



د زده کړې نا موافقتمان د کرنې په مسلکي لیسو او تمثیلاتو کې له اړوند چاروونو سره د درسي مرستیکو موادو په توګه کارول کړي همدارنګه زده کوونکي کولای شي له دې موادو څخه د خپل کوچني سوداګرۍ د پیلولو لپاره کار واخلې.

خپروونکي د ارمن خلک (PIN) موسسه

[www.pin-afghanistan.org](http://www.pin-afghanistan.org)

د خلک جمهوریت د ښار لخوا لارې په مرسته



# د کرنې مسلکي لیسو او انسټیټونو لپاره د بنسټیزو مهارتونو روزنیزه لړۍ

سوداگریز مهارتونه

مالوماتي پانې

د کرنیزو زده کړو پروگرام

د اړمنو خلکو موسسه – چک جمهوریت

2015 زیږدیز کال



## لړليک:

- 3.....پېژندنه
1. د سوداګرۍ بنسټيز اصطلاحات.....4
2. د سوداګرۍ ټاکنه (څنګه يوه سوداګرۍ وټاکو).....5
- 2.1 د منابعو ارزيايي.....6
- 2.2 د سوداګرۍ د ټاکلو مغزي طوفان.....8
- 2.3 د مارکيټ پلټنه.....12
- له مشتريانو سره مرکه کول (سروي کول).....12
- له متخصصينو سره مشوره.....14
- د سوداګريزو سيالانو تحليل.....17
3. د ګټې او تاوان محاسبه.....18
4. بازار موندنه (مارکيټنگ).....23
5. د پيسو د يادښت کتابچه.....26



## پېژندنه:

د اړمنو خلکو موسسه د بنسټيزو مهارتونو د روڼيزې لړۍ له لارې د کرنيزو مسلکي لیسو او انسټیټونو زده کوونکو او استادانو ته درسي مواد برابروي، ترڅو دوی د خپلې خوښې عملي کرهڼه او سوداگریز مهارتونه زده کړي.

په دغه بروشر کې د یوې نوي سوداګرۍ د پیلولو او د سوداګرۍ د چلولو لپاره بنسټیز مالومات ځای پر ځای شوي دي. په دې بروشر کې ټول هغه موضوعات نه دي راخیستل شوي، چې د سوداګرۍ د پیلولو او چلولو لپاره اړین دي، بلکه پر هغو موضوعاتو تمرکز شوی، چې د (اړمنو خلکو د موسسې) د کرنیزو زدکړو د لیکوالانو له نظره د نوي سوداګرۍ د پیلولو او چلولو لپاره اړین ښکاري. له دې برشرونو سره به بېرته هم وي، چې د درس د اسانۍ او لا ښه زده کولو په موخه به په ټولګي کې را ځورند شي.

سوداګري څه شی ده؟ هر هغه قانوني کرهڼه، چې د ګټې د ترلاسه کولو لپاره تر سره کېږي سوداګري بلل کېږي. خو سوداګري څنګه پیلولی شو؟ کله مو هم د دې مفکورې په اړه فکر کړی؟  
د سوداګریزو مهارتونو زده کول به له زده کوونکو سره مرسته وکړي، چې تر فراغت وروسته ځان ته سوداګرۍ پیل کړي. داسې یوه سوداګري، چې دوی ترې ګټه یا عاید ترلاسه کړي. که څوک غواړي د کرنې له لارې عاید تر لاسه کړي نو کرنیز فعالیتونه باید د سوداګرۍ په شکل ترسره شي، ځکه کارونه په افغانستان کې کم دي نو خپل شخصي کار یو مهم فرصت دی.

مورن هیله لرو، چې دغه بروشر به تاسو ته ګټور وي او تاسو به خپلو سوداګریو چارو کې بریالیتوبونه ترلاسه کړئ.

د (اړمنو خلکو) موسسې د کرنیزې زده کړې ډله

## 1. د سوداگرۍ بنسټيز اصطلاحات

تر هر څه دمخه راځئ پر ځينو هغو مهمو توکو يا اصطلاحاتو بحث وکړو، چې په سوداگرۍ پورې اړه لري. دغه توکي يا اصطلاحات به له مور سره مرسته وکړي، چې د دغه بروشر درسي مواد په ښه توګه زده کړو.

همدارنګه له احمد سره هم معرفي شئ. احمد يو افغان ځوان دی، د ده کيسه به له مور او تاسو سره مرسته وکړي، چې د دغه بروشر درسونه ښه زده کړو. هغه د کرنې له مسلکي لېسې څخه فارغ شوی او غواړي، چې سوداګري پیل کړي. راځئ وګورو، چې ایا هغه په دې برخه کې بريالی دی!





1. سوداگري: سوداگري د يو يا څو کسانو گډ کار کولو ته وايي، چې د گټې يا عايد د ترلاسه کولو لپاره يو محصول خرڅ کړي او يا خلکو ته سوداگريز خدمتونه وړاندې کړي. سوداگري ډېره وړه هم کېدای شي. ستاسو د کور ترڅنگ ناناويي د سوداگري يوه بېلگه ده. سوداگري درې اساسي ډولونه لري: توليد، پلور او پېر (خرڅول او اخيستل) او خدمتونه

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>توليدی تجارت</p>  <p>توليدات: توليدات هغه سوداگري ته ويل کيږي، چې نوکي توليدوي او خرڅوي يې. د بېلگې په توگه د ترکاري کرنه او روزنه، د مېرانو روزنه او بالنه</p> | <p>پېر او پلور</p>  <p>پېر او پلور: دا هغه سوداگري ده، چې يو نوکي اخلي او بيا يې بېرته پر مشربانو خرڅوي. د بېلگې په توگه بقالی برجون فروشي</p> | <p>خدمات</p>  <p>خدمات: په دې ډول سوداگري کې سوداگر خلکو ته خدمتونه وړاندې کوي. د بېلگې په توگه خلکو ته د ټرانسپورت يا د ننگ رانگ د اسانتياوو برابرول، زده کړه ورکول.</p> |
|---|--|--|

احمد د يوې سوداگري د پيلولو په فکر کې دی. هغه بنايي ترکاري او يا گلان وکړي. دا د توليدي سوداگري يوه بېلگه ده. هغه همدارنگه غواړي، چې تخم او کود واخلې او بېرته يې پر بزگرو خرڅ کړي (پلور او پېر يا د اخيستلو او خرڅولو سوداگري). هغه بنايي دا کوشش هم وکړي، چې د نوي باغ د جوړولو په برخه کې نورو بزگرانو ته لارښوونې وکړي. دا ډول سوداگري د خدمتونو خرڅول بلل کيږي (نورو بزگرانو ته لارښوونه يا زده کړه ورکول).

2. پانگونه: پانگونه هغه مقدار پيسې دي، چې د سوداگري د پيلولو او پر مخ وړلو لپاره په کار اچول کيږي. (احمد د گلانو د سوداگري د پيل کولو لپاره ۳۰۰۰۰ افغاني پانگونه وکړه، چې د شني خوني د جوړولو لپاره پلاستيک او نور د اړتيا وړ توکي واخلې)

3. دارايي: دارايي هغه څه دي، چې تاسو يې لری. دارايي کېدای شي نقدي پيسې وي او يا داسې څه، چې په نقدو پيسو بدلېدای شي لکه جايداد، موټر او تجهيزات. (احمد گلدانی، غلټک او بيلونه اخيستي دي. هغه د گلانو د روزني لپاره يوه شنه خونه هم جوړه کړې ده. دغه ټول وسايل د هغه دارايي ده)

4. توليد (محصول): هغه څه دی، چې د خرڅلاو لپاره توليد شوی يا جوړ شوی وي. (کله چې احمد د گل تخم وکړل، گل را شين شو، بيا يې هغه گل په يو گلدان کې کيښود او د خپلې سوداگري نېنه يې هم پرې ووهله، دې ته وايي يو توليد شوی توکی يا محصول، چې خرڅولو ته تيار دی.)

5. سوداگريز خدمتونه: سوداگريز خدمتونه هغه کار ته وايي، چې د پيسو په مقابل کې تر سره کيږي، چې خلکو ته يې گټه رسيري يا د خلکو کار پرې اجرا کيږي. (مثلاً، احمد په دې اند دی، چې خلکو ته د گلانو د روزلو په برخه کې

- مشورې وركړې، دې ته وايي سوداگريز خدمتونه. دې به د خپلو مشورو په مقابل کې له مشتريانو څخه پيسې ترلاسه كوي.)
6. مشتري: مشتري هر هغه كس ته ويل كيږي، چې يو محصول اخلي او يا له سوداگريزو خدمتونو څخه گټه اخلي. مشتري د توکي د ترلاسه كولو په مقابل کې يا له سوداگريزو خدمتونو څخه د گټې اخيستي په مقابل کې بايد پيسې وركړي. (مثلاً، هغه كسان، چې له احمد څخه گلان اخلي، د احمد مشتريان دي.)
7. د مؤسسو مشتريان (قراردادي مشتريان): يوه مؤسسه (يو هوټل، رستورانټ، شركت، دفتر، روغتون او داسې نور)، چې غواړي ستاسې توليدات واخلې. دا ډېره گټوره ده، چې تاسو د مؤسسې مشتري يا قراردادي مشتري ولرئ، ځكه د دا ډول مشتريانو تقاضا لوړه او ثابته وي. (د بېلگې په توگه، احمد د ودونو د سينگار كولو له يوه شركت سره قرارداد كړی، چې هغوی به په هره اوونۍ کې له احمد څخه د گلاب ۵۰ گلان اخلي.)
8. عايد: هغه پيسې دي، چې د محصولاتو د خرڅولو يا د سوداگريزو خدمتونو په مقابل ترلاسه شوي وي. (مثلاً، احمد گلان پر خپلو مشتريانو خرڅوي او په مقابل کې يې له هغوی څخه پيسې اخلي. دغه پيسې د احمد عايد دی.)
9. مصارف: مصارف هغه پيسې دي، چې په اكمالاتو او تجهيزاتو لگول كيږي او يا په نورو برخو کې پانگونه كيږي. مصارف هغه پيسې دي، چې ستاسو له سوداگرۍ څخه ځي. (د بېلگې په توگه، احمد سره يا كود او د گلانو لپاره كيمياوي درمل اخلي. دغه ته مصرف ويل كيږي.)
10. د سوداگرۍ د پرمخ وړلو لگښت (جاري مصارف): دا هغه لگښتونه دي، چې تاسو د خپلې سوداگرۍ د پرمخ وړلو لپاره د اړتيا وړ توکي اخلي. (د بېلگې په توگه، احمد د گلانو د خرڅولو سوداگري لري؛ نو هغه كيمياوي درمل، سره يا كود، د گلانو د اوبه كولو لپاره د جزراتور تېل او داسې نورو څيزونو ته اړتيا لري. دغه ټولو مصارفو ته د سوداگرۍ د پرمخ وړلو لگښتونه وايي.)
11. ماركيټ (بازار): ماركيټ هغه ځای ته ويل كيږي، چې خرڅونکی او اخيستونکی په مستقيمه توگه يا د يو منځگري په مرسته پکې توکي اخلي او خرڅوي يا سوداگريز خدمتونه وړاندي كوي. په بله مانا ماركيټ عبارت له هغو خلکو څخه دی، چې د توکو د اخيستو توان او اراده لري. (مثلاً: د احمد د گلونو د خرڅولو دوکان ښايي په يو محلی بازار کې وي او خلک ترې گلان اخلي يا ښايي کوم هوټل او يا کوم دفتر وي، چې له احمد څخه گلان اخلي.)
12. د بازار پلټنه: د بازار پلټنه د مشتريانو او د سوداگريزو سيالانو په اړه د مالوماتو را ټولولو او تحليل او تجزيې ته وايي. د مالوماتو دغه راټولونه او تحليل او تجزيه له تاسو سره مرسته كوي، چې د خپلو توليداتو په اړه پرېکړه وکړئ او هغه ستونزې له منځه يوسئ، چې ستاسو توليدات يې لري. (د بېلگې په توگه، کله چې احمد په خپل کلي کې له خلکو پوښتنه وکړه، چې دوی کوم گلان ډېر خوښوي، په کوم مناسب گلان اخلي، ايا هغوی تازه گلان ډېر خوښوي که هغه گلان چې په گلدانيو کې وي. هغه د خلکو له دغو ځوابونو څخه استفاده کوي او هغه گلان توليدوي، چې خلک يې ډېر خوښوي او ډېر يې اخلي.)
13. بازار موندنه: بازار موندنه هغه مهارت دی، چې سوداگر خپل محصول يا خدماتو ته وده وركوي او پر خلکو يې وپشي، چې مشتري پيدا کړي او خلک دې ته وهڅوي چې د هغه محصول واخلې. (مثلاً: احمد د خپل د گلانو د دوکان په اړه بېنورنه او مالومات چاپوي او يا دا چې خپلو مشتريانو ته وايي که هغوی د ده له دوکان څخه د گلاب پنځه گلونه واخلې يو ريډي گل وړيا وركوي.)

