

BUSINESS WEEK MAGAZINE



**A showcase of Afghan entrepreneurs
shaping the future economy**

Funded by UN Women | Implemented by HAKARAT

حرکت

HARAKAT

BETTER ECONOMY / BETTER FUTURE

اقتصاد بہتر آئندہ بہتر / بہ اقتصاد بہ راتلونکی



WIN
WOMEN INCLUSION
IN NATIONAL ECONOMY



Hojatullah Fazly CEO, HAKARAT

A Message from the CEO

At HAKARAT, we have always believed that Afghanistan's economic resilience is inseparable from the active participation of its women. As we launch this premier edition of Business Week, we celebrate more than just the completion of a project; we celebrate the commitment, innovation, and leadership of Afghan women who are the true heartbeat of our private sector.

Through the WIN project, implemented in partnership with UN Women, we have moved beyond temporary relief toward sustainable industrial growth. By equipping 45 SMEs with modern technology and professional branding, we are witness to a profound transformation: businesses that once operated at a subsistence level are now systematic units ready to compete in national markets.

As the "Common House" of the private sector, HAKARAT remains a strategic bridge between entrepreneurs, the government, and the international community. Our mission is to ensure that every woman-led business has a seat at the table through platforms like the Women's Economic Empowerment group and the Private Sector Forum, another flagship project.

This magazine is a showcase of that success. It is a testament to our commitment to transparency, excellence, and an Afghan-led future. We invite you to explore these stories of resilience and join us in building an inclusive economy where merit and talent drive national prosperity.



Afghanistan's Economic Outlook

Afghanistan's economy continues to face a fragile recovery despite signs of modest short-term growth. Projections by the World Bank's Afghanistan Development Update (ADU) indicate that the economy may expand by approximately 4.3 percent in FY2025, followed by 3.8 percent in FY2026 and 3.5 percent in FY2027. This projected growth is primarily linked to increased domestic demand, partly driven by the large influx of returnees, together with limited recovery in the services and industrial sectors. However, these gains remain constrained by persistent structural weaknesses, including weak private investment, low productivity, declining external aid, and limited access to external financing. Although tax collection has improved, fiscal space remains narrow, and the economy continues to depend heavily on donor support to sustain essential public services and basic capital expenditure.

Private Sector Recovery

Despite projected macroeconomic growth, private sector recovery remains uneven and fragile. Findings from a private sector rapid survey round 3 (PSRS 3) by the World Bank show that employment in surveyed firms remains significantly below August 2021 levels, with the employment gap widening from -55 percent in 2022 to -58 percent in 2023. Shrinking market demand, reduced revenues, and weakened business confidence continue to affect firms' ability to maintain production and retain employees. Many businesses have responded by reducing investment and laying off workers, while rising labor supply has intensified competition for limited jobs, contributing to persistent unemployment and underemployment across the economy.



Financial and Input Constraints

Business sustainability is further undermined by severe financial and operational constraints. According to PSRS 3, more than two-thirds of surveyed firms reported needing loans within the next six months simply to cover operational costs, indicating widespread liquidity pressure. At the same time, firms face increasing difficulty accessing both domestic and imported inputs. More than half reported challenges obtaining local inputs due to transportation costs, rising fuel and electricity prices, and reduced local availability. Firms dependent on imported materials face additional barriers, including high international prices, border closures, payment difficulties, and changing trade routes, with imports increasingly shifting toward Pakistan and China. These conditions particularly affect smaller enterprises with limited reserves and weak market leverage.

Return Migration and Labor Markets

A major factor influencing Afghanistan's current economic context is the unprecedented scale of return migration. As highlighted in ADU, returnees contribute to increased demand for goods and services and add to labor market participation, but they also intensify pressure on already limited employment opportunities and local absorption capacity. Public services, local markets, and community-level economic systems face growing strain as more people seek livelihoods in an already fragile environment. Without stronger policies to support enterprise development, skill utilization, and access to finance, the economy is unlikely to absorb this growing labor supply effectively.



