



بوسټ

علمي او څېړنيزه مجله

کال

۱۴۰۲

گڼه

دوهمه

ټوک

دوهم

BOST UNIVERSITY IN SOCIAL MEDIA

FACEBOOK

@bostuniversity

TWITTER

@bostuniversity

INSTAGRAM

@universitybost

YOUTUBE

@bostuniversity

LINKEDIN

@bostuniversity

WEBSITE

www.bost.edu.af

EMAIL ADDRESS

info@bost.edu.af

research@bost.edu.af

PHONE NUMBER

034 200 0008

0702 300 728



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



بُست علمي او خپرنيزه مجله

بُست پوهنتون

دوهم ټوک - دوهمه گڼه

کال - ۱۴۰۲

بُست علمی او خپرنیزه مجله بُست پوهنتون

د امتیاز خاوند: بُست پوهنتون

مسؤل مدیر: پوهنمل دوکتور ناصر ضیا ناصري

کتیپلاوی:

- | | |
|--------------------------------|---|
| پوهندوی رضوان الله مملوال | ← |
| پوهنمل عبدالعزيز صابر | ← |
| پوهنمل عبدالولي هجران | ← |
| پوهنمل حنيف الله باوري | ← |
| پوهنيار عبدالولي همت | ← |
| پوهنيار بشير احمد بابا زوی | ← |
| خان محمد وفا | ← |
| ډاکټر ذبيح الله انوری | ← |
| پوهندوی غلام رسول فضلي | ← |
| پوهندوی دوکتور غلام رسول فضلي | ← |
| پوهندوی دوکتور علی احمد | ← |
| پوهنمل دوکتور عبدالوهاب حکمت | ← |
| پوهنمل دوکتور ناصر ضیا ناصري | ← |
| پوهندوی نیاز محمد زاهدي | ← |
| پوهنوال دوکتور احمد جاويد پویش | ← |
| پوهنوال دوکتور خال محمد احمدزی | ← |

ډیزاین: د بُست پوهنتون دخپرنیزو او فرهنگي چارو مدیریت

د خپرولو کال: ۱۴۰۲

درک: بُست پوهنتون، لښکرگاه، هلمند، افغانستان

د بُست پوهنتون د رئیس پیغام

په نني ژوند کې د یوې علمي مؤسسې یو له مسؤلینو څخه دا دی ، چې نه یواځې خپل محصلان د پوهې په ګاڼه سمبال کړي ، بلکې د پوهنتون د لوړو زده کړو لرونکو پوهانو او استادانو د علمي زیرمتون څخه داسې څه وخت په وخت راوباسي ، چې د ټولني د ژوند د اړتیاوو د پوره کولو لپاره او یا لږ تر لږه د ټولني د لوستي قشر د خبرولو او که وکولای شي له هغوی څخه د عمل په ډګر کې د ګټې اخیستنې په موخه ، په کار واچول شي .

و دې موخې ته د رسیدلو لپاره پوهنتون باید یو داسې علمي خپرندویه ارګان ولري ، چې په هغه کې د پوهنتون ټول با صلاحیته منسوبین که هغه استاد وي ، که کارکوونکی او که زده کړه یال ، خپلې علمي او څیړنيزي مقالې او لیکنې د کاغذ پر مخ باندې کښیښودلای شي .

زما په شخصي آند پدې مجله کې لکه له نوم څخه چې یې ښکاري ، باید داسې مسائل را برسیره شي ، چې نه یواځې په پوهنتون پورې راګیر پاتې شي ، بلکې په عام ډول سره د افغاني ټولني او په ځانګړي ډول سره د هلمند ولایت د اوسیدونکو و نني او سبا ژوند ته په کتلو سره ، بریالیتونونه ، ستونزي ، وړاندیزونه او د حل لارې-چارې ، وړاندې کړل شي . هغه وخت به د بُست پوهنتون علمي مجله یواځې د بست پوهنتون نه ، بلکې د ټول هلمند ولایت ، آن د سیمي او ټول افغانستان په کچه د پوهې او څیړنې په برخه کې د وخت د غوښتنو سره سم ، د پاملرنې وړ او و ځوان نسل ته د یوې سمې لارې د ښودلو په موخه ، یوه محبوبه او پر زیاتو خلکو باندې ګرانه مجله وي او په ټول هیواد کې به خپل مینه وال ولري .

دا مجله به د بُست پوهنتون د مشرتابه ، استادانو ، محصلانو ، فارغانو او ټولو مینه د علمي او څیړنيزو مقالو د خپرولو لپاره که هغوی د پوهې په هر ډګر کې چې وي ، یو خپرنیز ارګان وي ، چې و خپریدلو ته به یې ټول مینه وال په تمه ناست وي . څومره به پرځای او ښه خبر وي ، چې د ټولني لوستی قشر په تیره بیا د بست پوهنتون محترم استادان ، فارغ شوي او بر حاله محصلان د علمي او څیړنيزو مقالو و لیکلو ته و هڅول شي .

زه د بُست پوهنتون د ټولو منسوبینو په استازیتوب ویاړ لرم ، چې د بُست پوهنتون د علمي مجلې د خپریدلو له امله د محترم مؤسس ، محترم علمي مرستیال او د څیړنې له محترم آمر او همدا رنگه د مجلې له ټولو کارکوونکو او پرسونل څخه د زیار او زحمت په ګاللو سره چې مجله یې و خپریدلو ته چمتو کړې ده ، مننه او قدرداني وکړم ، ټولو ته د زړه له کومې مبارکي وایم او هیله لرم چې د بُست پوهنتون د علمي مجلې کارکوونکي به خپل رسالت د پوهنتون او ټول هلمندې ولس او په اخری تحلیل کې د ټول افغان ملت پر وړاندې په پوره او ټینګ عزم سره سرته ورسوي .

په درنښت

ډیپلوم انجنیر محمود سنگین

د بُست پوهنتون رئیس

سريزه

بُست پوهنتون وياړ لري چې د خپل علمي پرمختگ په لاره کې يې يو بل ډير مهم او اړين گام پورته کړ او هغه د بُست د علمي او څيړنيزي مجلې د دوهم ټوک، دوهمې گڼې خپرېدل دي. تر هر څه دمخه د پوهنتون ټولو استادانو، محصلانو او د علم او پوهې د لوی کور مينه والو ته د بُست د علمي او څيړنيزي مجلې د خپرېدلو مبارکي وړاندې کوم او ددې سره جوخت د ټولو ملگرو څخه چې ددې مجلې د جواز په تر لاسه کولو، ترتيبولو او خپرولو کې يې نه سترې کېدونکې ونډه اخيستې ده د زړه له کومې مننه کوم.

د علمي کور کهول او اړوند کسانو ته ښکاره ده او پوره باور لري چې د نننۍ نړۍ هر اړخيزه پرمختگ د پوهانو د علمي څيړنو د زيار له برکته ممکن سوی او د لوړو زده کړو مؤسسي، اکادميک انستيتوتونه او څيړنيز علمي مرکزونه پکښې مرکزي او پريکنده رول لوبولی دی.

همدې اصل او ارزښت ته په کتو سره بُست پوهنتون غواړي د پرمختللو اکاډميکو نورمونو په رعايت د تدريس، علميڅيړنو او نوښتونو له لارې مسلکي کادرونه وروزي او د معياري تحصيلي اسانتياوو او زمينو په برابرولو سره د ټولني ځوانانو ته معياري او د لوړ کيفيت لوړې زده کړې وړاندې او د علميڅيړنو پر بنسټ د کره پوهنيزو اثارو د توليد زمينه برابره کړي، ترڅو د لوړو زده کړو او مسلکي پوهې په ډگر کې د گټورو مهارتونو په تر لاسه کولو او د خپلو رشتينو اهدافو په لاسته راوړلو سره د ټولني او هيواد په پرمختگ او رغونه کې رغنده ونډه واخلي او د رښتيني خدمت جوگه شي.

ژمن يو چې د هلمند ولايت، گاونډيو ولايتونو او په ټول هيواد کې ځوان نسل ته د اسلامي، ملي او کلتوري ارزښتونو په رڼا کې معياري د علمي او مسلکي لوړو زده کړو او پراخو علمي څيړونو زمينه برابره او ټولني او هيواد ته ژمن او روزل سوي کادرونه وړاندې کړو.

د اوس لپاره د بُست علمي او څيړنيزه مجله يوازي د **سائينسي علومو** په برخه کې علمي او څيړنيزي مقالې او ليکني د چاپ او نشر د تگلارې سره سم مني او خپروي او هيله مند يو چې په راتلونکې کې به نورې برخې هم ور زياتي کړل سي.

