

الله الرحمن الرحيم  
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ketabton.com

د یو بنه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری	لیکنہ
حبيب الرحمن فضلى	لیکوال
	ژبارن
حبيب الرحمن فضلى	کمپوز
حبيب الرحمن فضلى	انلائين چارى
0705519920	تلیفون
او HRF واتسپ کتابتون گروپ <a href="mailto:Hrf19920@gmail.com">Hrf19920@gmail.com</a>	خپروندویه



# د یو بنه کاروبارد ترسره کولو لاري چاري

یوه کوچنی او لندہ لپکنه

ستاسولپاره

نشر تاريخ :- 1402/5/8

## د یو بنه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری

- .1 څنګه کولای سو خپل کاروبار پراخ کرو ؟
- .2 څنګه کولای سو ګته زیاته کرو ؟
- .3 د تاوان څخه د ایستلو لاری چاری کومی دی ؟
- .4 ایا په خپل شخصی کاروبار کښی شریک نیول ګته کوی او که زیان ؟

دغه پورته څلور مسایل په پوره وضاحت سره تشریح سوی  
دی

هیله ده چې لپکنه د خپلو ملګرو سره شیریکه کړی

ترتيب کونکی :- حبیب الرحمن فضلى

واتساف شمیره :- 0705519920

ایمیل ادرس :- hrf19920@gmail.com

## اول به دا وپېژنو چې کاروبار خه ته ویل کېږي؟

هر هغه فعالیت چې یو شخص یې د خپلی سرمایه په کار اچولو سره د گټی په خاطر ترسره کړی او په هغه سرمایه (رانیول او خرڅول) ترسره کړی ورڅخه عبارت دی، ایا په کاروبار کښی یوازی ګته شته یا هیڅ کله هم نه ، د کاروبار سره ګته او تاوان دواړه تېلی دی باید دواړه په پوره حوصلله سره وزعمل سی ، کاروبارونه لوی او کوچنی دواړه کیدای سی ، هر شخص یې د خپل توان په اندازه سره ترسره کوي ، څوک یې یوازی په خپله سرمایه او څوک د شريك په نیولو سره مخته وړي ، څوک یې د هیواد په سطحه او څوک یې د نړۍ په سطحه مخته وړي

## خنگه کولای سو خپله نوی کاروبار اویا شته کاروبار پراخ کرو؟

دغه يو داسى پوبتنه ده چى د هر شخص سره يو دايى سوال گرخيدلى دي او د  
کاروبار د پراخيدو طريقه نه ورته معلومىرى ددغه سوال مطابق تاسو ته يو خو  
سپاربىتنى لرم !

د کاروبار په ترسره کولو كېنى درى عناصر زيات مهم دى اول ستاسو سرمایه  
دوهم د کاروبار نوعه دريم مشتري (گىراك او هوايى شخص)

• لړی عنصر ستاسو سرمایه ده ، ګرانو ورونو کله چې تاسو نوی کاروبار شروع کوي ، د کاروبار په شروع کښی لړی خپله سرمایه بنه په دقیق ډول وڅیری چې خمره لري ایا دا ستاسو د پلان سره مطابقت لري او که یا ، او که مو پلان پراخه او سرمایه لږه او یا هم برعکس سرمایه زیاته او کاروبار پراخه نه وي ، دغهی حالات مو تاوانی کیدو ته بايی ، نو د سرمایه سنجش ډير مهم دي نوت :- د سرمایه سم استعمال د کاروبار د پراخیدو باعث ګرځی نامن استعمال یې شته سرمایه له مینځه وړی او حتی د دیوالیکیدو سبب ګرځی .

