته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان

د سوداګرۍ د ثبت چک لېست



۴.

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

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

اړينو گامونو په اړه فکر وکړئ:

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

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

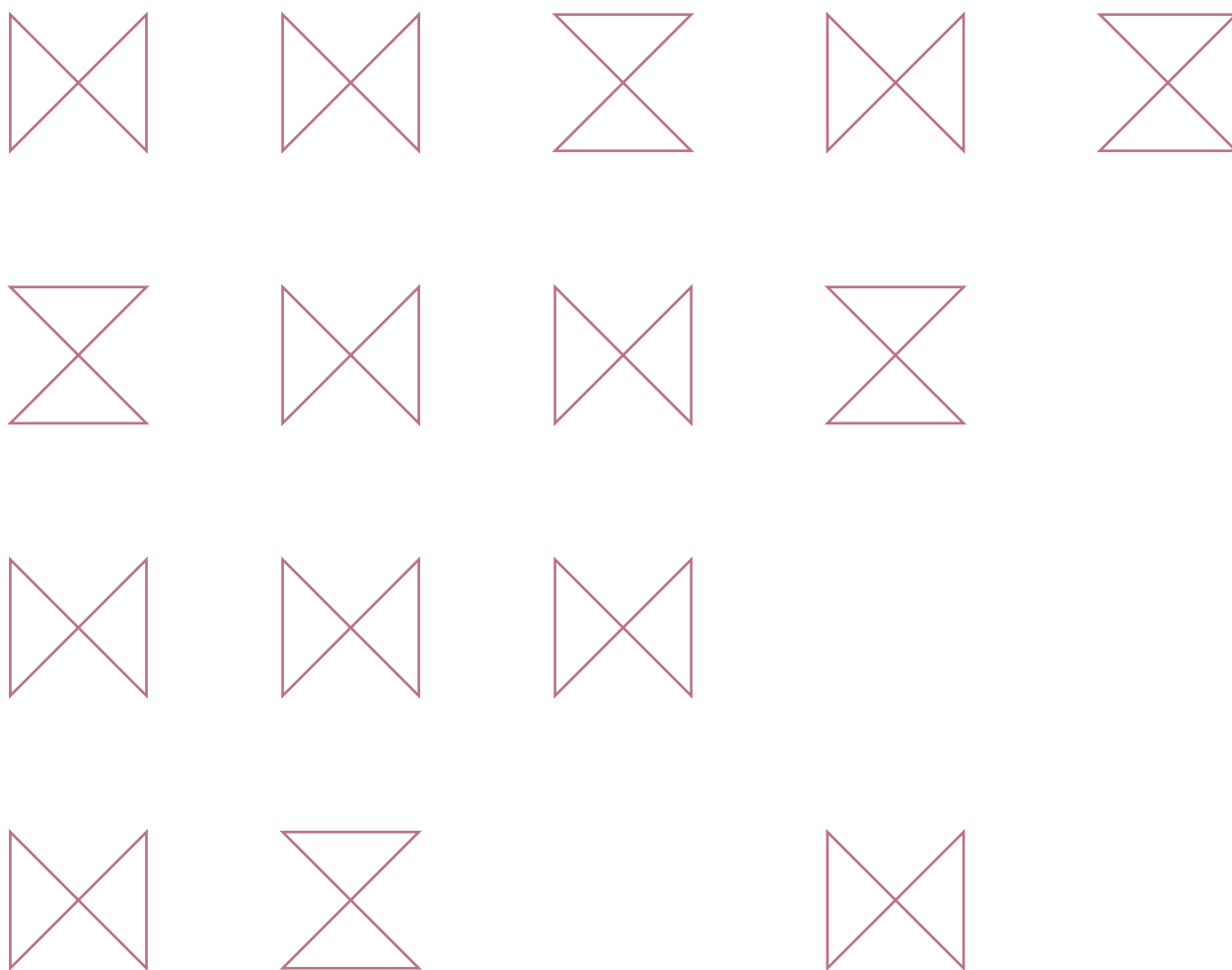
په دې اړه د لا زياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- زما د کاروبار د پراختيا پر وړاندې کومې ننگونې شتون لري؟ ۱۴. وده او پراختيا
- ايا زه د خپل کاروبار پراخولو لپاره اضافي سوداگريزو جوازونو يا ثبت ته اړتيا لرم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم د خپل کاروبار پراختيا لپاره اړينې پيسې او سرچينې ترلاسه کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتيژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه موندلی شم چې نوي نظرونه به د نوي توليداتو يا خدماتو لپاره بريالي نظرونه وي؟ ۱۴. وده او پراختيا

شته اضافي وسايل

د نړيوالې ودې او پراختيا لپاره کاري پلان

د قرارداد نمونه



۵.

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

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

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

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

که چېرته تاسو د نویو بېلابېلو تولیداتو په برخه کې کاروبار پراخوئ، تاسو ښایي اضافي یا بېلابېل ډول توکي یا خام موادو ته اړتیا ولرئ. ځینې وختونه ستاسو

اوسني پلورونکي بنايي تاسو ته داسې توکي، خام مواد يا محصولات برابر کړي چې تاسو يې په ځانگړو شرايطو او بيې له هغوی څخه پېرئ، خو ستاسو د کاروبارو په پراخولو کې د سره مرسته وکړي. ستاسو پلورونکي ستاسو د کاروبار په پراخولو کې ونډه لري، ځکه نو دوی بنايي ډېر همکار اوسي او تاسو ته ځانگړې پاملرنه وکړئ ځکه چې د کاروبار په پراختيا کې ستاسو برياليتوب د دوی لپاره هم گټور دی. دا هېڅکله بده نه ده که چېرته تاسو له خپلو پلورونکو څخه غوښتنه وکړئ له تاسو سره د ځانگړو بيو يا پيسو د ورکړې په بدل کې همکاري وکړي.

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

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

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

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

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

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

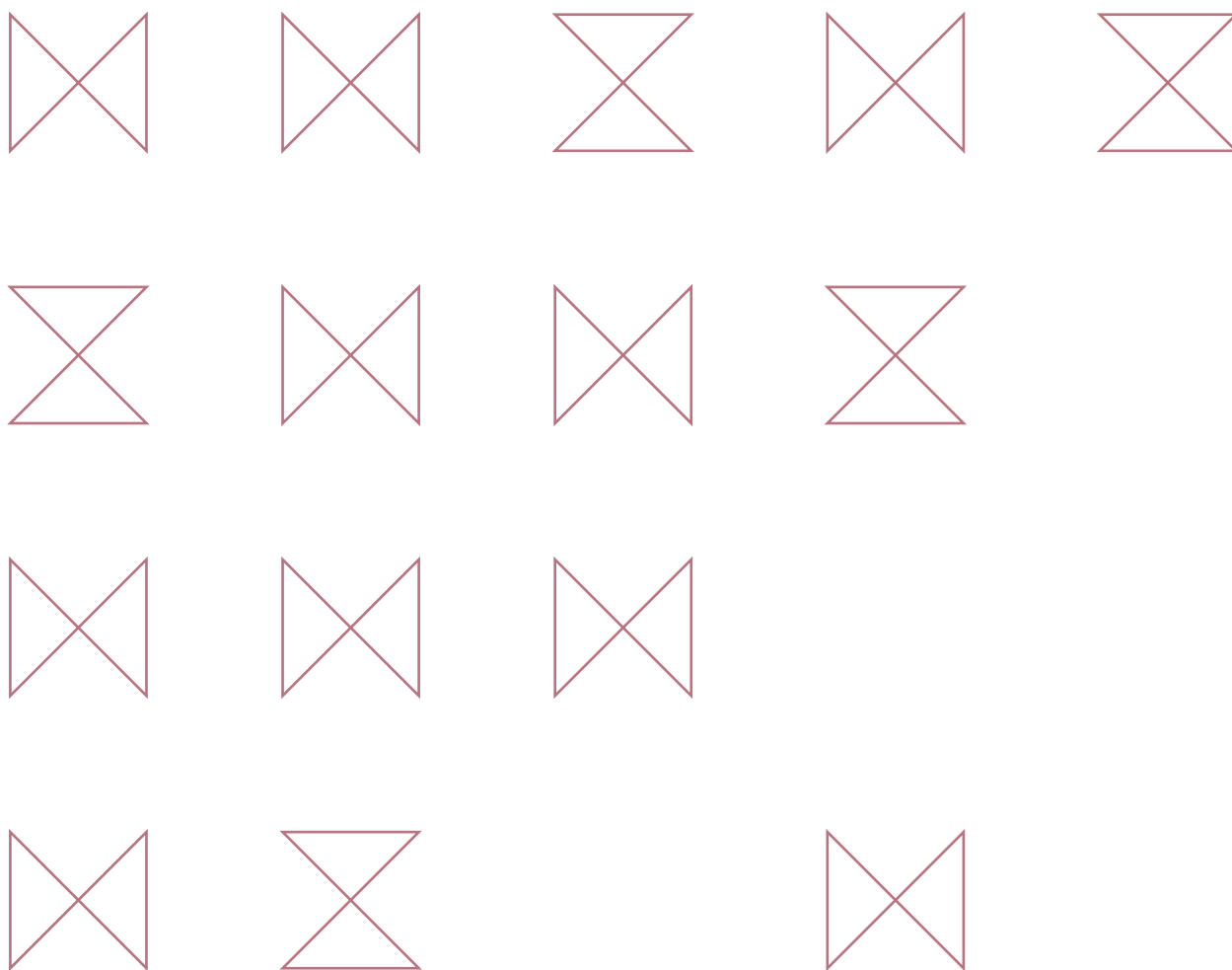
- زما د کاروبار د پراختيا پر وړاندې کومې ننگونې شتون لري؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې پرمهال د تجهيزاتو او موادو اړتياوې پلان کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختيا ورکولی شم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم چې له خپلې کورنۍ څخه د خپل کاروبار د پيلولو/اداره کولو لپاره د هغوی هڅونه، ملاتړ او هوکړه ترلاسه کړم؟
۱. د تشبث پيلول او پلان جوړول
- آیا زه بايد پانگه وال ولرم او هغوی زما په کاروبار کې څه رول لري؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی
- زه له کوم ځای څخه پانگه ترلاسه کړم؟ ۳. مالي سرچينو ته لاسرسی

د ودي کاري پلان

د افغان حکومت او سوداگريز ملاتړ د چټک ماخذ پايه

د کاروبار د پيلولو لگښتونو او د پانگې د ودي پايه

د پانگې ډولونه



.۶

زما د کاروبار د ودې پر
وړاندې د بشري سرچینو
ننګونې کومې دي؟

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

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

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

روزنه - د دوه اړخيز باور پر بنسټ يوه ازاده اړيکه په کومه کې چې يو ډېر تجربه او مهارت لرونکی شخص يو کارکوونکي ته په دې اراده مشوره او لارښوونه کوي، خو د دغه کس د مهارتونو، فعاليت او مسلک په پرمخ بيولو کې مرسته وکړي.

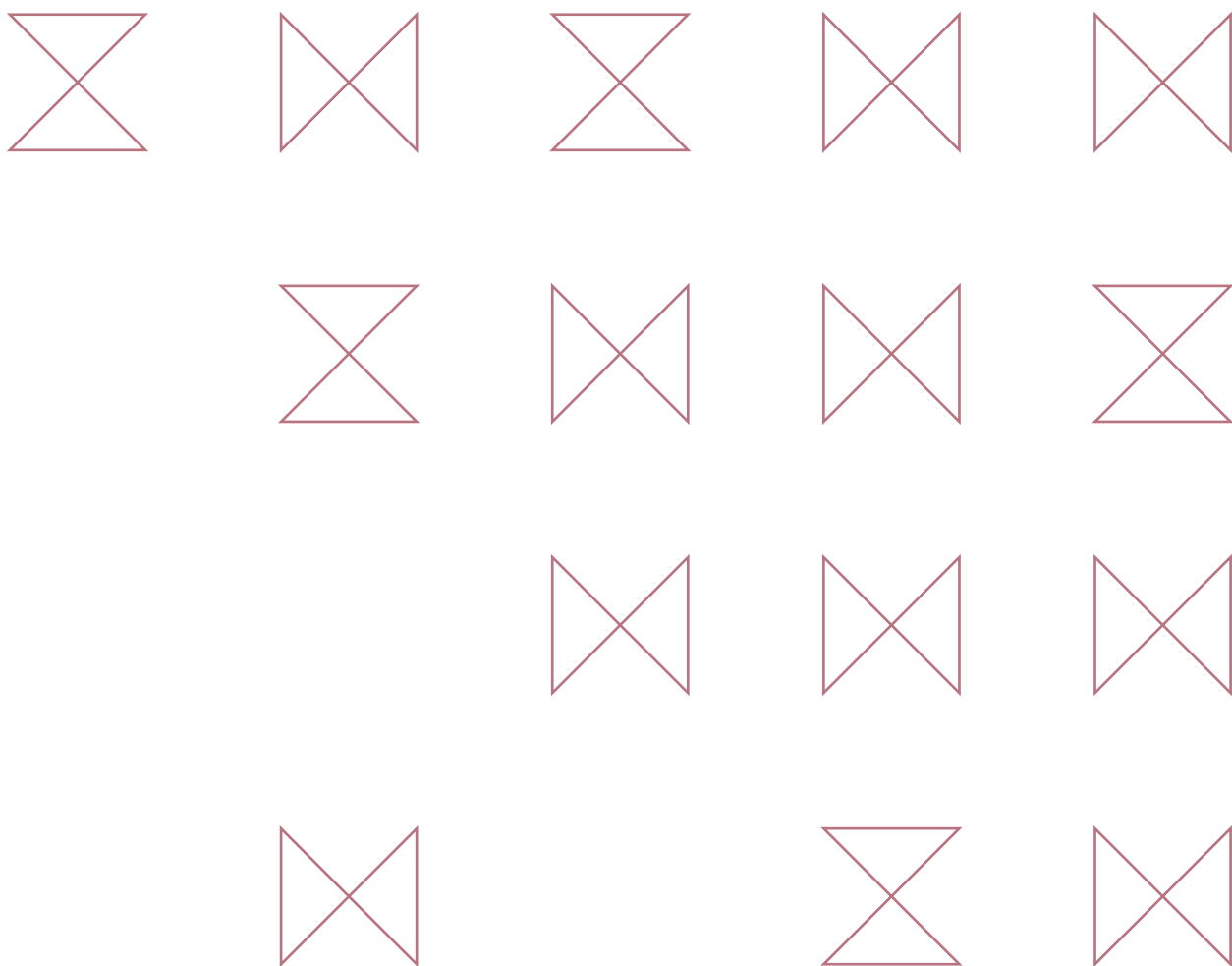
متشېث - يوکس چې يو کاروبار يا خو کاروبارونه تنظيم او اداره کوي او د دغه کار ترسره کولو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

بشري سرچينې - هغه اداره چې د حقوقي چارو، د سوابقو د ساتنې، گومارنې، روزنې او په يوه شرکت کې د کارکوونکو د ارزونې په برخو کې کار کوي.

نوبت - دوامداره پرمختگونه او اصلاحات

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

- څنگه کولای شم چې خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره وړ کس و روزم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته ودې ورکولو لپاره ستراتيژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- زه بايد د خپل شرکت د پراختيا پرمهال د رهبرۍ په کومو کيفيتونو باندې تمرکز وکړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- اغېزناک رهبران کوم کارونه کوي؟ ۴. مشري
- ولې او څنگه کولای شم خپل کارکوونکي پياوړي کړم؟ ۴. مشري
- څنگه کولای شم بريالي ټيمونه جوړ کړم؟ ۴. مشري
- خپل کاروبار ته د نويو خلکو پيدا کولو او گومارلو لپاره غوره طريقه کومه ده؟ ۸. د بشري منابعو مدیریت
- څنگه بايد د خپل شرکت د کارکوونکي جوړښت/تشکيل جوړ کړم؟ ۸. د بشري منابعو مدیریت



۷.