14. د پيسو د ياددښت کتابچه: د پيسو د ياددښت کتابچه هغه کتابچه ده، چې پکې ټول عوايد او مصارف ليکل کيږي. (مثلاً: احمد د (۵۰۰ افغانیو) تخم، د (۲۰۰۰ افغانیو) سره يا کود او د جنراتور لپاره د (۳۰۰۰ افغانیو) تېل اخیستي دي. دغه ټول مصارف بايد د پيسو د ياددښت په کتابچه کې وليکل شي. همدارنگه احمد ۲۵ د گلاب گلونه په ۱۲۵۰ افغانی او ۱۵ ريدي گلونه په ۱۰۵۰ افغانی خرڅ کړي دي. دغه عايد هم بايد د پيسو د ياددښت په کتابچه کې وليکل شي.

15. د مالي مالوماتو ثبتول: دا هغه برخه ده، چې پکې د سوداگرۍ په اړه ټول مالي مالومات ثبت کيږي. په يوې سوداگرۍ کې تر ټولو مهم کار دا دی، چې عوايد او مصارف بايد ثبت شي. دا کار به له تاسو سره مرسته وکړي، چې ستاسو سوداگرۍ په کوم حالت کې ده او بيا تصميم ونيسي، چې څنگه خپله گټه زياتولی شئ. (مثلاً: احمد د گلانو د سوداگرۍ ټول عوايد او مصارف سنجوي. له دغه سنجش وروسته هغه په دې پوهيږي، چې د ده يوه زياته اندازه پيسې د جنراتور په تېلو مصرف شوي دي. له همدې امله هغه پرېکړه کوي، چې بايد په لمريزي يا شمسي بريښنا پانگونه وکړي.)

16. گټه: د عوايدو مجموعه، چې په يوه ټاکلي وخت کې تر لاسه شوي وي او مصارف ترې وايستل شي، دې ته گټه وايي. دا هغه مقدار پيسې دي، چې تاسو يې له خپلې سوداگرۍ څخه تر لاسه کوئ. (مثلاً: په شپږو مياشتو کې احمد د ۱۹۰۰۰۰ افغانیو گلان خرڅ کړي او په دې شپږو مياشتو کې مصارف ۱۰۰۰۰۰ افغانیو ته رسيږي. نو په شپږو مياشتو کې د احمد گټه ۹۰۰۰۰۰ افغانیو ته رسيږي. د احمد مياشتنۍ گټه ۱۵۰۰۰۰ افغانی ده. ( $900000/6=150000$ ).

17. تاوان: تاوان هغه مقدار پيسې دي، چې له لاسه مو ورکړي دي که گټه منفي وي. (که له شپږو مياشتو وروسته د احمد مصارف ۲۵۰۰۰۰ افغانی وای او د هغه عايد ۱۹۰۰۰۰ افغانی وای؛ نو مالوميري، چې احمد په دغه شپږو مياشتو کې ۶۰۰۰۰۰ افغان تاوان کړی دی.)

## 2. د سوداگرۍ ټاکنه (څنگه يوه سوداگرۍ وټاکو)

د سوداگرۍ ټاکل د سوداگرۍ د پيلولو لومړنۍ؛ خو تر ټولو مهم گام دی. د نوي سوداگرۍ د پيلولو لپاره تر ټولو دا مهمه ده، چې تاسو بايد په دې پوه شئ، چې کومه سوداگرۍ دېره گټه لري او ستاسو لپاره مناسبه سوداگرۍ ده. د گټې ترڅنگ سوداگرۍ مو بايد قانوني وي (ياني حکومت يې اجازه درکړي). داسې يوه سوداگرۍ، چې تاسو له خپلو منابعو څخه په گټې اخیستو وکولای شئ هغه پر مخ يوسي. همداراز داسې يوه سوداگرۍ وي، چې تاسو يې د پر مخ وړلو مهارتونه ولری او بڼه بازار ولري. د دې لپاره، چې تاسو يوه مناسبه او بڼه سوداگرۍ ځان ته وټاکئ، په پيل کې تاسو بايد دغه درې بنسټيز کارونه تر سره کړئ:

1. د منابعو ارزيايي
2. د سوداگرۍ د ټاکلو لپاره مغزي طوفان
3. د مارکيټ پلټنه



**2.1 د منابعو ارزيايي:** د منابعو ارزيايي د ټولو هغو منابعو تحليل او تجزيي ته وايي، چې تاسو يې لرئ يا يې پيدا کولی شئ او دا چې ستاسو په نوي سوداگري کې له دغو منابعو څخه گټه اخيستل کېدای شي. يوازې دارايي لکه ودانۍ، موټر، ماشينري او داسې نور څيزونه په منابعو کې نه راځي، بلکه طبيعي منابع لکه ځمکه، اوبه، پيسې، برېښنا او انساني منابع (ستاسو خپل مهارتونه او پوهه، ستاسو ملگري، ستاسو همکاران او نور کسان، چې تجربه او مهارتونه يې ستاسو د سوداگري لپاره گټور دي هم په منابعو کې راځي). هغه منابع، چې تاسو يې لرئ، له تاسو سره مرسته کوي، ترڅو پرېکړه وکړئ، چې کومه سوداگري پيل کړئ.

داسې گمان وکړئ، چې تاسو غواړئ د گلانو د خرڅولو سوداگري پيل کړئ. کومې منابع لرئ او کومو منابعو ته اړتيا لرئ؟ د دې لپاره، چې د منابعو ارزيايي مو تر سره کړي وي، لاندنۍ پوښتنې ځواب کړئ.

| د منابعو د ارزيايي جدول |   |
|-------------------------|---|
| 1                       | تاسو په کومه برخه کې مسلکي ياست؟ په کومه برخه کې مهارت لرئ، که په هنرونو برخه کې، د ماشين جوړونې په برخه کې، د کمپيوټر برخه کې، د رسټورانټ چلولو په برخه کې او که په کومې بلې برخې کې؟  |
| 2                       | هغه کومې طبيعي منابع دي، چې تاسو يې ډېرې لرئ؟ ډېرې اوبه لرئ، ډېره ځمکه لرئ، ډېر لرگي لرئ او که نور طبيعي منابع؟   |
| 3                       | آيا تاسو کومې دارايي گانې لرئ، لکه ودانۍ او ايا د دې امکان شته له دغو ودانيو څخه د خپلې سوداگري لپاره گټه واخلي؟  |
| 4                       | تاسو کوم تجهيزات يا ماشينونه لرئ، چې د سوداگري د پيل کولو لپاره ترې گټه اخيستې شئ؟ (مثلاً: کمپيوټرونه، د ژرندې ماشين يا موټر)   |
| 5                       | ايا برېښنا لرئ که نه، که يې لرئ څومره ډاډمنه برېښنا ده؟   |
|                         | احمد د زراعت له مسلکي لېسې څخه فارغ شوی دی. هغه د کرنې ډېر مهارتونه زده کړي دي. د هغه به تل بڼوالی (باغداری) خوښېده. هغه پوهيږي، چې څنگه يو باغ جوړ کړي، څنگه پيوند او شاخه بري وکړي او څنگه زینتي گلان وروزي. هغه همدارنگه په دې هم پوهيږي، چې چرگان څنگه وساتي، غنم او ترکاری څنگه وکړي، څنگه له مېوو څخه جوس جوړ کړي. د هغه د ميرو او وزو واکسين کول هم زده دي. خو هغه په کمپيوټري کارونو ډېر نه پوهيږي. |
|                         | احمد کومه ځمکه نه لري؛ خو تره (کاکا) يې ورته ويلي، چې که احمد وغواړي دی ورته دوه جريبه ځمکه امانت ورکوي، چې پکې خپله کرنيزه سوداگري پيل کړي. د تره ځمکه يې اوس مهال شاره ده، يوازې يو څو بوټي پکې را شنه شوي دي. د احمد د تره ځمکې ته نږدې اوبه هم شته او د ځمکې شاوخوا ډېوال دی؛ نو يو بڼه خوندي ځای دی.   |
|                         | احمد د گلانو د سوداگري لپاره کومه ودانۍ نه لري، شنه خونه به ډېره گټوره وي؛ خو احمد کومه شنه خونه نه لري. داسې بڼکاري، چې احمد بايد د خپل تره پر ځمکه يوه شنه خونه جوړه کړي. د احمد پلار په بڼار کې دوکان لري او هغه احمد ته د خپل دوکان ترڅنگ ځای ورکولی شي، چې احمد پکې خپل گلان خرڅ کړي. د دغه ځای سر پټ دی او د گلانو د خرڅولو لپاره مناسب ځای دی.   |
|                         | احمد يوازې يو ټيليفون لري او مشر ورور يې زرنج لري. ورور يې احمد ته ويلي، چې هغه له احمد سره د هغه د گلانو په انتقال کې مرسته کولی شي؛ خو که احمد ورته د تېلو پيسې ور کړي.   |
|                         | په هغه ځای کې، چې احمد خپله شنه خونه جوړوي، هلته برېښنا نشته. احمد په دې اند دی، چې دی به هلته برېښنا ته اړتيا و نه لري. خو د احمد د پلار په دوکان کې برېښنا شته. که چېرې احمد  |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <p>وغواړي تر ناوخته گلان خرڅ کړي؛ نو د خپل دوکان د رڼا کولو لپاره د پلار د دوکان له برېښنا څخه گټه اخیستی شي.</p>   |   |  |
| <p>احمد یو څه موده درېوري کړي وه او یوه اندازه پیسې یې ترلاسه کړي وې؛ خو هغه دغه پیسې خپل پلار ته ورکړې وې. که څه هم پلار یې اوسمهال ورته ويلي، چې هغه به احمد ته ۵۰۰۰۰ افغانۍ ورکړي، خو خپله سوداګري پیل کړي؛ خو پلار یې دا هم ورته ويلي دي، چې احمد باید لومړی ده ته دا ثابت کړي، چې دی دا ورتیا لري خو دغه پیسې په سمه توګه مصرف کړي.</p>  | <p>6 څومره نقدې پیسې لری، چې په خپلې سوداګرۍ یې پانګونه وکړی؟</p>   |  |
| <p>امین د کرنې مسلکي لېسې کې د احمد ملګری و. د امین کورنۍ د گلانو د خرڅولو دوکان لري. امین په خپل دوکان کې کار کوي او د گلانو بېلابېل ډولونه پېژني. هغه په دې هم پوهیږي، چې څنګه د گلانو ساتنه او روزنه وکړي. هغه د احمد په پرتله د گلانو د خرڅولو په سوداګرۍ ښه پوهیږي. دا ډېره ګټوره ده، چې هغه له احمد سره همکاري وکړي او یا لږ تر لږه له هغه سره مشوره وشي. د احمد د تره زامن ځوانان دي. که احمد یوه اندازه پیسې هغوی ته ورکړي، هغوی له احمد سره ورځنۍ مزدوري کولی شي. د احمد د تره لور ظاهره د سوداګرۍ مدیریت لوستی دی او په دې ښه پوهیږي، چې څنګه د پیسو یادښت کتابچه جوړه کړي او څنګه مالي مصارف ثبت کړي. ظاهره به هم د احمد په سوداګرۍ کې ګټوره تمامه شي.</p> | <p>7 څومره کسان ستاسو په سوداګرۍ کې ونډه اخیستی شي او یا لېوال دي، چې ستاسو په سوداګرۍ کې به در سره برخه واخلې او دغه کسان کوم مهارتونه لري؟ کوم کس ستاسو د سوداګرۍ لپاره ځانګړی ارزښت لري؟</p> |  |
| <p>لکه څنګه، چې پورته وویل شو امین او ظاهره ګټور تمامېدای شي. د دې ترڅنګ د احمد په کلي کې یوه کورنۍ ده، چې کرنیزه سوداګري کوي، هغوی په شني خونې کې بادرنگ او رومیان کړي. دا د احمد لپاره ډېره ګټوره ده، چې پوه شي څنګه یوه ښه شنه خونه جوړه کړي او کرڼه پکې وکړي.</p>   | <p>8 ایا په ټولنه کې مو داسې کوم کس پېژنی، چې تاسو ته د سوداګرۍ په برخه کې مشوره درکړي او یا تاسو ته د سوداګرۍ په برخه کې منابع درکړي؟</p>  |  |
| <p>سربرېره پر دې، چې د احمد په کلي کې د گلانو ګڼ شمېر اخیستونکي دي، بلکه د دوی د کلي ترڅنګ په هغه ښار کې، چې د احمد پلار دوکان لري، هلته هم د گلانو ګڼ شمېر اخیستونکي شته. احمد د خپل پلار د دوکان ترڅنګ خپل محصولات خرڅولی شي. په ښار کې ډېر خلک ژوند کوي او ډېری یې شتمن خلک دي. احمد لا تر اوسه په دې نه پوهیږي، چې د گلانو لپاره تقاضا څه ده؛ خو هغه به د مارکیټ د پلټنې پرمهال د دې موضوع په اړه مالومات ترلاسه کړي.</p>   | <p>9 تاسو ته تر ټولو نږدې کلي یا ښارونه کوم دي، چې ستاسو د محصولاتو لپاره مارکیټ وي؟</p>  |  |