• **دوهم عنصر** د کاروبار ډول یعنی څه ډول کاروبار باید مختی یوسم دا یو ډیره مهمه خبره ده او مشران هم دا وايی :- هر هغه څه وکړه چې په وس او توان کښی مو وی تروس بالا کار کول تاوان دی او مشکلات زیږوي، کله چې مو سرمایه ته سنجش وکړ نو لازمه ده چې سرمایه باید په کار ولويږي ، دلته باید هغه کار په وکړل سی چې په کښی زیاته تجربه ولرو او په ترسره کولو سره یې ګته د ځان لپاره لازمه وکنو نوت :- کله چې مو د خپلو تجارتی تجاربو په کتلو سره او د نبردی هم مسلکه اشخاصو د نظریو څخه استفاده وکړ کیدای سی تاسو یو سم انتخاب ترسره کړي وي دا خپله ددي باعث کېږي چې ستاسو کاروبار پراخه سی

• دريم عنصر تر ټولو زيات مهم دی او هغه پورته دواړه عنصرونه د تل لپاره په جريان کښي اچوي هغه ستاسو مشتری دی ، مشتری هغه خوک دی چي ستاسو د خدماتو او اجناسو څخه مستفيد کيږي ، تاسو چي کله نوي کاروبار شروع کوي ستاسو لپاره لازمه ده چي د کاروبار مشتری سم و خيري تر خو معلومه کړي چي فروشات به څه ډول وي ، مشتری کوم ډول تولیدات خوبنوي ، مشتریان کوم ډول نژاد خلګ دي ، څه ډول ګلتوري په دی او څه ډول سودا په خوبنېږي (په نغدو او که په پور) ، تاسو دا یاد لري که چيرى ستاسو تولیدات ارزانه او په بنه کيفيت وه ، مشتری به ستاسو سره وفاداره پاته کيږي يعني تل به مو گیراک وي او پر بله به نئي ، نو کوبنېن وکړئ چي مشتری خوشحاله وساتي دا چي مشتری څنګه خوشحاله ساتلي سو دا بيا جلا درس دی انشاالله درته افلود کوم په

• اصلی خبره داده :- که مو چیری خپله سرمایه په سمه توګه سنجش کړه او د شته تجارت د تجربه ناکو خلګو څخه مو د سرمایه په مصرف کښی ستاسو د مربوطه کاروبار چې تاسو یې پلان لري مشوره واخیستل او د هغو تجربو څخه مو استفاده وکړه او خپل مشتری مو په سمه توګه وپېژندي خود به خود به ستاسو سرمایه کال پر کال زیاتیږي .

• نوت :- کاروبار مو د وفاداره مشتریانو د تبلغياتو ، کاغذی ، تلویزیونی او او azi اعلاناتو په ذريعه او ستاسو د بنه کیفیت او ارزانه تولید په ذريعه پراخه کیدای سی

# لاندی موضعات هم درسره تعقیب کړی د کاروبار

## د پراختیا په خاطر

- ستاسو د کاربار اړوند (تلې، مربوط) بازارونه په پام کې ونيسي او تحليل يې کړئ . چې ګټه پکښي سته که یا ؟
- د بازار په پام کې نیولو ، تحليل خخه وروسته خپل نظرونه یاد کړئ مثبت یوی خواته او منفی بلی خواته درسره ولیکو
- رقابتي تحليل ترسره کړئ . ایا بله داسي کمپنۍ سته چې رقابت درسره وکړي . رقابت کول په عین جنس سره ترسره کېږي چې تر تاسو یې ارزانه ، په نېه کیفیت او نېه ډیلوری سره ترسره کړي . نو رقابتی کمپنۍ پیژندنه زیاته مهمه ده
- د خپل کاروبار لپاره مودل جور کړئ چې په خه ترتیب غواړی خپل کاروبار مخته یوسی، ستاسو مادل چې هر څمره ساده او په نېه ترتیب جور سی هغمره يې نتیجه ګتمنه ده او د کاروبار د پراختیا سبب ګرځي .
- د بازار سروې ترسره کړئ . سروې کول چې کوم تولید ته اړتیا سته ، کوم دوں مشتری يې غواړی ، په څمره اندازه يې ورته تولید کرم ، ورته بودیجه لرم که یا ، ایا خپل سر به په جور کرم ، او داسي نور سوالونه چې باید جواب سی ډیره اړینه ده . د سروې خخه وروسته چې تولید ترسره سی نتیجه به يې مثبته وي انشاءالله
- اوس نو تولید ترسره کړئ انشاءالله ګټه به يې سل فيصده مثبته وي