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

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

څنګه کولای شم چې دوامدار روزنیز پروګرامونه جوړ او د خپل اوسنیو کارکوونکو توقعات اداره کړم؟
کله چې تاسو خپل کاروبار پیلوئ، ستاسو کارکوونکي به ښايي ګڼې بېلابېلې دندې ترسره کړي، ځکه چې دا د یو نوي شرکت طبیعت دی. خو کله چې تاسو پرېکړه کوئ چې شرکت ته مو وده ورکوئ، په لومړیو کې اړین مهارتونه او وړتیاوې له هغه څه سره ډېر توپیر لري چې تاسو به ورته اړتیا ولرئ.

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

کوم لومړني روزنیز پروګرام جوړولو ته اړتیا لرم یا یې نویو کارکوونکو ته برابر کړم؟
پر نویو کارکوونکو سربېره، تاسو ښايي هغوی له دې امله وګومارئ چې ځینې ځانګړي مهارتونه لري کوم چې ستاسو د شرکت د ودې له اړتیاوو سره سمون لري. په دې توګه، اړینې روزنې د هغوی د مهارتونو لپاره نه دي، بلکې د دې لپاره دي چې څنګه ستاسو مخ پر ودې شرکت کې دغه مهارتونه پلي کړل شي. دا چې شرکتونه د کارونو د ترسره کولو لپاره بېلابېلې لارې چارې کاروي، د نویو کارکوونکو لومړنی روزنیز پروګرام باید په دې باندې تمرکز وکړي چې په شرکت کې کارونه څنګه ترسره کېږي او همدارنګه د خپلو دندو ترسره کولو پرمهال ستاسو کارکوونکي څنګه باید قوانین او میتودونه تعقیب کړي.

بډې اړه لا ډېر معلومات

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

اوسني کارکوونکي د روزونکو په توګه وکاروئ

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

د انټرنېټ پر لیکه یا ثبت شوي روزنیز پروګرام کارول

ځینې وخت کېدای شي تاسو کافي شمېر کارکوونکي ونه لرئ چې ټول ټریننګونه یا روزنیز پروګرام وړاندې کړي. همدارنګه ښايي یو عمومي روزنیز پروګرام شتون ولري چې هر نوي کارکوونکي ته په بار بار وړاندې کېږي. تاسو کولای شئ د دغه روزنیز پروګرام برابرولو لپاره په مستقیم ډول د شخص پر ځای ټکنالوژي

و کاروئ. انلاین روزنیز پروگرام یا ثبت شوی روزنیز پروگرام به د لگنبت له پلوه ارزان او د کارکوونکو د روزولو لپاره یو اعطاف پذیره طریقه وي. ثبت شوی روزنیز پروگرام کېدای شي د ویدیو یا حتی یوازې د غریز پروگرام له لارې اوسي.

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

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

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

د اتحادیو یا سوداگریزو گروپونو کارول

گڼ شمېر صنعتي اتحادیې خپلو غړو ته روزنیز پروگرامونه وړاندې کوي؛ د روزنیزو فرصتونو لپاره د سوداگریزې اتحادیې وېب پاڼې یا خبرپاڼې وگورئ چې ښايي ستاسو غړیتوب په کې شامل وي.

د اونیزې یا میاشتنې غړمنۍ کوربه توب

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

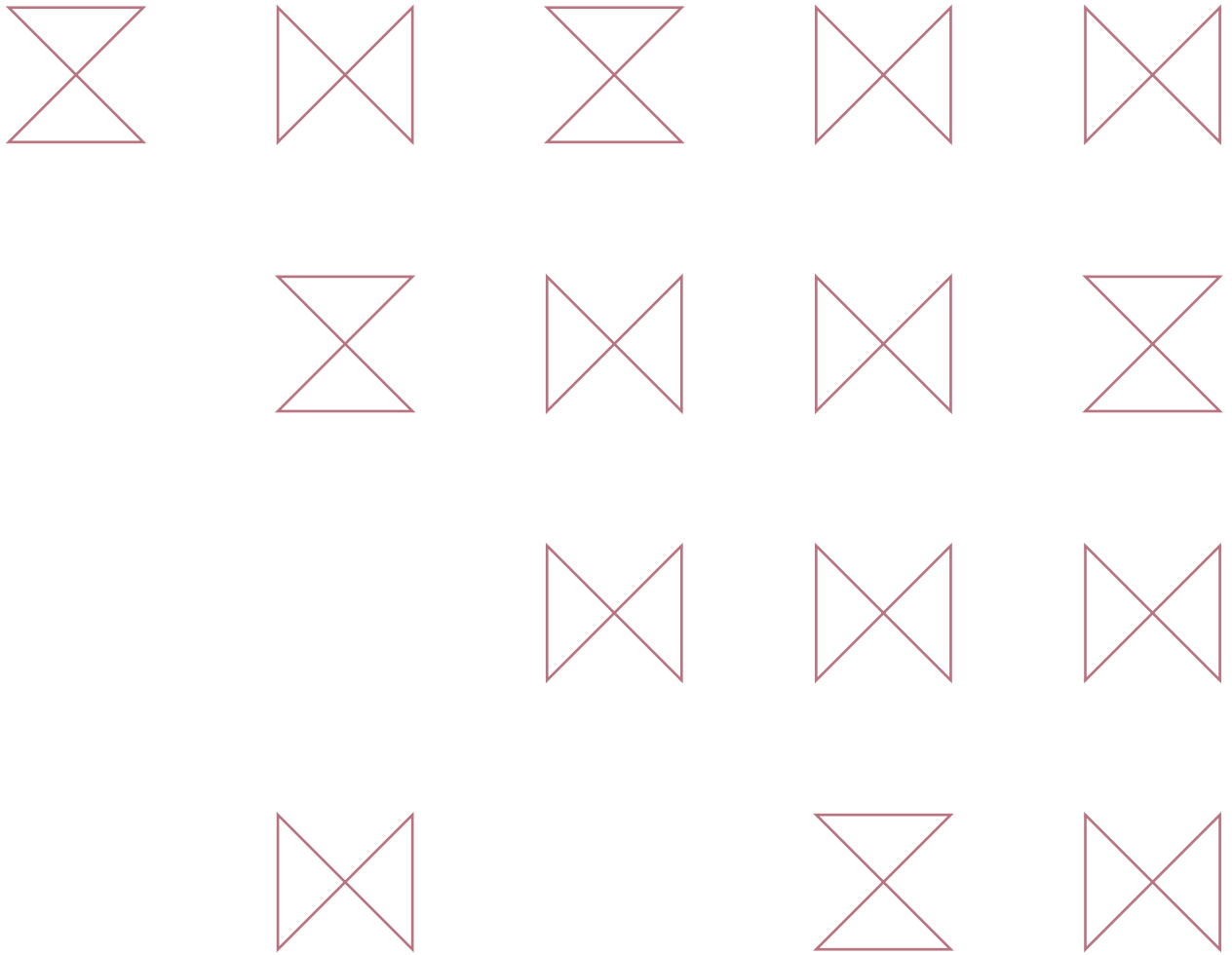
مهارتونه – هغه فعالیتونه چې له یوه کارکوونکي څخه یې په دې اړه په زده کولو کې تمه کېږي چې د هغه څه پر بنسټ چې دوی پخوا زده کړي دي، له پخوانۍ زده کړې یا تجربې څخه یې څنگه کار واخیستل شي. د بېلگې په توگه، خلک دا زده کولای شي چې څنگه اغېزناک پرنټېشن جوړ او وړاندې کړي.

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

په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- خپل کاروبار ته د ودې ورکولو پرمهال د بشري سرچینو ننگونې کومې دي؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته ودې ورکولو لپاره ستراتیژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختیا

- ولې او څنگه کولای شم خپل کارکوونکي پیاوړي کړم؟ ۴. مشری
- څنگه کولای شم چې په سمه توګه نوي کارکوونکي و روزم؟ ۱. د بشري منابعو مدیریت
- څنگه کولای شم چې کارکوونکي د ښه کارکوونکو په څېر و روزم؟ ۱. د بشري منابعو مدیریت



۸.

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

د خپل کاروبار په لومړيو ورځو کې چې په ټولو کارونو کې ډېر بوخت یاست، کارکوونکي ستاسو انرژي او ځور په بڼه توگه احساسولی. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي او له خپلو کارکوونکو سره ستاسو نږدېوالي او اړیکه کمېږي، نو تاسو به د کارکوونکو د داسې کوچنیو ډلو په جوړولو سره دغه له انرژي ډک حالت ته ادامه ورکړئ یا د خپلو کارونو لپاره نوي او پرمختللي لارې چارې پیدا کړئ. دغه کوچنۍ ډلې به خپله په کار کې انرژي یا خوځښت رامنځته کوي، ځکه چې دوی د شرکت د برخې په توگه د ویاړ او مالکیت احساس کوي. تاسو کولای شئ چې له شرکت څخه د باندې د اړیکې نیولو لپاره خپلو کارکوونکو ته د لارو په برابرولو سره د خپل شرکت د ودې پرمهال یوه نوښتیزه روحیه وساتئ. د بېلگې په توگه، په رسمي کنفرانس خونه کې د کارکوونکو د اونیزې غونډې د دایرولو پر ځای، په یوه محلي رستوران کې سره وگورئ. په یاد ولرئ چې نوی چاپیریال او بېلابېل چاپیریالونه د کارونو ترسره کولو لپاره د نویو نظرونو او نویو لارو چارو په موندنه کې مرسته کوي. پر دې سربېره، د خپل شرکت له بېلابېلو برخو څخه کارکوونکي وهڅوئ شو د نویو پروژو په اړه په خپلو کې سره لیدنې، خبرې اترې او د امکان په صورت کې په گډه کار وکړي. له داسې بېلابېلو خلکو سره همکاري کول چې بېلابېلې تجربې او نظرونو لري، د نویو امکاناتو په پام کې نیولو لپاره به د هر شخص په ښکېلتیا او بوختولو کې مرسته وکړي.

پدې اړه لا ډېر معلومات

آن ډېر کوچنی شرکت هم له نوښتگر فکر څخه گټه پورته کولای شي. د تخليقي حل لارو پیدا کول او د نویو فرصتونو موندل له یوه شرکت سره په وده او پراختیا کې مرسته کولای شي. خو دا چې یو شرکت څومره وده مومي، هغومره یې کارکوونکي په ورته لاره سره د کارکولو لپاره نور هم چمتو کېږي. د داسې نوښتیز پرمختګ موندل به ستونزمن وي چې د نوي تولید یا تخليقي میتود لامل وگرځي. په دې اړه څو نظریات شته، چې تاسو د خپل کاروبار د ودې پرمهال څنگه کولای شئ یوه نوښتیزه روحیه او ذهنیت جوړ کړئ:

د یوه خوندور او غیر رسمي کاري چاپیریال د رامنځته کولو لپاره لارې چارې وپلټئ. یو ډېر ساتېری او آرام بڅښونکی حالت تخليق او ازاد فکر کول هڅوي. د فابریکې په یوه داسې ساحې چې زړه تنگی او خرابه ده، په دېوال باندې د روښانه رنګ ډیکورېشن یا رنگونو ته پام وکړئ. په عام ځای کې موسیقي چالانه کړئ. یا د تفریح پرمهال د بحث او غیر رسمي خبرو لپاره ځانگړې ساحې وقف او بېلې کړئ. تاسو کولای شئ چې د لمانځه لپاره یوه خونه ځانگړې کړئ او همدارنګه خپلو کارکوونکو ته اجازه ورکړئ د تفریح پرمهال شاوخوا چای وڅښي او خبرې وکړي. د کارکوونکي د روزنې پر ځای کوم چې یوازې یو درس دی، د رول لوبولو یا تمثیل له لارې ډېرې تعاملې غونډې دایرې کړئ. د کارکوونکو لپاره مسابقي دایرې کړئ کومې چې د نویو تولیداتو په نوم اېښودلو یا د خوندېتوب پوسترونو په ډیزاینولو کې مرسته کوي. خپل کارکوونکي وهڅوئ څو په دې اړه ستاسو وړاندېزونه ومني چې شرکت ته څنګه وده ورکړي یا کاري چاپیریال څنګه ډېر په زړه پورې کړي.

په خپل کاري چاپیریال کې یوه اندازه نرمښت (انعطاف پذیری) رامنځته کړئ؛ دا ثابت شوي ده چې گټورتوب هغه مهال لوړېږي کله چې کارکوونکو ته اجازه ورکړل شي چې په خپله طریقه او کوم وخت یې چې دوی غواړي، کار وکړي. هڅه وکړئ څو دغه کار تر یوې ټاکلې اندازې ترلاسه کړئ، خو پالیسي او محدودیتونه هم په پام کې ولرئ. کېدای شي چې بېلابېل کاري نوښتونه جوړ کړئ یا د کور له فرصتونو څخه ورته کار برابر کړئ. تاسو به حیران شئ چې ستاسو کارکوونکي به ځان څومره مسوول او هڅول شوي احساس کړي، څو نوښتګرو کارونو ته ادامه ورکړي. کله چې ستاسو کاروبار وده کوي، نو تاسو باید په دې هم خوښ اوسئ چې ډېر بدلونونه خپل او وپې منئ. تاسو باید احتیاط وکړئ چې کارکوونکو ته اجازه ور نه کړئ، چې د کاري چاپیریال له نرمښت څخه ناسمه گټه پورته کړي او گټورتوب له پامه وغورځوي. د بېلگې په توگه، ځینې کارکوونکي ښایي د انعطاف پذیره ساعتونو پرمهال خپل کار وځنډوي او د کار رسمي وخت په شخصي کار مصرف کړي. په غوره اړیکو/خبرو اترو او د خپلو پالیسیو په پای کولو سره کولای شئ چې یو داسې انعطاف پذیره کاري چاپیریال جوړ کړئ چې د بې نظمۍ لامل نه شي.

لېوالتیا خپره کړئ او خپل تحرک نورو ته ولېږدوئ. تاسو باید خپله جذبه او احساس شریک کړئ څو د ټیم هغه غړي کنټرول کړئ څوک چې په اوسني حال د شیانو له پاتې کېدو سره خوښ وي. تاسو باید خلک د خپلې ودې لپاره د خپلو پلانونو او په دې کې د هغوی د رول په اړه لېوال او حیران کړئ.

با شخصیته کارکوونکي وگومارئ او غوښتنه ترې مه کوئ چې بدلون وکړي. اصالت به نوښت رامنځته کړي او دا یقینا چې ورځني کارونه خوندور کوي. او په خپله ډله کې ټیپویرونو ته درناوی وکړئ؛ که څوک نوښتګر فکر څرګندوي، نو په دې باندې تمرکز مه کوئ، که چېرته هغوی متفاوت عمل کوي یا متفاوت ښکاري. هېڅ پروا نه کوي که چېرته هغه نوښت رامنځته کوي.

ټیمونه یا ډلې مو له بېلابېلو شالیدونو، تجربې او تخصص سره وکاروئ. داسې کسان راوړئ کوم چې نه یوازې به د مسایلو په اړه په یوه خوله وي، بلکې داسې بېلابېلې کړنچارې لري چې د ستونزو د حل یا د نورو فرصتونو د رامنځته کېدو لامل کېږي. د بېلگې په توگه: د داسې گروپونو یو ځای کول چې ځوانان او پاڅه

عمر لرونکي غړي لري، يا په مختلفو زده کړو او روزنو د سمبالو کسانو يو گروپ. داسې يو گروپ چې په کې داسې خلک شامل وي چې د خلکو له شمېر سره مينه لري او له خبرو سره يې هوسا وي، په حقيقت کې بېلابېل نظريات رامنځته کولای شي.

