

د افغانستان اسلامي امارت
د تخنيکي او مسلکي زده کړو اداره
د لوگر د تخنيکي او مسلکي زده کړو آمریت
د لوگر ولايت د کرنې او وترنرۍ انستيتوت آمریت

موضوع: په داخلي او خارجي مارکيتونو کې د افغانستان
د کرنيزو محصولاتو وضعيت



بسم الله الرحمن الرحيم

سريزه

الحمد لله رب العالمين والعاقبة للمتقين والصلوات والسلام على رسوله محمد و علي اله واصحابه اجمعين

افغانستان يو کرنيز هيواد دی چې کرنيز سکتور يې په ملي اقتصاد کې ستر رول لري او له دې سکتور څخه د ژوند د بقا په خاطر استفاده کيږي پدې هيواد کې کرنيز توليدات په عنعنوي توگه جريان لري ، او د يو واحد توليدي سکتور څخه ډېر کم حاصل ترلاسه کيږي چې سمون ته يې پاملرنه پکار ده .

زمونږ د هيواد بزگران د غذايي موادو په توليد کې بوخت دي مگر متاسفانه دوی په خپله د غذايي موادو له کمبود ، سوء تغذي او نور ډول ډول ستونزو سره مخامخ دي ، ځينې بزگران د مارکيټ په چارو باندې نه پوهيږي د خپلې انفرادي پانگې د لرلو له کبله بنيادي ډېر حاصل لاسته راوړي دا چې دوي په څه ډول خپل حاصل په عايد بدلوي اوپه کوم ما رکيټ څه وخت اوپه کوم نرخ يې پلورلي شي داخبره د هغوی دمسلكي پوهې څخه لرې ده ، محترکين اوجلاپان د همدې موقع څخه په گټه ددوی محصول د مارکيټ په نسبت په ټيټه بيه اخلي او په مصرف کوونکو يې کله چې دعرضي مقدار په ما رکيټ کې کم وي په لوړه بيه خرڅوي ميوه جات گاونډيو هيوادونو ته په کم نرخ صادريږي او بيا د سره بسته بندي کيږي ، او د خپل هيواد په نامه مارک لگوي اودهم غه هيواد په نامه خارجي مارکيټونو ته لېږل کيږي ، کله چې په داخلي مارکيټ کې د سبزيجاتو د عرضي مقدار زيات شي او نرخ نزولي حالت غوره کړي گاونډيو هيوادونو ته صادريږي او هلته په ذخيره خانو کې ساتل کيږي د تقاضا د زياتوالي په صورت کې بيرته افغانستان ته صادريږي او په لوړ نرخ پلورل کيږي چې دغه دنرخونو ستر تغيرات ژور فکر ته ضرورت لري . دا ستونزې بايد حل شي ترڅو په اقتصادي حالت او بلاخره زمونږ په ملي عايد کې مثبت تحول اوبدلون رامنځته کړي ، چې دا کار د کرنيزو محصولاتو د خرڅلاو او د مارکيټ په چارو کې د مولدينو او مصرف کوونکو مسلکي روزنې اوعملي بنودنې ته ضرورت لري . مؤلدين دمارکيټ په اړوند تخنيکي اومالي مرستو ته اړتيا لري ، اوحکومت بايد د زراعتي محصولاتو د خرڅلاو لپاره ملي اوبين الملي مارکيټونه پيدا کړي . همدارنگه د ميوه جاتو دپروسس په دستگاه کې تخنيکي اصلاحات راوستل ددې زمينه برابروي چې زمونږ د هيواد ميوه جات په مارکيټ کې د نورو هيوادونو دميوه جاتو سره سيالي نشي کولای چې دا کار زمونږ په ملي اقتصاد باندې قوي او فوق العاده مثبت اثر غورځوي ، پورتنی فکتورونه زمونږ په ملي اقتصاد باندې ناوړه اغيزه لري ، او د ټولنيزې ودې پر مخ خنډ واقع کيږي او د توليد مازاد لږ او ياهم د نشت سره مخامخ کوي . د پورتنيو فکتورونو په لمنځه وړلو سره به د بزگرانو ژوند ښه او په مجموعي ډول به په ملي اقتصاد مثبت اثرات ولري .