## خنگه کولای سو گتهه زياته کرو؟

- کله چی کاروبار شروع سی او تاسو خپله مشتريان و پيژنده همدارنکه مشتريان تاسی و پيژني ، ددوی لپاره مو سم او ارزانه توليدات و راندی کول معلوم داره ده چی گتهه به مو زياته وي
- د کاروبار د گتي د زياتولو لپاره خلور لاري چی هره کمپني يې کوبنبن کوي درته بنه يم

## • لګښتونو کمول :-

د هری کمپنی لپاره لازمه ده چې خپل مصارف راکم کړي ، د مصارفو راکمول ستاسو لپاره د ګټي تضمین درکوي ، معلومداره خبره ده چې کمپنی د مصارفو بغیر مخته نسي تلای خو مصارف کول فرق لري ، تاسو لمړي خپل مصارف کټګوري يعني پر برخو وویشي ، کوم ډیر ضروری دی ، کوم متوسط ضروری دی او کوم په لږه اندازه ضروری دی . لمړي هغه مصرف ترسره کړي چې ډیر ضرور وي . څنګه کولای سو مصرف راکم کړو تاسو ته یو مثال وړاندی کوم فرض مثال :- کمپنی لس کاريګرو ته ضرورت لري خو تاسو تشکيل څوارلس او یا پنځلس کسه نسي

دوهم مثال :- د اجناسو د ذخیری لپاره دوه او یا هم دری ګدام ته ضرورت سته خو تاسو ددی څخه زیات کرایه کوي

### • د تبادلې زیاتوالی :-

تاسو دا ياد لري خمره چي ستاسو تولیداتو جريانات (خرید، فروش) زیات وي په هغمره اندازه به موکته زیاته وي ، خپل مشتریان مو په بونس ورکولو سره ونازوی ، تخفيفات ورسه ترسه کړي ، د تنکسی په حالت کښی ورسه کومک وکړئ ، دا توله ددى باعث کېږي چي ستاسو د تولیداتو د فروش او خريد ګراف په مثبت طرف مخته واروي

### • د تولید زیاتوالی :-

د تولید زیاتوالی دا معنا نه ده چي هر خمره تولید مو زره وغواړي ترسه یې کړي يا هیڅ کله هم نه ، اول به ستاسو و تولید ته د بازار تقاضا ټکورئ چي خمره تقاضا ورته سته ، د تقاضا په معلومیدو سره تولید مه خنډه ويء دستي یې ترسه کړئ تر خو ستاسو مشتریانو ته ژر ورسیپري . نوټ :- ستاسو د کمپنۍ زیات تولید هغه وخت امکان پذیره دي چي ستاسو تولید خاصی خانګرنۍ ولري داسی خانګرنۍ چي سیال کمپنۍ یې وه نه لري لکه کم نرخ ، بنه کیفیت ، مفته ډیلوری ، خاص تخفيفات ، بونسونه او داسی نور

### • د موثریت زیاتوالی

تاسو کولای سئ د بازار نوي سکتورونو ته هم پراختیا ورکړئ، يا نوي محصولات يا خدمات رامینځته کړئ. د موثریت زیاتوالی ستاسو د کمپنۍ او يا هم کاروبار د ګټی لپاره عجبه فوق العاده تضمین درکوي

## خوبیا هم ځینې سپارښتنی لرم :-

د کاروبار د شروع څخه مخکی تاسو باید د کاروبار د ځای ، د مشتریانو اړوند معلومات ، جغرافیاې موقعيت ، د ترانسپورت او ترانزیت معلومات ، د کاریگرو معلومات ، د خامو موادو معلومات او د اسی نور معلومات به لري