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

د دې برخې اصطلاحات

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

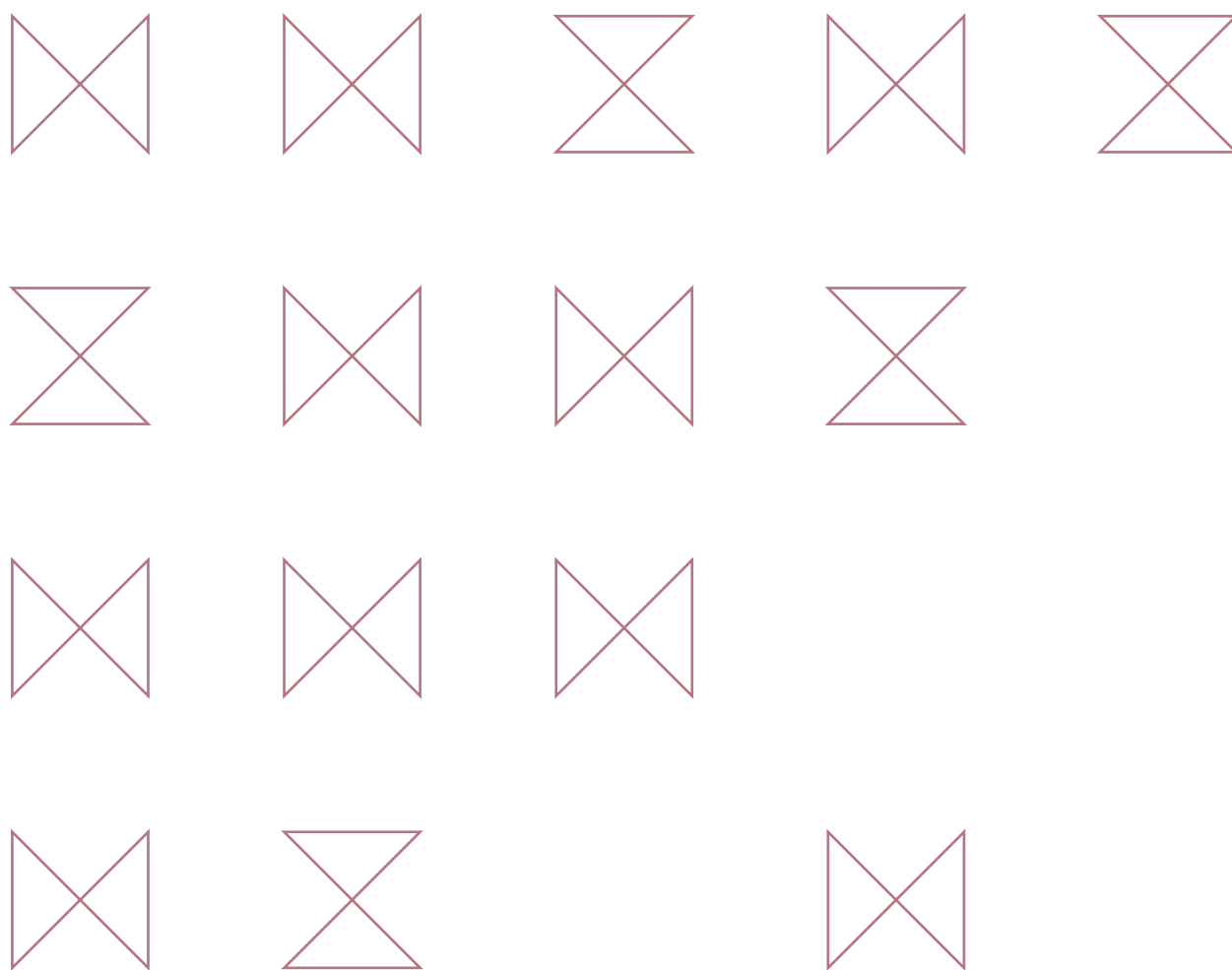
نوبت - دوامداره پرمختگونو او اصلاحاتو

گټورتوب (مولديت) - يو مقياس چې يو شی څومره اغېزناک دی.

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

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

- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتيژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- خپل کاروبار ته د ودې ورکولو پرمهال د بشري سرچينو ننگونې کومې دي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- زه بايد د خپل شرکت د پراختيا پرمهال د رهبرۍ په کومو کيفيتونو باندې تمرکز وکړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- ولې او څنگه بايد خپل کارکوونکي پياوړي کړم؟ ۴. مشري
- څنگه کولای شم چې د هغو پرمختگونو/اصلاحاتو لپاره چې زه يې کول غواړم، ډېرې نظريې راټولې کړم؟ ۴. مشري
- څنگه کولای شم چې په خپل کاروبار/اداره کې ښه هڅول شوي، لېواله او خوشحاله کارکوونکي وساتم؟ ۸. د بشري منابعو مديريت



۹.

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

تاسو، د خپلو اسنیو کارکوونکو کومه ستونزه حلوی؟

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

ستاسو محصول یا تولید په حقیقت کومه متفاوته ځانګړتیا لري؟

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

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

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

تیلیفون (سمارت فون) ولري. خو دا چې نن زیاتره خلک دغه ډول وسایلو او چټکو انټرنېټي خدمتونو ته لاسرسی لري، نو په انلاین بڼه د اعلاناتو او انلاین پلور او پېر په څېر شیان اوس دومره نوې او نادره خبره نه ده. دا چې افغانان لا زیاتې او غوره ټکنالوژۍ ته د لاسرسي په لټه کې دي، تاسو باید په دې اړه فکر وکړئ چې بدلونونه به په دې وضعیت باندې څه اغېز ولري چې ستاسو پېرودونکي تاسو څنگه پیدا کوي او تاسو له خپلو پېرودونکو سره څنگه اړیکه نیسئ. تاسو به نښايي د جامو جوړولو ډېر داسې شرکتونه لیدلي وي چې په هر فصل کې د جامو نوي ډیزاینونه د فیسبوک له لارې اعلانوي. دوی دا کار ځکه کوي چې د بازارموندنې او سوداگریزو خبرتیاوو په برخه کې په تخنیکونو کې له بدلون څخه خبر دي. خلکو ډېر کوچني کاروبارونه پیل کړي چې د مشتریانو د موندلو، د تولیداتو لپاره د بازار موندلو او د تولیداتو د تر لاسه کولو په موخه له ټولنیزو رسنیو څخه د یوې وسیلې په توګه کار اخلي.

د دې برخې اصطلاحات

متشېب - هغه کس چې یو یا څو کاروبارونه تنظیم او اداره کوي او د دغه کار کولو لپاره پر غاړه اخلي.

موخه - یو څارل کېدونکی او اندازه کېدونکی وروستی پایله چې یوه یا ډېرې موخې لري او په ټاکلي وخت کې ترلاسه کېږي.

د ارزښت ژمنه - دا هغه ارزښت منعکسوي چې پېرودونکي یې په ټاکلي بڼه د تاسو د تولید/خدمت له پېرودلو څخه ترلاسه کوي. دا د یو تولید/خدمت له ګټې څخه د دې د لګښت له منفي کولو سره مساوي دی.

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

- زه څنگه پوهېدلی شم چې کله خپل کاروبار پراخه کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم چې د شرکت د ودې پرمهال نوښتګره روحیه او ذهنیت وساتم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم د هغه څه نوښت او پراختیا لپاره نوي نظرونه ترلاسه کړم چې زما شرکت یې د خپل کاروبار د ودې لپاره په تولیداتو او خدمتونو کې وړاندې کوي؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم چې له خپل سیال څخه وړاندې و اوسم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم چې خپلې اداري موخې وټاکم؟ ۴. مشري
- اغېزناک رهبران څه کارونه کوي؟ ۴. مشري

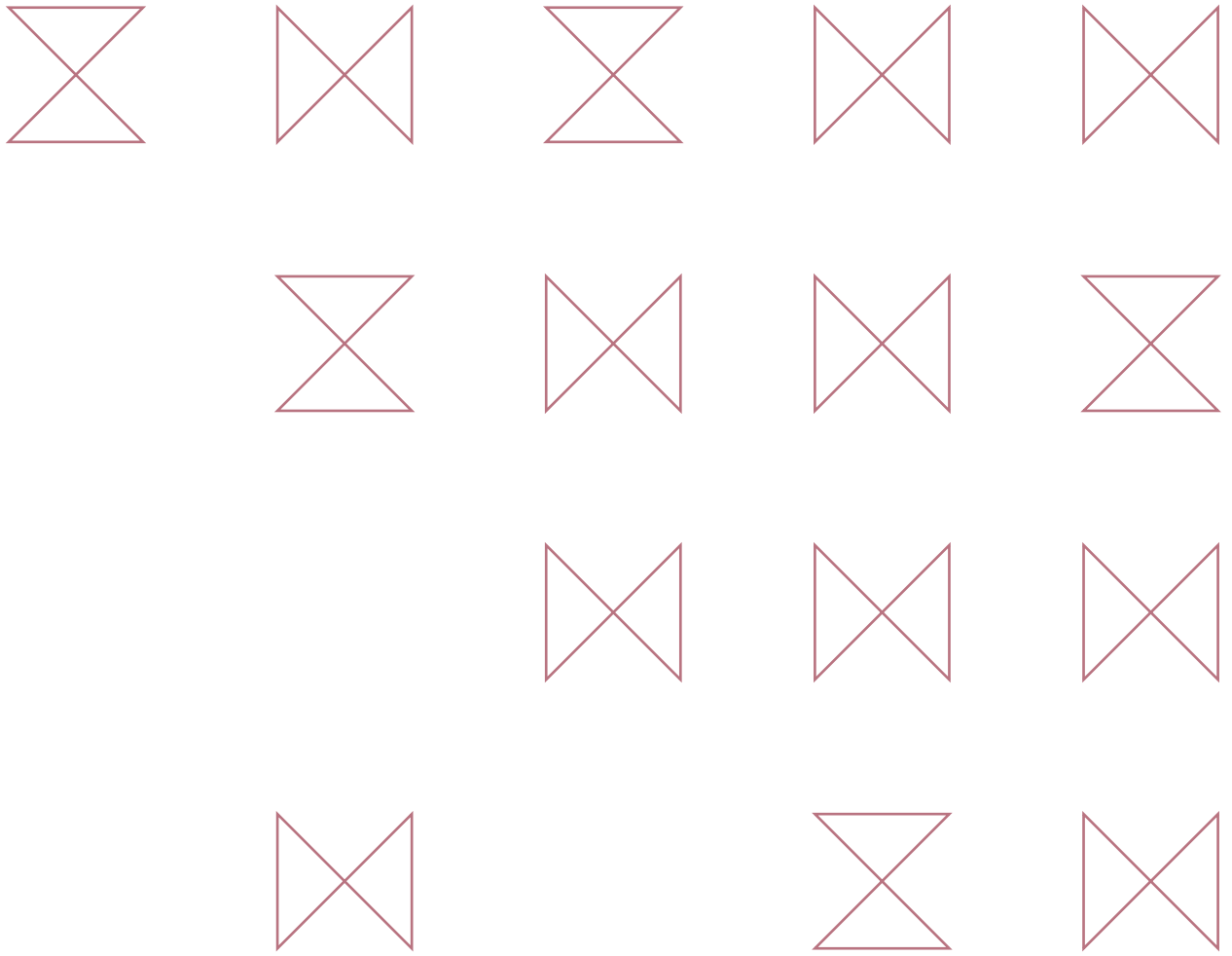
شته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان

د نړیوالې ودې او پراختیا لپاره پلان

د سوداگریز پلان بشپړه طرحه

د بریالیتوب پلان



۱۰.

بهرونی سرچینی خه ته
وایی او کله یی کارولی شم؟

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

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

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

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

بډې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

غوره كړئ چې د نويو كاركوونكو موندل او گومارل د گومارنې د خدمتونو برابرېونكي شركت ته وسپارئ. هغوی د دندې موندنكو او تجربو لرونكو كسانو يو لوی ډيټابېس لري. هغوی كولاى شي تاسو ته وړ كسان په اسانۍ سره پيدا كړي.

- د ثبت/ريكارډ ساتلو خدمتونه: د ثبت ساتنه ستاسو د كاروبار يوه مهمه برخه ده. تاسو بايد يو موظف كاركوونكى ولرئ، چې ستاسو د معاملاتو ثبت وساتي او مالي راپورونه درته جوړ كړي. يو بدیل يې دا دی چې خپل د ثبت ساتنې كار يو داسې مسلکي شركت ته وسپارئ چې له تاسو څخه به اسناد را ټولوي، د ثبت ساتنه به كوي او تاسو ته به مهالني راپورونه در لېږي.

د بهرنيو سرچينو له يوه ښه شركت سره د كار كولو بله گټه دا ده چې دوی له وړاندې په ځانگړې برخه كې په كار باندې تمرکز كوي او اړين وسايل او كاركوونكي لري. دوی په سمه توگه ستاسو د پروژې پر مخ بيولو لپاره سرچينې لري. كه چېرته تاسو يو كار په خپله ترسره كوئ، نو د سمو خلكو گومارل، روزل او هغوی ته د اړتيا وړ مرستې برابرول به اونۍ يا مياشتني وخت نيسي او كه چېرته كار د ستر مبلغ پانگوني (لكه د ځانگړو وسايلو پېرودل) ته اړتيا درلوده، نو د پيل پروسه به حتی ډېره ستونزمنه او لگښت لرونكې وي. زين العرب كولاى شواى چې د بوتل ډكولو، لېبل لگولو او بسته بندۍ لپاره خپلې كارخانې ته يې وسايل پېرلى وای، نوي كاركوونكي يې گومارلى وای او هغوی ته يې د نويو ماشين آلاتو د كارولو لپاره روزنه ورکړې وای، خو دغه كار ډېر وخت، پيسو او انرژۍ اړتيا لرله. دا د هغې لپاره يوه ډېره غوره سوداگريزه پرېکړه وه چې له داسې يو شركت څخه يې گټه پورته كړه چې د بسته بندۍ په برخه كې يې مهارت او شهرت درلود. كله چې د زين العرب كاروبار ډېره وده وكړي، هغه كولاى شي چې د دغه ماشينۍ د پېرودلو په اړه پرېکړه وكړي او په خپله د بسته بندۍ ټوله پروسه پيل كړي.

په افغانستان كې دا ډول شركتونه ډېر دي، كوم چې د خپل كاروبار يوه برخه بهرنيو سرچينو ته سپاري. په دې برخه كې يو معمول كار مالياتي شركتونو ته د مالياتي چارو سپارل دي. حكومت ته د پر له پسې مالي راپورونو ورکړه د ډېرو شركتونو لپاره ستونزمنه او وخت نيوونكې پروسه ښكاري. له همدې امله هغوی د خپلو مالي چارو تصفيه يوه داسې مسلکي شركت ته سپاري، چې مالياتي فورمې ورته ډكې كړي، په دولت كې ورته اسناد طى مراحل كړي او له حكومت څخه ورته د مالياتو د تصفياي اړين مکتوبونه ترلاسه كړي.

په ځينو مواردو كې تاسو كولاى شئ آن له افغانستان څخه دباندې يو شركت پيدا كړئ او د ځينو خدمتونو ترسره كول ورته وسپارئ. د بېلگې په توگه، كندهار خزانه ښكلې گلدوزي غاړې او په خامک پسرول شوي د كور لوبني توليدوي. خو هغه ټوكړ چې خامک دوزي پكې كوي، په خپله يې د توليد پر ځاى په پاکستان كې له يوه بل توليدي شركت څخه پېري. خو كه چېرته تاسو په بل هېواد كې له كوم شركت څخه د گټې اخيستنې په اړه فكر كوئ، نو دا په پام كې ولرئ چې كله چې تاسو د نړۍ په يوه جلا برخه كې يو شركت ته د دغه خدمت ترسره كول سپارئ، ښايي له ځينو ننگونو سره هم مخامخ شئ. دغه شركت ښايي د وخت له پلوه په يوه جلا موقعيت كې وي او هغه كار چې خلك يې اجرا كوي، ښايي بېلابېل كلتورونه او ژبې ولري. دغه ټول ښايي ننگوونكى اوسې، څو په دې اړه ډاډ ترلاسه كړئ چې دغه توليد يا خدمت په هغه ډول اجرا كېږي چې تاسو يې په كوم كيفيت سره غواړئ.

د دې برخې اصطلاحات

نغدي پانگونه - د يوې اوږد مهاله شتمنۍ پېرودل يا پكې پانگونه كول.