ډاډ لرم چې د بُست پوهنتون استادان، محصلان او علمي کارمندان به انشاء الله، نن، سبا او په راتلونکې کې د خپلې علمي څيړنيزي مجلې د خپرولو له لارې خپل دغه دروند خو وياړلی دين (پور) ادا کړي. همدا ډول ټولو د علم او پوهې څښتنانو او مينه والو ته په مينه سره بلنه ورکوو چې ددې علمي او څيړنيزي مجلې او د بُست پوهنتون د پرمختگ په لاره کې خپلې علمي او څيړنيزي ليکني، آندونه، وړاندیزونه او رغنده نيوکي او مرستي د تل په شان راولوروی او د علم ددې ستر کور په ودانولو کې د خپلې ديني، او ملي برخې د ادابني وياړ راوبخښی.

مور هوډ کړيدي او هيله مند يو چې انشاء الله د وخت په تيريدو سره به د خپل هيواد و بچيانو او ځوان نسل ته د تدريس، ښه روزني او څيړنيز هاند لپاره اړيني او د پام وړ اسانتياوي برابرې کړو تر څو په لومړي پړاو کې خپلو هلمندوالو بيا د سهيل لويديځي حوزې او په پای کې ښې و ټولو هيوادوالو ته د يو داسې چوپړ مصدر وگرځي چې زموږ د ځوريدلي اولس او ويجاړشوي هيواد اقتصادي، فرهنگي، سياسي او ټولنيزي ستونزې حل او افغانستان د نړي د پرمختللو هيوادونو په ليکه کې ودريري.

لړليک

د صفحې

د مقالې عنوان

شميره

1	د نباتي حشره وژونکو پېژندنه پوهنمل عبدالحميد نظري
8	د هلمند ولايت لښکرگاه ولسوالۍ په دوو کلیو بولان او بشران کې د تورو ماشو د توليد، لگښت او گټورتوب څېړنه پوهندوی دوکتور علي احمد، پوهندوی نقيب الله مجددي، پوهنيار محمد هاشم پوپل، ميرويس نظری
22	پر کرهڼه باندي د اقليمي تغيراتو اغېزې انجينر محمدالدين خادم، پوهنيار محمدهاشم پوپل، پوهنيار محمدآمان احمدزی
30	د هلمند ولايت حجارۍ او نجارۍ فابريکې اقتصادي ارزښت، ستونزي او د SWOT تحليل څېړنه پوهندوی دوکتور علي احمد، پوهندوی نقيب الله مجددي، ارسلان وطندار
41	د حکومت په مالي او عايداتي جوړښت کې د سيگتاس اغېزې ارسلان وطندار، پوهندوی دوکتور علي احمد، احمد لطيف
50	د هلمند ولايت ناعلي ولسوالۍ کې د جوارو توليد اقتصادي ارزښت څېړنه پوهنيار بريالی رفيع، پوهندوی دوکتور علي احمد، پوهنيار زمريالی تنی، امان الله نیازی
62	د زرغون انقلاب په راوستلو کې د دولت او مسلکي خلکو رول پوهنمل محمديار ملکزى، پوهنمل عبدالحميد نظري، پوهنيار محمدهاشم پوپل
74	د غنمو په توليد کې د فاسفورس رول ته کتنه پوهنيار محمدهاشم پوپل، انجينر محمدالدين خادم
84	د غنمو په توليد کې د غذايي موادو رول، کمښت او زهریت ته کتنه پوهنيار زمريالی تنی
98	د غوښينو چرگانو په فارمونو کې د واکسين د ناکامۍ د عواملو څېړل پوهنيار عبد الولي همت
105	د کار موندني د پراختيا لپاره نويو مهارتونه ته کتنه پوهنوال ډاکټر خال محمد احمدزی، پوهندوی ډاکټر علي احمد

د هلمند ولايت لښکرگاه ولسوالۍ په دوو کلیو بولان او بشران کي د تورو ماشو

د تولید، لگښت او گټورتوب څېړنه

پوهندوی دوکتور علي احمد*^۱، پوهندوی نقیب الله مجددي^۲، پوهنیار محمد هاشم پوپل^۳، میرویس نظری^۴

^۱د کرنیز اقتصاد او ترویج خانگه، کرهڼی پوهنځی، هلمند پوهنتون

^۲د باغدارۍ خانگه، کرهڼی پوهنځی، انستو پوهنتون کندهار

^۳د آګرانومي خانگه، کرهڼی پوهنځی، هلمند پوهنتون

^۴اداره او تشبثات خانگه، اقتصاد پوهنځی، بټ پوهنتون

د مسؤل ایمیل آدرس: aada.aliahmad@gmail.com

لنډيز

ټول پوهیرو چي د نړۍ په گوټ، گوټ کي د غلجاتو، حبوباتو او تېل لرونکو نباتاتو څخه په مختلفو ډولونو سره گټه اخیستل کيږي. دا څېړنه په هلمند ولايت کي د تورو ماشو د تولید د لگښت د اقتصادي تحلیل تر سرلیک لاندې د هغه د تولید، کرکېلي، منافعو، منابعو، ستونزو او بازارموندني په اړه د وضاحت د رامنځته کولو په منظور په کال (۱۴۰۰) هجري لمريز کي ترسره سوې ده. د څېړني موخي مو په مختلفو کټیګوريو کي د انتخاب سويو کروندگرو د ماشو د تولید، لگښت او عوایدو تحلیل کول، د ماشو د بازار موندني د چينلونو او لگښت معلومول او د ماشو په تولید او بازار موندنه کي د خنډونو او ستونزو تحلیلول او د هغوی د له منځه وړلو لپاره مناسب اقدامات او وړاندیزونه کول دي. د څېړني لپاره مو د هلمند ولايت مرکزي ساحه (بولان او بشران) په قصدي ډول ټاکلي دي، (30) تنه ځواب وپوښکي مو په تصادفي ډول پوښتلي دي، چي په حقيقت کي دا مور ته د لومړني ډاټا مواد برابر وي. د تصادفي ځواب وپوښکي لپاره مو درې (3) کټیګوري په پام کي نیولي چي پکښې (کوچنې، منځنۍ او لوی) تولیدوونکي شامل دي. ټول لیکل سوي مواد په دوو طریقو سره لاسته راغلي دي، چي لومړني معلومات یې د کروندوگرو، سوداگرو، اړوندو دولتي ادارو او نورو برخه والو څخه د پوښتلیکونو او شفاهي معلوماتو پر اساس تر لاسه سوي دي، په ضمن کي یې دویمي معلومات د معتبرو نړيوالو ژورنالونو، کتابونو او اړوندو مقالو څخه راټول سوي او تر لاسه سوي دي.

کلیدي کلمې: د تولید لگښت، مجموعي او خالص عواید، بازارموندنه، د مارکیت چينلونه او خنډونه.

په کار وړل کېږي. دغه نبات په هند کې يو له هغو مهمو نباتاتو څخه بلل کېږي، چې په (Kharif & Rabi) دواړه موسمونو کې د کښت وړتيا لري. په هند کې يې د کښت مشهورې سيمې په تاميل نادو آیالت کې د ناگاپاتينم، کوډالور، ویلوپورم او داسې نورو برخو څخه عبارت دي. يوه بله سيمه چې په هند کې د توروماشو د توليد مرکز بلل کېږي او د هند په سواحلي برخې کې موقعيت لري، له اندراپرديش څخه عبارت ده.

تور ماش مستقيم، نيمه مستقيم، غځيدونکي، په وينښتياو پټ او يوکلن بوټه ايز نباتات دی. دا چې نېغې يا مستقيمي ريښې لرونکې سيستم لري، نو نرم او دايروي يا گردې ناجيولونه توليدوي. غوزې يا پلې يې نرمې، سلنډرې او تر (6cm) پورې اوږدوالی لري. دغه نبات د (30_100cm) پورې ارتفاع پيدا کولای سي، چې پلني او په وينښتياو پټې پانې لري او د دانو د هرې غوزې اوږدوالی يې د (4_6cm) پورې رسېږي.