Women's Economic Participation

Within this fragile economic environment, women's participation in the formal economy has become increasingly constrained. PSRS findings indicate that half of surveyed firms reported having no women employees, compared to only 10 percent reporting no men employees. Women-owned businesses currently employ the highest number of women, making them one of the few remaining formal spaces for female economic participation. However, these businesses themselves operate under severe market pressure and limited growth opportunities, reducing their capacity to absorb more women into employment.

Women and Low-Return Home-Based Work

Although female labor force participation has increased numerically, much of this participation is concentrated in low-income and home-based production activities rather than formal employment. Women are increasingly engaged in sectors such as garment production, food processing, and other household-based economic activities, often with weak market linkages and low profitability. This pattern reflects adaptation to persistent restrictions and market barriers rather than genuine or meaningful economic inclusion and upward mobility opportunities for women overall in the economy today in many contexts globally.

National Economic Costs of Women's Exclusion

The reduction of women's participation in formal economic life has created serious economic challenges across Afghanistan's broader development landscape. Estimates in PSRS 3 indicate that the exit of many women from formal workplaces has generated losses of approximately US\$1 billion to the national economy. This decline in female participation reduces productivity, limits enterprise diversity, and constrains overall labor market potential. Within this context, the economy faces growing pressure to recover under increasingly restrictive conditions and persistent structural constraints that continue to hinder inclusive growth. Lower participation of women in formal firms further weakens economic resilience, slows inclusive growth, and reduces opportunities for diversification and innovation across sectors. Addressing these challenges is therefore essential to sustain recovery.



Zohal Atayi Khwaja Zada

Graduated in Public Administration and Public Policy from Balkh University. I live in Mazar-i-Sharif



Q In your opinion, what is the biggest challenge for women entrepreneurs in starting a business?

A The biggest challenge is economic weakness. Although all families face economic problems, this problem is greater for women because most women are not supported by their families. The second problem is competition with men in the market. The market is monopolized by men, and we are forced to sell our products at lower prices.

Q What practical solutions could help solve these problems in your province?

A Harakat-AICFO made a great contribution to us by providing machinery, because I had been forced to sell several of my sewing machines, and several of my employees had also become unemployed during this period before Eid. But after receiving the machinery, we were once again able to increase our production.

Q How can market trust be gained under the current difficult conditions?

A By branding my products, I created a place for myself in the outskirts of Mazar-i-Sharif, and I maintained both the market and my sales. By producing quality products and delivering them on time, we can gain greater trust in the market.

Q What helps you produce quality products and deliver them on time?

A If we have financial support, if we can hire more employees, and if we have standard machines, then we can achieve high quality and timely delivery. This is not possible without the support of organizations, because our conditions are difficult both economically and socially.

Q What cultural or social limitations did you face while establishing your business?

A The biggest limitation in our business journey has been gender discrimination, because our society is traditional and women's presence in the market is more difficult. We cannot obtain raw materials on installment or credit, while this is not a problem for men, because sellers trust them more.

Q Have these limitations prevented your participation in national markets or exhibitions?

A Because of the high taxes and the cost of obtaining stronger and more recognized licenses, I still cannot participate in international exhibitions.

Q How has your business affected the lives of others?

A We have twelve permanent employees and five contractual employees. Our sales are only within Balkh Province. One of our employees working in sales is male, while the rest of the employees are female.

Q What message do you have for women who do not start working because they fear limitations?

A My message to other businesswomen is that they should not fear difficult conditions, they should not stop trying for growth, and they should continue pursuing future opportunities.

A My message to those who are afraid of starting a business is that they should put fear aside, increase their knowledge by participating in seminars and gatherings, and then take action to begin.

Q Did social restrictions cause you to lose important opportunities for business growth?

A Yes, because of restrictions on women's participation in some exhibitions, we were deprived of opportunities where we could have introduced our brand more widely to people.

Q What solutions have you found to overcome unfair social judgments?

A My solution for overcoming these social challenges is that recognized and key organizations can establish a committee in coordination with ministries and related departments, so that they create easier conditions for the advancement of women entrepreneurs.

“Male-dominated markets force lower prices; women need formal linkages and standard pricing.”