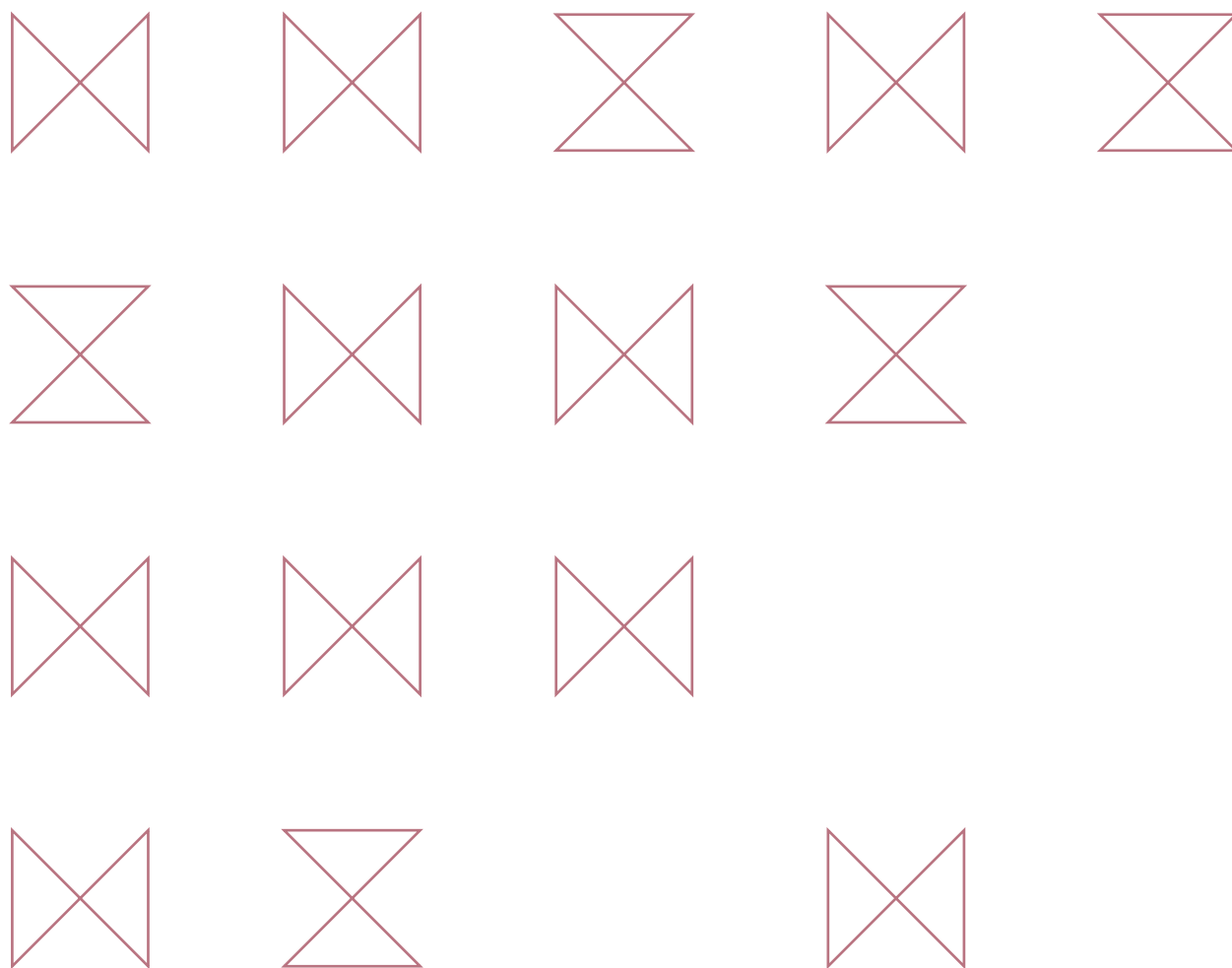
كارگر - هغه كاركوونكي چې د اړين كار لپاره ورته مناسب معاش ورکول كېږي، څو بشپړ ټوكي يا خدمت توليد كړي.

عملياتي لگښت - د خپل كاروبار د چلولو لپاره ورځني جاري لگښتونه.

بهرنۍ سرچينې - ستاسو په استازيتوب د ټوكي/خدمت برابرولو يا لېږدولو لپاره له درېيمې ډلې څخه د گټې اخيستلو په اړه پرېکړه.

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

- زما د كاروبار پراختيا پر وړاندې كومې ننگونې شته دي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه كولاى شم د خپل كاروبار د ودې او پراختيا پرمهال كيفيت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه كولاى شم چې له خپل سيال څخه وړاندې و اوسم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه كولاى شم په دې اړه پرېکړه وكړم چې كوم عملياتي فعاليتونه بايد بهرنيو سرچينو ته وسپارم او كوم يو يې د شركت په داخل كې اداره كړم؟
- ۵. د عملياتو او پروژې مديريت
- څنگه كولاى شم اغېزمنتوب زيات كړم؟ ۵. د عملياتو او پروژې مديريت
- كوم ډول مشورې او لارښود ته له كاروبار څخه دباندې اړتيا درلودلې شم؟ ۲. د تشبث پړاوونه - د تشبث رسمي كول



.۱۱

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

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

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

د خپل کاروبار د پراخولو لپاره د اړینو تجهیزاتو او موادو په اړه په پلان جوړونه کې اړینه ده چې تاسو:

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

یو بهرنی نظر ترلاسه کړئ.

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

نوبتګر اوسئ.

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

ستاسو نوي تجهیزات ښايي مرسته وکړي څو تاسو خپل فعالیت عصري کړئ او غوره تولیدات او خدمتونه وړاندې کړئ؛ دا یو ښه نظر دی څو خپلو پېرودونکو ته په دې اړه د پوهېدو اجازه ورکړئ چې تاسو په نوبت باندې پانګونه کوئ. دا یو روښانه پیغام دی چې تاسو د هغوی پرمختللي اړتیاوې په پام کې نیسئ. د نویو تجهیزاتو او توکو ترلاسه کول ستاسو د شرکت یو ټولیز نظر ته اړتیا لري.

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

د عرضه کوونکو بیه له نورو سره پرتله کړئ

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

روزنه په پام کې ولرئ.

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

لگښت، کیفیت او دوام.

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

نوښت - دوامداره پرمختگونه او اصلاحات

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

گټورتوب (مولدیت) - یو اندازه چې یو شی څومره اغېزناک دی.

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

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

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

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

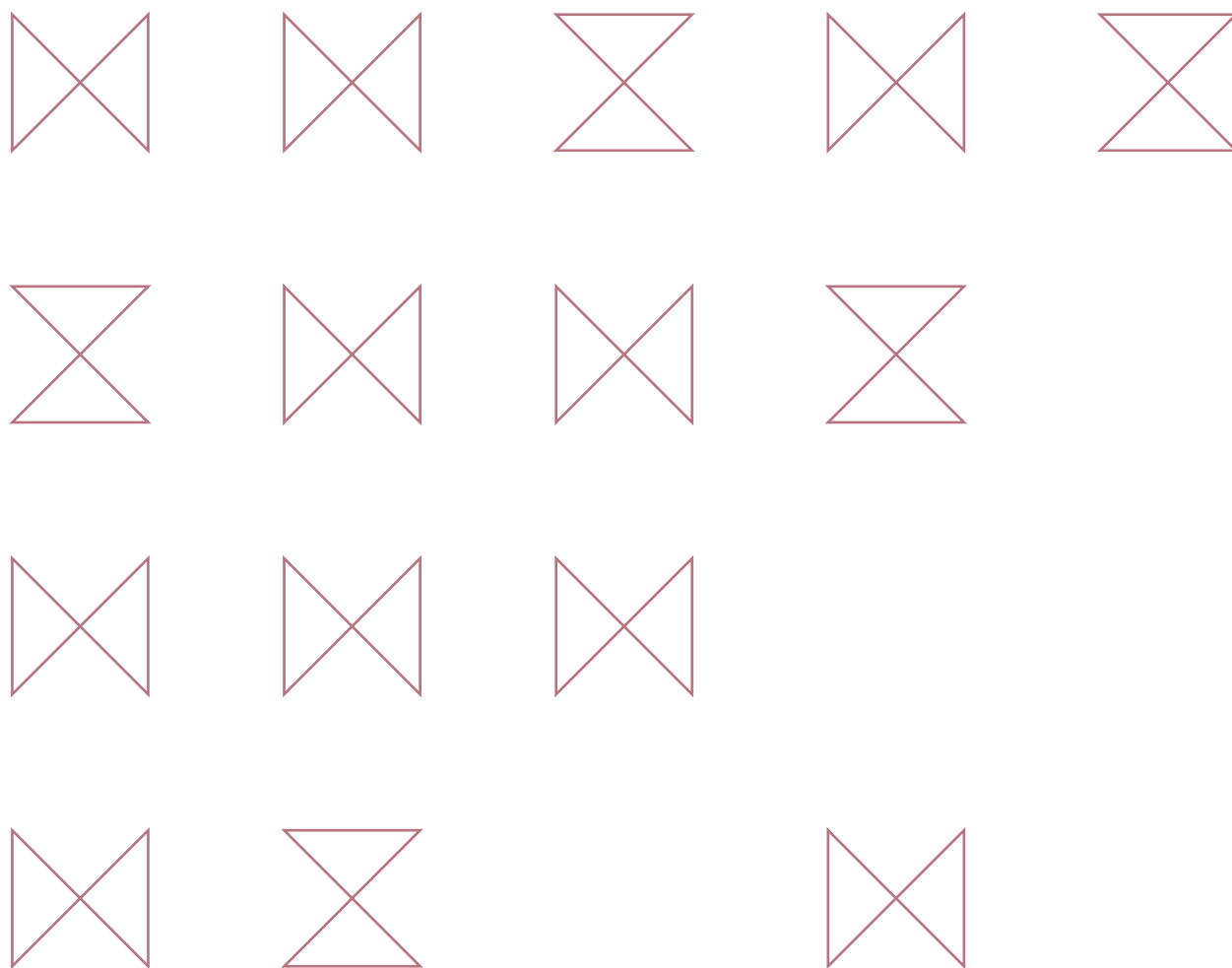
- څنگه کولای شم چې د خپل کاروبار پراختیا لپاره اړینې پیسې او سرچینې ترلاسه کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم د خپل کاروبار د ودې او پراختیا پرمهال کیفیت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولای شم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- د فعالیت په مدیریت کې غوره کړنلارې کومې دي؟ ۵. د عملیاتو او پروژې مدیریت
- د عملیاتي لگښتونو او نغدي پانګونې ترمنځ توپیر څه دی؟ ۱۲. مالي مدیریت
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د پیسو لګولو لپاره پلان جوړ کړم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- بودیجه څه ته وایي او څنگه یې کارولای شم؟ ۱۰. بودیجه جوړونه
- په خپله بودجه کې سترې پېرودنې (خام مواد، تجهیزات) چېرته ښودلی شم؟ ۱۰. بودیجه جوړونه

شته اضافي وسایل

د ودې کاري پلان

د پیل لگښتونه او د ودې د پانګې کارونې پاڼه

د شمتنۍ ډولونه



۱۲.

څنگه کولای شم چي د
خپل کاروبار د پراختیا
لیاره ځای پیدا کړم؟

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

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

موقعیت

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

اوسنی او راتلونکی پراختیا

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

اندازه او فزیکي ځانگړتیاوې

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

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

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

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

- آیا دا ساحه تجارتي او هستوگنیزه ده؟
- آیا دغه ساحه د هغه ډول پراختیا لپاره خوندي او مناسبه ده چې تاسو پکې پانگونه ترسره کول غواړئ؟
- آیا وړ او با استعداد کارکوونکي شته دي؟
- آیا دغه ساحه/کار ځای هغو بازارانو ته نږدې ده چې تاسو ورته خدمتونو یا محصولات عرضه کوئ؟
- آیا شته زېربنا (سرک، برېښنا، اوبه، تیلیفون او انټرنېټ) ستاسو د کاروبار د اړتیاوو لپاره کافي ده؟
- آیا د موجودی وسایل او تدارکات چې تاسو ورته اړتیا لرئ، په دغه ساحه کې شته دي؟
- آیا عرضه کوونکي په مناسب ډول توکي او اجناس لیر دولی شي؟
- آیا عامه ترانسپورت د لاسرسي وړ دی؟
- که چېرته تاسو داسې محصولات تولیدوئ چې پېرودونکو ته باید ولېږدول شي، نو آیا د لېږد لپاره نږدې اسانتیاوې شته دي؟
- آیا ستاسو د تولیداتو او خامو موادو د لېږدولو او ترانسپورت نرخونه ارزانه دي؟
- آیا په دې سیمه کې د شته اسانتیاوو لگښت له نورو سیمو سره په مناسبه توگه د پرتله کومو وړ دي؟
- آیا دغه ساحه په راتلونکي کې د لا زیاتې پراختیا لپاره مناسبه ده؟
- آیا د کارکوونکو او پېرودونکو لپاره په کافي اندازه د پارکېنگ اسانتیاوې شته دي؟
- آیا په دغه ساحه کې ترافیک ستاسو له کاروبار سره سمون خوري؟
- آیا په دغه ساحه کې د معاش/مزد اندازه له نورو ساحو سره ورته ده او که کمه؟
- آیا دغه ساحه ستاسو کارکوونکو، عرضه کوونکو او پېرودونکو لپاره خوندي ساحه ده؟

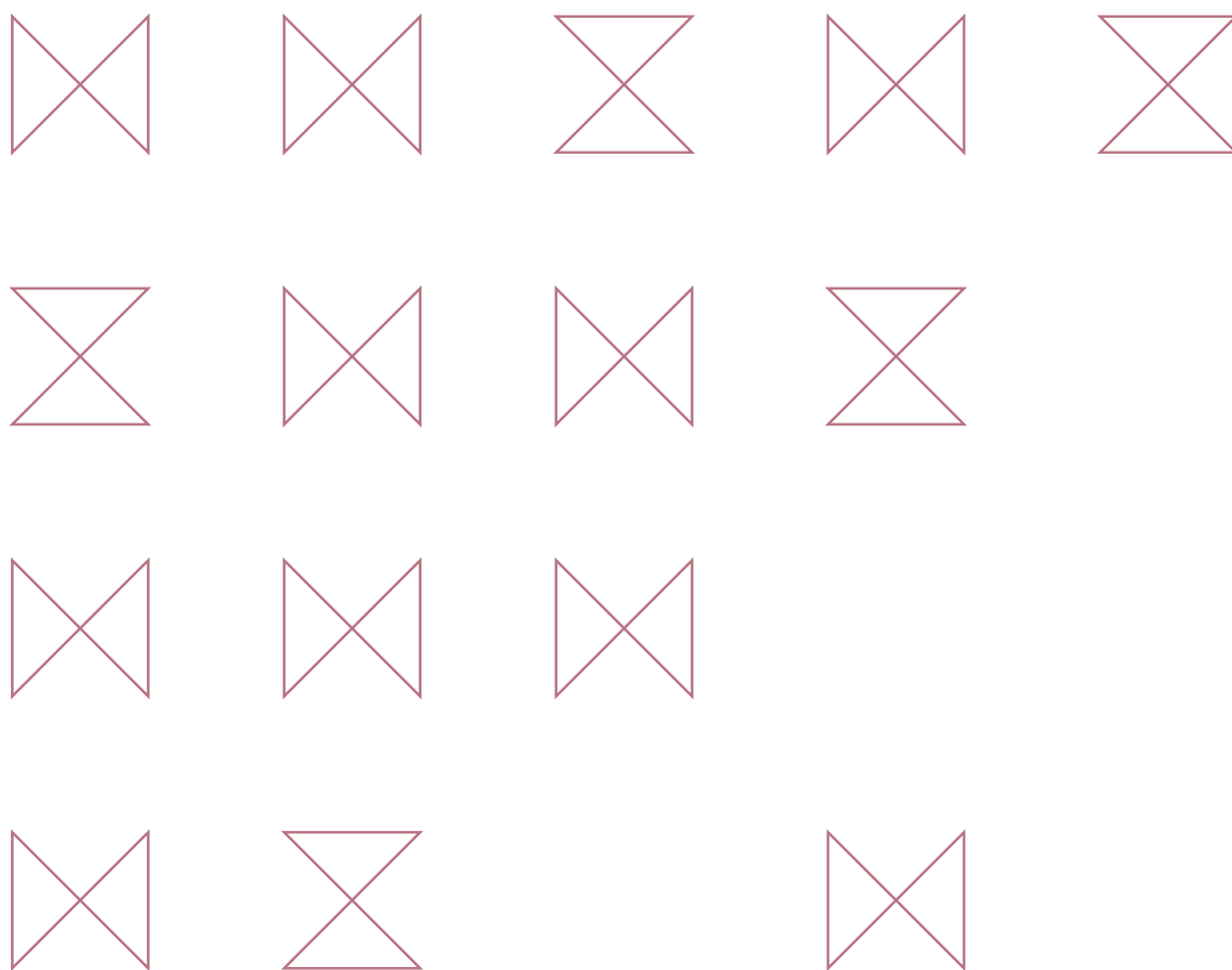
د دې برخې اصطلاحات

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

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

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

- څنگه کولی شم د خپل کاروبار د ودې پرمهال د تجهیزاتو او موادو اړتیاوې پلان کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولی شم د خپل کاروبار د ودې او پراختیا پرمهال کیفیت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- هغه کومې بېلابېلې لارې دي چې پر بنسټ یې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولی شم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- د عملیاتي لگښتونو او د نغدي پانګونې ترمنځ توپیر څه دی؟ ۱۲. مالی مدیریت
- بودیجه څه ته وايي او څنگه یې کارولی شم؟ ۱۰. بودیجه جوړونه
- د موقعیت په ټاکنه کې څه شی باید په پام کې ونیسیم؟ ۱. د تشبث پیلول او پلان جوړول



۱۳.