په درنښت

د مارکيټنگ يا بازار موندنې تعريف اوپيژندنه

مارکيټنگ : عبارت د جنس د انتقال څخه دی چې د توليد د نقطې (فارمونو) څخه شروع کيږي او په معين وخت کې په مطلوب شکل او معين نرخ مصـرف کوونکو ته رسيږي .

مارکیت : عبا رت دهغه های خخه دی چې پلورونکی او اخیستونکی د پپر او پلور په اړوند له یو بل سره گوري او یوې پرېکړې ته رسیږي .



د مارکتینگ خدمات او وظایف

د بازار موندنې وظایف او خدمات د تولیدي فعالیتونو یوه مهمه برخه تشکیلوي چې د چټک تولید د پروسې او توزیع لپاره زمينه برابروي چې په نتیجه کې د مصرف کوونکي د خوښې او رضایت سبب گرځي ، که چیرې د بازار یابي وظایف او خدمات په ښه ډول او موثر شکل خپل فعالیت سرته ونه رسوي اقتصادي سکتور به ښه رونق ونه لري ، چې دغه خدمتونه او وظایف د اقتصاد په سکتور کې خورا زیات اهمیت لري چې په لاندې ډول تشریح کیږي .

د کرنیزو محصولاتو د لوړولو مرحلې

ا. د تولید تخنیکي مرحله : دا مرحله د محصول له کرلو نه پیل د محصول تر اخیستلو پورې دا تخنیکي مرحله ده لکه

- اوبه ورکوول
- درمل ورکول
- سره ورکول

ا. خدماتي مرحله : کله چې محصول لاس ته راغی د کروندې له دروازې نه پیل تر وروستي مصرف کوونکي پورې دا

- خدماتي مرحله ده لکه .
- A. د محصول جمع آوري
- B. د محصول انتقال
- C. سورت او درجه بندي
- D. د محصول بسته بندي
- E. پروسس
- F. ذخیره

A. د محصول جمع آوري یا راټولول : کرنیز محصولات په مختلفو ځایونو او مختلفو فارمونو کې تولیدیږي .

دا دبازاريابي وظيفه ده چې دغه محصولات د مختلفو فارمونو څخه را ټول کړي محلي مارکيتونو ته انتقال او بيا ولايتي مارکيتونو او بلاخره مرکزي مارکيتونو ته د توزيع په خاطر ورسوي .
جمع آوري د محصول د محلي تاجرانو په واسطه محلي مارکيتونو ته انتقالیږي او د محلي مارکيتونو څخه ولايتي مارکيتونو ته او دهغه ځاي څخه مرکزي مارکيتونو ته د توزيع په خاطر انتقالیږي ، او د مرکزي مارکيتونو څخه عمده فروشي مارکيتونو ته سپاري .



● هغه ستونزې چې د حاصل ټولولو په مهال واقع کیږي

- د محصول ژر خرابیدل
- د محصول اخیستلو په وخت کې ضایعات
- په خراب ډول د حاصل لاس ته راوړل
- د محصول د اخیستلو په وخت کې محصول ته ضرر رسول

● د ستونزو حل لاري

- د حاصل اخیستلو د وړ وخت ټاکل
- د حاصل اخیستل په فني ډول
- د حاصل اخیستلو وړاندې د کروندې د تودوخې لرې کول
- دورځې په یخه هوا کې د پیداوارو راټولول
- په هغه وخت کې چې محصول لمده بل ولری د هغه د راټولولو څخه ډډه وشي
- تر ، سورت ، درجه بندي کولو او لیږد وړاندې تر سپوري لاندې د محصول ساتل

B. د محصول انتقال

د کرنیزو توکو لېږد یا انتقال د هیواد له کروندو څخه وروستيو مصرف کوونکو یا د مصرف مرکزونو ته لېږد رالیږد ویل کیږي .
انتقال د محصول د تولیدي ساحې څخه استهلاکي نقطې ته د بازار موندنې په پروسه کې د اهمیت له لحاظه د دماغ حیثیت لري ، ترانسپورټ وظيفه لري چې جنس د تولیدي ساحې څخه ښارونو ته چیرته چې مصرف کوونکي اوسیدلي انتقال کړي که چیري د انتقال وسایل او سرکونه مجهز نه وي ، جنس په خورا مشکل نقطه د استهلاک ته به ورسیدي او تقاضا سره سم به مارکیت

ته ونه رسيږي او جنس د توليد په محل کې بې له دې څخه چې خرڅ شي پاتې کيږي او خوسا کيږي او د مولدينو اقتصاد متضرر کيږي جنس د توليد په محل کې ډېر ارزان وي او په مارکيټ کې فوق العاده تقاضا جنس لپاره موجود وي .