اول تاسو چې کله کاروبار شروع کوي تاسو باید د کاروبار د ځای بنه دقیق معلومات وکړي چې ایا زما دغه کاروبار به دلته وچلیري که يا ، دلته به زما د کاروبار لپاره کومی اسانтиاوی وي ، د غلا چور او فساد څخه به پاک وي او که يا ، که چېږي ستاسو د کاروبار موقعيت ددغه پورته مواردو څخه مثبت اړخونه درلودل نو پوسه چې تاسو یو سم موقعيت انتخاب کړي دي ، د ځای یا موقعيت د پېژندنی څخه وروسته لازمه ده چې خپل مشتری وپېژنې چې زما مشتری څه ډول سړی دي ایا زما دغه تولیدات به دوى ته کار وکړي او که يا ، ایا ددوى رضایت به وګتم او که يا ، ایا دوى به وفاداره وساتم او که يا ، دغه سوالونه به د ځان سره کوي د پورته سوالونو حل یوازی و مشتریانو ته په اسانтиاوو برابرولو سره دي ، او په کم قیمت او بنه کیفیت هغوي ته عرضه کول دي .

## په کاروبار کښی به د چم ، دوکې او درواغو څخه خان ساتي بیا د کامیابی کیلی ستاسو په لاس کښی ده

، تر تولو مهمه مسله ستاسو د ترانزيت ده چې د خامو موادو تاسو ته کېږي او یا ستاسو لطريقه ستاسو مشتريانو ته کېږي ، که چيرى دغه ترانسپورت او ترانزيت په کم مصرف سره کيدی نو تاسو یو ډول مصرف کانټرول کړي دی ، دغه کانټرول ستاسو د ګټۍ پر ګراف یو مثبت تاثير اچوي ، باید داسی ځای انتخاب کړو چې خام مواد په اسانی سره ترلاسه کولای سو او تول مشتريانو ته یې لاسرسی اسانه وي ، بله خبره می د کاريګرو کړي وه ، په یوه کمپنۍ کښی د کمپنۍ تر تولو یو مهم عنصر هفه ستاسو کاريګر دی کچيری ستاسو کاريګر یو صادق ، ريشتنی او د غلطیو څخه یو پاک کس وي نو معلومداره خبره ده چې ستاسو کمپنۍ به یو پیشرفته کمپنۍ وي ځکه دdasی نسو خصوصياتو درلودونکی یو کاريګر د کمپنۍ په کامیابی کښی

## ادامه .....

خپله کامیابی ویني او هرڅه ته د یو مثبت نظر څخه گوری ، دasic کاريګر د کمپني سره په سختيو او ستونزو کښي ولار وي او خپل کومک نه سېموی ، تر تاسو په لور معاش ورکولو سره شرکت او کمپني نه پريژدي بلکي د موضوع حل لتهوي ، نو تاسو اول کوبنښن وکړي چې د خپلی کمپني لپاره یو با تجربه ، صادق ، په کار پوه ، تحصيل کرده ، زغم لرونکي ، صابر او یو بنه کس پیدا کړي ، خو یوه خبره باید ومنی کچیري تاسو د کاريګرو څخه لور توقعات و لري نو ددوی هيلى هم باید مدی نظر ونيول سی او دهغو خبرو ته باید غور ونيول سی بیا نو تاسي د خپلی کمپني پرمختګ وګوري ،

**نوټ :** تاسو پورته سپاربستنی عملی کړي د ګټي تضمین مو زه درکوم

## د تاوان څخه د ځان ساتلو لاري چاري

د هري کمپني تر ټولو ستر هدف گته ده ، اوس نو گته لاسته راول زحمت غواړي او تاوان څخه به خان ساتي، بيا د ګټي مالک کيداي سی د تاوان څخه د ايستلو لاري چاري به شاید زیاتي وي خو زه د خپلې پوهې مطابق يو خو داني دلته نشروم تاسو ته يې د بولیت په ذریعه په لند تفصیل راسره وګورئ .

- خپل کارمندان د کمپنی په گتهه پوه کړي . ؤه بنه کارکولو ته یې وه خوئ ، دوی ته ووايast د کمپنی  
کتهه ستاسو گتهه ده پرمختګ یې ستاسو پرمختګ دی او داسي نور  
يو روښانه پاليسى باید ولرئ . د یو بنی پاليسى درلودل د تاوان خخه د ساتلو او د گټي د ترلاسه کولو  
يوه بنه او هترینه طريقه ده . دا چې پاليسى خنګه جوريږي دا بیا جلا بحث دی  
د کارمندانو سره د روښانه اريکو جورولو او د یو سالمي روزني خخه کارواخلئ . تاسو باید د خپلو  
کارمندانو سره يوه روښانه اريکه ولري ، هغوي ته د تولید او مشتريانو ته د اريکو جورولو نوي  
ميتدونه ورزده کري ، و خپلو وظايفو ته یې متوجه کري ، لايجه وظايف ورته وبنه ياست او داسي نور  
څه چې ددوی او ستاسو د اداري په گتهه وي ټول ورزده کري .