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

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

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

کیفیت ته ژمن اوسئ

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

د خپل کاروبار پروسې اندازه کړئ او تېروتنې مو یادداشت کړئ

که چېرې تاسې غواړئ چې کیفیت ته ژمن اوسئ، نو لومړی باید تاسې په دقیق ډول تعریف کړئ چې کیفیت څه ته وايي. تاسې باید د خپل شرکت هر غړی په دې وپوهوئ چې کیفیت څرنگه ارزوئ، کوم معیارونه وضع کوئ او کیفیت څرنگه اندازه کوئ. د خپل کیفیت د اندازه کولو مفصل ریکارډ وساتئ، څو د

وخت په تېرېدو سره ستونزې پېدا کړې. که چېرته تاسو پوه شوي چې ستاسو د کیفیت معیارونو سره سمون نه خوري، نو اړینه ده چې په پروسه کې موځینې بدلونونه راولئ. د زرمینې په قضیه کې، هغې کولای شوی چې ځان ته یو داسې پاک او منظم پلورنځی د کیفیت په توګه تعریف کړی وای، چې د پلورنځي په غولي او د جامو چک کولو په خونه کې هېڅ لباس بې ځایه پروت نه وای. هغې کولای شول چې د لباس په هره خونه کې یوه پاڼه ایښی وای او کارکوونکي یې هڅولي وای، څو هر نیم ساعت وروسته یې نوموړي خونې چک او ډاډ یې ترلاسه کړی وای چې په خونه کې څه نه شته او بیا یې د تایید لپاره پر پاڼه باندې لاسلیک کړی وای. پر دې سربېره مدیرانو باید د ورځې په جریان کې نوموړې خونې چک کړې وای او هر مابښام د پلورنځیو تر بندولو مخکې یې ټول کارتونه را ټول او امضا کړي وای .

پر روزنې باندې پانګونه وکړئ

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

د کیفیت د ښه والي په اړه نورو ته غور شئ

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

د دې برخې اصطلاحات

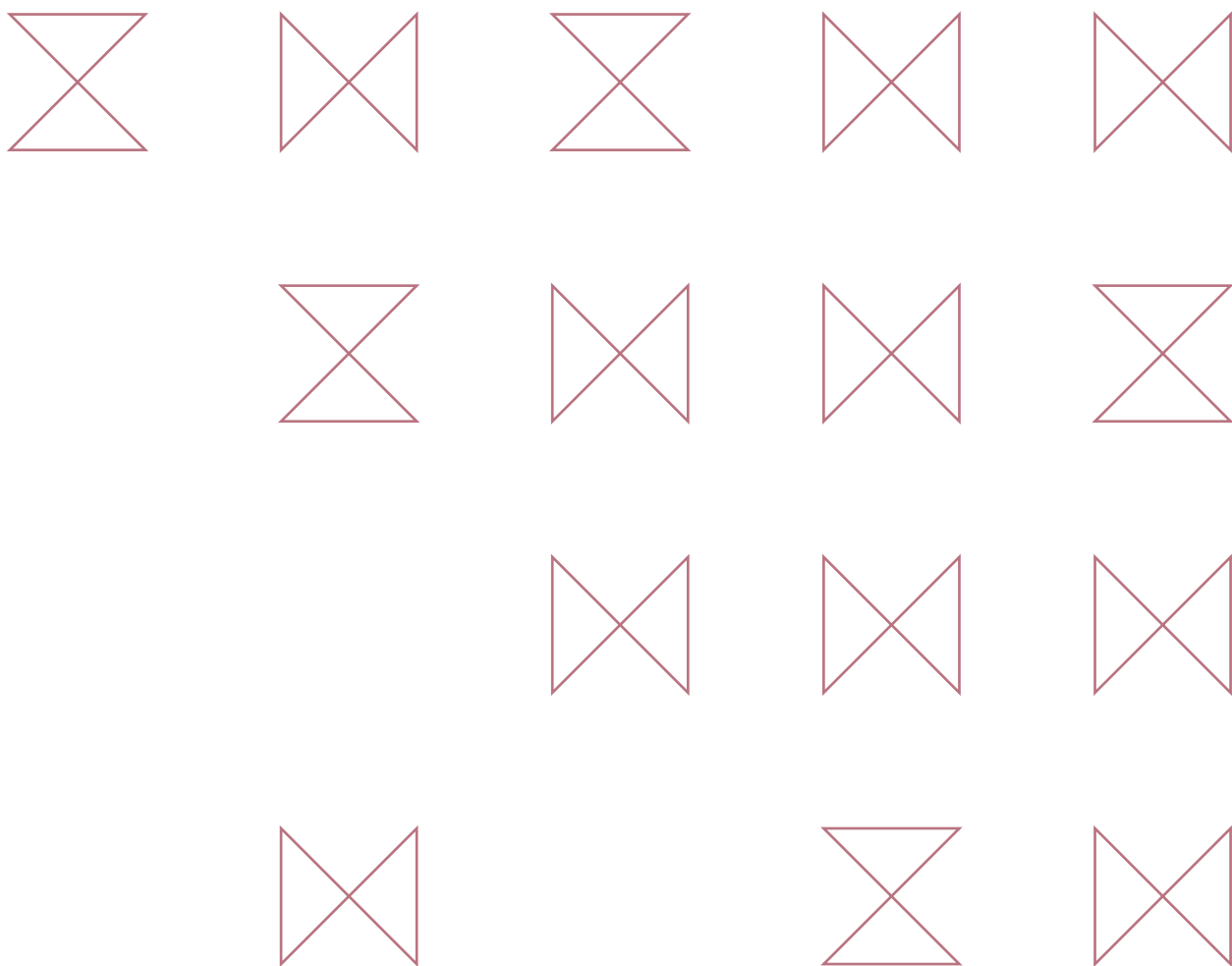
مقصد- په یوه زمانې چوکاټ کې د یوې یا ډېرو موخو د ترلاسه کولو لپاره د مشاهدې او اندازې وړ پایله ده .

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

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

په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- د خپل کاروبار له ثبتولو څخه مخکې باید په څه شي پوهه شم؟ ۲. د تشبث پړاوونه - د تشبث رسمي کول
- څه ډول تصدیق پانوی او جوازونو ته اړتیا لرم؟ ۲. د تشبث پړاوونه - د تشبث رسمي کول
- څنګه کولای شم چې له خپلو سیالانو څخه مخکې و اوسم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- اغېزناک رهبران کوم کارونه کوي؟ ۴. مشري
- ولې او څنګه خپل کارکوونکي پیاوړي کړم؟ ۴. مشري
- څنګه کولای شم نوي کارکوونکي په غوره توګه و روزم؟ ۸. د بشري منابعومديريت
- څنګه کولای شم د کارکوونکو لپاره موخه وټاکم او هغه وڅارم؟ ۸. د بشري منابعومديريت
- کیفیت ولې مهم دی او څنګه کولای شم په خپل فعالیتونو کې کیفیت تامین کړم؟ ۵. د عملیاتو او پروژې مدیریت



۱۴.

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

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

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

د دې برخې اصطلاحات

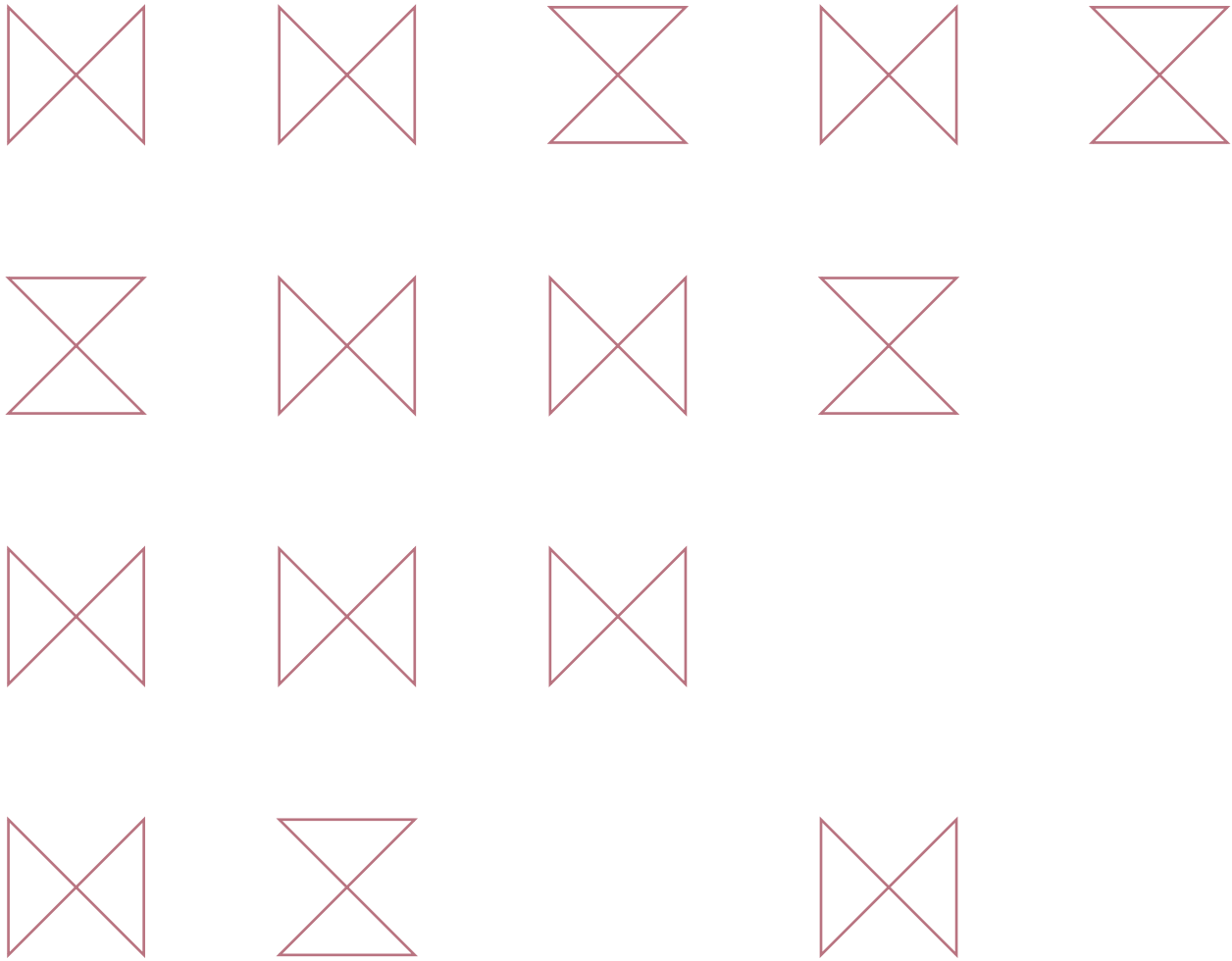
متشبت- هغه شخص چې يو کاروبار يا سوداگري تنظيم او پر مخ يې بيايي او خپلو موخو ته د رسېدو لپاره خطرونه پر غاړه اخلي.

نوښت - دوامداره پرمختگ او وده کول دي.

سوداگريزي اتحاديه/ټولني- هغې ادارې چې د مشخصو کاروبارونو د اړتياوو پوره کولو باندې تمرکز کوي.

په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- څنگه پوهېداى شم چې نظرونه به د نويو محصولاتو يا خدمتونو لپاره گټور وي؟ ۱۴. وده او پراختيا
- د کومو بېلابېلو لارو په مټ کولای شم چې خپل کاروبار پراخه کړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه کولای شم د کاروبار د ودې او پراختيا پر مهال کيفيت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- ولې زه بايد شخصي او مسلکي شبکې جوړې کړم او څنگه يې رامنځته کولای شم؟ ۴. مشرۍ
- ولې او څنگه بايد خپلو کارکوونکو ته اختيار ورکړم؟ ۴. مشرۍ
- څنگه کولای شم، د هغه پرمختگ لپاره چې زه يې غواړم، نظرونه را ټول کړم؟ ۴. مشرۍ



۱۵.

څنگه پوهېدای شي چې د
نويو محصولاتو يا خدمتونو
لپاره نظريې گټورې دي؟

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

يوه مخبېلګه (نمونه) جوړه کړئ

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

له خپلو پېرودونکو څخه پوښتنه وکړئ

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

خپل نوي محصولات يا خدمتونو په کوچني ګروپ احتمالي پېرودونکو باندې امتحان کړئ

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

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

د ملګرو او کورنۍ په مشوره يې پيل کړئ

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

په کوچني مقياس ازمویل

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

کارونې ته وفادار پاتې شي، ځکه هغوی پوهېږي چې تاسو هغوی ته غوږ نیسئ او یو ځل مو د هغوی شکایت نه رسېدنه کړې وه.

په دې پړاو کې به تاسو له خپلې کورنۍ او ملگرو څخه پرته له نورو خلکو هم د نظریاتو اخیستل وغواړئ. تاسو به هیله لرئ چې د هغو خلکو نظرونه هم واخلي، کومو سره چې تاسو شخصي اړیکې نه لرئ. په دې پړاو کې له خپلې کورنۍ او ملگرو څخه غوښتنه وکړئ چې هغوي خپل ملگري او کورنۍ په نوملړ کې ونیسي څو نظر ترې واخیستل شي. له خپلو اوسنیو پېرودونکو څخه وغواړئ چې ستاسو نوي محصولات او خدمتونو و آزمایي، یا کولای شئ د اعلانانو تختې، اجتماعي مرکزونو، ډله ییزو رسنیو او نورو وسیلو څخه کار واخلي، څو آزمایونکي پېرودونکي پیدا کړئ.

له سیالی څخه مه ډارېږئ

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

نوبت - دوامداره پرمختګ او وده.

مخپېلګه (نمونه) - ستاسو د محصولاتو نمونه چې د ازمايښت لپاره جوړه شوې.