۲ شکل: د تورو ماشو دانې

تور ماش يو له مهمو مغذي محصولاتو څخه بلل کېږي چې په ځان کې په لوړه کچه پروټين يعني (25g/100g)، بوتاشيم (983 mg/100g)، کلسيم (138 mg/100g)، اوسپنه (7.57 mg/100g)، نياسين (1.447 mg/100g)، تيامين (0.273 mg/100g) او رايوفلاوين يې (0.254 mg/100g) له ځانه سره لري. تور ماش په ځان کې د مهمو او اړينو امينو اسيدونو په درلودلو سره تقريباً د زياترو غلجاتو په پرتله يو مهم او حياتي رول لوبونکی نبات او محصول بلل کېږي، چې تر ډېره حده پورې يې د هند او نيپال د خلکو د غذايي رژيم لوړه برخه ورپوره کړې او تامين کړې ده. د يادونې وړ ده چې تور ماش تر ډېره بريده پورې د فوليت له نظره څخه هم غني نبات دی، چې په خام تور ماش کې يې مقدار (628 µg/100g) ته او په پخ سوپو ماشو کې يې مقدار (216 µg/100g) ته رسېږي. له مهمو ورايتيو څخه يې کولای سو د (Pant Urd31, Lam Black Gram, TU40, JU - 2, Type - 9)

سريزه

تور ماش چې علمي نوم يې (Vigna mungo) ده او د (black gram, urad bean, minapa pappu & black matpe bean) په انگليسي نومونو سره هم شهرت لري، تر ډېره حده يې کرکېله په جنوبي آسيا کې ترسره کېږي او د Fabaceae په کورنۍ کې قرار لري. تور ماش د خپلو نورو ورته نژدې دانه بابو په څير د دوهم ځل لپاره د Phaseolus له جنس څخه د Vigna په جنس کې طبقه بندي کړل سو. د دغه نبات محصول عموماً د تور عدس په څير په مارکيټ کې پلورل کېږي، حال دا چې يواځې داخلي راجلا سوې برخه يې د سپين عدس په نامه يادېږي. په نيپال کې دې محصول ته د Kalo mass or Kalo daal په نامه سره وايي. په نوموړې سيمه کې دغه محصول ته د پلې لرونکو نباتاتو په ډلې کې خورا په لوړه سترگه کتل کېږي، چې د وربجو او هندي کورکمن سره يې يو ځای پخوي او ذايقه داره خواړه ورڅخه تياروي. په حقيقت کې تور ماش د نړۍ ځينو نورو برخو او ممالکو لکه: کارابين بحيرې، ميانمار، فيجي، مايريتيس او نورو سيمو ته د هند د مېشتو کسانو له لوري ورپېژندل سوې دي او تر اوسه يې په کرکېلي باندې بوخت دي. ډېره پاملرنه بايد وساتل سي، ترڅو تور ماش د بل ورته کوچنيو تورو عدسو (Lens culinaris) سره په سوتفاهم کې واقع نسي. (آزاد پوهنغونډ، ۲۰۲۱).

سکتوره ته ورکړل سوې ده، که څه هم توليدات يې نړيوال بازار نلري ولي ددې فابريکې توليدات د هيواد په نور ولاياتو کې په خرڅلا رسېږي (همت، ۱۳۹۷).



۱ شکل: د تور ماشو کرکېله

تور ماش له سهيلي آسيا څخه منشا اخيستې ده چې په هغه ځای کې يې کرکېله له ډيرې پخوا زمانې راهيسې ادامه لري او په اوسنۍ عصر کې په هند کې د لوړ قيمت لرونکو پلې لرونکو نباتاتو له ډلې څخه بلل کېږي. دغه نباتي محصول په ډيره لوړه کچه په هندي غذايي موادو کې

(Barkha, Pant U – 13, Gwalior) داسې نورو ورايتيو څخه يادونه وکړو. د تورو ماشو په هکله د هند د پخواني طب په (آيور ويدا) کتاب کې د (ماشو) په نوم يادونه شوې ده او پکښې ويل سوي دي چې دغه محصول کولای سي د وزن په ډيروالي او د وجود د دفاعي سيستم په څوکمنتيا کې رغنده رول ولوبوي. په نوموړي کتاب کې د تورو ماشو د پوست سوي برخې د استعمال او کاروني توصيه شوې ده. نوموړي کتاب کې د لوييا او نخودو د غوره والي په هکله پوره يو مبحث شتون لري. که چيرې په حقيقت سترگې پټې نه کړو نو تور ماشو د پلي لرونکو نباتاتو له ډلي څخه يواځينې نبات او محصول دی چې د بل هر پلي لرونکي محصول په نسبت يې د فاسفورس کچه لس چنده زيات ده. هغه کسان چې د قبضيت سره لاس او گريوان وي کولای سي تور ماشو د خپل ورځني خوړو په رژيم کې له ځانه سره يادداښت کړي، ځکه د نوموړي فوق العاده پوست کولای سي د قبضيت په وړاندي ښه مدافعت وکړي. تور ماشو د انساني سپرم د تقويې، د ښځينه توليدي اورگانونو د استحکام، د مفصلونو د دردونو په کمښت، د چټکي انرژي د توليد، د ښي د دندو په تسلسل، د ښه هضم، د فشار په ټيټ ساتلو، د شکرې په کنټرول، د عصبي سيستم په وسعت، د هډوکو پر ښي ودي، د پوست يا جلد په نرموالي او گڼ شمېر نورو مواردو کې د پام وړ مثبت اغېز لري. تور ماشو په حقيقت کې د گرم موسم د نباتاتو له ډلي څخه بلل کيږي او د کښت ساحه يې په هغو ځايونو او سيمو باندې مشتمله ده، چې د کلني اورښت مقدار يې د (600 – 1000 mm پوري ورسيري. تر ډېره بريده پوري دغه نبات د غلجاتو او پلي لرونکو نباتاتو د تناوبي سيستم برخه بلل کيږي، چې لومړنۍ دنده يې د خاوري د غذايي موادو ساتنه او په ځانگړي توگه د ځمکې پر مخ باندي د رطوبت څخه د سالمې گټې اخيستنې اصل دی، په ځانگړي توگه يې کښت د وريجو يا شولو د کښت څخه وروسته ترسره کيږي. که ووايو چې په مختلفو فصلونو کې د کښت وړتيا لري، هم ممکن ده. مگر غوره کړنه يې په (Rabi) او يا د همدې موسم او فصل په وروستيو کې ډېره ښه نتيجه ورکوي. د دې نبات د غوره ودي لپاره د حرارت په زړه پوري درجه د (27 – 30 °C) پوره ده. د حاصل ټولوني لپاره يې غوره وخت وچ موسم بلل کيږي، دا ځکه چې په دې سره نبات ځواک اخلي تر څو ژر د پخواني حالت خپل کړي او د موسمي زيانونو څخه خپل محصولات وساتي. په هغو خاورو کې يې وده تر ډېره بريده پوري په زړه پوري وي، چې د اوبو د دوران ورکولو وړتيا لري، حال دا چې په مالگينو او القلي خاورو کې د ودي او ژوند کولو هيڅ وړتيا نلري.

تور ماشو د ماشو د نورو ډولونو په پرتله په حقيقت کې د اوبو د درېدو په مقابل کې د زيات مقاومت څخه برخمن نبات بلل کيږي.

تور ماشو په حقيقت کې د سرو د يوې کوچنۍ فابريکې په څېر انگېرل کيږي، داسې چې دغه نبات خاوري ته د هوا ازاد نايټروجن نصبوي چې د نصبولو مقدار يې په هر فصل کې شاوخوا (22 kg/ha) ته رسيږي. د تورو ماشو د کرکيلي سيمه په نړۍ کې په حاره او نيمه حاره هيوادونو کې تر سترگو کيږي. په عمومي صورت سره يې کړنه د جنوبي اسيا او د هغه په څير په نورو سيمو کې ليدل کيږي. د تورو ماشو نړيوال توليد شاوخوا (8.5) ميليونه ټنو ته رسيږي، چې له دې جملې څخه يې زيات توليدوونکي هيوادونه له هند، ميانمار او ټايلنډ څخه عبارت دي.

هند د نړۍ د تورو ماشو د توليد په برخه کې لومړی درجه هيواد دی، چې تقريباً د ټولي نړۍ د تورو ماشو د توليد (70%) جوړوي. ورپسې هيواد يې ميانمار او په درېيمه درجه کې د ټايلنډ هيواد قرار لري. د تورو ماشو زيات صادراتي هيوادونه له ميانمار، سنگاپور، ټايلنډ، نيوزلنډ، هانگانگ، سريلانکا او پاکستان څخه عبارت دي. ميانمار د (0.5) ميليونه ټنه کلني توليد په لرلو سره د خپل محصول شاوخوا (60%) بهرنيو هيوادونو ته صادروي. په نړۍ کې د تورو ماشو تر ټولو لوړ مصرف کوونکي يا په اصطلاح واروونکي هيوادونه له هند، چين، پاکستان، جاپان او ټايلنډ هيوادونو څخه عبارت دي. دغه هيوادونه تور ماشو له ځينو نورو هيوادونو لکه ميانمار، ټايلنډ، سنگاپور او استراليا څخه را واردوي.