## 2.2 د سوداګرۍ د ټاکلو لپاره مغزي طوفان:

د سوداګرۍ د ټاکلو لپاره مغزي طوفان د سوداګرۍ د ټاکلو دویم ګام دی. په دې پړاو کې یو شمیر هغه کسان، چې د یوې سوداګرۍ پیل کولو ته لېوال دي، سره را ټولېږي او د بیلابیلو سوداګریزو مفکورو په اړه خپل نظرونه او وړاندیزو سره شریکوي. په دغه ناسته کې به بیلابیلې سوداګریزې نظریې وړاندې شي؛ خو تاسو باید خپلې منابع هیرې نه کړئ، چې اوسمهال یې لرئ او د ډېرو لګښتونو مخه ونیسئ. خپلې سوداګریزې نظریې په لاندې جدول کې ولیکئ او وګورئ، چې ایا ستاسو نظریې ستاسو له اړتیاوو سره برابري دي او که نه.

**د سوداگریزو نظریو د ثبتولو جدول:**

| سوداگریزه مفکوره | آیا دا مفکوره په اسانې پلي کېدای شي؟ | ایا اړینې منابع لری؟ | ایا دا سوداگری به سیالی وکتلای شي؟ | ایا د دې سوداگری د پیل کولو لپاره په کافي اندازه پیسې لری؟ | ایا دغه سوداگری په کافي اندازه گټه لری؟ |
|------------------|--------------------------------------|----------------------|------------------------------------|--|---|
| 1                | هو / نه                              | هو / نه              | هو / نه                            | هو / نه  | هو / نه                                 |
| 2                | هو / نه                              | هو / نه              | هو / نه                            | هو / نه  | هو / نه                                 |
| 3                | هو / نه                              | هو / نه              | هو / نه                            | هو / نه  | هو / نه                                 |
| 4                | هو / نه                              | هو / نه              | هو / نه                            | هو / نه  | هو / نه                                 |
| 5                | هو / نه                              | هو / نه              | هو / نه                            | هو / نه  | هو / نه                                 |





د سوداگریزو نظریو د ثبتولو لاندینی جدول وگورئ، چی احمد دک کری دی. تاسو احمد ته د کومی سوداگری د پیل کولو وړاندیز کوئ؟

| سوداگریزه مفکوره                | ایا دغه مفکوره په اسانه پلي کېدای شي؟  | ایا تاسو اړینې منابع لری؟   | ایا تاسو کولی شی، چی سوداگریزه سیالی وگتی؟   | ایا تاسو د دغه سوداگری د پیل کولو لپاره کافی پیسی لری؟  | ایا دغه سوداگری په کافی اندازه گټه کولی شي؟  |
|---------------------------------|--|---|--|---|--|
| <b>1. د موټرسایکل ترمیم کول</b> | هو اسانه پلي کېدای شي، خو که په دې پوه شئ، چی موټرسایکل څنگه ترمیم کړئ. احمد د موټرسایکل په ترمیم کولو نه پوهیږي؛ خو یو ملگری لري، چی هغه پرې پوهیږي | د احمد د پلار د دوکان ترڅنگ ځای د ورکشاپ د جوړولو لپاره کارېدلی شي. خو هغه ځای نه قلفیږي، چی وسایل پکې د شپې لخوا کېښودل شي. احمد د موټرسکیلونو د ترمیم کولو وسایل نه لري | په ښار کې د موټرسکیل جوړولو گڼ شمېر دوکانونه دي. دغه دوکانونه د هغو کسانو دي، چی د موټرسکیلونو په اړه په هر څه پوهیږي  | لومړنی پانگونه باید د پام وړ وي. په تېره بیا د وسایلو اخیستل او د کارخوني (ورکشاپ) جوړول. احمد یوازي ۵۰۰۰۰ افغانی لري، چی پلار یې ورکړي دي.                                 | هو، که سوداگری په عملي توگه کار وکړي گټه کوی شي.   |
| <b>2. د غنمو کرل</b>            | هو، په هغې ځمکې کې، چی تره یې احمد ته ورکړي ده، غنم په اسانۍ کرل کېدای شي.   | هو، احمد دوه جریبه ځمکه لري، چی خروبه کېدای شي  | ډېر کروندگر غنم کري؛ خو داسې کومه ساده او اسانه لار نشته، چی تر هغوی ښه او ډېر غنم وکړو.   | هو، مصارف یې لوړ نه دي (تخم، سره یا کود، اوبه لگول یا ایباري)   | نه، د غنمو قیمت لوړ نه دی او لږه گټه به ترلاسه شي  |
| <b>3. د گلانو روزنه</b>         | هو، احمد د گلانو د روزنې په اړه پوره مالومات لري او یو ملگری لري، چی د گلانو د روزلو په برخه کې مسلکي دی.  | هو، احمد دوه جریبه ځمکه لري او د پلار دوکان څنگ ته یو ځای هم لري، چی احمد پکې خپل گلان خرڅولی شي. خو هغه شنه خونه نه لري.   | که چېرې احمد یوه ښه شنه خونه جوړه کړي، د گلانو ښه تخم پیدا کړي او د گلانو د کرلو او روزنې په برخه کې د خپل ملگری له مالوماتو څخه گټه پورته کړي هغه به تر نورو هغو کسانو، | هو، د احمد پلار له احمد سره وعده کړي، چی هغه به احمد ته ۵۰۰۰۰ افغانی ورکوي، چی خپله سوداگری پرې پیل کړي. دا په کافی اندازه پیسی دي، چی پرې یوه پرمختللي شنه خونه جوړه شي او | هو، دا د گلانو په ډولونو اړه پوري اړه لري، چی احمد یې روزي، که چېرې د هغه جاری مصارف کم وي نو گټه به وکړي. |



|  |   |  |   |  |   |
|--|---|--|---|--|---|
|  | لومړني تجهیزات ورته واخيستل شي.   | چې هغوی هم د گلانو سوداگري کوي، د گلانو بڼه سوداگري ولري.  |   |  |   |
| <b>4. د چرگانو د روزني فارم</b>          | پلي کول يې اسانه کار نه دی، ځکه تاسو باید د چرگانو د روزني او درملني په برخه کې کافي مالومات ولرئ. همدارنگه د چرگانو د ساتني لپاره باید يوه ودانۍ هم جوړه کړئ.  | تولي منابع په واک کې نشته. احمد ځمکه لري او د چرگانو د خرڅولو لپاره ځای هم لري. خو هغه مجبور دی، چې د چرگانو د ساتني لپاره يوه ودانۍ جوړه کړي او اړين تجهيزات واخلې (د خوراک او اوبو لپاره جامونه او د چوچه کشي ماشين) | نه، احمد تولي منابع نه لري. ځکه هغه باید د کلينیک لپاره يوه ودانۍ جوړه کړي او يا يوه ودانۍ په کرایه ونيسي. له بلې خوا هغه په دې نه پوهيږي، چې په هغه سيمه کې چې تره يې احمد ته ځمکه ورکړې په هغې سيمې کې د څارويو د روغتيايي خدماتو تقاضا شته او که نه. | نه، احمد په کافي اندازه پيسې نه لري. به ځکه په لږ ځای کې ډېر چرگان توليديږي او په مارکيټ کې د چرگانو بيه هم لوړه ده. | په سيمه کې د چرگانو د روزني گڼ فارمونه شته. له بلې خوا چرگان له پاکستان څخه هم را وارد کيږي. دا به ډېره ستونزمنه وي، چې د چرگانو له سيمه ايزه توليدکونکو سره سيالي وشي. |
| <b>5. د څارويو روغتيايي کلينیک جوړول</b> | نه، پلي کول يې اسانه کار نه دی. دا کار ډېر مصارف غواړي. تاسو باید د کلينیک لپاره بڼه ځای، بڼه وسايل او بڼه مهارتونه ولرئ، چې د حيواني روغتيا کلينیک پر مخ يوئ. پر دې سربېره تاسو باید له وترنري څخه فارغ ډاکټر اوسئ او احمد له دولسم ټولگي څخه فارغ شوی دی. | نه، د وترنري په هغو مهارتونو چې احمد يې لري نشي کولی، چې خپلو سيالانو ته ماته ورکړي.   | نه، د کلينیک لپاره يوه ودانۍ جوړول ډېرو زياتو پيسو ته اړتيا لري او احمد د دغه اړتياوو د پوره کولو لپاره په کافي اندازه پيسې نه لري.   | هو، ډېره گټه پر مختللی او بڼه کلينیک ډېره گټه کولی شي.   | نه، د کلينیک لپاره تجهيزات او د ودانۍ جوړول ډېرو زياتو پيسو ته اړتيا لري او احمد د دغه اړتياوو د پوره کولو لپاره په کافي اندازه پيسې نه لري.                            |

### 2.3 د مارکیټ پلټنه

احمد غواري، چې د گلانو کاروبار يا سوداگري پيل کړي؛ خو هغه په دې نه پوهيږي، چې د ده په کلي کې او د هغې سيمې خلک، چې د ده پلار په هغه سيمه کې دوکان لري، گلان اخلي او که نه او ايا هغوی د گلاب گل ډبر خوښوي که د ريډي گل. بله دا چې هغوی به يو گل په څو واخلي. هغه څنگه په دې پوه شي، چې د ده د گلانو کاروبار به بريالی وي او دې به پکې گټه وکړي او که نه يوازې به يې پيسې بې ځايه لارې شي؟ دا به له خطر ډک کار وي چې په دې پوه نشو چې زمونږ سوداگري گټه لري او که نه. له همدې امله مخکې تر دې، چې احمد خپله سوداگري پيل کړي هغه غواري، چې د مارکيټ پلټنه وکړي. هغه به له خلکو پوښتنه وکړي، چې هغوی څه شی ښه اخلي يا يې ډبر اخلي او په کوم قيمت يې اخلي. د خلکو له ځوابونو به احمد په دې پوه شي، چې د هغه د گلانو کاروبار به ښه وي او که بد او په دې به هم پوه شي، چې کوم ډول گلان وکړي.