Rabia Tukhai Women's Tailoring Center – Kandahar

Elegance in clothing design

New designs

Fine stitching

Custom orders available ▣

Unique style



نجیبه جبارخیل لاسی صنایعو
شرکت - ننگرهار

هنر په تار او پود کې

اصیل خامکدوړي

نازک نقشونه

د بڼځو لاسی کار

تلیاتې بڼکلا

نقش حیاتی زنان متشبت در توسعه تولیدات

داخلی افغانستان

در زمینه اقتصادی کنونی، تولیدات داخلی سنگ بنای پایداری و خودکفایی افغانستان محسوب می شود. بر اساس گزارش‌های معتبر بین‌المللی، مشارکت اقتصادی زنان نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت قطعی برای بازسازی زنجیره ارزش کشور است. امروزه، زنان متشبت در چوکات شرکت‌های کوچک و متوسط، نه تنها تولیدکنندگان کالا، بلکه پیشگامان استقلال اقتصادی در سکتورهای حیاتی هستند. پروژه مشارکت زنان در اقتصاد ملی که توسط مؤسسه حرکت تطبیق می‌شود، به عنوان یک کاتالیزور، این پتانسیل‌های بالقوه را به قدرت فعالی در چرخه صنعت تبدیل کرده است.

۱. جایگزینی واردات و تقویت تراز تجاری:

یکی از بارزترین نقش‌های زنان در تولیدات داخلی، تلاش خستگی‌ناپذیر برای کاهش وابستگی به کالاهای وارداتی است. در حالی که بازارها مملو از محصولات خارجی هستند، بانوان متشبت با ورود به سکتورهای نیمه‌صنعتی، خلأهای موجود را پر کرده‌اند. در زون شرق، شبنم هادی با صنعتی سازی تولید پکول و پتو در ننگرهار، ثابت کرد که تولیدات داخلی می‌تواند با موفقیت جایگزین نمونه‌های وارداتی شود. او با سیستم‌های حسابداری مسلکی، مسیر ترانزیت کالا را هموار کرد. به همین ترتیب، حسینه حمیدی در قندهار با تولید مواد شوینده باکیفیت و ارزان، نیازهای محلی را تأمین کرده است؛ حرکتی که مستقیماً تراز تجاری کشور را بهبود می‌بخشد.



حسینه حمیدی

بزرگترین درس ما این بود که بسته‌بندی معیاری به همان اندازه کیفیت محصول ارزش دارد؛ مشتری امروزی به هویت بصری برند اعتماد می‌کند

۲. نوآوری در زنجیره ارزش و مدیریت کیفیت:

تولیدات داخلی زمانی ارزشمند می‌شوند که ارزش افزوده پیدا کنند. استفاده از مواد اولیه مرغوب و دیزاین‌های نوآورانه، محصولات زنان را از بازارهای سنتی به قفسه فروشگاه‌های لوکس رسانده است. در سکتور صنایع دستی، سپنا افتخار با مدیریت ۲۰۰ کارمند بر تولید ۱۰۰٪ بومی تأکید دارد: «اگر تمام مراحل تولید در داخل انجام شود، هیچ بحرانی نمی‌تواند ما را متوقف کند.» همچنین خالده کریمی در بلخ با تولید واسکت‌های چرمی مردانه، مرزهای جنسیتی را شکست و نشان داد کیفیت دوخت می‌تواند یک بیزنس کوچک را به رقیبی جدی برای محصولات خارجی تبدیل کند. پایداری تولید همواره به دسترسی به ابزار و ماشین‌آلات پیشرفته وابسته است. نوسانات برق و کمبود تجهیزات مدرن، همواره سدی در برابر شرکت‌های

کوچک و متوسط بوده‌اند. ناهیده رازقی در بلخ با نصب سیستم‌های سولر از طریق پروژه مشارکت زنان در اقتصاد ملی نوسانات برق را به صفر رساند و تولید بوت را ۵۰ درصد افزایش داد. این ارتقای ظرفیت، قدرت رقابت تولیدات داخلی را در برابر کالاهای قاچاق بالا می‌برد. حکیمه محمدی نیز با تکیه بر اصالت پشم طبیعی در قالین‌هایش، ثابت کرد که اگر به پتانسیل‌های تولید بومی توجه شود، نیاز به واردات بی‌رویه از میان خواهد رفت.