تور ماشو د هند د ټولو پلي لرونکو نباتاتو (حبوباتو او دانه بابو) د توليد له جملې څخه شاوخوا (10%) جوړوي. په هند کې يې د کښت ساحه شاوخوا (3.24) ميليونه هکتارو ته رسيږي چې منځنۍ توليد يې په هکتار کې (469) کيلو گرامو ته ځان رسوي. د (2010 – 2011) کلونو په ترڅ کې د هند د تورو ماشو د توليد کچه (1.82) ميليونه ټنه ثبت شوې ده، حال دا چې (78%) توليد يې د خاريف فصل او پاته فيصدي يې د ربي فصل څخه لاسته راغلی دی. په هند کې د تورو ماشو لوی تجارتي مرکزونه له ممبي، جلگون، ډهلي، گنتر، چنای، اکولا، گلبرگا او لاپور څخه عبارت دي.

د ستونزي بيان:

دا چې تور ماشو د نورو کرنيزو محصولاتو په څېر په هلمند ولايت کې په ډېره پيمانه کرل کيږي، مگر بيا يې هم د عايداتو په برخه کې ډيري ستونزي شتون لري، عوامل يې هم ډېر دي. له مهمو عواملو څخه يې

وو چي په دې سيمو کي د تورو ماشو کرکيله او په همدې ترتيب د تورو ماشو کاروبار د پام وړ بلل کېده. خو په ضمن کي (۳۰) د پوښتليکونو ځواب ورکونکي په تصادفي ډول پوښتل سوي دي، چي په همدې سيمو کي د تورو ماشو په کرکيلي باندي لگيا وه. د دې لپاره چي هر اړخيز او بشپړه معلومات ترلاسه کړو، د کروندگرو کروندې مو په (۳) کټگوريو وويشل چي په لاندي جدول کي ښودل سوي دي.

۱ جدول: د کروندو کټگوري

د کروندې ډول	کوچنی	منځنی	لوی
د ځمکي اندازه	يو جريب	دوه جريبه	درې جريبه

ج. مواد

په دې څېړنه کي د دوهمي او لومړني معلوماتو څخه استفاده سوې ده. دوهمي معلومات د کتابتونو، انټرنیټي ويبسايټو، ملي او نړيوالو ژورنالو څخه راټول سوي دي او د دې ترڅنگ لومړني معلومات د بولان او بشران د کليو د تورو ماشو د کروندگرو (ځواب ورکونکو) څخه د پوښتليک او مرکې په ډول تر لاسه سوي دي.

د. احصائيوي تحليل

په دې څېړنه کي راټول سوي اعداد او ارقام د اکسل په پرگرام کي تحليل سوي دي.

نتيجه او مناقشه

پوهيرو چي د يوې موضوع د اهميت او د هغې د مثيريت د پيدا کولو لپاره بايد د هغه پر حقيقي برخو باندي تمرکز وکړو، نو د همدې اصل په پام کي نيولو سره مو هڅه کړې ده تر څو د موضوع مهم ټکي (لگښت، مجموعي حاصل او مجموعي عوايد (خالص عوايد)، د مارکيت چينلونه او داسي نور) په اساسي شکل سره درته واضح کړو.

د دې څېړني په ترڅ کي چي مور کومي لاسته راوړني او موندني لرلي، دا رابسي چي د تورو ماشو د بازارموندني لپاره د مارکيت منظم چينل شتون نه لري، يعني کروندگر يې په ډيرو مواقعو کي پر پرچون پلورونکو باندي پلوري او هغه د خپل کمپشن په تر لاسه کولو سره تر اصلي تجار پوري ور رسوي، چي په حقيقت کي کروندگر په دې ځای کي زيانمن کيږي او تر هدف پوري ځان نه سي رسولای. د مارکيت چينلونه يې دوه دي چي په لاندي ډول سره دي:

کولای سو د معياري کرنې سره نا آشنایي، د اوبو لگولو نا سم تنظيم، په سيمه کي بي امنيتي، په مارکيت کي د نرخونو نوسانات، د کرنيزو اصلاح سويو تخمونو نه شتون، د بې ځايه درملو او سرو کارونه، غير معياري حاصل ټولونه او گڼ شمير نور.

د څېړني اهميت:

د دې څېړني اهميت په دې کي دی، تر څو د تورو ماشو د کرکيلي په برخه کي د ټولو موجوده فرصتونو څخه غوره گټه واخيستل سي او د ستونزو د هوارولو په برخه کي دي ورته مناسبې حل لاري په گوته سي. دا چي بازارموندنه او د هغه اړوند مسائل په ټول هيواد او په اکثر مواردو کي تر جدي گواښ لاندي دي، ځکه نو د تورو ماشو د بازارموندني برخه هم له فعاليت نه لوږدلې او له ستونزو او گواښونو سره مخ ده. دا چي د نورو غيري مشروع کښتونو څخه مو مخه نيولې وي، غوره به دا وي چي د حلالو او له عايدو څخه د ډکو تخمونو او محصولاتو کښت ته مو خپل کروندگر متوجه وکړو او د هغوی سره د هغو د عايداتو په لوړولو کي برخه واخلو، چي په دې کار سره به له يوې خوا د هيواد د کروندگرو اقتصادي حالت ښه سي او له بلې خوا به مو هيواد د ښو توليداتو او محصولاتو د توليد له اړخه په ځان بسيا سي.

د څېړني موخي:

1. په مختلفو کټگوريو کي د انتخاب سويو کروندگرو د ماشو د توليد د لگښت او عوايدو تحليل.
2. د ماشو د بازارموندني چينلونه معلومول.
3. د ماشو په بازار موندنه کي د خنډونو او ستونزو معلومول او د هغوی د له منځه وړلو لپاره مناسب اقدامات او وړانديزونه کول.

د څېړني فرضيه:

- د هلمند په ولايت کي د تورو ماشو د توليد لگښت زيات دی.
- د ماشو په بازار موندني کي خنډونه کم تر سترگو کيږي.

مواد او کړنلاره

الف. د څېړني ځای او وخت

دا څېړنه د هلمند ولايت، لښکرگاه ولسوالۍ، مربوط دوو کلیو (بولان او بشران) کي په کال ۱۴۰۰ هـ ش کي ترسره سوې ده.

ب. د څېړني ډيزاين

دا يوه کمي او کيفي څېړنه ده، د څېړني موقعيت مو د هلمند ولايت مرکزي ساحه (بولان او بشران) په قصدي ډول ټاکلې وه، علت يې دا

اوسط	د کروندو شمېر	د تولید مجموعي حاصل په سره (kg)	د کروندې کټگوري	گڼه
351	10	495	کوچنی	1
		315		
		270		
		315		
		450		
		360		
		270		
		360		
		360		
		315		
736	20	675	منځنی	2
		900		
		900		
		900		
		900		
		477		
		630		
		675		
		630		
		675		
1279.35	30	1350	لوی	3
		913.5		
		1260		
		1350		
		1440		
		1215		
		1260		
		1350		
		1440		
		1215		

سرچینه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات

۱. تولید کوونکي - عمده فروشان - پرچون فروشان - مصرف کوونکي

۲. تولید کوونکي - پرچون فروشان - مصرف کوونکي.

د سيمي د مارکيټينگ په برخه کي نرخونه ډېر متحول تر سترگو کيږي او ډېر کم شمېر کروندگر دي، چي په ثابت نرخ سره خپل محصول په فروش رسوي، مثلاً د سيمي د مارکيټونو د نرخونو په برخه کي ويلاي سو چي د کروندې څخه د محصول پيښنه د کروندگر لپاره آسانه لاره ده، مگر نرخ يې د اصلي مارکيټ د نرخ څخه په زيات تفاوت سره تر سترگو کيږي، حال دا چي د سيمي په اصلي مارکيټ ته يې تر رسولو پوري ممکن لږ او ډېر د انتقال مصارف او د وخت ضايعه رامنځته سي. نو که چيري د مارکيټ منظم چينل ترتيب او پر پلان باندي يې عملاً کار وسي، نو ممکنه ده چي تر ډېره حده پوري دا ستونزي حل او د کروندگرو د عايداتو په برخه کي هم د پام وړ زياتوالي راسي. نو په هر صورت دا چي د دې څېړني يوله مهمو برخو څخه لگښت دی، نو دلته په ابتدا کي د مجموعي حاصلاتو او مجموعي عايدو پر موضوعاتو رڼا اچوو. د تورو ماشو د مارکيټينگ د چينلونو په تړاو يوه څېړنه د (Lahre et al., 2017) لخوا د هند د چټيسگر ايالت په رايگر ولسوالۍ کي ترسره سوې ده، د څېړني پايلي دا ښيي چي د بازار د نرخونو کمبود او د کروندگرو د اقتصادي وضعيت د بهبود لپاره اړتيا ده تر څو دريمي دلان او کميشن کارانو ته موقع ورنکړل سي او د توليد کوونکي، مصرف کوونکي او يا پروسس کوونکي ترمنځ اړيکي مستقيمي پاته سي.