ځينې خلک پرته له دې، چې د مارکيټ پلټنه وکړي يو کاروبار يا سوداگري پيلوي. دا هوبنيارانه کار نه دی او پایله به يې خرابه وي. هغوی ډېره پانگونه کوي؛ خو هيڅ څوک د دوی محصولات نه اخلي. او يا دا چې ښايي خلک دغه محصولات وغواري؛ خو په يو بېل رنگ کې، په بېله بسته بندۍ کې او يا له نورو ځانگړتياوو سره. د يوې سوداگرۍ د برياليتوب لپاره د مارکيټ پلټنه ضروري ده.

د مارکيټ پلټنه هغه بهير يا پروسه ده، چې پکې د مشتريانو په اړه مالومات را ټوليزي، دا چې مشتريان کوم توکي ښه اخلي او د سيالانو په اړه هم مالومات را ټوليزي. د مارکيټ پلټنه تاسو ته دا ښيي، چې تاسو له خپلو مشتريانو او له خپلو سيالانو څخه څه تمه کولی شئ. د مارکيټ د پلټنې لپاره درې مهمې برخې دي:

1. له مشتريانو سره مرکه کول (سروي کول)
2. له متخصص يا مسلکي کسانو سره مشوره
3. د سوداگريزو سيالانو ارزيايي

#### • له مشتريانو سره مرکه کول (سروي کول)

د سوداگرۍ د پيل کولو لپاره تاسو دې ته اړتيا لرئ، چې د خپلو مشتريانو په غوښتنو (تقاضاو) او د هغوی د پيرودلو پر عادتونو ځان پوه کړئ. تاسو دې ته اړتيا لرئ، چې خپل توليدات د مشتريانو له توقعاتو او له عادتونو سره سم توليد کړئ، ترڅو هغوی ستاسو توليدات د امکان تر حده ډېر او په گرانه بيه واخلي.



احمد له خپلو مشتريانو سره د مرکې په خاطر پوښتنې چمتو کوي. هغه غواري په دې پوه شي، چې خلک کوم ډول گلان ډبر خوښوي او يو گل په څو اخلي. هغه غواري په دې هم پوه شي، چې خلک څه وخت گلان اخلي او خلک څومره له گلانو سره مينه لري.



له همدې امله احمد دغه پوښتنې برابرې کړي دي:

1. څو کلن یاست؟
  2. جنسیت مو څه شی دی؟ (نر که ښځه)
  3. ستاسو مسلک څه شی دی؟
  4. ایا تاسو ځینې وخت گلان اخلئ؟
- که نه، ولې یې نه اخلئ؟  
که هو:
5. تاسو په څومره وخت کې گلان اخلئ؟
  6. آیا تاسو د خپلو ملگرو او یا کورنۍ لپاره تازه گلان اخلئ؟ تازه گلان مو څنگه خوښیږي، چې دسته شوي وي او که همداسې خلاص وي؟
  7. ایا هغه گلان اخلئ، چې په گلدانۍ کې وي؟
  8. څه ډول گلان مو ډېر خوښیږي؟
  9. تاسو به یو گل په څو واخلئ؟
  10. تاسو معمولاً د گلانو د اخیستو لپاره چیرته ځئ او ولې؟

احمد دغه پوښتنې د مارکیټ د پلټنې لپاره جوړې کړې دي. هغه یو قلم او کاغذ له ځان سره واخیستل او هغه کلي ته لاړ، چیرته چې تره یې ورته ځمکه د دې لپاره په امانت ورکړې وه، چې احمد پکې گلان وروزي. هغه په پیل کې له خپلو گاونډیانو څخه هغه پوښتنې وکړې، چې ده د مارکیټ د پلټنې په خاطر چمتو کړې وې او بیا یې په کلي کې له یو شمېر نورو کسانو څخه هم همدا پوښتنې وکړې. احمد د خلکو ځوابونه له ځان سره په پاڼه کې ولیکل. ډېریو خلکو ورته وویل، چې دوی گلان نه اخلې، ځکه هغوی په اسانه په خپلو باغونو کې گلان کرلې او روزلې شي. نورو وویل چې هغوی نشي کولای گلان واخلي ځکه چې قیمته دي. ځینو خلکو ځواب ورکړ، چې هغوی گلان اخلې. ځینو خلکو بیا ورته وویل، چې دوی له ښاره گلان اخیستي دي، مثلاً کله چې د دوی د کورنۍ کوم غړي یا د خپلوانو واده و. خو هغوی ورته وویل، چې د گلاب گلان ډېر گران دی او هغوی یو گل په ۲۰ افغانۍ اخیستی دی. ځینې وخت دوی د طبیعي گلانو پر ځای پلاستيکي گلان اخیستي دي، ځکه د طبیعي گلانو په پرتله پلاستيکي گلان له یوې خوا ښایسته دي او له بلې خوا ارزانه دي. وروسته له دې، چې احمد له کلیوالو څخه پوښتنې وکړې ډېر ناهیلې شو. داسې ښکارېده، چې هیڅ څوک به د هغه گلان وانخلي. هغه ښایي یوازې شیرچایي گلاب گل خرڅ کړي هغه هم لږ شمېر کسانو وپلې و، چې دوی یې اخلې او وپلې یې و، چې د یوه گلاب گل لپاره ۲۰ افغانۍ ډېرې دي.

له احمد سره دا مفکوره هم وه، چې دی کولی شي خپل گلان په ښار کې د پلار د دوکان ترڅنګ خرڅ کړي. له همدې امله احمد هلته لاړ او د پلار دوکان ته نږدې یې پر سرک له خلکو پوښتنې وکړې.

ځینو خلکو ورته وویل، چې له ده سره د مرکې یا سروې لپاره وخت نه لري؛ خو ځینو بیا ور سره ومنله او مرکه یې ور سره وکړه. هغوی ورته وویل، چې دوی ډېر لږ وخت گلان اخلې، ځکه دوی په ښار کې ژوند کوي او د گلانو د روزنې او پالنې لپاره یې مناسب ځای نه لري. هغوی دا هم ورته وویل، چې که گلان په گلدانۍ کې وي دوی یې اخلې، ځکه دوی یې په کوټه کې اېښودی شي، چې کوټه پرې لا ښکلي کړي. هغوی د گڼ شمېر گلانو نومونه ورته واخیستل، چې که په گلدانونو کې وي دوی یې اخلې. خلکو احمد ته دا هم وویل، چې دوی د یو گل د اخیستلو لپاره څومره پیسې ورکوي. هغوی احمد ته وویل، چې دوی د ودونو لپاره تازه گلان ډېر اخلې. خو زیاته یې کړه، چې دوی د دې کار لپاره د واده د سینگار شرکتونو ته ځي او هغوی ته د کور د سینگارولو او د تازه گلانو فرمایش په یو ځای ورکوي. گلان له بېل ځای څخه نه اخلې. خلکو احمد ته وویل، چې دوی ځینې وخت د گلاب گل په گډون تازه گلان اخلې او زیاته یې کړه، چې دوی ښایسته، رنگارنگ او گډېدې شوي گلان خوښوي؛ خو هغه گلان، چې گډېدې شوي نه وي نه یې خوښیږي او نه یې اخلې.

د مشتریانو ځوابونو احمد ته دغه ذهنیت ورکړ:

- کلي د ده د گلانو لپاره مناسب مارکیټ نه دی او دی باید خپل گلان بنار ته یوسي او هلته یې باید خرڅ کړي.
- د گلابو تازه گلانو خرڅول به د احمد د سوداګرۍ لپاره یو ښه پیل وي؛ خو د دې کار لپاره احمد پټی او د تحفي کاغذونو ته اړتیا لري، چې گلان په ښه توګه پرې وټري.
- هغه شرکتونه، چې د کورونو، هوټلو او محفلونو د سینګارولو په برخه کې کار کوي د احمد لپاره ښه قراردادي مشتریان کېدای شي. احمد باید هغوی ته ورشي او ور سره خبرې وکړي، که ممکن وي، چې هغوی له ده څخه گلان واخلي.
- په گلاندونو کې گلان به د احمد لپاره تر ټولو ښه تولیدات وي، چې په بازار کې خرڅ شي په تېره بیا هغه گلان، چې خلکو یې احمد ته نومونه اخیستي و.

ښایي له تاسو سره ګڼې مشخصې او ځانګړې پوښتنې وي، چې د مرکې یا سروې پرمهال یې له خپلو مشتریانو څخه یې وکړئ. دا موضوع ستاسو په تولیداتو او مشخصاتو پورې اړه لري. خو تاسو باید په ټولو جزییاتو پوه شئ، چې مشتریان له تاسو څخه څه غواړي. د مارکیټ پلټنه یوازې باید د سوداګرۍ تر پیل مخکې تر سره نشي بلکې د سوداګرۍ په جریان کې هم تر سره شي. دغه کار په غیر رسمي توګه هم تر سره کولی شئ- د سودا اخیستلو پرمهال د خپل دوکان له مشتریانو څخه پوښتنې کولی شئ او یا هغوی ته وګورئ، چې کوم شیان اخلې- دغه کار په رسمي توګه هم تر سره کولی شئ، داسې چې پر سړک له خلکو پوښتنې کولی شئ. تر ټولو مهم مشتریان د مؤسسو یا قراردادي مشتریان وي یانې نور شرکتونه، دفترونه، رستورانټونه او داسې نور، چې غواړي ستاسو تولیدات واخلي. تاسو باید د دا ډول مشتریانو په لټه کې اوسئ. دغه مشتریان د ډېرو تولیداتو د اخیستو وړتیا او تقاضا لري.

#### • له متخصصینو یا کارپوهانو سره مشوره

احمد به د گلانو د روزلو سوداګرۍ یا کاروبار پیل کړي؛ خو هغه د گلانو د روزنې په برخه کې په ډېر څه نه پوهیږي. هغه د باغدارۍ ښه مهارتونه لري او د کرنې له مسلکي لېسې څخه فارغ شوي؛ خو د گلانو روزنه او پالنه ځانګړی کار دی. له همدې امله هغه دې ته اړتیا لري، چې د گلانو د روزنې په برخه کې له هغه کسانو څخه مالومات ترلاسه کړي، چې هغوی له پخوا د گلانو د خرڅلاو کاروبار کړی دی.

احمد یو کاغذ او قلم را اخلې او د هغو کسانو نومونه لیکي، چې احمد یې پېژني، چې هغوی د گلانو د خرڅلاو او د گلانو د روزنې په برخه کې تجربه لري.

هغه له ځان سره دغه دوه نومونه لیکي:

- امین، په لیسې کې د احمد ملګری، چې کورنۍ یې د گلانو د خرڅلاو کاروبار کوي.
- نقیب، د کرنې د مسلکي لېسې د باغدارۍ څانګې استاد، چې د گلانو د روزنې په برخه کې مالومات لري.

احمد په پیل کې له نقیب څخه پوښتنه وکړه، چې د ده د ښوونځي استاد و او د گلانو د روزنې او پالنې په برخه کې ډېر مالومات لري. نقیب په ډېرې خوشحالی هغه ته دا مالومات ورکړل، چې کوم گلان د ده د سیمې له اقلیم سره توافق لري او ښه وده کوي. نقیب همدارنګه احمد ته دا مالومات هم ورکړل، چې څنګه له گلانو څخه ښه ساتنه وکړي. د بېلګې په توګه نقیب، احمد ته وویل، چې هغه باید د گلاب گل تخم و نه کړي، ځکه دا کار ډېر وخت نیسي، چې احمد دې گلاب ترلاسه کړي بلکې د دې پر ځای احمد باید د گلاب گل بوټي واخلي او له هغه څخه قلمچې قطع کړي او پر خپله ځمکه کې یې وکړي. نقیب، احمد ته دا هم ور زده کړل، چې څنګه د گلاب گل له بوټي څخه قلمچې قطع کړي.