نتیجه‌گیری:

نقش زنان در تولیدات داخلی، فراتر از تولید کالا است؛ آن‌ها در حال بازتعریف هویت اقتصادی کشور هستند. سرمایه‌گذاری روی تولیدات زنان، مطمئن‌ترین راه برای رسیدن به یک اقتصاد پایدار، فراگیر و مستقل است.



معصومه حیدری

از برکت حمایت‌های مسلکی مؤسسه حرکت، فابریکه ما از یک تولیدی سنتی به سوی یک فابریکه استاندارد حرکت کرده است که توانایی رقابت در سطح ملی را دارد.



ثریا حمیم

نوآوری فقط در خلق یک طرح جدید نیست، بلکه در دقت مدیریت عملیاتی روزانه و کاهش ضایعات مواد اولیه در کارگاه معنا پیدا می‌کند.



ترد او يوشان
د طبيعي خوند ساتنه
د استعمال لپاره تيار
چټک او عملي

د پخلنې چټک چاشني

انصاف کورني
توليدات - کندهار



کوثر ڄلا صابون او لباس شوی - کندهار

حسینه حمیدی
پاکی د طبیعت له زړه څخه

بوټي (گياهي) ترکیبات
بې له حساسیت
معیاري کیفیت
روغتیا په هر مینځلو کې





Ashraf Zia



The presence of my wife, Shirbanoo, has made 80% of my work easier; women's honesty and management in production are the backbone of our business.

My name is Ashrafullah Zia. I am from Nangarhar Province, 49 years old, and married. I have two wives. I am the person responsible for Ashraf Zia Honey Packaging and Beekeeping Company, and my deputy is my wife, Shirbano Zia. I obtained my business license in 2015. I have seven children. My business is going well. When the country became peaceful, we returned again to Afghanistan in 2017, and we continued our work here up to now.

Q How useful has Shirbano's presence beside you been?

A Shirbano Zia manages fifty percent of my work, meaning she completely manages the packaging section that is related to women. She is illiterate, but she can manage the work very well.

Q How has your business been useful for the local community?

A By creating a production and packaging factory, I have provided work opportunities for six women, and beekeeping has also provided work opportunities for two men.

Q Have you so far faced any problems from government offices such as Amr bil Ma'ruf?

A So far, we have not faced government problems because we observe the principles, such as separating work times and work areas, and we follow the rules of Amr bil Ma'ruf.

Q How useful were the seminars organized by HAKARAT for you?

A So far, we have not faced government problems because we observe the principles, such as separating work times and work areas, and we follow the rules of Amr bil Ma'ruf.

Q How useful were the seminars organized by HAKARAT for you?

A After the one-week seminars organized by Harakat-AICFO, we learned many things such as CV preparation, pricing, team management, and other sections that previously we had no familiarity with at all.

Q Do you use online platforms for marketing?

A Because of the problems that the Mustofiat administration creates in the sales section, we do not focus much on online sales.

Q In your opinion, in which business sector can women be more successful?

A In my opinion, women can progress more in production sectors because they can even do this work inside their homes.

Q If your wife had not been beside you in advancing this business, would you still have been successful?

A If my wife had not been beside me, it would have been difficult for me, and I would not have been able to manage the women's team. The honesty of women in work is also more acceptable to me. My wife's presence beside me has made about 80 percent of my work easier.

What is the living situation of the women who work with you as employees, and do they have access to health and educational services?

A All the women who work with me suffer from economic problems, and after becoming employed, now their family problems have decreased, and they have more access to educational and health services.

Do you give your wife a role in major business and family decisions?

A I involve my wife in major household and work decisions, and as the head of the family, I value and respect her opinions.

What impact has presence in society had on your wife's personal life?

A Being present in the community of business people has affected my wife's speech and behavior to the extent of an educated woman, and it has increased her understanding and awareness.