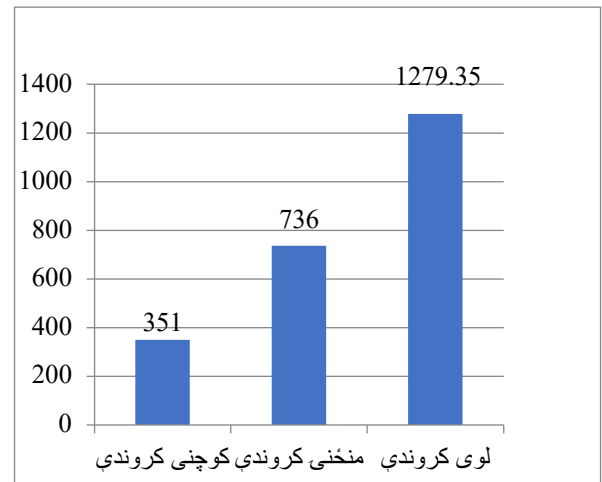
د تورو ماشو مجموعي حاصلات:

څرگنده خبره ده چي د تورو ماشو مجموعي حاصل د نورو هيوادونو د کروندگرو په پرتله کمه ده، مگر بيا هم ځينو مواردو ته په کتو سره کولای سو نوموړي ستونزي په مرور د زمان او د اصلاحاتو په راوستلو سره حل او فصل کړو. دا چي په هلمند ولايت کي د مختلفو کټگوريو کروندگر د تورو ماشو څخه په مجموع کي څومره حاصلات خپلوي، په راتلونکو جدولونو او گرافونو کي به ورڅخه په تفصيل سره يادونه وکړو.

۲ جدول: د تورو ماشو مجموعي حاصلات

۳ جدول: د نورو ماشو مجموعي عوايد

اوسط	شمېر	د توليد مجموعي عوايد په (افغانۍ)	د کروندې كټگوري	گڼه
25958	10	31900	کوچنی	1
		23800		
		20100		
		24290		
		33500		
		28000		
		20100		
		26800		
		24290		
		26800		
54575	20	49500	منځنی	2
		67000		
		67000		
		68000		
		67000		
		34450		
		46900		
		49500		
		46900		
		49500		
96306	30	105000	لوی	3
		64960		
		98000		
		102000		
		108800		
		87750		
		98000		
		102000		
		108800		
		87750		



۳ شکل: د نورو ماشو مجموعي حاصلات (کيلو گرام)

په پورتنی گراف کې ښودل سوي دي چې تر ټولو ټیټ حد (351) کیلوگرامه تور ماش په اوسط ډول د هر یو جریب کوچنیو کروندو څخه په لاس راغلي دي، حال دا چې تر ټولو لوړ او اعظمي حد یې په لویو کروندو کې (1279.35) کیلوگرامه لاسته راغلي دي، نو بڼا ویلای سو چې د لویو کروندو د فی جریب مجموعي حاصلات د نورو په نسبت ډېر دي. زموږ د څېړني پایله د (Lahre et al, 2017) د څېړني سره پوره ورته والی لري ځکه یاده څېړنه چې د هند د چټیسگر ایالت په رایگر ولسوالۍ کې ترسره سوې ده، د څېړني پایلي دا ښيي چې د نورو ماشو لوی توليدي فارمونه د کوچنیو توليدي فارمونو په نسبت زیات د اهمیت وړ دي او گټورتوب یې هم زیات دی.

د نورو ماشو مجموعي عوايد:

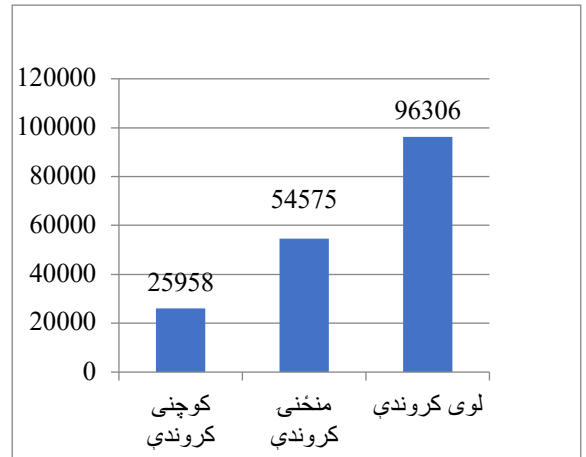
دا چې تور ماش له کښت او کر څخه بیا د حاصل ټولولو او په بازار کې د هغه تر پېرلو پوري څومره مصارف له ځانه لري او مجموعي خالص او ناخالص عوايد یې څومره دي، نو اړتیا ده چې د رانیوونکو او پلورونکو منځني حدود پیدا او په هغه اساس یې وښیو. چې په حقیقت کې دا هر څه د همدې سیمي د حقایقو پر بڼا ولاړه مسئله ده.

سرچینه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات

۴ جدول: د تورو ماشو د تولید لگښت (افغانۍ)

اوسط	شمېر	د تولید مجموعي لگښت	د کروندې کټگوري	گڼه
10740	10	14560	کوچنې	1
		7129		
		5810		
		16625		
		9140		
		14180		
		13300		
		6110		
		13230		
		7319		
23568	20	13250	منځنۍ	2
		30750		
		13000		
		13250		
		30500		
		12950		
		34000		
		33500		
		27740		
		26740		
34740	30	44600	لوی	3
		44800		
		46560		
		19180		
		37315		
		40400		
		31900		
		19180		
		20265		
		43210		

سرچینه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات



۳ شکل: د تورو ماشو مجموعي عواید (افغانۍ)

لکه څرنګه چې په جدول او ګراف کې ښودل سوي دي د مجموعي حاصلاتو برخه په درېيمې کټگوري، يعنې درې جريبه کروندو کې لوړه وه، نو په دې ځای کې هم د تولید مجموعي عواید په افغانۍ سره لوړ ارقام په لاس راځي. د کوچنيو کروندو د تولید مجموعي عواید په اوسط ډول (25958) افغانۍ، د منځنيو کروندو د تولید مجموعي عواید (54575) افغانۍ او د لویو کروندو د تولید مجموعي عواید په افغانیو (96306) لاسته راغلي دي، نو ځکه کروندګرو ته توصیه کېږي چې د ځمکې د مقدار په زیاتولو سره کولای سو د عوایدو برخه هم لوړه کړو.

که چېرې د تورو ماشو کرونده په فني او عصري ډول وکرل سي او ګروندګر دې برخې ته زیاته توجه وکړي په نتیجه کې به د دوی په عوایدو کې زیاتوالی راسي، په دې اړه یوه څېړنه د هند هیواد په تامیل ناډو ایالت کې د تورو ماشو تولید او اقتصادي ارزښت ته کتنه تر عنوان لاندې سوې ده، د څېړنې پایلې دا روښانه کوي چې د نفوسو په ډېروالي او د تورو ماشو د مختلفو مثبتو پایلو او غذايي ارزښتونو په پام کې نیولو سره باید د سيمي کروندګر د دې نبات وکرکيلي ته پوره پاملرنه وکړي او د تولید او کیفیت برخو ته دي هم د ودې ښه زمينه مساعده کړي (Lakshmi, 2017).

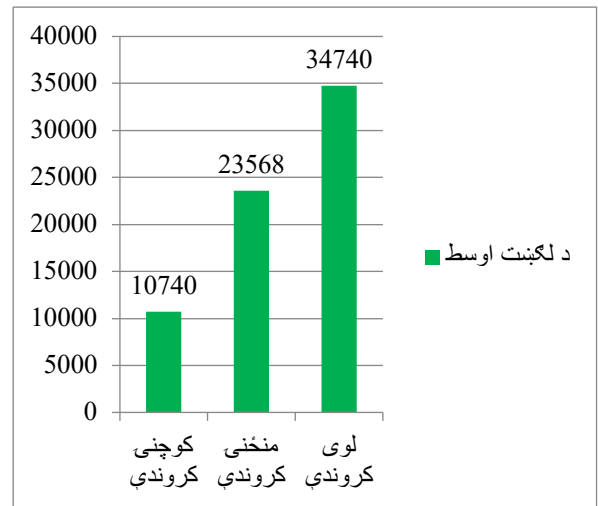
د تولید لگښت:

دا چې هېڅ کښت بغير له لگښت څخه نه سي ترسره کېدای، نو اړتیا داده چې د کروندو د مختلفو کټگوريو د تولید لگښت ځانته معلوم کړو. يعنې په دې ځای کې مو د تولید د لگښت په اړه معلومات د تخم د قیمت څخه نیولې بیا تر رفع حاصل پوري) په مجموعي ډول څېړلي دي.