بل کس، چې احمد ور سره وکتل هغه د ده ملگری امین و، چې کورنی یې له ډېرې مودې را په دېخوا د گلانو د خرڅولو دوکان لري. احمد هغه ته ورغی، چې له هغه څخه د گلانو د کاروبار په اړه ټول مالومات ترلاسه کړي، دا چې د گلانو سوداګري یا کاروبار څنګه پیل کړي او څنګه یې پر مخ یوسي. امین، احمد ته دا مالومات ورکړل، چې شنه خونه په څو جوړیږي، د گلانو تخم په څو ده، کود په څو ده او دا یې هم ورته وویل، چې احمد دغه توکي له کوم ځای څخه په مناسب قیمت اخیستی شي. امین، احمد ته وویل، چې سره هوا د گلانو لپاره یو غټ خطر دی؛ خو دا یې هم ورته وویل، چې څنګه داسې یوه شنه خونه جوړه کړي، چې احمد وکولای شي په ژمي کې هم گلان وروزي. هغه احمد ته وویل، چې گلان باید ارزانه خرڅ نه کړي که نه ګټه نشي کولی. امین، احمد ته د گلانو د سوداګرۍ د بریالیتوب رازونه وویل، هغه دا چې احمد باید کوشش وکړي چې مصارف یې کم وي، گلان باید په سرې هوا کې خرڅ کړي، ځکه په دې وخت کې په مارکیټ کې گلان نه پیدا کیږي او باید د ودونو، کورونو او محفلونو سینګار کوونکو شرکتونو ترمنځ داسې مشتریان پیدا کړي، چې په اوږدې مودې کې له ده څخه گلان واخلي.

هغه مالومات، چې احمد له نقیب او امین څخه ترلاسه کړل د ده لپاره ډېر ګټور وو. بنیایي احمد ته هیڅ چا تر هغه بڼه مشوره نه وای ورکړي، چې هغه په همدې کاروبار یا سوداګرۍ کې څو کلنه تجربه لري او یا داسې یو کس، چې په همدې برخه کې مسلکي دی. دې ته وایي له متخصص یا مسلکي کس سره سلا مشوره.

متخصص یا مسلکي کس تاسو ته هغه مالومات درکوي، چې تاسو بنیایي دغه مالومات تر یوې اوږدې مودې کار کولو وروسته ترلاسه کړئ. د بېلګې په توګه، دا چې د خپلې سوداګرۍ لپاره اکمالات له کوم ځای څخه په ارزانه بیه اخیستی شئ، له کومې تکنالوژۍ څخه ګټه واخلي او دا چې بڼه مشتریان په کومو ځایونو کې وي. تر ټولو مهمه دا، چې متخصصین یا تجربه لرونکي کسان تاسو ته دا وایي، چې ستاسو د سوداګرۍ پر وړاندې کوم ګواښونه موجود دي او تېروتنې مو څه دي، چې تاسو باید هرو مرو د هغو مخه ونیسئ. تاسو چې په هرې برخې کې سوداګري پیلوئ د هماغه برخې له کارپوه سره خبرې وکړئ. که تاسو غواړئ د گلانو د خرڅولو سوداګرۍ پیل کړئ؛ نو د مشورې لپاره د گلانو د خرڅولو دوکان ته لار شئ یا هغې شني خونې ته لار شئ، چې پکې گلان روزل کیږي. که غواړئ، چې د چرګانو فارم ولرئ؛ نو هغه ځای ته لار شئ، چې پکې د چرګانو ساتنه او پالنه کیږي او نورې سوداګرۍ هم همداسې.

بنیایي کارپوه تاسو ته د خپل سیال په سترګه وګوري او له دې ډډه وکړي، چې ستاسو پوښتنو ته ځوابونه ووايي. په داسې حال کې کوشش وکړئ، چې د یوې بلې سیمې له کارپوه څخه پوښتنه وکړئ او یا د یوه غټې سوداګرۍ له کارپوه څخه پوښتنې وکړئ. هغه به تاسو ته د ځان د سیال په سترګه و نه ګوري.

| د سوداګرۍ ډول  | د گلانو د خرڅولو دوکان |
|--|------------------------|
| <b>پوښتنه</b>  |                        |
| ما ته قدم په قدم د تولید ټول پړاوونه له پیل څخه تر پایه پورې ووايست، د خپلې سوداګرۍ لپاره اکمالات له کوم ځای څخه تر لاسه کوی، له کومې تکنالوژۍ څخه ګټه اخلي او ستاسو مشتریان څوک دي؟ |                        |
| زه باید په مشخصه توګه له کوم څه شي څخه مخنیوی وکړم؟ تاسو کومه تېروتنه کړي او له خپلو دغو تېروتنو څخه مو څه شی زده کړي دي؟  |                        |
| مصارف څه شي دي؟ (د اړتیا وړ ټولو توکو لیست را کړی، مصارف یې، تعداد یې او دا چې څومره پیسو ته اړتیا ده)   |                        |
| کومو تجهیزاتو ته اړتیا ده؟   |                        |
| په دې سوداګرۍ کې ګواښونه کوم دي؟   |                        |
| زما اصلي سیالان څوک دي؟  |                        |
| ایا داسې کوم بل څه هم شته، چې زه باید پرې پوه شم؟  |                        |





مخکي تر دي، چي يو کاروبار يا کومه سوداگري پيل کړي، د هماغی برخي له کارپوه سره مشوره وکړي. هغه به تاسو ته د هغی سوداگري په اړه، چي تاسو یی غواړئ پیل کړئ، ډبر اړین او گټور مالومات در کړي.

#### • د سوداگریزو سیالانو تحلیل:

مخکي تر دي، چي احمد د گلانو د خرڅولو کاروبار يا سوداگري پيل کړي هغه له ځان سره دا پرېکړه کړې، چي هغه باید په دې پوه شي، چي د نورو خلکو د گلانو سوداگري څنگه پر مخ روانه ده. احمد غواړي، چي له هغو څخه يو څه زده کړي او همدارنگه د هغوی د ضعف نقطې پيدا کړي او هڅه وکړي، چي دی تر هغو ښه اوسي. له همدې امله هغه په ښار کې د گلانو د خرڅولو له درېیو دوکانونو څخه یې لیدنه وکړه. دغه دوکانونه له هغه بازاره ډېر لري نه وو، چي احمد غواړي هلته د گلانو د خرڅولو کاروبار يا سوداگري پيل کړي. هغه ولیدل، چي دغه دوکانونه له یو بل سره نږدې دي.

د هغه یو سیال د گلانو د گډې کولو لپاره له پټې څخه استفاده نه کوله او نه یې هم د خپل دوکان د اعلاناتو لپاره کوم بېنر یا کومه نښه چاپ کړي وه. احمد له ځان سره داسې فکر کاوه: دا مي د سیال د ضعف نقطه ده. که زه تر ده ښکلي تولیدات ولرم او ښه بازارموندنه (مارکېټنگ) ورته وکړم نو ده ته ماته ورکولی شم. بل سیال یې یو غټ شرکت و، چي له ښار څخه بهر په یوې غټې شني خونې کې یې بېلابېل گلان روزل. هغوی همدارنگه چمن او زینتي بوټي هم خرڅول. احمد له ځان سره فکر وکړ، چي د دې شرکت کارونه ډېر ښه روان دي او دی له دې شرکت څخه ډېر څه زده کولی شي. خو مهمه دا وه، چي دغه شرکت خپل تولیدات له ښار بهر په مستقیمه توگه له خپلې شني خونې څخه خرڅول او په بازار کې یې کوم دوکان نه درلود. له همدې امله احمد کولی شوای، چي داسې مشتریان پیدا کړي، چي له بازاره گلان واخلي نه دا چي د گلانو د اخیستلو لپاره له ښار څخه بهر اوږد مزل وکړي او د ده له سیال څخه گلان واخلي. دا یوه بله د ضعف نقطه وه، چي احمد له ځان سره ولیکله، چي د ځان د سوداگري د بریالیتوب لپاره یې ترې گټه اخیستی شوای.



د سیالانو تحلیل د گڼ شمېر سیالانو د مشخص کولو بهیر یا پروسه ده، چې پکې د سیالانو د قوت او ضعف نقطې تحلیل او تجزیه کیږي او د هغوی د ضعف او قوت نقطو ته په کتو پلان جوړیږي، چې څنگه د هغوی پر وړاندې بریالی شي. دا ډېره مهمه ده، چې د هغه خلکو په اړه مالومات ترلاسه کړی کوم چې ستاسو په څېر سوداګری لري او ستاسو په څېر خلکو ته خدمتونه وړاندې کوي. د دغو مالوماتو پر بنسټ تاسو د خپلې سوداګرۍ لپاره ښه پلان جوړولی شئ.

**دغه کار څنگه تر سره کړو:** د سیالانو له دوکانونو او د هغوی له تولیداتو څخه لیدنه وکړئ. د هغوی محصولات ښه وګورئ او همدارنګه په دې هم ځان پوه کړئ، چې سیالان مو له کومې ټکنالوژۍ څخه په ګټنې اخیستنې سره خپل محصولات تولیدوي؟ کوشش وکړئ، چې د لاندې جدول پوښتنو ته ځوابونه ورکړئ. تاسو له داسې یو کس څخه هم پوښتنه کولی شئ، چې د ډېرو مشتریانو او دوکاندارانو په اړه مالومات لري. ان کولی شئ له خپلو سیالانو څخه مو هم پوښتنې وکړئ؛ خو دا مو په یاد وي، چې ښایي ستاسو سیالان له دې وپري، چې تاسو یې مشتریان خپل نه کړئ تاسو ته ډېر جزییات در نه کړي. هغه سیالان، چې ستاسو په پرتله ستر کاروبار لري او یا په یوې بلې سیمې کې کاروبار کوي ښایي ستاسو پوښتنو ته ځوابونه در کړي.

**د سوداګریزو سیالانو د تحلیل فورم**

| پوښتنه  | سیال ۱ | سیال ۲ | سیال ۳ |
|---|--------|--------|--------|
| 1 سیال مو په کومه سیمه کې ده؟   |        |        |        |
| 2 ستاسو د سیالانو د تولیداتو قیمتونه څو دي؟   |        |        |        |
| 3 مشتریان یې څوک دي؟  |        |        |        |
| 4 هغوی د بازار موندنې له کومو طریقو څخه استفاده کوي؟                                    |        |        |        |
| 5 هغوی څه ډول خپلې سوداګرۍ ته وده او پراختیا ورکوي؟                                     |        |        |        |
| 6 ایا په سیمه اییزه کچه کوم ښه نوم لري؟   |        |        |        |
| 7 ایا هغوی خلکو ته اضافي خدمتونه هم وړاندې کوي که نه؟                                   |        |        |        |
| 8 د هغوی د قوت نقطې کومې دي؟  |        |        |        |
| 9 د هغوی د ضعف نقطې کومې دي؟  |        |        |        |
| 10 سیالانو ته مو څنگه ماته ورکولی شو؟<br>(مور څنگه کولی شو، چې له هغوی څخه بهتره اوسو؟) |        |        |        |



په بنار کې د احمد د دوکان ترڅنګ د گلانو د خرڅولو دوه نور دوکانونه هم شته، چې د احمد د سوداګرۍ سیالان دي. احمد دې ته اړتیا لري، چې د هغوی د قوت او ضعف نقطو په اړه، د هغوی د محصولاتو د قیمتونو په اړه او د هغوی د مارکیټ په اړه مالومات ترلاسه کړي، ترڅو له دغو مالومات څخه یو څه زده کړي او خپلو سیالانو ته ماته ورکړي.