● د انتقال يا ليرد ستونزې

۱. د لارو خرابوالی
۲. د تازه میوو د انتقال لپاره د یخچالونو د امکاناتو نشتوالی
۳. د بحري لارو نشتوالی
۴. د انتقال د وسایلو زوروالي او د کیفیت تیتوالی



● د انتقال يا ليرد گټې

۱. د ځاي د گټورتوب علاوه کول
۲. په وخت د بڼاري خلکو يا تقاضا کوونکو د غوښتنو پوره کول
۳. د عرضې او تقاضا ترمنځ د توازن راوستل
۴. د نرخونو تعادل
۵. د محصول د فاسدېدو څخه مخنيوی

C. سورت او درجه بندي

سورت : سورت د محصولاتو یا هم د میوه جاتو د ټولگي نه د خرابې میوې لرې کولو ته وایي . مخکې له دې چې جنس درجه بندي شي باید لومړي جنس سورت شپې ، په دې معنا چې خوسا ، ناروغ او خراب جنس د ښه جنس روغ او سالم جنس څخه بیل شي تر څو سالم او روغ جنس متضرر نشي .

درجه بندي : درجه بندي په حقیقت کې د ټاکل شویو معیارونو په بنسټ په بیلابیلو برخو د محصول طبقه بندي ته ویل کیږي ، په لومړنۍ درجه بندي کې هغه مقدار محصول چې ټاکل شوي معیارونه نشي پوره کولای له محصول څخه بیلېږي لکه خام ، ټپۍ ، ناروغ ، چینچین ، او واړه محصولات کېدای شي چې همدا محصول په مرکزي مارکیتونو کې بیا ځلې سورت او درجه بندي شي او د کیفیت له پلوه د وروستنۍ توزیع په موخه طبقه بندي شي .

د زراعتي محصولاتو سورت او درجه بندي هم د مولد لپاره او هم د مصرف کوونکي لپاره گټور تمامیږي ، مثلاً که خرڅونکي اول درجه او دوهم درجه محصول سره په یو کریت کې واچوي او گډ یې کړي او یا خراب جنس یا خوسا میوه یا سبزي ، سالم جنس سره په یو کریت کې گډ کړي او یا خراب جنس د کریت په بیخ او ښه جنس د کریت په سر کې واچوي دا کار نه یواځې سالمه میوه خرابوي بلکه د مشتري اعتماد د مارکیت څخه کمیږي ، درجه بندي باید د میوه جاتو او سبزیجاتو د رنگ ، خوند ، حجم ، پاکوالي ، نازکوالي ، کلکوالي او دقواري له مخې په نظر کې ونیول شي ، او همدارنگه د مصرف کوونکو لپاره داسې شرایط برابر شي چې د محصول په انتخاب کې د هغه رضایت او خوښي خوندي وساتل شي .



● د سورت او درجه بندي اهمیت

- 1 . د میوه جاتو او سبزیجاتو درجه بندي د محصول د رنگ قواري او جسامت د یوالي سبب ګرځي .
- 2 . د خرڅلاو پروسه ښه او آسانه کیږي
- 3 . د تقاضا دزیاتوالي سبب کیږي
- 4 . د مشتري اعتماد زیاتېږي او محصولات په زیاته پیمانې خرڅیږي
- 5 . د کم عاید کسانو لپاره د درجه بندي پروسه گټه رسوی تر څو د خپل مالي توان په اندازه د محصول څخه استفاده وکړي .
- 6 . په دغه پروسه کې د نرخونو موثریت لوړیږي او مستقیمې اړیکې د محصول په کیفیت کې را منځ ته کیږي .