۵ جدول: د تورو ماشو د مارکیتینګ لگښت (افغانی)

اوسط	شمېر	د مارکیت په لگښت په افغانیو	د کروندې کټګوري
634	10	1106	کوچنی
		600	
		0	
		1100	
		600	
		500	
		0	
		840	
		1100	
		500	
940	20	1000	منځنی
		1200	
		1200	
		1200	
		1200	
		0	
		1000	
		1000	
		0	
		1700	
1100			
1140	30	0	لوی
		2000	
		1540	
		0	
		1350	
		1200	
		1000	
		3300	
		0	
		1000	

سرچینه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات



۴ شکل: د تورو ماشو د تولید لگښت (افغانی)

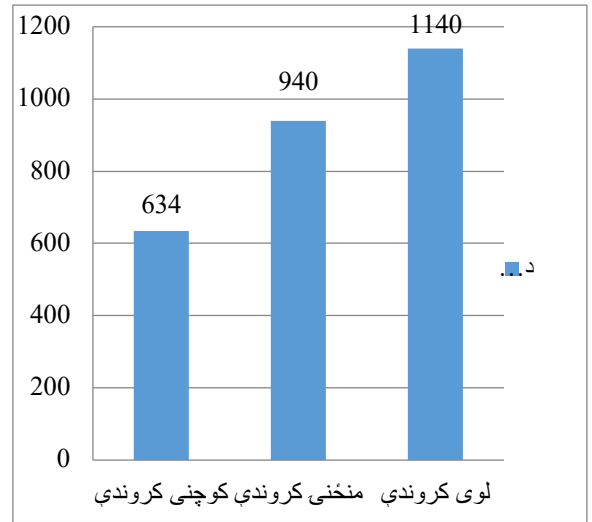
پورته جدول او شکل دا ښيي چې د لویو کروندو په نسبت د کوچنیو کروندو لگښتونه تر یو حده پوري لږ او کم دي مګر د پام وړ کمښت نه پکښې لیدل کیږي ځکه تفاوت یې ډیر کم دی. البته دا تفاوتونه د سیمې څخه د راټول سویو معلوماتو پر اساس د مختلفو عواملو له امله پورته او کښته کیږي. د پورتنیو راټولو سویو ارقامو اوسط مور ته را په گوته کوي، چې د یوه جریب تورو ماشو کروندګرو په منځنۍ توګه د هغه پر تولید او کښت باندي (10740) افغانی، د دوو جریبو تورو ماشو کروندګرو په اوسط ډول (11784) افغانی او د دریو جریبو تورو ماشو کروندګرو په اوسط ډول د هر جریب پر کښت باندي (11580) افغانی په مصرف رسولي دي. یعنی په دې ترتیب د کوچنیو کروندو د کروندګرو مصارف د منځنیو او لویو کروندو د کروندګرو په نسبت لږ دي، په داسې حال کې چې د منځنیو کروندو د کروندګرو د فی جریب تولید او کښت مصارف تر ټولو زیات او د لویو کروندو د کروندګرو د فی جریب کښت لگښتونه په منځني حال کې قرار لري. نو دا چې په فرضیې کې مو یادونه کړې وه چې د تورو ماشو د تولید لگښت زیات دی او دلته راته په اثبات ورسېدل نو بیا مو فرضیه تائید ده.

د مارکیتینګ لگښت:

دا چې زموږ موضوع د مارکیت او د هغه پر محتوا باندي تر ډېره بریده پوري متمرکزه ده، نو اړتیا سته چې دلته د سیمې د مارکیت د وضعیت په تړاو هم څه نا څه وږغیږو او د هغه د لگښت په اړه هم بحث ولرو چې دلته د هري کټګورۍ کروندګر تر کومه حده پوري په خپلو محصولاتو باندي د مارکیت په برخه کې پانګونه کوي او یا ورباندي لگښت راغلی دی.

٦ جدول: د تورو ماشو خالص عواید

اوسط	شمېر	د تورو ماشو خالص عواید (افغانۍ)	د کروندې کټگوري
15297.6	10	14290	کوچنې
		16875	
		18860	
		12620	
		10990	
		13990	
		10570	
		24580	
		13040	
		17161	
32256	20	55000	منځنۍ
		19160	
		16150	
		36250	
		36250	
		36500	
		36550	
		33000	
		33500	
		20160	
61625	30	33060	لوی
		64600	
		50435	
		89620	
		56040	
		53200	
		52800	
		67485	
		59390	
		89620	



٥ شکل: د تورو ماشو د مارکیتینګ لگښت

د پورته جدول او شکل په اساس د لویو کروندو په نسبت د کوچنیو کروندو د مارکیتینګ لگښتونه تر یو حده پوري ډېر او زیات دي، خو دا زیاتوالی یې ډېر د پام وړ نه دی، نو په دې اساس د سیمو د مختلفو ارقامو په راټولولو سره دې نتیجې ته رسیږو، چې د تورو ماشو کوچنیو کروندګرو په منځنۍ توګه د هغه د مارکیتینګ په لگښت باندې (634) افغانۍ، پر منځنیو کروندو باندې د مارکیتینګ لگښت په اوسط ډول (940) افغانۍ او بالاخره د لویو کروندو پر مارکیتینګ باندې په اوسط ډول (1140) افغانۍ لگښت راغلی دی.

د تورو ماشو خالص عواید:

د کښت د عاید د معلومولو لپاره اړتیا سته تر څو د هغه هر راز لگښت په پام کې ونیسو او د لاسته راغلي مجموعي عاید او د لګول سویو مصارفو څخه یې منفي کړو. دا چې په دې سیمې کې د تولید لگښت لور او د عایداتو کچه یې کمه ده، نو اړتیا سته تر څو دا مسئله د همدې کښت د را ښکیلو کسانو په وینا او راپور سره تحلیل کړو. که څه هم ډېری کروندګر په دې هڅه کې دي، چې د خپلو کروندو څخه اعظمي حاصلات او له اعظمي حاصلاتو څخه اعظمي منافع او عواید تر لاسه کړي.

سرچینه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات

۷ جدول: د تورو ماشو د توليد او مارکيټينگ ستونزي

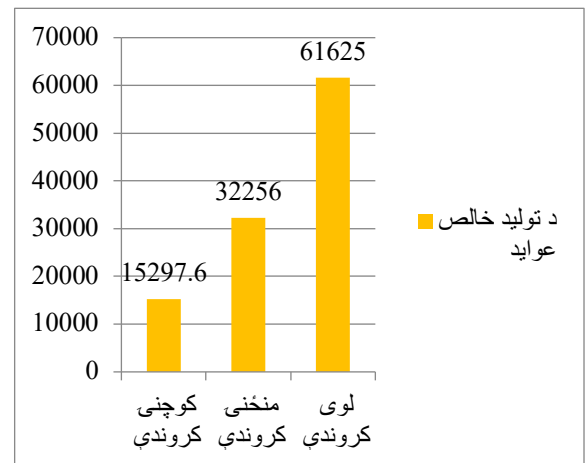
درجه	د ځواب ورکونکو شمېر (سلنه)	ستونزه	گڼه
1	100 %	د اوبو کمښت	1
1	100 %	د نرخونو د ټيټوالي بي ثباتي	2
2	83.33 %	د منظمو ترويجي خدماتو نه شتون	3
3	73.33 %	د اصلاح شويو تخمونو نه شتون او د سرو لوړ قيمت	4
4	60 %	د مارکيټ د منظمو چينلونو نه شتون	5
5	33.33 %	د استعمال د مواردو په اړه نه پوهاوی او د پروسس د کمپنيو نه شتون	6

سرچينه: د ساحې څخه راټول سوي معلومات

د (۷) جدول د تحليل او ارزونې څخه لاسته راځي چې د تورو ماشو د توليد په ساحي کي تر ټولو لويه ستونزه په دې وروستيو وختونو کي د اوبو د نشتوالي او يا د هغه د لوړي بيبي څخه عبارت دي. او دا يو څرگند حقيقت دی، چې په دې وروستيو کي د اورښت کمښت، د اوبو د بي ځايه استعمال او ضايعاتو، د اوبو ناسم مديريت، د زورواکو له لوري د اوبو ناسم وېش، د اوبو د کانالونو د تخريب او گڼ شمېر نورو ستونزو له امله کروندگر په دې باندي نه توانيږي، چې خپل کښت په صحيح او ټاکلي وخت کي آبياري کړي، نو له همدې امله ده چې ډېر وختونه يې کروندې له جدي ستونزو او د حاصلاتو د کمښت سره مخ کيږي.