What is the biggest challenge your wife faces?

A The biggest challenge my wife faces is illiteracy. If she becomes literate and learns other languages such as English and Dari, her life will change even more.

What impact has your wife's illiteracy had on your work life?

A At present, for attending meetings, I am forced to send another person together with my wife, but if she herself can read and write, then this problem will disappear.

What is your view regarding women?

A A woman can make the man in her life successful, raise her children properly, and build her home.

And everyone should make efforts in the education of their children, especially for women.

And my request from HAKARAT is that they increase their financial support further.

Women Inclusion in the National Economy

The Women Inclusion in the National Economy (WIN) project is designed to address the structural and operational challenges that constrain women's economic participation in Afghanistan. Despite modest short-term growth projections, the economy remains fragile, with low private investment, declining external aid, weak productivity, and limited financing. Within this environment, women's participation in formal economic activity has narrowed significantly. Employment of women in private firms is very scarce, and female labor is increasingly concentrated in low-return, home-based work. Women-owned enterprises, however, remain one of the few viable spaces for formal employment, yet they face severe operational and financial pressures. WIN strategically targets these challenges to preserve and expand women's engagement in the economy.

Strengthening Women-Led Enterprises

WIN provides direct support to 45 women-led businesses to alleviate immediate financial and operational constraints threatening their survival. These grants are divided into two components:

- Equipment Grants: Help maintain or improve productive capacity, allowing businesses to continue operations without incurring additional debt for fixed assets.
- Raw Material Grants: Facilitate procurement of essential inputs amid rising transportation, fuel, and electricity costs, as well as local shortages, helping sustain daily operations.

By addressing both capital and operational needs, the project supports the viability of women-led businesses so they remain functional, retain employees, and potentially expand in a market marked by shrinking demand and liquidity constraints.



Enhancing Market Visibility

A critical element of WIN is strengthening women-led enterprises' connection to the market. Through the Business Week magazine, participating businesses gain visibility, improve brand recognition, and expand access to customers and commercial networks. Increased market presence not only supports revenue generation but also reduces reliance on external borrowing, reinforcing resilience in an environment where supply chain disruptions and limited financing are widespread.

Expanding Workforce Participation

WIN also addresses the narrowing access to formal employment for women by preparing them for the labor market:

Job-Readiness Training: 300 women receive practical skills to enhance employability in sectors where female participation is feasible, such as food processing, tailoring, handicrafts, and small-scale trade.
Employment Placements: More than 50 women in each province are directly placed into private sector roles, creating concrete pathways for women to participate formally in the economy.

This workforce development component mitigates the growing concentration of women in low-income home-based work, helping them engage in more sustainable, market-linked economic activities.

Promoting Inclusive Business Practices

Beyond enterprise support and workforce readiness, WIN promotes structural change to normalize women's economic participation:

Women's Empowerment Principles (WEPs): Applied in 63 businesses to institutionalize gender-responsive policies, inclusive leadership, and workforce diversity.
National Women's Economic Empowerment Forum: Provides a collective platform for women entrepreneurs to raise operational challenges, advocate for policy reforms, and engage in dialogue on financing, market access, and regulatory barriers.

These interventions not only preserve women's employment at the firm level but also reinforced institutionally, enabling sustainable participation in the broader economic recovery

Strategic Impact

WIN's multi-layered approach addresses three interconnected challenges identified in Afghanistan's economic context:

1. Declining Female Employment: By supporting women-led enterprises and workforce readiness, the project preserves and expands formal employment opportunities.

2. Limited Investment in Women-Owned Businesses: Grants for equipment and raw materials inject productive capital where formal financing is scarce.