● د سورت او درجه بندي ستونزي

- د عصري تکنالوژۍ نشتوالی
- د مسلکي پرسونل نشتوالی
- د وسایلو کموالی

- د ستندرد محصول نشتوالی
- د مناسب ځای نشتوالی

D. بسته بندي

د محصول بسته بندي د بازاریابي د مهمو خدماتو د جملې څخه شمیرل کېږي کله چې مصرف کوونکی و غواړي چې جنس تر لاسه کړي د محصول ټول مشخصات لکه مقدار ، وزن ، درجه ، ترکیبي اجزا ، د تولید ځای او نور ټول خصوصیتونه پکې لیکل شوي دي ، چې ددغو معلوماتو په اساس جنس خریداري کوي بسته بندي د محصولاتو د خوندي ساتلو په خاطر صورت نیسي ، چې د انتقال او ذخیري په وخت کې محصولاتو ته زیان ونه رسیږي ، او د محصول کیفیت محفوظ پاتې شي او د خوسا کیدو او زخمي کیدو څخه مخنیوي وشي ، د هر محصول لپاره د محصول د ماهیت په نظر کې نیولو سره په مختلفو بارجامو کې بسته بندي کېږي .

لکه په بوتلو ، قوطیو ، پاکټ ، کارټن ، کریټ ، صندوق بوجی او داسې نور .

د بسته بندي څخه هدف دا دي چې جنس په اسانې سره مارکیټ ته انتقال شي ، د جنس مشخصات په بارجامه کې لیکل شوي وي که چیري ټول معیارونه په بسته بندي کې رعایت نه شي او د مشتري د تقاضا سره سم بسته بندي ونه شي خریدار د جنس په اخیستو کې چندان علاقه مندي نه ښايي .

هیڅه دی نه وي چې باید د محصول د ځانگړتیاوو مطابق په مناسب وزن او تھوپي وړ وټاکل شي .



● د بسته بندي گټې

1. محصولات چې بسته بندي شي تر زیات وخت پورې ساتل کېږي او د جنس کیفیت د انتقال او ذخیري په وخت محفوظ پاتې کېږي .
2. د توزیع په وخت کې آسانتیا رامنځته کېږي خصوصاً چې په واره بارجامو کې بسته بندي شوي وي .
3. محصول په آسانې سره انتقالېږي .
4. د محصول هویت او مشخصات پکې معلومیږي .
5. د بسته بندي په وخت کې یو شمیر کارگران لپاره د کار زمينه برابروي .
6. د بسته بندي په اساس د جنس هویت د انتقال او ذخیري په وخت کې تشخیص کېږي .
7. جذابه او ښکلې بارجامه د خریدار د تشویق سبب گرځي چې جنس خریداري کړي .
8. د پلور حجم زیاتېږي او په دې سره مولدین ډېره گټه لاسته راوړي .

E. د کرنیزو محصولاتو پروسس یا د څېرې بدلون : د مارکټنگ د مهمو خدماتو د جملې څخه شمیرل

کېږي مخکې له دې چې خام جنس مصرف کوونکي ته ورسېږي هغه باید پروسس شي د پروسس د تصدیق وده او انکشاف د یو

هيواد داقتصادي ودې او انكشاف پورې اړيكې لري د پرمختللو هيوادونو خلك زيات مصروفيت له كبله په خپل كور كې د پخلي لپاره فرصت نه لري او ډېرې يې چمتو شوي خواړه د خوړنځاى څخه اخلي يا اكثرأ د پروسس شوي شيانو څخه استفاده كوي . له همدې كبله د اقتصادي ودې او انكشاف سره سم د پروسس صنعت وده كړي ، د كرنيزو محصولاتو او حيواني محصولاتو د پروسس لپاره ډېرې اړتياوې پيدا كېږي پروسس شوي شيان نه يواځې اضافي ارزښت په محصول كې ايجادوي بلكه د ذخيرې او ساتنې قابليت په محصولاتو كې ايجادېږي د كرنيزو محصولاتو په پروسس كې (ميوه جات او سبزيجات) د وخت او شكل مفديت يا گټورتوب كې ايجادېږي څرنگه چې سبزيجات او تازه ميوه جات او لبنيات په كم وخت كې خوسا كېږي بناً ددغه كار د مخنيوي په خاطر بايد پروسس شي تر څو د خوسا كيدو څخه مخنيوي وشي .