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

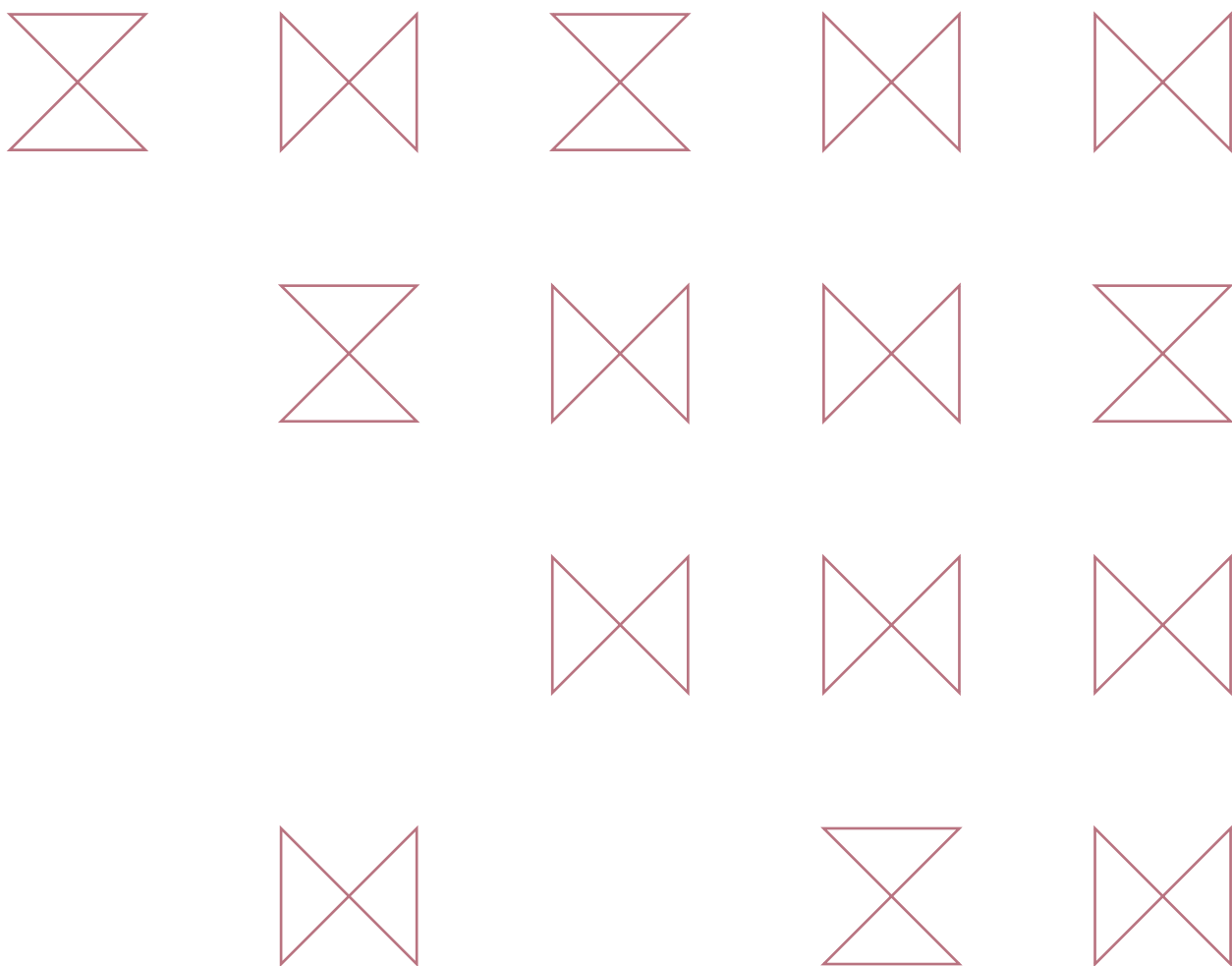
په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- څنګه کولای شم نوې نظریې ترلاسه کړم څو د خپل شرکت په تولیداتو او خدمتونو کې نوبت او پراختیا رامنځته کړم او کاروبار ته وده ورکړم؟
۱۴. وده او پراختیا
- څنګه کولای شم د خپل کاروبار د ودې او پراختیا پر مهال کیفیت او ثبات وساتم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنګه کولای شم له خپلو سیالانو څخه مخکې اوسم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنګه پوه شم چې خلک یا پېرودونکي به زما تولیدات او خدمتونو وپېږي؟ ۱. د تشبېټ پیلول او پلان جوړول

ښته اضافي توکي

د رقابت ارزونې پاڼه

د بازار د مطالعې پاڼه



۱۶.

څنگه کولای شم چي له خپل
سيال څخه مخکي اوسم؟

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

زرور اوسئ او د اړتیا په صورت کې مقابله وکړئ

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

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

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

داخلي تمرکز

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

اساسات تعقيب كړئ او انعطاف پذيره اوسئ

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

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

بازارموندنه - هغه پروسه چې له لارې يې خپلو پېرودونكو ته ځان رسوئ او هغوى ته دا څرگندوئ چې ولې ستاسو محصولات او خدمتونه و پېري.

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

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

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

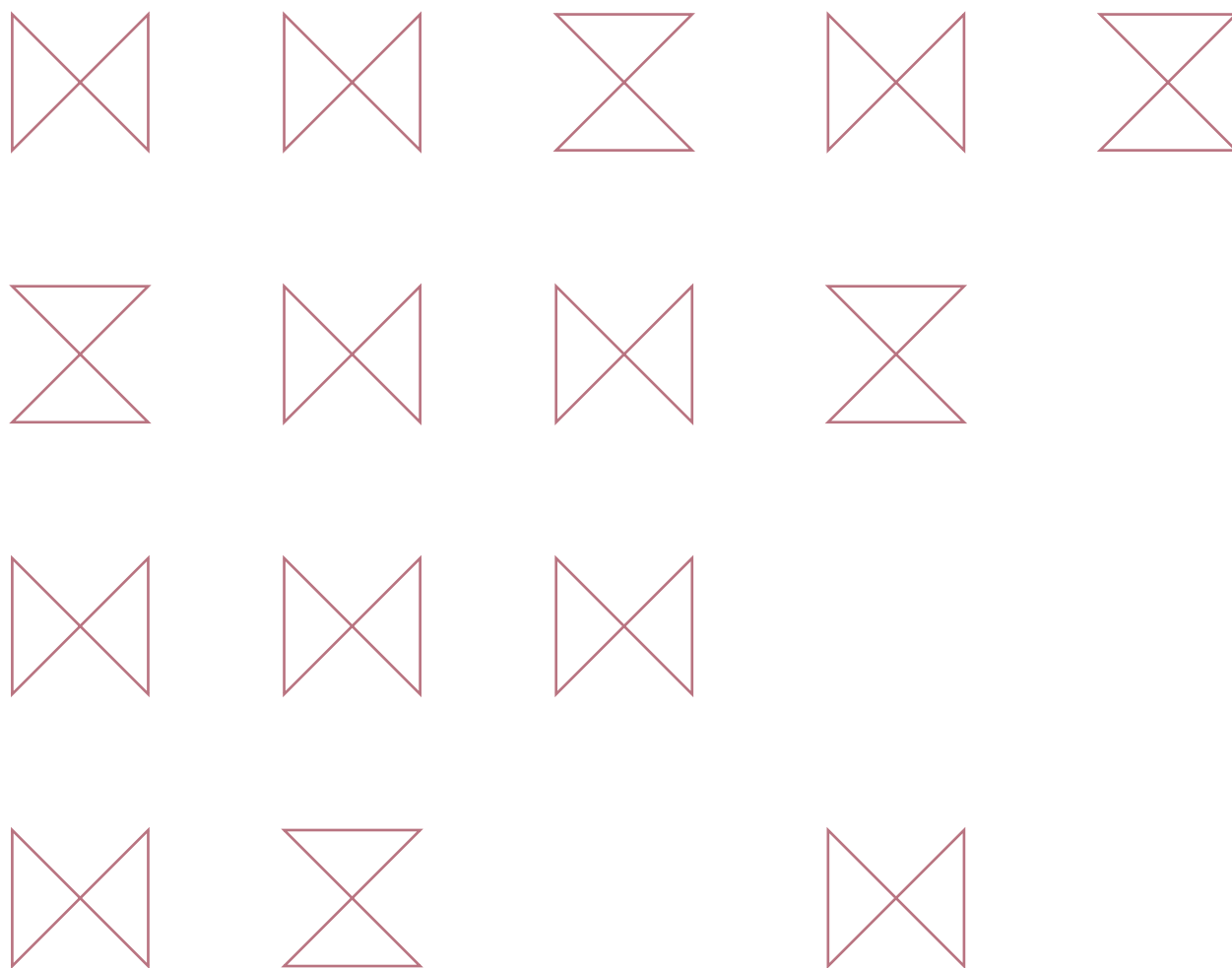
په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ

- له كومو بېلا بېلو لارو څخه كولاى شم چې خپل كاروبار ته پراختيا وركړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- ايا كولاى شم چې خپل كاروبار ته د حق الامتياز وړ كولو په وسيله پراختيا وركړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- زه بايد د خپل شركت د پراختيا پرمهال د رهبرۍ پر كومو ځانگړنو باندې تمرکز وكړم؟ ۱۴. وده او پراختيا
- څنگه او ولې بايد له سيالانو سره اخلاقي چلند وكړم؟ ۱۳. كارى اخلاق
- څنگه كولاى شم چې په اغېزناکه توگه د فعاليت اداره كولو له لارې د خپلو پېرودونكو رضایت زيات كړم؟ ۵. د عملياتو او پروژې مدیریت
- څنگه كولاى شم چې د پېرودونكو عالي خدمتونه و كاروم تر څو رقابتي امتياز ترلاسه كړم؟ ۷. پلور او د پېرودونكو خدمتونه

شته اضافي وسايل

د رقابتي تحليل پاڼه

د بازار د مطالعې پاڼه



۱۷.

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

ډېری متشبین چې ستر بريالي کاروبارونه يې جوړ کړي، ښايي په دې اعتراف وکړي چې د سوداگرۍ د ودې بهير ستونزمن او آن ځينې وختونه ډېر دردوونکی وي. په یاد ولری چې وده د زده کړې او لېوالتيا يوه موقع هم کېدای شي. کله چې تاسو د رهبر په توگه په اغېزناک ډول پرمختگ کوئ، نو د خپل شرکت د پراختيا لپاره د هر ډول پراخه رول لوبولو تقاضا به مو پر خپل ځان باور زيات کړي او هوسا به اوسئ .

دا به ډېره غوره وي چې يوه موخه ولری څو خپل کاروبار ته وده ورکړئ، خو اړينه ده چې په تاسو کې دا وړتيا وي چې د ودې ياده موخه مو له خپل ټيم سره د اغېزناکو اړيکو د جوړولو له لارې شريکه کړئ. هغوی به خپل وخت او هڅې د دې موخې تر لاسه کولو لپاره په کار واچوي، نو له دې امله مهمه ده چې هغوی بايد په دې پوه شي چې تاسو څه ترلاسه کول غواړئ، څو هغوی هم له ستاسو سره و هڅول شي. له خپل ټيم سره د واضح، رښتيني او مختصر اړيکو له لارې چې ښايي په ليکلې يا شفاهي بڼه وي، د خپل کاروبار هدف په ترلاسه کولو کې مرسته وکړئ. څرگندتيا يا وضاحت به د يو رهبر په توگه پر تاسو باندې باور زيات کړي. ستاسې د ودې د موخې د ملاتړ لپاره، د کارکوونکو باور اړين دی. باور يو داسې ځواک دی چې په ځانگړې توگه په سختو او غير يقيني حالاتو کې له کاروبار سره مرسته کوي، څو له دغه حالاتو څخه په گډه را وباسل شي.

د رهبرۍ يوه بله مهمه ځانگړنه اغېزناک استازيتوب او ستاسو د ټيم پر هر غړي باندې باور کول دي، تر څو ستاسو د سوداگرۍ په وده کې خپله ونډه واخلي. په هغو کارکوونکو باور کول به، کومو ته چې تاسو د دندو او مسووليتونو واک ورکړئ، نه يوازې دا چې له هغوی سره رهبرۍ ته په رسېدو کې مرسته وکړي، بلکې ستاسو د سوداگرۍ د پرمختگ لپاره به مراحل وټاکي. د سوداگرۍ وده زيات کاري ځواک ته اړتيا لري، نو د وړ او باوري ټيم په جوړولو سره تاسو په راتلونکي کې د لا پرمختگ لپاره يو ډېر اغېزناک کار کوئ.

پدې اړه لا ډېر معلومات

رهبري د ودې په لور د خپل شرکت د هڅولو او پر لاره برابرې لويه موخه لاندې تخصصي ځانگړتياووته اړتيا لري:

مثبت چلند او د نمانځنې وړتيا

که چېرته په يوه کاري چاپېريال کې د بدبيني او زړه تنگي حاکمه وي، نو هېڅوک به په خپل کار کې گټورتوب يا مولدیت ونه لري. مثبت چلند يوازې په تاسو پورې نه محدودېږي، بلکې تاسو بايد له خپلو کارکوونکو سره مرسته وکړئ چې هغوی هم ستاسې په څېر ښه رویه وکړي. په ظاهره توگه، ستاسو په کاري چاپېريال کې نورو ته د مثبت چلند خپرول په دې معنا دي څو په کاري ساحه کې له کارکوونکو سره فعاله لېوالتيا وښايست. ځان ډاډمن کړئ چې له کارکوونکو سره مناسب چلند کوئ.

د هغوی د ښو کارونو د ستاينې لپاره پر نغدي مکافاتو سربېره، پر نورو لارو باندې هم فکر وکړئ، د بېلگې په توگه يوه ورځ رخصت ورکول، له ښار څخه بهر مېله جوړول، د کنسرټ ټکټ ورته اخیستل، په يو محلي ورزشي کلب کې ورته تخفيف اخیستل او يا د افغان غوره ليگ سيالی او يا په نورو لوبو کې د گډون لپاره ورته ټکټ اخیستل. دغه ډول کارونه د يوه شرکت چاپېريال پياوړی او مثبت لور ته بيايي.

د شرکت يا د ټيم بریا و نمانځئ. کله مو چې يو نوی محصول په برياليتوب سره توليد او وړاندې کړ، نوی ځای مو پرانیست او يا هم بله مهمه موخه ترلاسه کړه، نو دغه بریا مو له خپل ټول ټيم سره په گډه و نمانځئ. د خوښۍ شېبې نمانځل د يو شرکت له مثبت چلند څخه د ډاډ ترلاسه کولو او پر برياوو باندې د تمرکز کولو لپاره بهترينه لاره ده.

ليد لورې او موخه

تاسو بايد دا وړتيا ولری چې د خپلې سوداگرۍ د ودې پر مهال د خپل شرکت د راتلونکي ليد لوري په اړه دقيق اوسئ. که څه هم مالي موخې ډيرې مهمې دي، خو ستاسو مسير يوازې په مالي موضوعاتو پورې محدود نه دی. په دې کې هغه پېرودونکي چې تاسې ورته خدمتونه وړاندې کوئ، د هغوی لپاره د يوه روښانه ليدلوري لرل او خپل ليد لوری په داسې ډول بيانول چې د اندازې وړ، هڅوونکی او ترلاسه کېدونکی وي، هم شامل دي.

همغږي او همکاري

دا چې ستاسو شرکت يا سازمان وده کوي، ښايي ستاسو په سوداگرۍ کې جلا ډلې جوړې شي، چې دا کار د نا اغېزمنتوب، ناسم پوهاوي او د باور له منځه تگ لامل کېدای شي. دغه ډلې کېدای شي چې په رسمي يا غير رسمي ډول جوړې شوې وي. د بېلگې په توگه، د ليلا د خوراكي توکو د پروسس فابريکې د پنځو عمده څانگو له جملې يې د څلورو څانگو مديرانې تل د غرمې ډوډۍ يو ځای خوري. دغه څلور مېرمنې له کلونو راهيسې يو بل پېژني او په خپلو کې سره

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

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

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

هڅونه او د خلکو مهارتونه

تاسو بايد خپل شرکت ته د وده ورکوونکي رهبر په توگه دا وړتيا ولرئ چې ټوله اداره وهڅوئ. د سوداگرۍ د ودې پر مهال بنيادي تاسو د ځينو بدلونونو تطبيقولو ته اړتيا ولرئ، چې ممکن ټيم يې ومني. که چېرې هغوی په دوامداره توگه وهڅوئ او د شرکت عمومي موخې ورسره شريکې کړئ، نو په دې به پوه شئ چې په چټکۍ سره کاميابي ترلاسه کوئ. که چېرته امکان ولري، انفرادي يا د ټيم موخې د شرکت له ټوليز ليدلوري سره و نښلوئ، چې دا کار هغوی ته د شرکت ليد لوری په حقيقت بدلوي. د بېلگې په توگه، ستوری يو شرکت لري چې د کوچنيو سوداگريو لپاره کمپيوټري سيستمونه او شبکې جوړوي. د هغې موخه دا ده چې پېرودونکي ۱۰٪ خوښ وساتي، څو هر وخت له هر پېرودونکي څخه قرارداد واخلي. د دې کار لپاره هغه په دې تاکيد کوي چې کارکوونکي يې د پېرودونکو ټولو اړتياوو ته په چټک او مسلکي ډول سره ځواب ويونکي دي.