### 3. د ګټې او تاوان محاسبه:

احمد د مشتریانو او د خپلو سوداګریزو سیالانو په اړه اړین مالومات او د کارپوهانو نظرونه راټول کړل. احمد اوس په دې فکر کوي، چې دی به د خپلې سوداګرۍ د پیل کولو لپاره څومره پیسو ته اړتیا ولري. تر ټولو مهمه دا، چې ایا د ده سوداګري به ګټه وکړي که نه. پلار یې ورته ویلي، چې هغه احمد ته 50000 افغانۍ په پور ورکوي؛ خو احمد باید دا ورته ثابت کړي، چې د ده سوداګري به ګټه کوي.

احمد لومړی د ټولو ابتدایي مصارفو په اړه فکر وکړ. احمد ټول هغه توکي چې باید واخیستل شي لست کړل او همدارنګه ټول هغه ابتدایي ساختماني کارونه کوم چې باید تر سره شي لست کړل. هغه همدارنګه ددې توکو قیمتونه پیدا کړل ترسو پوه شي هر یو په دقیقه توګه څومره مصرف لري.

| لګښت  | قیمت         | شمېر              | ټول لګښت     |
|---|--------------|-------------------|--------------|
| د شني خونې جوړول (ختین دېوالونه، لرګي، پلاستیک) | 30000 افغانۍ | 1 شنه خونه        | 30000 افغانۍ |
| د شني خونې لپاره د اوبو لګولو قطرې یې سیستم     | 10000 افغانۍ | 1 سیستم           | 10000 افغانۍ |
| د گلانو لپاره ګلدانی ګانې                       | 20 افغانۍ    | 200 دانې ګلدانی   | 4000 افغانۍ  |
| د ګلاب گل بوټي                                  | 300 افغانۍ   | 10 د ګلاب گل بوټي | 3000 افغانۍ  |
| د ګلدانی د گلانو قلمچې (چامبیل او پټوني)        | 20 افغانۍ    | 100 قلمچې         | 2000 افغانۍ  |
| اصلخیزه خاوره (کمپوسټ)                          | 500 افغانۍ   | 5 بستې            | 2500 افغانۍ  |
| د ابتدایي لګښتونو مجموع                         |              |                   | 51500 افغانۍ |



د احمد د محاسبې له مخې، هغه د خپلې سوداګرۍ د پیل کولو لپاره 51500 افغانیو ته اړتیا لري. احمد اوس باید په دې اړه فکر وکړي، چې د سوداګرۍ د پرمخ وړلو مصارف به یې څومره وي. هغه د خپلو مصارفو او هغه تکراري پیروډلو په اړه فکر کوي، چې دی یې باید هره میاشت ورکړي. احمد دې ته اړتیا نه لري، چې اوبه په پیسو واخلي، ځکه د ده د تره ځمکې ته نږدې اوبه شته او احمد ډېرو اوبو ته اړتیا هم نه لري، د اوبو لگولو له قطرې یې سیستم څخه ډېره مننه. خو هغه باید یو باغوان ځان ته ونیسي او هغه ته معاش ورکړي، ځکه کله چې احمد نه وي هغه به د گلانو پالنه او روزنه کوي (په تېره بیا کله، چې احمد بنار ته د گلانو د خرڅولو لپاره ځي او یا دا چې د مشتریانو په پیدا کولو پسې ځي). که چېرې احمد په راتلونکي کې غواړي، چې له ماښام وروسته هم گلان خرڅ کړي؛ نو هغه به باید د برښنا پیسې هم ورکړي؛ خو اوسمهال احمد یوازې د ورځې په رڼا کې خپل گلان خرڅوي، ترڅو مصارف یې لږ وي. د دې لپاره، چې د گلانو بوتې ته خوراكي مواد ورکړي احمد باید سره یا کود واخلي. هغه د گلانو ډېرو قلمچو ته اړتیا نه لري، ځکه احمد په خپله کولی شي، چې د گلانو له زرو بوتو څخه نوي گلان تکثیر او د ځان لپاره قلمچې تولید کړي. د احمد د راتلونکو شپږو میاشتو مصارف په لاندې ډول دي:

| مصروف                            | لګښت        | وخت      | مجموعي لګښت  |
|----------------------------------|-------------|----------|--------------|
| د باغوان میاشتنی معاش (نیمه ورځ) | 2000 افغانی | 6 میاشتي | 12000 افغانی |
| په یوې میاشت کې کود              | 500 افغانی  | 6 میاشتي | 3000 افغانی  |
| د شپږو میاشتو مجموعي لګښت        |             |          | 15000 افغانی |

په راتلونکو شپږو میاشتو کې به احمد د خپلې سوداګرۍ د پرمخ وړلو لپاره 15000 افغانی مصرف ولري. له همدې امله به په راتلونکو شپږو میاشتو کې به د احمد ټول مصارف (د سوداګرۍ د پرمخ وړلو مصرف + سوداګرۍ د پیل کولو مصرف) افغانی  $66,500 = 51,500 + 15,000$  وي. دا تر هغو 50000 افغانیو یو څه زیاتي پیسې دي، چې پلار یې له احمد سره د قرض ورکولو وعده کړې وه. که چېرې احمد غواړي، چې له خپل پلار څخه نورې پیسې هم قرض کړي؛ نو هغه باید خپل پلار ته په ډېره روښانه توګه تشریح کړي، چې دی به له خپلې سوداګرۍ څخه څنګه ګټه ترلاسه کوي. له همدې امله احمد دې ته اړتیا لري، چې هغه باید خپله احتمالي ګټه وسنجوي.

احمد په دې پوهیږي، چې د گلانو تکثیر کول او په گلانو وده یو څه وخت ته اړتیا لري. احمد حداقل درې میاشتو ته اړتیا لري، چې بیا دی وکولی شي خپل گلان په بازار کې خرڅ کړي. له همدې امله د هغه د لومړنیو درېیو میاشتو ګټه به صفر وي. خو د څلورمې میاشتې په اوږدو کې بیا تر ژمي (د نموي فصل تر پایه) هغه په بازار کې خپل گلان خرڅولی شي. دا چې د احمد شنه خونه د سرې هوا پر وړاندې مقاومت لري، له همدې امله احمد کولی شي، چې ان په ژمي کې هم گلان وروزي.

خو احمد باید د خپلو گلانو لپاره کوم قیمت وټاکي؟ هغه غواړي، چې خلک دې د امکان تر حده له ده څخه زیات گلان واخلي او دی دې د امکان تر حده زیاته ګټه لاسته راوړي. نو د گلانو قیمت یې باید لوړ وي خو ډېر لوړ نه. احمد په بنار کې د گلانو په متوسط قیمت پوهیږي، ځکه هغه د بازار پلټنه او د سوداګریزو سیالانو تحلیل او تجزیه کړې وه. احمد د خپل د ګټې او تاوان د محاسبې لپاره له متوسط قیمت څخه استفاده وکړه. خو وروسته، چې احمد په عملي توګه په بازار کې گلان خرڅوي، هغه کولی شي دغه قیمتونو ته بدلون ورکړي البته دې ته په کتو سره، چې خلک څه اخلي او دی به څومره مشتریان ولري.





احمد د راتلونکو شپږو میاشتو لپاره د احتمالي گټې لپاره دغه لاندې جدول جوړ کړی دی:

| جنس  | لگښت | وخت | مجموعي عايد  |
|--|------|-----|--------------|
| جنوري – مارچ (توليدات چمتو نه دي)            |      |     |              |
| اپريل (يوازي د گلاب گلونه خرڅولو ته چمتو دي) |      |     |              |
| گلاب   | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| (مي ټول گلان خرڅولو ته چمتو دي)              |      |     |              |
| گلاب   | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| ریدی   | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| پټونی  | 150  | 50  | افغانی 7,500 |
| چامبیل                                       | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| په مي میاشت کې مجموعي عايد                   |      |     |              |
| (جون ټول گلان خرڅولو ته چمتو دي)             |      |     |              |
| گلاب   | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| ریدی   | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| پټونی  | 150  | 50  | افغانی 7,500 |
| چامبیل                                       | 100  | 50  | افغانی 5,000 |
| په جون میاشت کې مجموعي عايد                  |      |     |              |
| له شپږو میاشتو وروسته مجموعي عايد            |      |     |              |
| افغانی 50,000                                |      |     |              |

احمد داسې محاسبه وکړه، چې له شپږو میاشتو وروسته به د ده گټه 50000 افغانی وي. اوس باید هغه خپل ټول مصارف له خپلې گټې څخه منفي کړي، چې د گټې او تاوان محاسبه ترلاسه کړي. له شپږو میاشتو وروسته به د هغه ټول مصارف 66500 افغانی وي او عايد به یې 50000 افغانی وي. دا په دې مانا ده، چې له شپږو میاشتو وروسته به د احمد گټه په لاندې ډول وي:

$$50,000 - 66,500 = - 16,500 \text{ افغانی}$$

له شپږو میاشتو وروسته به د احمد سوداگری لا هم په تاوان کې وي. که څه هم د احمد سوداگری به له شپږو میاشتو وروسته په تاوان کې وي؛ خو ایا د احمد پلار به بیا هم هغه ته پیسې په پور ورکړي؟





احمد خپل پلار ته ورغی، چې د خپلي سوداگرۍ په اړه له خپل پلار سره خبرې وکړي. پلار يې د احمد محاسبې ته وکتل. هغه په دې خوشحاله شو، چې احمد خپلي سوداگرۍ ته په دومره جزیياتو سره چمتووالی نيولی دی. پلار يې احمد ته وويل: ”هره سوداگري يو څه مودې ته اړتيا لري، چې د خپلي خالصې گټې کچه لوړه کړي. د هرې سوداگرۍ لپاره دا مهمه ده چې په پيل کې هغه مصارف بېرته لاسته راوړي، چې د سوداگرۍ د پيل کېدو لپاره يې ترسره کړي دي. مهمه پوښتنه دا ده، چې ستاسو سوداگري له څومره وخت وروسته هغه مصارف بېرته ترلاسه کوي، چې د پيل کېدو لپاره يې ترسره شوي وو؟ او له هغه وروسته به يې مياشتنۍ خالصه گټه څومره وي؟ کوشش وکړه، چې دغه شیان هم محاسبه کړي.“ احمد ډېر خوشحاله شو، چې پلار يې د ده محاسبې خوښې کړې او هڅه يې وکړه، چې د ده نورو پوښتنو ته هم ځواب ووايي.

احمد هره مياشت 2000 افغانۍ خپل باغوان ته ورکوي او 500 افغانۍ سره يا کود اخلي، په ټوله کې د احمد مياشتنۍ لگښت 2500 افغانۍ ته رسېږي. خو د نمويي فصل په اوږدو کې به د هغه مياشتنۍ گټه به 22500 افغانۍ وي. سربېره پر دې، هغه گلدانې چې احمد د خپلي سوداگرۍ په پيل کې اخيستي وي، له شپږو مياشتو وروسته به خالي وي، ځکه احمد به په هره مياشت کې 100 گلان خرڅ کړي وي. له همدې امله احمد بايد د نوي گلدانيو د اخيستو مصارف هم په ورځني لگښتونو کې وشمېري. هغه به هره مياشت 100 گلدانيو ته اړتيا ولري، چې په ټوله کې 2000 افغانۍ د گلدانيو لگښت راځي. د هغه مياشتنۍ مصرف به اوس په لاندې ډول وي:

| مصارف                            | مصارف       | شمېر               | شمېر        |
|----------------------------------|-------------|--------------------|-------------|
| د باغوان مياشتنۍ معاش (نيمه ورځ) | 2000 افغانۍ | يوه مياشت          | 2000 افغانۍ |
| په يوې مياشت کې کود              | 500 افغانۍ  | يوه مياشت          | 500 افغانۍ  |
| گلدانې                           | 20 افغانۍ   | 100 دانې           | 2000 افغانۍ |
| <b>د هرې مياشت مجموعي لگښت</b>   |             | <b>4500 افغانۍ</b> |             |

د احمد مياشتنۍ گټه 22500 افغانۍ ده او مياشتنۍ لگښت يې 4500 افغانۍ دی. دا په دې مانا ده، چې د هغه مياشتنۍ گټه افغانۍ  $22,500 - 4,500 = 18,000$  ده. له شپږو مياشتو وروسته به لا هم د احمد سوداگرۍ په توان کې وي. د هغه د سوداگرۍ تعادل (بیلانس) به 16500- افغانۍ وي. خو له اووه مياشتو وروسته به د احمد سوداگري په کوم حالت کې وي؟ د هغه د سوداگرۍ بیلانس به  $18,000 + 16,500 = 1,500$  وي. دې ته په کتو ویلی شو، چې احمد به هغه لگښتونه، چې ده د خپلي سوداگرۍ د پيل کولو لپاره کړي و، له اووه مياشتو وروسته ترلاسه کړي او له هغه وروسته به احمد له خپلي سوداگرۍ څخه خالصه گټه ترلاسه کوي.