له کورني مهارت څخه تر صنعتي رهبرۍ؛ د بنځينه متشبثينو د اقتصادي بدلون نوې څپه

د بحران په شرايطو کې د يوې شرکت مدیریت، تر نقدي سرمايې ډېر «ستراتيژيک ذهنيت» او د رهبرۍ وړتيا ته اړتيا لري. افغان بنځينه متشبثينې د خپلو فردي مهارتونو او کورنيو تجربو په تجارتي مسلکي پلانونو بدلولو سره، د خصوصي سکتور د رهبرۍ مفهوم بيا تعريفوي. دا مقاله د هغو مديرانو د بدلون مسير څېړي چې له محدود کورني چاپيريال څخه راپورته شوي او اوس د اقتصادي ثبات د معمارانو په توگه د بازار رگونه په لس کې لري. د ملي اقتصاد کې د بنځو د گډون پروژه د دې بدلون بنسټ اېښی دی.

۱. سيستم جوړونه او رسمي اقتصاد لور ته بدلون:

له کورني کار څخه معياري شرکت ته بدلون د نوو مهارتونو له زده کړې پيل کېږي. ليلما ايشا په کندهار کې د دې ډيجيټل بدلون روښانه بېلگه ده. هغې د تحليلي وسايلو او د «برانډ کتابچې» په جوړولو سره د محدوديتونو فزيکي پولې ماتې کړې او خپل محصولت يې له نړيوالو بازارونو سره وصل کړل. د مالي مدیریت د اصولو زده کړې هغې ته اجازه ورکړه چې د توليد لگښتونه جلا کړي او د خپل کاروبار ټول لومړني پورونه په يوه کال کې ورکړي. دا سيستم جوړونه د نن ورځې په رقابتي بازار کې د هر کاروبار د بقا اصلي ستنه ده.



ليلما ايشا

د يو مدير تر ټولو لويه لاسته راوړنه دا ده چې د هغه شاگردان نن د برياليو متشبثينو په توگه د ده ترڅنگ ودرېږي؛ د هغوی بريا زموږ د برانډ ثبات دی.

۲. منتورشپ، شبکې جوړونه او مقاومت:

په متغیرو بازارونو کې د مسلکي منتورشپ لاسرسی د ناکامۍ او بریا ترمنځ لوی توپیر رامنځته کوي. په بلخ کې محبوبه هم‌نوا وکولای شول د ظرفیت لوړونې د دورو په مرسته د خپل کار د میاشتنی عاید کچه ۲۰۰ زره افغانۍ ته ورسوي. همدارنگه، د شبکې جوړونې اهمیت د مدیرانو لپاره مهم درس ګرځېدلی دی. رابعه توخي د وچو سبزیجاتو د پروسس په څېر نه‌سپړل شوي سکتورونه وپېژندل او ثابته یې کړه چې هوبنیار بازار تحلیل تر لنډمهاله پانګونې ډېر پایدار دی. دا بڼګې د اړیکو د پلونو په جوړولو سره داسې خپل بسیا شبکه رامنځته کړې چې د اقتصادي ټکانونو پر وړاندې مقاومت لري.

۳. د نوې نسل رهبري او د خصوصي سکتور راتلونکی:

په افغانستان کې د خصوصي سکتور راتلونکی د نوې نسل د هغو کارآفرینانو په روزنه پورې تړلی دی چې ټیمي کار او جوړښتي مدیریت ته باور لري. ځوانې مدیرې لکه ۱۸ کلنه فاطمه پاڅون په ننگرهار کې ثابته کړه چې عملي مهارتونه د زده کړو ترڅنګ د نجونو د ځان‌بساینې ضامن دي. هغې په خپل بوټ جوړولو فابریکه کې د ښځو لپاره خوندي چاپیریال رامنځته کړی دی. د هغې ترڅنګ، د ۴۰ کلنې جمیلې په څېر تجربې ټولنې ته د مقاومت قوي درس ورکوي. زحل عطایي هم د بازار د تبعیضونو سره سره د منتورشپ له لارې خپل کاروبار سیستماتیک کړ او خپل ځای یې تثبیت کړ.

پایله:

له کورني مهارت څخه صنعتي مدیریت ته بدلون یو ستونزمن خو ممکن مسیر دی. د WIN پروژې تر ملاتړ لاندې د شرکتونو بریا وښوده چې که ښځو ته تخنیکي وسایل او مسلکي برانډینګ برابر شي، دوی کولی شي د لویو تجارتي سکتورونو مشري وکړي او د ملي اقتصاد لپاره روښانه راتلونکی رامنځته کړي.