# ادامه .....

- **د محاسبي تازه کول :-** تر تولو مهم فاكتور هفه هر ثانيه او هر گړي د خپلو ليجرونه څخه باید معلومات ولري . ايا شركت د ګټي په حالت کي دی او که د زيان ، د ګټي او زيان معلومولو لپاره باید تاسو د خپل شركت لپاره یو معياری بلانس شيت ولري تر خو معلومه ګړي چې شركت په کوم حالت کي دی
- **د ضاييعاتو مخنيوي کول**
- د ضاييعاتو مخنيوي که د کمپنۍ په هر بخش کي وي مهمه ده باید مخنيوي یې وسي . د ضاييعاتو مخنيوي ستاسو کمپنۍ بيلانس د کسر څخه ساتي
- **د کاروبار شروع به مو باید د خپل وس په اندازه وي** یعنی دومره پيسى په کار واچوه چې بیا یې راتولول درته اسانه وي او زغمل یې درته مشکيل نسي، فرض مثال که د یو کاروبار شروع پنځه لکه وغواړي او تاسو وار د تکه لس لک پر لکویي ، دا بیا جلا بد عواقب لري ، بد عواقب فرض مثال تولید مو نسي خرڅ ، ګدام اور واخلي ، ماليه پرزياته سی ، نوى تولید ته مو زړه وسي خو هلتنه تجري کښي پيسى ونلري ، کاريګرو معاش ځنډيدل پدی خاطر چې پيسى ندي حصول سوی ، کاريګرته د خپلی تنخا نه ورکړه اخیر ددی باعث سی چې کاريګر بل څای ولار سی او تاسو یو ماهر کس له لاسه ورکړي

## ادامه.....

- کاروبار کنېي باید په خپله کرنسى خريد او فروش وسی نورو کرنسيو څخه حان وساتى البته که چيرى ستاسو د کاروبار زياته برخه پور وي ، خو که چيرى ستاسو کاروبار په نغدو پيسو سره زيات وي بيا نو چې هره کرنسى مروج او تاسو ته يې ګټه زياته وي باید په هغه سره وسی دا بيا بنه خبره ده
- په کاروبار کنېي د شريک نیولو څخه حان وساتى البته که چيرى مو خپله سرمایه زياته نه وه نو بيا د صادق او رينستني په باور پوخ شريک نیول د کاروبار او زيات تولید په خاطر لازمى دی ددى تفصيل بيا وروسته راخي
- نوی او فعاله ماشینرى باید ولرى البته که تاسو يوه توليدی برخه ولرى ، که مو چيرى ماشینرى ستندرد نه وه نو عوارض به يې زيات او ترميم به يې زيات مصرف ته اړتیا ولرى ، دغښی حالات زيات وخت يوه کمپنۍ بیلانس د کسر سره مخامنځ کوي او زيات وخت يې درکود احتمالات زيات وي

د توجه څخه مویوه نړی مننه

زمور سره په لاندی ادرسونو ملګری سی

Habib Rahman Fazli :-

واتسپ :- 0093 705519920

واتسپ گروپ لېنک :- <https://chat.whatsapp.com/G5ZIloK8ITCE9qGCHhFApv>

که چیری کومه اشتباه او یا هم املایی غلطی سوی وي نو ډیر بخشه راته  
وکړي

تاسو کولای سی زمور سره په لاندی ايميل ادرس تماس ونيسي

[www.hrf19920@gmail.com](mailto:www.hrf19920@gmail.com)

**Get more e-books from [www.ketabton.com](http://www.ketabton.com)**  
**Ketabton.com: The Digital Library**