پروسس د هغه عمليې نه عبارت دی چې د جنس په فزيكي حالاتو كې بدلون راورې او اضافي ارزښت پكې رامنځته كړي . مثلاً د پروسس په واسطه له وړيو او پنبې څخه ټوكر او غالی ، له تازه ميوه جاتو څخه شربت او مربا او له تازه سبزيجاتو څخه سلاد ، اچار ، چكني ، رُب او نور لاسته راځي .



● د پروسس گټې

- د محصول په كيفيت كې ښه والی رامنځته كوي
- د پروسس په دستگاو كې خلكو ته د كار زمينه چمتو كوي
- د محصولاتو د خوسا كيدو څخه مخنيوی كوي
- د پروسس شويو ټوكو ليرد او زيرمه په اساني سره صورت نيسي
- پروسس شوي شيان د لگښت كوونكو پاملرنه ځانته اړوي
- پروسس شوي شيان په هميشني توگه ساتل كېږي
- پروسس شوي شيان د بيو د بدلونونو څخه مخنيوي كوي
- پروسس شوي شيان د كال په اوږدو كې د مشتري تقاضا ته مثبت ځواب وايي

● په عمومي ډول د پروسس د تصديو ستونزې

۱. د اومه موادو كموالی
۲. د كافي پانگې اچونې نه موجوديت
۳. د برق نشتوالی
۴. ضعيف منجمنت
۵. د كافي گودامونو او ذخيره گاهو نه موجوديت

۶. فالتو سامان نه شتون
۷. د سرکونو خرابوالی
۸. د ترانسپورتي وسایلو کموالی
۹. د تولید له ساحې څخه د پروسس د دستگاوو لرې والی
- F. **ذخیره یا ذیرمه**: کله چې یو محصول د یو وخت لپاره تر وروستیو مصرف کوونکو پورې وساتل شي
ذیرمه بلل کیږي .



● د ذیرمي گټې

- د وخت د گټورتوب علاوه کول
- د بیو د بدلون څخه مخنیوي
- د خوړو د خونديتوب تضمین
- د پور د تر لاسه کولو چانس موندل
- د خطر کمښت
- د پلور آسانتیا

● د زیرمتون د نه موجودیت ستونزې

- د بودیجه نه شتون
- د مناسب ځای نشتوالی
- د دولت نه پاملرنه
- د خلکو د لیوالتیا نه شتون
- د بزگرو اقتصادي کمزورتیا
- د برق نشتوالی
- د ظرفیتونو تیتوالی

په افغانستان کې د تولید او بازار موندنې ستونزې

د افغانستان د مناسب اقلیم په خاطر زموږ سبزیجات او میوه جات د طبعي خوند او ذایقې له لحاظه د ډېر عالي خواصو لرونکي دي سره ددې بیا هم په بین المللي مارکیتونو کې د نورو هیوادونو د میوه جاتو په مقایسه کې په ټیټه بیه خرڅیږي ، چې پدې کې مختلف عوامل رول لري چې ځینې په لاندې ډول دي .

- د سرکونو خرابوالی
- د محصول موسمي والی.
- د ترانسپورتي وسایلو زوړوالی او نشتوالی
- د کافي ګودامونو او ذخیره خانو نه موجودیت
- د دودیزې یا عنعنوي کرنی شتون او داضافي تولید (مازاد) کمښت
- د پروسس د دستګاوو کموالی او زوړوالی
- وړې کروندې او په عین کرونده کې د رنګارنګو تولیداتو کرڼه
- مارکیټ ته د کروند ګرو نه لاس رسی

دستونزو حل لاري

- د ځمکو اصلاحات ، د ځمکو د تخریب مخنیوی ، د مالي اړخه د کروند ګرو ملاتړ .
- د کرنې عصري کول ، کروندګرو ته د ډېرې ځمکې په واک کې ورکول .
- اصلاح شوي تخمونه ، د ناروغیو مخنیوی ، په کار پوهه کسانو ګمارل ، د تولید د عواملو کیفیت ته پاملرنه .
- د پروسس د فابریکو جوړول
- د مارکیټ مطابق د محصول تیارول
- د تقاضا په نظر کې نیول