فاطمه پاڅون



زما پیغام نوې نسل ته دا دی چې د زده کړو ترڅنګ یو عملي کسب هم زده کړي، څو په راتلونکي کې خپلواک شي او پر خپلو پښو ودربري.



تولید مواد غذایی مهناز (بلخ)



بسته‌بندی بهداشتی

فرآوری معیاری

دون مواد نگهدارنده

کیفیت قابل اعتماد

شرکت پشم ریزی اتفاق زنان (بلخ)

محبوبه همنا
ریشه استوار صنایع دستی

ریسندگی دقیق

پشم باکیفیت

قدرت در هر تار

رنگ پذیری عالی



سپنا افتخار خوانه رهبره



سوداگري هغه وخت بريالی کبزي چې ټول تولید-له

وړی څخه تر وروستي محصول پورې-په محلي ډول

ترسره شي، چې د کار دوامداره بهیر او ثبات تضمینوي.



خپل ځان معرفي کړئ.

زما نوم سپنا افتخار دی. زه ۲۳ کلنه او مجرد یم. اصلاً د ننگرهار ولایت د دره نور ولسوالۍ اوسېدونکې یم، خو دا مهال د بهسود په ولسوالۍ کې ژوند کوم. زه د دولسم ټولګي فارغه یم او له تېرو لسو کلونو راهیسې د ګالی اوبدلو په برخه کې کار کوم. په وروستیو دوو کلونو کې مې خپل کار په رسمي ډول پیل کړی دی.

تاسو څو کارکوونکي لری او ستاسو د کاروبار وضعیت څنګه دی؟

موږ ۲۰۰ کارکوونکي لرو چې ټولې ښځې دي او په پنځو څانګو کې کار کوي. موږ په میاشت کې ۸۰ متره تولید لرو. زموږ خرڅلاو زیاتره د ننگرهار بازار او شرکتونو ته کېږي، او بهر ته هم صادرات لرو، خو لا هم کافي بودیجه نه لرو چې خپله په مستقیم ډول بهرنیو هېوادونو ته خرڅلاو وکړو.

د بازار بدلونونو او انفلاسیون ستاسو پر تولید او خرڅلاو څه اغېز کړی دی؟

د بازار بدلونونه، د اسعارو د نرخونو تغیر او د سرحدونو تړل زموږ لپاره ستونزې رامنځته کوي، ځکه د خامو موادو بیې لوړېږي او د محصولاتو د خرڅلاو بهیر هم له ستونزو سره مخ کېږي. کارکوونکي خپله انګېزه له لاسه ورکوي، ځکه معاشونه یې پر وخت نه رسېږي.

تاسو د خطر د کمولو او اقتصادي زیان د مخنیوي لپاره کوم اقدامات کړي دي؟

د دې ستونزو د حل لپاره موږ بديل قراردادونه او بدیلې لارې چارې کارولي دي، او دا کار مو په عملي ډول په خپل کاروبار کې پلي کړی دی.

وروستیو مالي بحرانونو تاسو ته د کاروبار مدیریت په اړه کوم مهم درسونه درکړي دي؟

زما د تجربې له مخې، په اوسنیو شرایطو کې د کاروبار مدیریت د تولید او کورني خرڅلاو له لارې ممکن دی، په دې شرط چې په افغانستان کې ټولې فابریکې فعاله پاتې شي او د ګالی تولید ټول پړاوونه په هېواد دننه ترسره شي. په دې صورت کې زموږ کار نه درېږي او موږ کولی شو په لږ لګښت ډېر تولید ولرو.

تاسو څنګه خپل مشتریان ساتلي دي، سره له دې چې د خلکو د پېرلو توان کم شوی دی؟

د بازار د ساتلو لپاره زه د خپل کار پر کیفیت تمرکز کوم.