په ورته وخت کي د تورو ماشو د غوره بازارموندني او د هغو د نرخونو د ثبات په ساتلو کي لويي ستونزي تر سترگو کيږي، يعني کروندگر د خپل کښت پر حاصلاتو او د حاصلاتو تر څنگ د هغه په نرخ او قيمت باندي متيقين نه وي او خپله کرونده د اټکل له مخي پر مخ وړي، چې دا کار په حقيقت کي د نورو کروندگرو او ځمکوالو د اعتماد د کمښت او د هغوی د مايوسۍ سبب کيږي.

دا چې د ترويجي خدماتو شتون په يوې کرنيزي سيمي کي يو مهم او بنيادي اصل دی، له بده مرغه زموږ هيواد او مېشت کروندگر يې له دې اصله څخه محروم پاته سوي دي او هغه څه چې دوی ته بايد مهيا سي په ټاکلي وخت او زمان کي ورته نه دي چمتو سوي. نو دا چې زموږ



۶ شکل: د تورو ماشو خالص عوايد (افغانی)

د پورتي جدول او شکل د راټول سويو ارقامو د اوسط له مطالعې څخه په لاس راځي، چې د کښت د ساحې د پراخوالي سره سم د خالصو عوايدو برخه هم زياتيږي، يعني هر څومره چې بيبي د کښت ساحه ډېره سوې، په هماغه اندازه يې د خالصو عوايدو برخه هم د گراف لوړه برخه خاته اختيار کړې ده. دا چې په کوچنيو کروندو کي د خالصو عوايدو برخه په اوسط ډول (15297.6) افغانی، په منځنيو کروندو کي د خالصو عوايدو منځنی کچه (16126) افغانی او په لويو کروندو کي د خالصو عوايدو مقدار په اوسط ډول (20541) افغانی في جريت ته لوړه سوې ده، نو بڼا په ډاگه کيږي چې د کوچنيو کروندو په نسبت په منځنيو او د منځنيو کروندو په نسبت په لويو کروندو کي د خالصو عوايدو برخه ډېره لوړه ده او د پام وړ بلل کيږي. دا چې په لويو کروندو کي د خالصو عوايدو کچه لوړه ښودل سوې ده، عوامل يې ممکن زيات وي، مگر مهم لاملونه يې دا دي چې په دې ډول کروندو کي د ضايعاتو کچه ټيټه ده.

د تورو ماشو د توليد او بازارموندني په برخه کي خنډونه:

د تورو ماشو د توليد په برخه کي د هيواد په بېلابېلو برخو کي کروندگر د ځينو جدي او د پام وړ ستونزو سره لاس او گريوان دي، چې په حقيقت کي دا ټولي ستونزي د حل لارو چارو ته اړتيا لري، تر څو د يو منظم پلان له مخي ورباندي کار پيل سي او مطلوب نتايج ورڅخه تر لاسه سي. دلته مو هڅه کړې ده تر څو هغه لومړني او د پام وړ ستونزو ته ډېره توجه وکړو چې د کروندگرو او د تورو ماشو د پېرېدونکو او پلورونکو له لوري په پوښتليکونو کي ورته اشاره سوې ده او د هغو د حل غوښتنه يې کړې ده.

کروندگر د تورو ماشو د تولید او د هغه د ترویج په برخه کې لا تر اوسه د ډېرو ستونزو سره لاس او گریوان دي، یو لوی لامل یې د ترویجی خدماتو پر ضعیف مدیریت باندې دلالت کوي.

د اصلاح سویو تخمونو نه شتون او په دې برخه کې د پانگوني کمښت هم د کروندگرو یو له لویو ستونزو څخه گڼل کېږي، چې په دې ځای کې د خصوصي سکتور نه پاملرنه د دې لامل سوې، چې دغه برخه فلج پاته سي او کروندگر د بي کیفیته تخمونو د کښت څخه کم حاصل او کم عاید تر لاسه کړي، ځکه د سیمې د کروندگرو یوه لویه ټولگه څرگندوي چې د اصلاح سویو تخمونو نه شتون، د تخمونو د ټوکیدني ټیټه فیصدي او د اوسنیو مروجو تخمونو تر حد زیات کښت د دې لامل سوی دی، چې د حاصلاتو کچه یې ټیټه ده.

دا چې د حاصل تر راټولولو وروسته کروندگر په دې لټه کې وي، تر څو د خپلو کرو زحمتونو یوه مثبت پایله او ښه عواید تر لاسه کړي، خو بیا هم په دې نه توانیږي، ځکه د مارکیټ د منظمو چینلونو نه شتون د دې باعث سوی دی، چې مارکیټینګ انحصار او خپل سړي سي او د نرخونو د کنټرول په برخه کې د پام وړ جدي گواښونه واقع سي. نو زموږ کروندگر په دې نه توانیږي چې خپل محصولات تر اصلي تجار او پیریدونکي پورې ورسوي، بلکې اړ دي تر څو یې پر پرچون پلورونکو باندې وپلوري او په دې اساس د مارکیټ ځنځیر اوږد سي او د کروندگرو گټه دلالت یوسي.

همدارنگه هغه ستونزه چې زموږ په ټولنه کې ډېر عمومیت لري هغه د تورو ماشو د استعمال د مواردو په هکله نه پوهاوی او د هغه څخه د گټې اخیستني د پروسس کمښت نه شتون دی، چې په دې اساس اکثریت کروندگر د هغه وکښت ته زړه نه ښه کوي. دلته اړتیا سته تر څو د سیمې خلک د دې محصول د ارزښت په هکله څیړنيزي او روزنيزي لارې چارې په لاره واچوي او د گټو څخه یې عام خلک خبر کړي او په ضمن کې دي ملي پانگه وال د دې محصول د پروسس په برخه کې پانگونه وکړي، تر څو د سیمې د کروندگرو لپاره د پلورلو یو منظمه لاره په لاس ورسوي او په دې سره مو هیواد او هیوادوال تر ځان بسایني پوري ورسیري. خو د دې ټولو تر څنګ زیات شمیر نوري ستونزې سته چې د تورو ماشو د کښت او کر څخه نیولې بیا د هغه تر رفع حاصل او بازارموندني پوري د کروندگرو په وړاندې واقع کېږي. نو بیا مو د دوهمې فرضیې سره په ټکر کې ده او ردیږي. په دې برخه کې زموږ د څېړني د نتیجې سره یو بله څېړنه چې د هند هیواد په چټیسگر ایالت کې ترسره سوې ده، د څېړني نتیجه هم ورته والی لری، د یادي څېړني پایلې دا ښيي چې د بازار د نرخونو د کمبود او د کروندگرو د اقتصادي وضعیت د بهبود لپاره اړتیا ده تر څو دریمي دلالت او کمېشن

کارانو ته موقع ورته کړل سي او د تولید کوونکي، مصرف کوونکي او یا پروسس کوونکي ترمنځ اړیکي مستقیمی پاته سي. دوی یادونه کړې ده چې د تولید په وړاندې یې تر ټولو ستر خنډونه د کارگرو مصارف، د نویو کرنیزو تکنالوژیو سره نابلدتیا او د بازارموندني په برخه کې لوړ بدلون د دې باعث سوې دي، چې د تورو ماشو د تولید په برخه کې ستونزې په وجود راغلي دي (Lahre et al., 2017).