هغه خپله محاسبه خپل پلار ته ور ښکاره کړه او پلار يې د هغه محاسبه ډېره خوښه کړه. د احمد محاسبو ته په کتو اوس يې پلار له دې نه وېرېږي، چې احمد ته له 50000 افغانۍ څخه زياتې پيسې په پور ورکړي، چې هغه پرې خپله سوداگري پيل کړي.



له اووه میاشتو وروسته به د احمد د گټي او تاوان محاسبه په لاندې ډول وي:

| احتمالي عاید (گټه)  |                                  |      |           | احتمالي لگښتونه (مصارف)                 |   |      |   |
|---|----------------------------------|------|-----------|---|---|------|---|
| <b>د گلانو د خرڅولو د سوداګرۍ د گټي او تاوان محاسبه – اووه میاشتې</b>                                 |                                  |      |           | <b>د سوداګرۍ د پیل کولو لگښتونه</b>     |   |      |   |
| مجموعه  | قیمت                             | شمېر | جنس       | مجموعه                                  | قیمت  | شمېر | جنس                                     |
| <b>2015 جنوري، فبروري، مارچ</b>   |                                  |      |           | <b>د سوداګرۍ د پیل کولو مجموعي لگښت</b> |   |      |   |
| 0   | 0                                | 0    | صفر تولید | 30000                                   | 30000   | 1    | د شني خوني جوړول                        |
| <b>2015 اپریل</b>   |                                  |      |           | 10000                                   | 10000   | 1    | د اوبو لگولو قطره بي سيستم              |
| 5000  | 100                              | 50   | ګلاب      | 4000                                    | 20  | 200  | د گلانو لپاره ګداني                     |
| <b>2015 می</b>  |                                  |      |           | 3000                                    | 300   | 10   | د ګلابو بوټي                            |
| 5000  | 100                              | 50   | د ګلاب گل | 2000                                    | 20  | 100  | د پټوني او رامبیل قلمچي                 |
| 5000  | 100                              | 50   | ريډي گل   | 2500                                    | 500   | 5    | حاصل خيزه خاوره (کمپوست)                |
| 7500  | 150                              | 50   | پټوني     | <b>51500</b>                            |   |      | <b>د سوداګرۍ د پیل کولو مجموعي لگښت</b> |
| 5000  | 100                              | 50   | چامبیل    | <b>د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لگښت</b>       |   |      |   |
| <b>2015 جون</b>   |                                  |      |           | <b>2015 جنوري</b>                       |   |      |   |
| 5000  | 100                              | 50   | د ګلاب گل | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
| 5000  | 100                              | 50   | ريډي گل   | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| 7500  | 150                              | 50   | پټوني     | <b>2015 فبروري</b>                      |   |      |   |
| 5000  | 100                              | 50   | چامبیل    | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
| <b>2015 جولای</b>   |                                  |      |           | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| 5000  | 100                              | 50   | د ګلاب گل | <b>2015 مارچ</b>                        |   |      |   |
| 5000  | 100                              | 50   | ريډي گل   | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
| 7500  | 150                              | 50   | پټوني     | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| 5000  | 100                              | 50   | چامبیل    | <b>2015 اپریل</b>                       |   |      |   |
| 72500   | له اووه میاشتو وروسته مجموعي گټه |      |           | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
|   |                                  |      |           | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| <b>الف = مجموعي لگښت (د سوداګرۍ د پیل کولو لگښت+له اووه میاشتو وروسته د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لگښت)</b> |                                  |      |           | <b>2015 می</b>                          |   |      |   |
| <b>71000</b>  |                                  |      |           | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
|   |                                  |      |           | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| <b>ب = له اووه میاشتو وروسته مجموعي گټه</b>   |                                  |      |           | <b>2015 جون</b>                         |   |      |   |
| <b>72500</b>  |                                  |      |           | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
|   |                                  |      |           | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
| <b>ج = له اووه میاشتو وروسته خالصه گټه (الف - ب)</b>  |                                  |      |           | <b>2015 جولای</b>                       |   |      |   |
| <b>1500</b>   |                                  |      |           | 2000                                    | 2000  | 1    | د باغوان معاش                           |
|   |                                  |      |           | 500                                     | 500   | 1    | سره يا کود                              |
|   |                                  |      |           | 2000                                    | 20  | 100  | د گلانو لپاره ګداني                     |
|   |                                  |      |           | <b>19500</b>                            | <b>له اووه میاشتو وروسته د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لگښت</b> |      |   |



د گټې او تاوان محاسبه په دې مانا ده، چې تاسو خپل ټول مصارف محاسبه کړئ (د سوداګرۍ د پیل کولو لګښت او د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لګښت) او هغه له هغه عاید یا گټې څخه منفي کړئ، چې تاسو یې اټکل کړی دی. د گټې او تاوان د محاسبې له سیستم څخه مننه، دا سیستم له تاسو سره مرسته کوي، چې پوه شئ ایا ستاسو سوداګرۍ به گټه ولري او که نه او له څومره وخت وروسته به تاسو خپله لومړنۍ پانگونه بېرته ترلاسه کړئ. دا سیستم له تاسو سره مرسته کوي، ترڅو پرېکړه وکړئ، چې سوداګرۍ پیل کړئ که نه. که چېرې یوه سوداګرۍ تاسو ته ستاسو لومړنۍ پانگونه نشي گټلې او یا له ډېرې زیاتې مودې وروسته یې گټي؛ نو دا سوداګرۍ ښه سوداګرۍ نه ده.

د یوې سوداګرۍ د گټې او تاوان د محاسبې تر ټولو اسانه لار دا ده، چې تاسو په یوې ټاکل شوي مودې کې د سوداګرۍ د پیل کولو مصارف او د سوداګرۍ د چلولو مصارف (ورځنۍ لګښتونه) او په دغه ټاکل شوي مودې کې احتمالي گټه له ځان سره ولیکئ.

**د سوداګرۍ د پیل کولو مصرف:** هغه مصارف دي، چې د سوداګرۍ تر پیل کولو مخکې کیږي. د بېلګې په توګه تاسو د ګلانو د روزلو لپاره یوه شنه خونه جوړوئ، د اوبو لګولو لپاره پایپ اخلئ، د ګلانو لپاره ګلدانۍ اخلئ او داسې نور.

**د سوداګرۍ د پرمخ وړلو مصارف (ورځنۍ لګښت):** دا هغه مصارف دي، چې د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لپاره په منظم ډول لګول کیږي. د بېلګې په توګه، سره یا کود اخلئ، کیمیاوي درمل اخلئ او د برښنا میاشتنۍ لګښت ورکوئ.

#### 4. بازارموندنه (مارکیتنگ):

له ډېرو چمتووالي، تحقیق او د مالوماتو له ټولولو وروسته بلاخره احمد په دې بریالی شو، چې خپله سوداګرۍ پیل کړي. احمد د خپل تره په ځمکه کې شنه خونه جوړه کړه، د قطره یې اوبو لګولو سیستم لپاره یې وسایل واخیستل، د ګلانو لپاره یې ګلدانۍ ګانې واخیستې، کمپوسټ یې واخیست، د ګلابو بوتې یې واخیستل، د ګلانو قلمچي او سره یا کود یې واخیست. همدارنګه یو کروندګر یې هم استخدام کړ، چې کله احمد نه وي یا په نورو چارو بوخت وي هغه به د ګلانو ساتنه او پالنه وکړي. احمد به یوازې د ګلانو په تولید کولو بوخت نه وي، بلکه د ګلانو د خرڅولو او د بازارموندنې چارې به هم پر مخ وړي. دا په دې مانا ده، چې د تولیداتو د تبلیغاتو له لارې تاسې ښه مشتریان ځان ته پیدا کوئ. احمد په څلورو مهمو څیزونو پوهیږي چې باید فکر پرې وکړي: بیه، تولید، ځای او پرمختګ (ترویج) احمد لومړی د هغه ځای په اړه فکر وکړ، چې دی به هلته خپل ګلان خرڅوي. هغه نېکمرغه دی، چې پلار یې د خپل دوکان ترڅنګ احمد ته یوه غرفه ورکړې، چې هغه پکې خپل ګلان خرڅ کړي. دغه ځای ته لاسرسی اسانه دی او ګڼ شمېر خلک په بازار کې ګرځي راګرځي. خو تر اوسه هم د مؤسسې په تېره بیا د ودونو د سینګارولو شرکتونو ته تر اوسه لاسرسی اسانه کار نه دی. احمد باید په خپله هغوی ته ورشي او له نږدې له هغوی سره وګوري. دا لري خبره ده، چې هغوی دې په خپله راشي او له احمد څخه دې ګلان واخلي.

احمد د خپلو تولیداتو- ګلانو- په اړه هم فکر کړی دی. هغه د بازار پلټنه کړې ده او هغه ډول ګلان یې د کرلو لپاره ټاکلي دي، چې په ښار کې یې خلک ډېر خوښوي. احمد په دې هم ښه پوهیږي، چې په بازار کې خلک د ګلاب ګلونه او ریډي ګل ګلونه، چې په ښکلي کاغذونو او پټۍ تړل شوي وي، ډېر خوښوي. هغه د گټې او تاوان محاسبې پرمهال د کاغذونو او پټۍ ګانو مصرف نه و محاسبه کړی. احمد اوس په دې پوهیږي، چې دا یې تېروتنه وه. خو اوس هم ډېر کارونه دي، چې احمد یې باید تر سره کړي. هغه دا پرېکړه کړې، چې یو څه کاغذونه او پټۍ اخلي او و به یې ازمويي، چې څومره خلک بسته بندي شوي ګلان اخلي. وروسته بیا هغه ډېر کاغذونه او پټۍ اخیستې شي. **تغییر کول ډېر مهم اصل دی!** احمد د ګلانو د قیمتونو په اړه هم فکر کړی دی. هغه به خپل ګلان د سوداګریزو سیالانو په پرتله په متوسط قیمت خرڅ کړي او دا به



مالومه کړي، چې ایا خلک د ده گلان اخلي او که نه. مالومه خیره ده، چې هغه خپل کلان ډېر ارزانه نشي خرڅولی! که نه هغه به خپلي هغه پیسې بېرته ترلاسه نه کړي، چې د سوداګرۍ د پیل کولو او د سوداګرۍ د پرمخ وړلو لپاره یې مصرف کړي دي.

وروستی څه، چې په اړه یې باید فکر وکړو هغه ترویج دی یا په بله مانا تبلیغات. احمد د گلانو د خرڅولو دوکان ته یې یو بنایسته بېنر جوړ کړی دی. هغه د خپل شرکت نوم د "بابر باغ د گلانو پلورنځی" ایښی دی. ځکه احمد په دې پوهیږي، چې خلک بابر باغ خوښوي او کله چې څوک دغه نوم واورې؛ نو ذهن ته یې یو ښه او مثبت څه راځي. د تبلیغاتو لپاره د شرکت نوم ډېر مهم دی.