بازار موندنه د بزګرانو سره څه کومک کولای شي

- 1 . د هغه محصول باید د مارکیټ له تقاضا سره جوخت وي
- 2 . محصول د کمیت له لحاظه باید دومره وي چې د مارکیټ ظرفیت او غوښتنې سره برابر وي
- 3 . محصول د څرنګوالي له لحاظه د ښه خصوصیاتو درلودونکي وي
- 4 . محصول باید هغه وخت وکرل شي چې ترڅو د اړتیا په وخت کې مارکیټ ته وړاندې شي
- 5 . محصول هغه وخت وړاندې شي چې غوښتنه ورته موجوده وي
- 6 . محصول چې په کوم نرخ خرڅیږي باید د تیرو نرخونو په نسبت اصلاح شي
- 7 . محصول په کومه بڼه (بارجامه) پلاستیک ، کریټ ، کارتن او نورو کې مصرف کوونکو ته وړاندې شي .

نړیواله بازار موندنه (International Marketing)

سوداګري د دوو یا زیاتو هیوادونو ترمنځ د نړیوال تجارت په نامه یادېږي ، اجناس او شیان چې بل هیواد ته لیږل کیږي هغې ته صادرات ویل کیږي او هغه اجناس او شیان چې د بل ملک څخه راوړل کیږي هغې ته واردات ویل کیږي . هدف د نړیوال تجارت څخه دادی چې دواړه هیوادونه په سوداګریزو معاملاتو کې ګټه وکړي .

د مثال په ډول افغانستان وچې میوې ، قرقل پوستکي او قالینې اروپایي هیوادونو ته صادروي او د مالیزیا او هند څخه چای او غوړې واردوي .

ولې هیوادونه په سوداگریزو چارو کې گټه کوي پدې خاطر هیوادونه په سوداگریزو چارو کې گټه کوي چې هر صادرونکی هیواد د جنس په اړوند چې لیردوي یې د هغه په تولید کې پوهه لري .

لکه په افغانستان کې دقالینې تولیدات د اروپا په نسبت اقتصادي دې پدې خاطر چې د وړیو تولید ارزانه او د قالینې اوبدلو متخصصین دلته موجود دي ، هند د افغانستان په پرتله په اقتصادي توگه چای تولیدوي پدې خاطر چې د هند اقلیم او د هند خلک دچایو په تولید کې پوهه لري .

په بهرنیو مارکیټونو کې د کرنیزو محصولاتو پر وړاندې ستونزې

نن ورځ د نړۍ په بیلابیلو هیوادونو کې کوشش کیږي چې محلي خواړه او کرنیز محصولات استعمال کړي ، ددې لامل دادی چې دا خلک د چاپیریال د خلکو روغتیا او د هغوی د اقتصاد د بهبود په خاطر دا کار کوي .

ستونزې په لاندې ډول دي

- د افغاني میوه جاتو د معرفي په خاطر د نندارتونونو نشتوالی
- ضعیف پروسس ، ضعیفه بسته بندي او درجه بندي
- د ضعیفې ستراتیژۍ شتون یعنې د ملي ستراتیژۍ تطبیق ته نه پاملرنه
- د حکومت نه پاملرنه
- په تولیدي ساحه کې د تخنیکي ستونزو شتون
- د پروسس په دستگاوو کې ځیني غیر معیاري پروسس
- په بهرنیو مارکیټونو کې د افغاني محصولاتو شتون په بل نوم
- د محصول نه رسیدل په خپل وخت
- د صادرونکو نا آشنایي د بازار یابي د اصولو سره
- د گمرکي قوانینو او مقرراتو نه د صادرونکو ناخبري
- د محصولاتو د کیفیت ټیټوالی
- د بهرنیو محصولاتو په وړاندې د سیالی وړتیا نه درلودل

د ستونزو د حل لارې چارې

- د تقاضا په نظر کې نیول
- د گمرکي قوانینو او مقرراتو سره آشنایي پیدا کول
- دمارکیټ په اړوند خلکو ته عامه پوهاوي
- د عصري او پر مخ تللي بسته بندي ، پروسس ، سورت او درجه بندي