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

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

رېښتینولي

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

استازولي- پر بل چا باندې باور کول، خو ستاسو لپاره یو څه ترسره کړي.

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

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

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

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

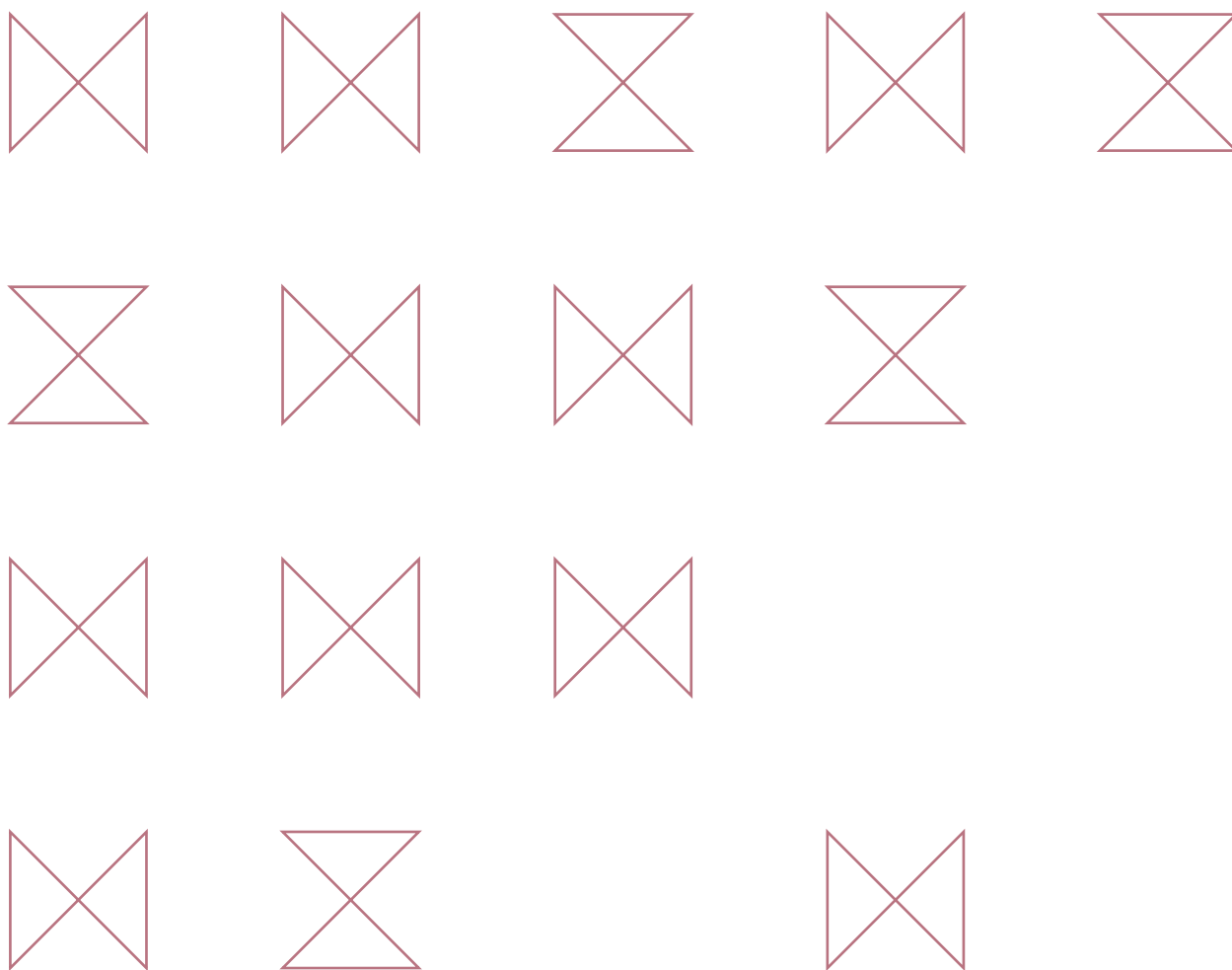
شبکه جوړونه/ نیټورکېنگ - له هغو کسانو او گروپونو سره د معلوماتو او نظرونو شریکول چې گډې گټې لري.

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

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

په دې اړه د لازياتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- د کومو مختلفو لارو په کارونې سره کولای شم چې خپل کاروبار ته پراختیا ورکړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم چې استعدادونه و روزم تر څو خپل کاروبار ته وده ورکړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم چې د شرکت د ودې پرمهال نوبتگره روحیه او ذهنیت وساتم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنگه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتیژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- ښه رهبران کومې ځانگړنې لري؟ ۴. مشری
- د رهبرانو لپاره د اړیکو نیولو غوره اصول کوم دي؟ ۴. مشری
- څنگه کولای شم خپلې ادارې ته بدلون ورکړم؟ ۴. مشری



۱۸.

کومی بېلابېلې لارې دي
چې زه پرې خپل کاروبار
ته پراختیا ورکولای شم؟

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

نوي محصولات او خدمتونه اضافه کول او په اوسنیو پېرودونکو یې پلورل

په ځینو مواردو کې تاسو ښایي ومومئ چې پېرودونکي مو ستاسو له محصول یا خدمت څخه راضي او خوښ دي، خو دوی له تاسو او ستاسو له شرکت څخه هیله لري چې بېلابېل ډوله محصولات او خدمتونه ورته وړاندې کړئ. راځئ چې د یوه داسې شرکت بېلگه په پام کې ونیسو کوم چې د پاک کاري ورځني چټک سوداگریز خدمتونه وړاندې کوي او مشتریان یې ورڅخه ډېر راضي دي. دغه مشتریان یا پېرودونکي له وړاندې ستاسو په شرکت باندې باور لري، له همدې امله ښایي ستاسو شرکت ته ترجیح ورکړي چې د کرکي پاکولو، فرنیچر پاکولو یا د هوا پاپیونو پاکولو خدمات وړاندې کړئ. په دې حالت کې اضافي خدمتونه ستاسو د کاروبار په خدمتونو پورې اړه لري - تاسو له وړاندې خپل ملکیت کې د پاک کاري کارکوونکي لرئ او تاسو له وړاندې د هغوی له کاروبار سره اړیکې لرئ. په ځانگړې توگه، د پاک کاري خدمتونه وړاندې کول د خپل کاروبار پراخولو او د هغه باور لوړولو لپاره یوه منطقي لاره ده چې ستاسو پېرودونکي یې پر تاسو باندې لري.

نوي پېرودونکي موندل او هغه محصولات او خدمتونه پرې پلورل چې تاسو یې اوسمهال وړاندې کوئ

کله چې تاسو خپل کاروبار پیل کړ، نو ستاسو بریالیتوب ښایي له دې امله وو چې یوه کوچنۍ ډله پېرودونکي مو په گوته کړل او د ښو کارونو په ترسره کولو سره مو وکړای شول چې پر هغوی خپل محصولات یا خدمتونه وپلورئ. د بېلگې په توگه؛ د نورو شرکتونو د کارکوونکو لپاره د کمپیوټر د کارونې په اړه تریننگ ورکول. د کمپیوټر لارښوونکو د یو غوره ټیم له جوړولو کلونه وروسته تاسو گورئ چې د هغو ښوونځیو ترمنځ چې غواړي خپلو زده کوونکو د کاروبار د مشهورو سافټ ویرونو کارونه تدریس کړي، یوه ناتکمیل شوې اړتیا شته. دا به له تاسو څخه ډېره پانگه ونه غواړي چې یادو پېرودونکو ته د ورته روزنیزو توکو او تخنیکونو په کارولو سره په خپلو موجوده کمپیوټر روزونکو سره خدمتونه وړاندې کړئ.

د هغو تولیداتو یا خدمتونو وړاندې کولو لپاره نوي جغرافیوي سیمې پیدا کول چې تاسو یې اوس مهال وړاندې کوئ.

خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو یوه بله لار د نویو موقعیتونو په گوته کول دي. که چېرته تاسو وموندل چې ستاسو کاروبار په یو موقعیت کې په ښه توگه مخ پر وړاندې ځي، کولای شئ چې دې ته ورته ځایونو په اضافه کولو سره خپل کاروبار ته پراختیا ورکړئ. یو مهم ټکی چې باید په پام کې ونیول شي دا دی چې د موقعیتونو یا سیمو ترمنځ په کافي اندازه واټن وساتئ، خو هر نوی موقعیت یو داسې بازار ته خدمت وړاندې کړي چې په اوسني موقعیت کې ورته خدمتونه نه شي وړاندې کېدلی. تاسو یوه داسې نوی ځای نه غواړئ چې له اوسني موقعیت څخه کاروبار او بازار غلا کړي؛ بلکې تاسو غواړئ چې هر نوی ځای یو نوي بازار ته خدمت وړاندې کړي.

پدې اړه لا ډېر معلومات

کله چې تاسو په لومړي ځل خپل کاروبار پیل کړ، تاسو ښایي ډېره څېړنه کړې وي. تاسو ښایي له سلاکارانو څخه مشوره غوښتې وي؛ تاسو ښایي له خپلو ملگرو سوداگرو، د بازار د مطالعې او د نویو چمتو او موجوده سرچینو له لارې مو معلومات ترلاسه کړي وي. تاسو د خپل کاروبار د پرمخ بیولو لپاره په پیسو، وخت او هلو ځلو باندې پانگونه کړې. تاسو باید خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره په پلان جوړونه کې هم ورته کار وکړئ. په خپله ساحه کې له همکارانو او نورو کاروبارونو سره خبرې وکړئ. په دې اړه فکر وکړئ چې د ودې لپاره به هر انتخاب کې گټې او ستونزې څه دي. دلته ځینې لارې شته چې په مټ یې کاروبارونه وده کولای شي او تاسو یې ښایي د خپل کاروبار لپاره په دې اړه فکر کول وغواړئ:

حق الامتیاز (فرانچایز)

د نورو بریالیو کاروبارونو مالکینو ته اجازه ورکړئ، چې په یوه بله ساحه کې ستاسو د کاروبار یا شرکت په نامه ځان ته ځانگه فعاله کړي. د هغو میتودونو، سیستمونو، بازارموندنو او پروسو په برابرولو سره چې تاسو د نورو سوداگرو لپاره په بریالیتوب سره جوړ کړي دي، هغوی ته به د یوه موقعیت د موندلو زمینه برابره کړي. دا په دې معنا چې تاسو به د پراختیا لپاره د ډېرې شتمنۍ له درلودو پرته له نوي فعالیت څخه مالي گټې ترلاسه کړئ، ځکه چې دا د حق الامتیاز لرونکي مسوولیت دی چې په نوي ځای کې کار وکړي. فخریه په کابل کې د یوگا یوه بریالی ستودیو لري. د هغې ملگرې په هرات کې اوسېږي او فکر کوي چې هلته به د یوگا ستودیو ډېره بریالی وي، خو په دې نه پوهېږي چې څنگه یې پیل کړي. فخریه کولای شي چې د ورته نوم، کلاس مهالوېشونو، ډیزاین، بازارموندنې، موسیقي، د وسایلو نمونې او د کارکوونکو د روزنیزو موادو په شریکولو سره خپلې ملگرې ته اجازه ورکړي چې د هغې د ستودیو یو حق الامتیاز لرونکې شي. د هغې ملگرې به د نوي ځای د کرایې او د هرات یوگا ستودیو د جوړولو او اداره کولو ټول لگښتونه ورکوي او فخریه ته به د دغه حق لپاره میاشتني فیس ورکوي، خو د هغې ټول فکري ملکیت وکاروي. په دې ډول فخریه د حق الامتیاز په پراختیا سره گټه ترلاسه کوي، خو د نوي ستودیو د جوړولو او فعالیت ټول لگښت نه ورکوي.

د اوسنیو محصولاتو یا خدمتونو پراختیا او د نورو شیانو وړ زیاتول

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

د بازار بېلابېلو موقعیتونو ته پراختیا وکړئ

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

انلاین کاروبار

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

نورو هېوادونو ته یې وغځوئ

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

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

په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

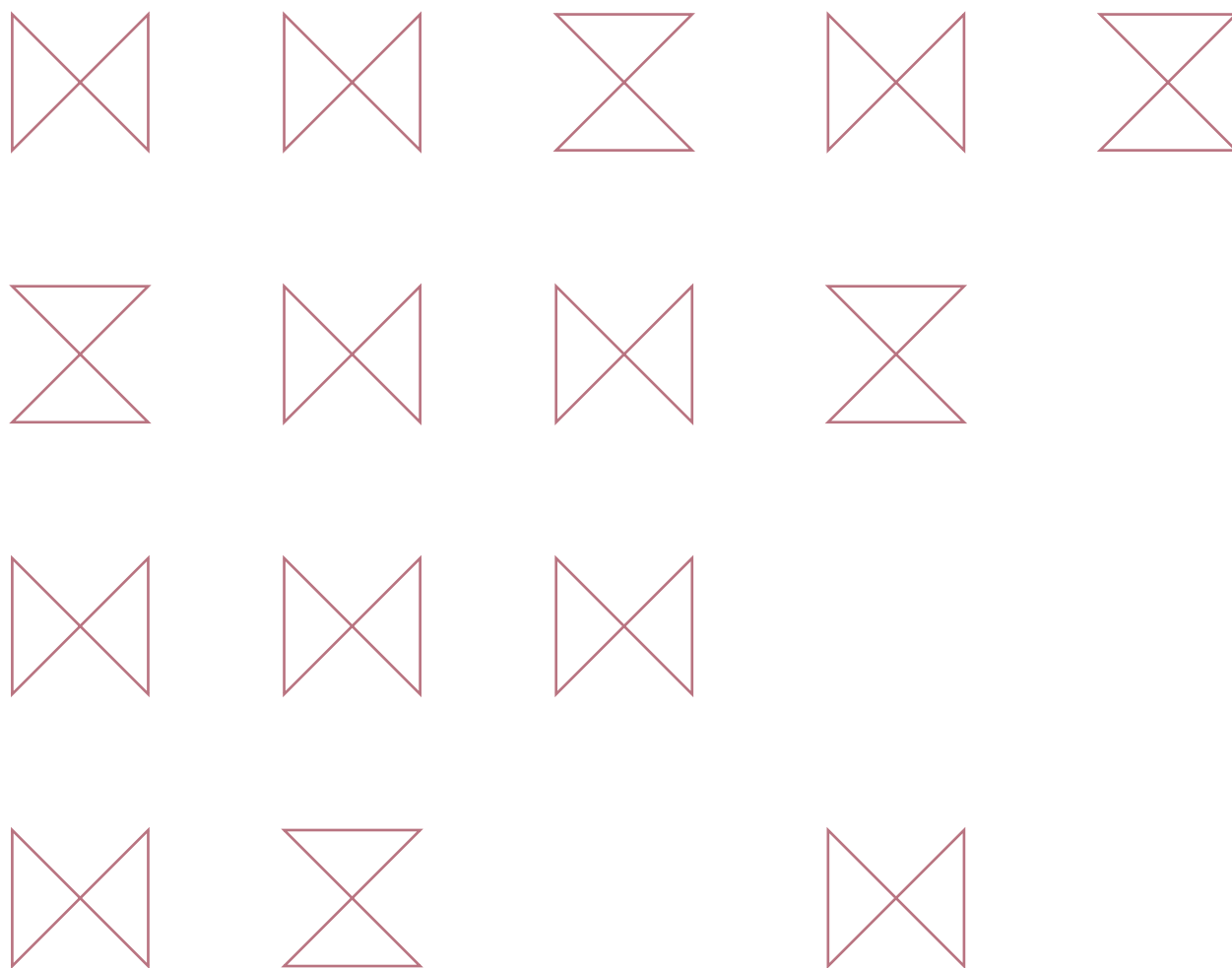
- د خپل کاروبار د پراختیا لپاره هغه کوم پړاوونه دي چې له نورو داخلي او نړیوالو شرکتونو سره یې د کار کولو لپاره ترسره کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- ایا زه کولای شم چې د حق الامتياز په ورکولو سره خپل کاروبار ته پراختیا ورکړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کوم ډول مالي راپورونه یا پلانونه باید و کاروم چې خپل کاروبار ته د پراختیا ورکول په پام کې ولرم؟ ۱۴. وده او پراختیا

- ځنگه کولای شم چې خپل کاروبار ته د پراختیا ورکولو لپاره ځای پیدا کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- ځنگه پوهېدلی شم که شتمنی ته اړتیا ولرم او څومره شتمنی ته به اړتیا ولرم؟ ۳. مالی سرچینو ته لاسرسی

شته اضافي وسایل

د نړیوالې ودې او پراختیا لپاره پلان

د رقابتي تحلیل پاڼه



۱۹.