احمد دغه بېنر د خپلي عرفي ترڅنګ راځوړند کړ. احمد د خپلي زوکړې په ورځې د خوړو یو ستر ډبی ترلاسه کړ؛ خو هغه له ځان سره دا پرېکړه وکړه، چې دی دا خواړه نه خوري او هغه به پر هغو ماشومانو وپېشي، چې له خپل پلار او یا مور سره د ده د دوکان له مخې تېرېږي. دا هم د تبلیغاتو یوه ښه لاره ده. گلان ښکلي او مثبت څیزونه دي. خلک گلان نورو خلکو ته ورکوي، ځکه هغوی پرې ګران وي او غواړي، چې خوشحاله یې کړي. نو که چېرې احمد ماشومانو ته خواړه ورکړي کېدای شي د هغوی پلرونه له احمد څخه گلان واخلي. احمد خپل گلان په یوه نندارتون کې نندارې ته کېښودل او لیدونکو ته یې د خپلو گلانو په اړه مالومات ورکړل. دا یو کرنیز نندارتون و او ډېر خلکو په کې برخه اخیستې وه. احمد د خپلي سوداګرۍ په اړه خپلو ملګرو ته هم مالومات ورکړل او له هغوی څخه یې وغوښتل، چې دا مالومات دې له نورو خلکو سره شریک کړي. ځینې ملګري یې د هغه دوکان ته ورغلل، چې وګوري د احمد سوداګري څنګه پرمخ ځي. هغوی له احمد څخه گلان هم واخیستل او هغه یې نورو خلکو ته ورکړل او ورته وې ویل: "ګوره، دا ډېر بنایسته گل دی. دا گل احمد روزلی او په خپل دوکان کې یې خرڅوي." په دې توګه احمد ورو ورو د خلکو پام ځان ته را اوړي او خپل لومړني مشتریان یې پیدا کړل.

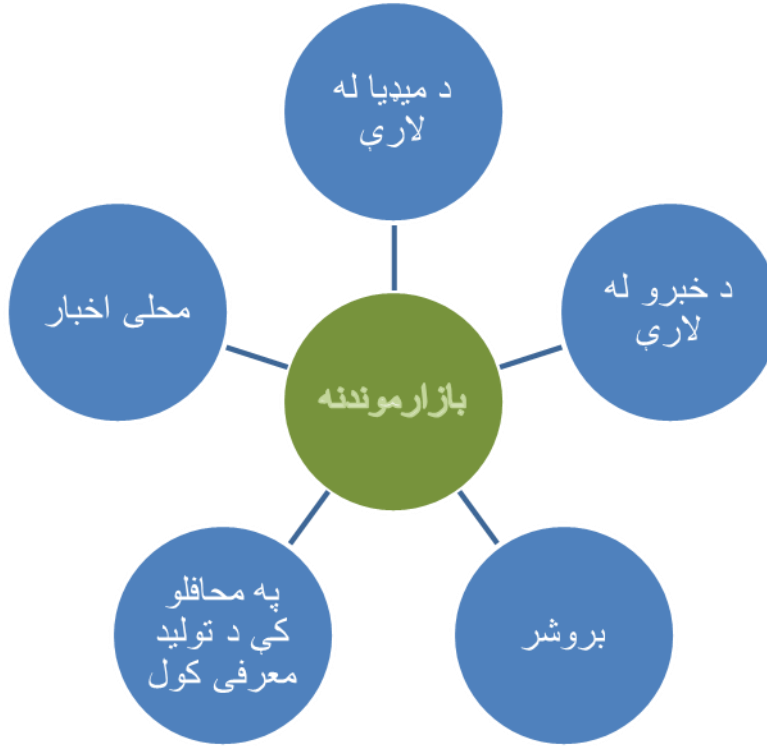
بازار موندنه یا مارکېټینګ د مشتریانو د را جذبولو بهیر دی، چې ستاسو تولیدات واخلي او یا ستاسو له خدمتونو څخه استفاده وکړي. بازار موندنه په عملي توګه د تولیداتو ترویج کولو ته وايي. بازار موندنه څلور بنسټیز اجزا لري:

**بیه (قیمت):** قیمت باید د مشتریانو له مالي توان او رقابت سره برابر وي. مخکې تر دې، چې تاسو پر خپلو محصولاتو قیمت کېږدئ حتماً باید د قیمتونو لپاره د مارکېټ پلټنه تر سره کړي. قیمتونه باید داسې وټاکل شي، چې تاسو له خپل محصول څخه خامخا ګټه ترلاسه کړئ (هغه عاید، چې له یو محصول څخه ترلاسه کېږي باید تر هغو پیسو ډېر وي، چې پر هماغه محصول لګول شوي دي).

**محصول (تولید):** محصول یا تولید مو باید د مشتریانو لپاره ګټور وي. کوشش وکړئ هغه شیان تولید کړئ، چې خلک یې ډیر خوښوي او دا کوشش هم وکړئ، چې تولیدات مو په ښکلي بڼه بنديو کې خلکو ته عرضه کړئ. **ځای:** تولیدات مو په داسې ځای کې خرڅولو ته کېږدئ، چې ښکاره وي او په اسانه لاسرسی ورته وشي. کوشش وکړئ، چې محصولات مو په یوه ښه او داسې مارکېټ کې خرڅولو ته وړاندې کړئ، چې خلک پکې ډېر وي او تولیدات مو په داسې ځای کې کېږدئ، چې په اسانه ولیدل شي.

**ترویج (تبلیغات):** مشتریان باید په دې پوه شي، چې ستاسو تولیدات شته او چېرې پیدا کېږي. تاسو باید له بېلابېلو لارو چارو څخه په ګټه اخیستې خپلو تولیداتو ته بازار موندنه وکړئ.

په لاندې دیاگرام کې تاسو د بازارموندني ځيني لارې چارې کتلی شئ.



### 5. د پیسو د یادښت کتابچه:

له یوې اوونۍ وروسته د احمد گڼو بیلونو ته متوجه شو. هغه له ځان سره فکر کاوه، چې دی به د خپلو لگښتونو او گټې



حساب ورک کړي. له همدې امله د خپل یوه ملگري له پلار څخه، چې هغه په یوه بانک کې کار کاوه، مرسته وغوښته. د پلار ملگري یې ټول بیلونه راټول کړل او دواړو په گډه د پیسو د یادښت یوه ساده کتابچه جوړه کړه. احمد تاریخ وار خپل عاید او مصارف د پیسو یادښت په کتابچه کې ورسول. احمد به هغه پیسې، چې د گلانو له خرڅولو څخه ترلاسه کړي وې د عاید په جدول کې رسول او هغه پیسې یې، چې مصرف کړي وې د مصارفو په جدول کې رسول. له یوې میاشتې وروسته، چې احمد خپل ټول مصارف او عایدات ورسجول هغه په دې پوه شو، چې سوداگري یې گټه کړي ده.





د مالي مالوماتو ثبتول: دا هغه بهير دی، چې پکې د يوې سوداگرۍ ټول عايدات او مصارف په يوه ځانگړي فارمټ کې ثبت کيږي. د مالي مالوماتو ثبتول ستاسو د سوداگرۍ له مهمو ورځنيو چارو څخه ده. د مالي مالوماتو ثبتول د ورځنيو مصارفو او د عايداتو د ثبت کولو بهير دی، چې دا مالومات بنايي په يوې کتابچې کې ثبت شي او يا بنايي په کمپيوټر کې ثبت شي. که څوک غواړي خپلې سوداگرۍ ته دوام ورکړي؛ نو بايد هرو مرو خپله ورځنۍ راکړه ورکړه ثبت کړي. که نه تاسو به په دې پوه نشئ، چې ايا ستاسو سوداگرۍ گټه کوي او که تاوان.

تاسو بايد د هر بيل شمېره په کتابچه کې له ځان سره ثبت کړئ. (د بېلگې په توگه، ۱ د گلانو د تخم بيل، د مصارفو په برخه کې يې ثبت کړئ. په دې مانا، چې زموږ له ابتدايي سرمايي څخه ۱۰۰ افغانۍ مصرف شوي.) هغه پيسې، چې ستاسو کاروبار ته راځي د عايداتو په ستون کې يې ثبت کړئ او هغه پيسې، چې مصرف کوي يې د مصارفو په ستون کې يې ورسوئ. هغه پيسې، چې مصرفيږي بايد له ابتدايي سرمايي څخه منفي شي او هغه پيسې، چې تاسو ته راځي بايد له ابتدايي سرمايي سره جمع شي. نتيجه يې بايد د بيلانس په ستون کې وليکل شي. د يوې سوداگرۍ لپاره دا ډېره مهمه ده، چې عايدات او مصارف يې په سمه توگه ثبت شي.

د يادښت يوه ساده کتابچه، چې د گلانو د سوداگرۍ راکړه ورکړه بڼي:

| د يادښت کتابچه |  | ابتدایي سرمایه |       | 5000 افغانۍ |
|----------------|--|----------------|-------|-------------|
| بل نمبر        | توضیحات                                | عايد           | مصارف | بیلانس      |
| 01             | د تخم اخیستل                           |                | 100   | 4900        |
| 02             | د کود او دوا پاش اخیستل                |                | 300   | 4600        |
| 03             | د شني خونې لپاره د وسایل اخیستل        |                | 700   | 3900        |
| 04             | د گلاب گل، ريدي گل او ميخک گلونو خرڅول | 1400           |       | 5300        |
|                |  |                |       |             |



| Hashimi Construction Materials       |                   |                      |
|--------------------------------------|-------------------|----------------------|
| Add: Jade Maiwand, District 2, Kabul |                   |                      |
| Customer Name: <u>Itefaq</u>         |                   | Date: <u>15-6-15</u> |
| No                                   | Item              | Total                |
| 1                                    | woods             | 300                  |
| 2                                    | Paint             | 250                  |
| 3                                    | Nails and Hammers | 150                  |
| Total                                |                   | 700                  |

Note: Sold items if damaged wont be taken back

| Itefaq Flowers Shop                   |        |                        |            |                       |
|---------------------------------------|--------|------------------------|------------|-----------------------|
| Address: District 1st, Mandawi, Kabul |        |                        |            |                       |
| Customer Name: <u>Javed</u>           |        | Date: <u>16/7/2015</u> |            | Invoice #: <u>603</u> |
| No                                    | Item   | Quantity               | Unit Price | Total                 |
| 1                                     | Roses  | 10                     | 50         | 500                   |
| 2                                     | Tulips | 15                     | 40         | 600                   |
| 3                                     | Claves | 10                     | 30         | 300                   |
| Total                                 |        |                        |            | 1400                  |

| Naweed Agri Services                  |       |                      |                      |
|---------------------------------------|-------|----------------------|----------------------|
| Address: District 1st, Mandawi, Kabul |       |                      |                      |
| Customer Name: <u>Itefaq</u>          |       | Date: <u>20/6/15</u> | Invoice #: <u>10</u> |
| No                                    | Item  | Quantity             | Unit Price           |
| 1                                     | Seeds | 5kg                  | 20                   |
| Total Price                           |       | 100                  |                      |

| Naweed Agri Services                  |            |                      |                      |
|---------------------------------------|------------|----------------------|----------------------|
| Address: District 1st, Mandawi, Kabul |            |                      |                      |
| Customer Name: <u>Itefaq</u>          |            | Date: <u>22/6/15</u> | Invoice #: <u>28</u> |
| No                                    | Item       | Quantity             | Unit Price           |
| ①                                     | Fertilizer | 2kg                  | 100                  |
| ②                                     | Sprayer    | 1                    | 100                  |
| Total Price                           |            | 200                  |                      |



د انسان په تنگسه کې موسسه د چک په جمهوریت کې یو غیر دولتي نړیوال سازمان دی چې د نړۍ په گوټ، گوټ کې پراختیایي مرستې چمتو کوي.

دا مالوماتي پانې د کرنې د مسلکي لیسو د زدکړې په برخه کې د بڼه والي راوستلو په موخه د چک جمهوریت د پراختیایي مرستو پواسطه خپرې شوي دي.

لیکونکی: یما نوری او ماتوش بورکویچ

تصحیح: د کرنیزو بڼوونو د ټیم لخوا

دیزاین: عبیدالله صدري

ژباړه: بریالی جلالزی