- د عصري ماشينونو او پرمختللي تکنالوژۍ نه استفاده کول
- په بهرنيو هيوادونو کې د دفتري څانگو زياتوالی
- د محصولاتو لپاره د نندارتونو جوړول
- د دولت پاملرنه د مارکيت په اړوند او د صادراتو په برخه کې
- د ترانزيت او ترانسپورت ستونزې حل کول
- د قاچاق مخنيوی
- د توکو لپاره منظم تحقيقاتي مرکزونه جوړول

د زراعتي صادراتو د باوريتوب فکتورونه

افغانستان د نړيوالو بازارونو لپاره د قيمتي میو، ترکاري او نورو کرنيزو محصولاتو د يوې مهمې سرچينې څخه شميرل کېږي چې د بيلابيلو هيوادونو څخه لکه تاجکستان، پاکستان، هندوستان، او عربي متحده امارات څخه اخيستونکي افغانستان ته راځي او کرنيز محصولات لټوي يا کيفيته بيل او په مناسبه بيه کرنيز محصولات رانيسي لري پراته هيوادونه لکه منځني آسيا، اروپا او شمالي امريکا څخه تجاران غواړي چې د افغانستان کرنيز محصولات خپل بازارونو ته يوسي نو ددې لپاره چې نوموړو هيوادونو د تجارانو توجو او باوري توب زموږ صادراتو ته راواوړي بايد لاندې کړنې ترسره شي .

الف- دبازار تشخيص او بازار ته لاس رسي

افغاني شرکتونه له کورني او بهرني اخيستونکي سره پرتله کول او هغه خنډونه تشخيص کول چې د محصولاتو د بازار موندنې په لاره کې شتون لري .

ب - د محصولاتو ځای پرځای کول

د افغاني محصولاتو د کيفيت لوړول او ښه والي تر څو خرڅ او صادرولو ته چمتو شي .

ج - د کارتن ډيزاين او مهمو کارتونو لپاره د سرچيني موندل

افغاني محصولات بايد د صادرولو ځای ته سمه او بې زيانه ورسېږي .

د - د گمرکونو او صادرولو بهير اسانول

د گمرکي سندونو د طی مراحل او بشپړولو په اړه مرتب د هوايي او ترانسپورتي شرکتونو سره خبرې اترې کول ترڅو محصولات په ښه او غوره بيه خارج شي .

د صادراتو پرمخ ستونزې

په افغانستان کې د زراعتي محصولاتو د صادرولو پرمخ يو لړ ستونزې وجود لري چې ددې په اساس زموږ صادرات پرمختگ نشي کولای چې دا مشکلات عبارت دي له :

ترانسپورتي ستونزې

افغانستان د لوړ کیفیت لرونکي حاصلات لري خو د ترانسپورتي ستونزو له امله نشي کولای چې په وخت او معیاري ډول د نړۍ مارکیټونو ته وړاندې شي .

- د پر مختللو ساتندویه وسایلو نشتوالی.
- دسالمې ادارې او مسلکي کارکوونکو نشتوالی.
- طبعي آفتونه چې د محصول د تولید په وخت کې ناڅاپي را منځ ته کیږي
- د تازه میوو د صادرولو لپاره د یخچالي امکاناتو نشتوالی.
- د کلیوالو خلکو له خوا په بي رحمي سره د ځنگلونو پري کول
- د بحري لاري نشتوالی.