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

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

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

پدې اړه لا ډېر معلومات

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

د حق امتیاز ورکوونکي کاروبار دندې او مسوولیتونه څه دي؟

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

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

حق امتیاز ورکوونکی همدا راز د عمومي بازار موندنې او برنډېنګ چې سوداګریزې خبرتیاوې، ټولنیزې رسنۍ، ویب ډیزاین/منځپانګه، نښه (SIGNAGE) استازیتوب او د محصولاتو یا خدمتونو وړاندې کول او همدارنګه له سوداګریز ماډل سره یو ځای د سوداګرۍ انځور په څېر مسایلو په وړاندې مسوولیت لري. حق امتیاز ترلاسه کوونکی به پر تاسو د حق امتیاز ورکوونکي په توګه اتکا کوي، څو په کاروبار کې کارول کېدونکو میتودونو او پروسو ته پراختیا ورکړئ او حق امتیاز ترلاسه کوونکي او د هغه کارکوونکو ته په دغو میتودونو کې روزنه او زده کړه ورکړئ. له حق امتیاز ورکوونکي څخه یوه بله تمه هم کېږي څو په دوامداره توګه نوي میتودونه او پروسې جوړې او ورته وده ورکړي.

د حق امتیاز ترلاسه کوونکي دندې او مسوولیتونه څه دي؟

له حق امتیاز ترلاسه کوونکي څخه تمه کېږي، څو د محصولاتو یا خدماتو د وړاندې کولو پر مهال د حق امتیاز ورکوونکي له لورې جوړ شوي میتودونه په سمه توګه رعایت او ثبات او کیفیت ته پاملرنه وکړي. کله چې ګڼ امتیاز اخیستونکي وي، نو په دې باندې ټینګار اړین دی چې د حق امتیاز ترلاسه کوونکي کیفیت

د ټولو حق الامتياز ترلاسه کوونکو لپاره خورا مهم دی. حق الامتياز ترلاسه کوونکي باید د کیفیت شبکې کاروباریانو په توګه ځان ته پام وکړي د کومو چې ټولټال بریالیتوب په دې پورې اړه لري چې هر له دوی څخه هر یو به څنګه د حق الامتياز د محصولاتو او خدمتونو کیفیت او ثبات ساتي.

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

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

عواید – هغه پیسې چې معمولا د محصولاتو یا خدمتونه له خرڅلاو څخه کاروبار ته راځي.

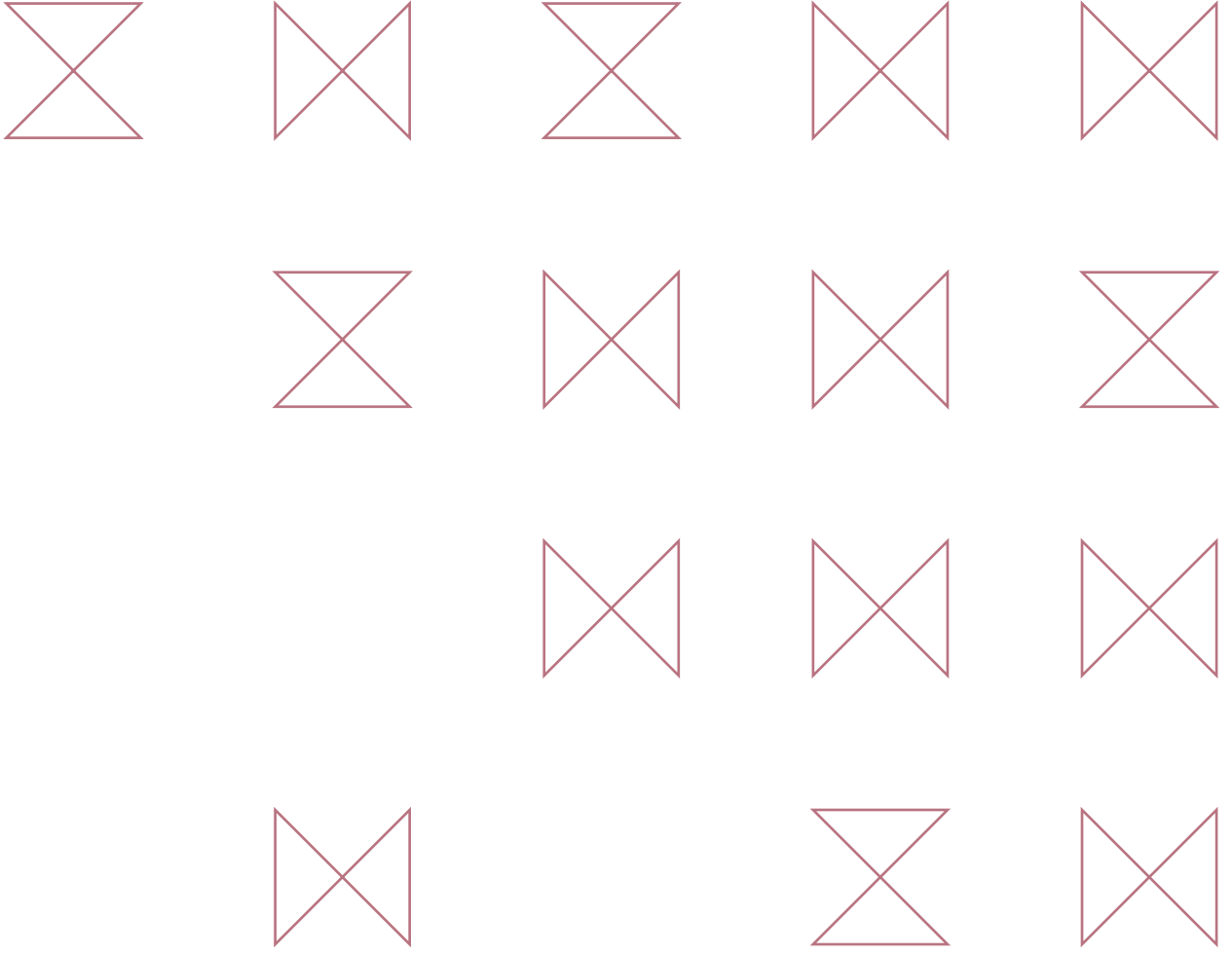
خطر – د یو فرصت کارول دي کله چې تاسو په دې نه پوهېږئ چې کارونه به څنګه بدلون ومومي.

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

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

د دې موضوع په اړه د لایاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وګورئ:

- څنګه کولای شم خپل کاروبار ته د ودې ورکولو لپاره ستراتیژي او موخې وټاکم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولی شم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کوم ډول مالي راپورونه یا پلانونه باید وکاروم چې خپل کاروبار ته د پراختیا ورکول په پام کې ولرم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- په فعالیت کې ثبات او وړاندوینه/تخمین څه ته وايي او ولې اړین دي؟ ۵. د عملیاتو او پروژې مدیریت



۲۰.

ڪوم ڊول مالي راپورونه يا پلانونه
بايد وڪاروم چي خپل ڪاروبار ته
پراختيا ورڪول په پام ڪي ولرم؟

د مالي راپورونو په برخه کې داسې کوم تيار لېست نه شته چې د خپل کاروبار د پراختيا لپاره يې په پام کې ونيسئ، خو ځينې لارې چارې شته چې نښايي پام ورته وکړي. د خپلو محصولاتو د توليد يا خپلو خدمتونو د وړاندې کولو پرمهال تاسو کولای شئ دې ته پام وکړئ چې د يوه پېرودونکي د فرمايش پوره کول څومره وخت نيسي. که چېرته پېرودونکو ته د هغوی د خوښې وړتيا خدمات وړاندې کول ډېر وخت نيسي او دا نښايي د دې نښه وي چې د کاروبار د پراختيا وخت را رسېدلی دی، نو تاسو کولای شئ چې د خدمتونو وړاندې کولو مهالوېش ته پراختيا ورکړئ او د پېرودونکو خدمتونه زيات کړئ. تاسو نښايي د دې هيله هم ولرئ څو هغه سيمه مطالعه کړئ په کومه کې چې تاسو خرڅلاو کوئ؛ که تاسو له لرې موقعيت څخه ډېر خرڅلاو مشاهده کړ، دا نښايي د دې نښه وي چې همدا يې وخت دی، ترڅو په هغه ځای کې يو نږدې موقعيت ور اضافه کړئ چې ستاسو خرڅلاو کېږي.

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

لا زيات وپوهېږئ

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

د پراختيا د لگښت اټکليز راپور

د دې لپاره چې دا معلومه کړئ چې تاسو به کاروبار ته د پراختيا ورکولو لپاره څومره پانگې ته اړتيا ولرئ، نو تاسو بايد لگښتونه اټکل کړئ. د بېلگې په توگه؛ د پرچون کاروبار د پراخولو لپاره به تاسو د ځمکې اجاره کولو، موقعيت پيدا کولو، د کارکوونکو گومارلو او د اضافي موجودي لېست پېرودلو لپاره اټکلونو ته اړتيا ولرئ. ښه خبر دا دی چې دا ستاسو لومړی ځل نه دی چې لگښتونه مو بايد اټکل کړئ او دا چې تاسو له وړاندې د خپل لومړي ځای د پرانيستلو تجربه لرئ، نو غالباً ډېره اسانه ده چې د دويم ځل لپاره لگښتونه اټکل کړئ. له خپل اوسني ځای څخه پخوانی بيلانس شپيونه او د عوایدو حسابونه وکاروئ څو اټکل کړئ چې له مالي اړخه به مو د نوي ځای د اداره کولو لومړنۍ څو مياشتې څنگه تېرې شي. په پام کې ولرئ چې خپل کاروبار ته پراختيا ورکول تل ستاسو د اوسني کار په څېر ساده نه وي، نو ډاډ ترلاسه کړئ څو هر ډول پټ لگښتونه محاسبه کړئ کوم چې به ستاسو د کاروبار پراختيا پورې تړلي وي. کله چې تاسو خپل اټکلونه بشپړ کړل، نو د هغه تمويلي مقدار پيسو معلومول به درته اسانه وي چې تاسو ورته وړاندیز کوئ او تاسو به په غوره توگه چمتو اوسئ څو پور ورکوونکي يا پانگوال ته دا څرگنده کړئ چې د هغوی په وندې سره به د غوره پرمختگ لپاره تاسو څنگه پلان جوړوئ.

خپل کاروبار او د شخصي اعتبار شهرت بياوړی کړئ

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

خپلې غوره مالي سرچينې معلومې کړئ

کله چې تاسو خپل کاروبار ته پراختيا ورکوئ، نو ستاسو د تمویل انتخابونه د هغه وخت په پرتله اوس زيات دي کله موچې په لومړي ځل کاروبار پيل کړ.

د خپل کاروبار د اندازې او د کاروبار د پراختيايي پلانونو ارزښت ته په کتو، تاسو نښايي له يوه شخصي پانگوال سره کار وکړئ څو ستاسو د کاروبار پراختيا له مالي پلوه تمويل کړي. دغه ډول پانگونه کېدای شي چې ستاسو د کوچنيو کاروبارونو د ودې لپاره گټور و اوسي، ځکه چې هغوی ستاسو کاروبار د پراختيا په اړه داسې نظريې او تجربه وړاندې کوي چې تاسو يې خپله نه لرئ. تاسو نښايي وکولای شئ چې له بانک يا مالي ادارې څخه د کوچني کاروبار لپاره د پور له لارې د خپل کاروبار د پراختيا پلان تمويل کړئ.

تخمين شوي خرڅلاوونه

د کاروبار د پراختيا پرمهال د اړينو راپورونو له جملې څخه چې بايد جوړ يې کړئ، د خرڅلاو زياتوالي راپور دی چې تاسو يې په واقع بينانه ډول اټکل کولای شئ. په ځينو مواردو کې، زياتې تقاضا ته د رسېدنې لپاره د کاروبار پراخوال کولای شي چې د عوایدو زياتوالي په پرتله ډېر لگښت ولري. په دې اړه اغېزناکه محاسبه وکړئ چې ايا يوه پراختيا به کومه پايله ولري او که نه، هيله بڅښوونکي او محافظه کارنه لگښتونه او د عوایدو تخمينونه محاسبه کړئ، ترڅو وکولای شئ چې د دغه شمېرو په وړاندې خپل نور تحليلونه ترسره کړئ.

د پراختیا لگښت

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

عملیاتي لگښتونه

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

د دې برخې اصطلاحات

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

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

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

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

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

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

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

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

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

په دې اړه د لایزاتو معلوماتو لپاره لاندې مطالب وگورئ:

- زه څنګه پوه شم چې کله خپل کاروبار پراخه کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنګه کولای شم د خپل کاروبار پراختیا لپاره اړینې پیسې او سرچینې ترلاسه کړم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- کومې بېلابېلې لارې دي چې زه پرې خپل کاروبار ته پراختیا ورکولی شم؟ ۱۴. وده او پراختیا
- څنګه پوه شم چې پانګې ته اړتیا لرم او څومره پانګې ته به اړتیا ولرم؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسي
- کله چې تاسو د پور اخیستلو په اړه پریکړه کوئ، نو بانک څه شي په پام کې نیسي؟ ۳. مالي سرچینو ته لاسرسي
- مالي صورت حسابونه څه ته وايي او زه ولې د هغو کارولو ته اړتیا لرم؟ ۱۲. مالي مدیریت
- د خپل مالي صورت حسابونو جوړولو او ساتلو لپاره له کوم ځای څخه مرسته ترلاسه کولای شم؟ ۱۲. مالي مدیریت

د ودې د عمل پلان

د سوداگریزو ریکارډونو شیت

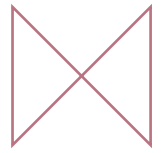
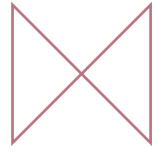
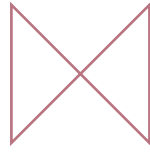
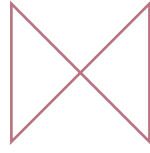
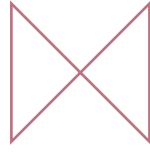
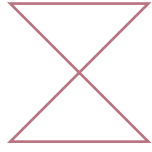
د سوداگریز پلان طرحه

پیلیز لگښتونه او د ودې پانگې شیت

د مساوي عاید او لگښت د تحلیل پاڼه

د نقدې پیسو د جریان صورت حساب

د بودیجې د گټې او تاوان (عایداتو) صورت حساب



وسیلی