پایله

1. تر ټولو ټیټ حد یعنی (351) کیلوگرامه تور ماش په اوسط ډول د هر یو جریب کوچنیو کروندو څخه په لاس راغلي دي، حال دا چې تر ټولو لوړ او اعظمي حد یې په لویو کروندو کې (1279.35) کیلوگرامه لاسته راغلي دي، نو بیا ویلای سو چې د لویو کروندو د فی جریب مجموعي حاصلات د نورو په نسبت ډېر دي.
2. د کوچنیو کروندو د تولید مجموعي عواید په اوسط ډول (25958) افغانی، د منځنیو کروندو د تولید مجموعي عواید (54575) افغانی او د لویو کروندو د تولید مجموعي عواید په افغانیو (96306) لاسته راغلي دي، نو ځکه کروندگرو ته توصیه کېږي چې د ځمکې د مقدار په زیاتولو سره کولای سو د عوایدو برخه هم لوړه کړو.
3. د یوه جریب تورو ماشو کروندگرو په منځنۍ توگه د هغه پر تولید او کښت باندې (10740) افغانی، د دوو جریبو تورو ماشو کروندگرو په اوسط ډول (11784) افغانی او د دریو جریبو تورو ماشو کروندگرو په اوسط ډول د هر جریب پر کښت باندې (11580) افغانی په مصرف رسولي دي.
4. د تورو ماشو کوچنیو کروندگرو په منځنۍ توگه د هغه د مارکیټ په لگښت باندې (634) افغانی، پر منځنیو کروندو باندې د مارکیټ لگښت په اوسط ډول (470) افغانی او بالاخره د لویو کروندو پر مارکیټینګ باندې په اوسط ډول (380) افغانی لگښت راغلی دی.
5. د خالصو عوایدو په برخه کې په کوچنیو کروندو کې په اوسط ډول (15297.6) افغانی، په منځنیو کروندو کې د خالصو عوایدو منځنۍ کچه (16126) افغانی او په لویو کروندو کې د خالصو عوایدو مقدار په اوسط ډول (20541) افغانیو ته لوړ سوی دی، نو بیا په ډاگه کېږي چې د کوچنیو کروندو په نسبت په منځنیو او د منځنیو کروندو په نسبت په لویو کروندو کې د خالصو عوایدو برخه ډېره لوړه ده او د پام وړ بلل کېږي.

وراندیزونه

اخځلیکونه

1. دولتي او غیر دولتي ادارو ته مو سپارښتنه ده چې د تورو ماشو د تولید، کرکيلي، ترویج او د هغه د بازارموندني په ارتباط دي تر خپل وس او توانه پوري هڅه وکړي، ترڅو مو له یوې خوا حلال کښت کروندگرو ته ورپیژندلی وي او له بلې خوا مو سترې طبقه (کروندگر) د ښو عوایدو په تر لاسه کولو سره د ځان بسیایني په لور وخوځیږي.
 2. ملي پانگه والو ته مو سپارښتنه ده چې د تورو ماشو څخه د ښې گټې اخیستني په منظور دي په هیواد کي د تورو ماشو د پروسس کمپنی او یا لږ تر لږه د تجارت یو مناسب او باثباته کړی وغوروي، ترڅو مو کروندگر په ډاډه زړه سره د دې محصول په کښت او کرکيلي باندي بوخت سي.
 3. د کرهڼیز سکتور د مسلک ځاوندانو ته مو سپارښتنه ده، ترڅو د نورو څېړنیزو موضوعاتو ترڅنگ دي هڅه وکړي چې د تورو ماشو په اړه هم څېړنيزي عمليې او کړنلاري په لاره واچوي، نوي ورايتياني دي کروندگرو ته ور وپېژني او له دې لاري دي د هیواد په بیارغوني کي دي خپلي هڅي نه سپموي.
 4. د نرخونو د کنټرول او د تعین محصول د ادارې مسئولینو ته مو سپارښتنه ده، چې د راکړي ورکړي په ترڅ کي دي د هر ډول جعلي کارونو د مخنیوي په برخه کي خپلي هڅي وکړي ترڅو کروندگر، تجار او هر بل قانوني ښکېل اړخ د بازارموندني د کړی په سلسله کي د خپل حق مطابق گټه او منفعت تر لاسه کړي، ترڅو د غریبي طبقې کروندگرو حق تلف نه سي.
 5. دا چې د څېړني پایلي مور ته د ډېر کښت په بدل کي د في جریب عایداتو کچه لوړه را په گوته کوي، نو گرانو کروندگرو ته مو سپارښتنه ده، چې د غوره کرنیزو عمليو په ترسره کولو سره دي کوښښ وکړي ترڅو د تورو ماشو کروندې ته ډېره برخه ځانگړې کړي، چې په دې کار سره به له یوې خوا د دوی د خالصو عایداتو کچه لوړه سي او له بلې خوا به د پلي لرونکو نباتاتو د کښت له امله ځمکه د نایتروجنی سرو د اړتیا څخه خلاصه سي.
1. Blackgram. (n.d.).
Www.commoditiescontrol.com.
<http://www.commoditiescontrol.com/eagritrader/commodityknowledge/blackgram/blackgram1.htm>
 2. Divya, A. (2014). An Economic Analysis of Production and Marketing of Major Pulses in Raigarh District of Chhattisgarh. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2518931>
 3. Ganesh, S., More, M. S., Rathod, V. J., Bagde, N. T., & Suryawanshi, S. N. (2023). Marketing of black gram and constraints faced by farmers in production and marketing of black gram in Washim District.6. Haggag, F. A. (2012). Economic and financial valuation of the marble industry in Egypt. Theses and Dissertations. <https://fount.aucegypt.edu/etds/901/>
 4. Kar, A., Kumar, P., Burman, R. R., Nain, M. S., Dubey, S. K., Singh, H., ... & Sharma, J. P. (2020). IMPACT OF CLUSTER FRONTLINE DEMONSTRATION ON PULSES IN NORTHERN INDIA.
 5. Lahre R., Kumar S., Ahmad A. (2017). An economic analysis of production and marketing of black gram (URD) in Raigarh district of Chhattisgarh. International Journal of Multidisciplinary Research and Development, 4(4), 171-174.
<https://allsubjectjournal.com/assets/archives/2017/vol4issue4/4-3-92-305.pdf>
 6. Mohiuddin, M., Akter, N., & Khanum, R. (2019). Economics of Black gram cultivation and its impact on farmers livelihood in two selected districts of Bangladesh. SAARC Journal of Agriculture, 16(2), 83-96.
<https://doi.org/10.3329/sja.v16i2.40261>
 7. Prioty, J. K., Kazi Sajedur Rahman, & Miah, M. (2023). Growth and instability analysis of

Economics, Management and Trade, 26(9), 72–77.

<https://doi.org/10.9734/jem/2020/v26i930293>

10. Sundar, A., & Selvi, R. G. (2020). An economic analysis of food grains production in TamilNadu ascertaining food security. INTERNATIONAL RESEARCH JOURNAL of AGRICULTURAL ECONOMICS and STATISTICS, 11(1), 36–41.

<https://doi.org/10.15740/has/irjaes/11.1/36-41>

11. Wikipedia Contributors. (2019, October 1). Mung bean. Wikipedia; Wikimedia Foundation.

https://en.wikipedia.org/wiki/Mung_bean

black gram (Vigna mungo L.) in Bangladesh. Bangladesh Journal of Agriculture, 48(2), 30–38.

<https://doi.org/10.3329/bjagri.v48i2.70156>

8. Rao, T. P., Rao, D. V. S., & Reddy, G. R. (2013). Impact of Corporate Retail Chains on Traditional Retail and Wholesale Enterprises in Guntur Town of Andhra Pradesh. Indian Journal of Agricultural Economics, 68(3), 473.

9. Sunandini, G. P., & Devi, I. S. (2020). Economics and Profitability of Blackgram Production in Andhra Pradesh. Journal of

Study of the cost and profitability of black Mung production in two villages of Bolan and Basharan, Lashkergah District, Helmand Province

Dr. Ali Ahmad^{*1}, Naqibullah Mujadidi², Mohammad Hasham Popal³ and Mirwais Nazari⁴

¹Assistant Professor, Department of Agricultural Economics and Extension, Agriculture Faculty, Helmand University

²Assistant Professor, Department of Horticulture, Agriculture Faculty, ANASTU, Kandahar

³Teaching Assistant, Agronomy Department, Agriculture Faculty, Helmand University

⁴Teaching Assistant, BBA Department, Faculty of Economics, Bost University

Corresponding Author Email: aada.aliahmad@gmail.com

Abstract

As we all know that grains, cereals and oil plants are used in different ways around the world. This research is under the title of economic analysis of the cost of black mung production in Helmand province in the year (1400 Hijri) with the approval of creating clarity about its production, productivity, profits, resources, problems and marketing. The purpose of this research is to analyze the cost and revenue of selected growers in various categories of mung production, to determine the channels and cost of marketing, and to analyze the obstacles and problems in the production and marketing of black mung and to make appropriate measures and suggestions for elimination. For the research, we have selected the central area of Helmand province (Bolan and Basharan) purposively, we have randomly selected (30) respondents, which in fact provides us with primary data material and considered three (3) categories that include (small, medium and large) farms. All the written materials have been obtained in two ways, the primary information has been obtained from farmers, traders, related government departments and other participants based on questionnaires and oral information.

Keywords: Production cost, Gross revenue, Net revenue, Marketing, Channels and Problems



BOST

Academic & Research National Journal

Volume

2

Issue

2

Year

2024