پایله

افغانستان یو کرنیز هیواد دی چې اکثریت نفوس یې په کرنه کې په کار بوخت دی ولې پدې هیواد کې کرنیز تولیدات په عنعنوي توگه جریان لري او د یو واحد سکتور څخه ډیر کم حاصل ترلاسه کیږي زموږ د هیواد هغه وگړي چې په کرنه کې کار کوي هغوی مسلکي پوهه نلري چې دخپل تولید او خرڅلاو په هکله یو منظم پلان ترتیب کړي . او همدارنگه مارکیټ چې ددوی دتولیداتو په خرڅلاو کې مهم رول لري اما زموږ په هیواد کې د کرنیزو محصولاتو لپاره محلي مارکیټونه نشته او یاهم ډیر محدود دي د کرنیزو محصولاتو تولیدوونکي اصلاً د مارکیټ څخه معلومات نه لري او نه پرې پوهیږي چې خپل محصولات په کوم وخت وکړي اوپه کوم وخت یې مارکیټ ته وړاندې کړي . دوی په مارکیټ کې د عرضې او تقاضا د شرایطو څخه ناخبره دي ، د کرنې په سکتور کې بازار یابي ، کوپراتیفونه او زراعتي کوپراتیفونه وجود نه لري او که وي هم په نشت حساب دي ، زیربنایي تاسیسات ، سرکونه ، د اوبو لگولو سیستم وران ویجاړ دي دطبعي آفاتو سره د مجادلي لپاره وسایل نشته اوکه وي هغه هم ډیر کمزوري دي ، نوموړي تولیدوونکي په مارکیټ کې دسیالیو څخه ناخبره دي ، د دوي محصولات اکثرأ موسمي خواص لري کلیوال بزگران اصلاً د بازار لپاره د تولید ذهنیت نه لري او یواځې یو اویا دوه جنسونه تولیدوي ، د کرنې په سکتور کې پانگه اچونه په اساسي توگه نه ترسره کیږي دولت هم دې سکتور ته خاصه پاملرنه نه کوي .

وړاندیزونه

۱. دولت باید د هیواد په داخل او خارج کې د خپل هیواد د صادراتو لپاره نندارتونونه جوړ کړي تر څو زموږ د هیواد صادرات خلکو ته وښودل شي او د خلکو تقاضا ځانته راجلب کړي .
۲. په پرمختیایي هیوادونو کې ټول هغه اجناس چې د بهر څخه واردیږي او په داخل کې یې هم تولید صورت نیسي نو په واریدونکو اجناسو باید لوړې گمرکي تعرفې وضع کړي او د مقداري محدودیت څخه گټه واخلي تر څو د داخلي تولیدوونکو د تشویق سبب وگرځي .
۳. هغه وگړي چې په کرنه کې کار کوي هغوي باید د خپل تولید او خرڅلاو په اړوند منظم پلان ترتیب کړي .
۴. د کرنیزو محصولاتو لپاره باید محلي مارکیټونه جوړ شي او د ذخیره خاني ترتیبات ورته وښودل شي .

۵. ترانسپورتي لارې بايد جوړې شي او هم د اوبو لگولو سيستم په نوي او عصري وسايلو مجهز شي .
۶. توليدونکي بايد د مارکيت په اړوند مکمل معلومات ولري او د تقاضا د شرايطو څخه ځان خبر کړي چې مصرف کوونکي کوم ډول جنس غواړي .
۷. توليدونکي بايد هغه جنس وکړي چې زياته گټه پکې وي او هغه جنس توليد کړي چې د مارکيت د غوښتنې سره سم وي .
۸. د نوي تکنالوژۍ استعمال د ښه کيفيت د لاسته راوړلو لپاره ، د سرې مناسب مقدار استعمال ، مناسب وخت ، شاخه بوري ، د ادويي مناسب استعمال ، او د اوبو لگول په منظمه توگه د ضرورت په وخت کې .

اخليکونه

- ۱:- محمد طيب ، (کال) ۱۳۹۳ لمريز ، د کرنيزو محصولاتو بازار موندنه ، د چاپ وار دويم ، مومند خپرندويه ټولنه - جلال آباد .
- ۲:- شينواري ، عبیدالله ، (کال) ۱۳۹۲ لمريز ، مارکيټنگ ، د چاپ وار لومړی ، مومند خپرندويه ټولنه
- ۳:- عبدالمتين ميانی ، (کال) ۱۳۹۵ ل.ل ، د کرنيزو محصولاتو مارکيټنگ لکچر نوټ ، شيخ زايد پوهنتون کرنې پوهنځي د کرنيز اقتصاد څانگه .
- ۴:- (Lara bar.net) ليکوال : سيد محمد نعيم خالد د کرنيزو او غذايي علومو ماسټر

5:- Shamshadtv.tv

6:- www.afghanzariza.com

7:- www.taand.com

8:- pa.azadiradio.com

ترتیب کوونکی: محمداجان نیکزاد د لوگر د کرنی او وترنری انستیتوت استاد