د حرکت له خوا جوړو شویو سیمینارونو تاسو ته څه زده کړل او کومه برخه یې ډېره ګټوره وه؟

د حرکت سیمینارونو موږ ته د CV لیکلو، د بازار پېژندنې، بازارموندنه او نورو مهارتونو زده کړه راکړه. د مدیریت برخه او د لارښوونې (منتورشیپ) فورمونه موږ ته تر ټولو ډېر ګټور

هغه وسایل او مواد چې تاسو د حرکت له لارې ترلاسه کړي، ستاسو پر کار یې څه اغېز کړی دی؟

هغه ماشینونه او مواد چې موږ ترلاسه کړي، زموږ کارکوونکي یې له بېکارۍ وژغورل.

تاسو څنګه کولی شئ د یوې ښځې په توګه په لویو بازارونو کې سیالي وکړئ؟

د کار پر کیفیت تمرکز، مناسب قیمتونه وړاندې کول او کله ناکله تخفیف ورکول موږ سره مرسته کوي چې په بازار کې ښه سیالي وکړو. همدارنګه، د نندارتونونو کې ګډون او ډیجیټل مارکېټنگ له لارې کولی شو خپل کار پراخ کړو او له لویو شرکتونو سره سیالي وکړو.

د کاروباري پلان درلودل ستاسو د بریالیتوب لاره څومره روښانه کړې ده؟

زما لپاره کاروباري پلان تر ډېره د کار په مدیریت کې مرسته کړې ده، او اوس کولی شم خپل کار په معیاري ډول پرمخ یوسم.

ستاسو لپاره کاري پلان (Business plan) ډېر ګټور و که محاسبې (Bookkeeping)؟

زما لپاره کاري پلان (Business plan) پلان د محاسبې په پرتله ډېر ګټور وو.

ستاسو سپارښتنه څه ده هغو ښځو ته چې غواړي خپل کاروبار صنعتي کچې ته ورسوي؟

زما پیغام نورو سوداګرو ښځو ته دا دی چې صبر ولري، له ستونزو سره ځان عیار کړي او د کمپیوټر او بازارموندنې په برخه کې خپل مهارتونه زیات کړي، تر څو لا ډېرې بریالی شي.



**Eftekhar Carpet
Weaving – Nangarhar**

**Sapna Eftekhar
Timeless carpet art**

**Dense weaving
Natural colors
Hand-spun wool
Lasting value**

Zakhil Whitening Cream - Nangarhar

Natural skin glow

Gentle formula

Free from harmful substances

Reliable quality Healthy beauty



صديقه زاخيل

How Specialization and Networking Secure the Economic Future of Women Entrepreneurs

A New Paradigm for Growth

In the rapidly evolving economic landscape of the 21st century, traditional concepts of employment and basic trade are undergoing a profound transformation. Merely possessing a skill or running a repetitive business activity no longer guarantees long-term financial stability. For entrepreneurs navigating structural market challenges, moving from a survival-based business to a sustainable enterprise requires a new strategic paradigm. This paradigm is built on two primary pillars: Deep Specialization and Strategic Networking. These are not just tools for increasing revenue; they are defensive shields against market volatility and the keys to breaking the glass ceiling of professional success.

1. Specialization:


Specialization is the art of focusing on a specific niche and achieving a level of expertise that distinguishes an individual from the general mass market. In modern economics, this is known as creating a "Competitive Advantage." For a woman entrepreneur, specialization means moving away from general services and entering a space where unique value is created.

The Scarcity Effect and Valuation:

According to the fundamental laws of economics, the value of any product or service is directly linked to its scarcity. An entrepreneur who operates as a "generalist" is always at risk of being replaced or facing a brutal price war. However, when she specializes in a specific niche, such as high-quality leather footwear or organic chemical formulations, she becomes a rare asset. In this state, she is no longer a price-taker; she becomes a Price Maker.

Fatima Pason, a young leader in the manufacturing sector, embodies this focus on quality. She emphasizes that specialized skill is the only way to stand out:

Specialization as Job Security: During economic crises, general laborers are often the first to be displaced. Deep specialization provides a form of immunity; the cost of replacing a specialist is far higher than the cost of retaining one. For a factory manager, specialization means delivering a product that no local competitor can replicate with the same precision and quality.

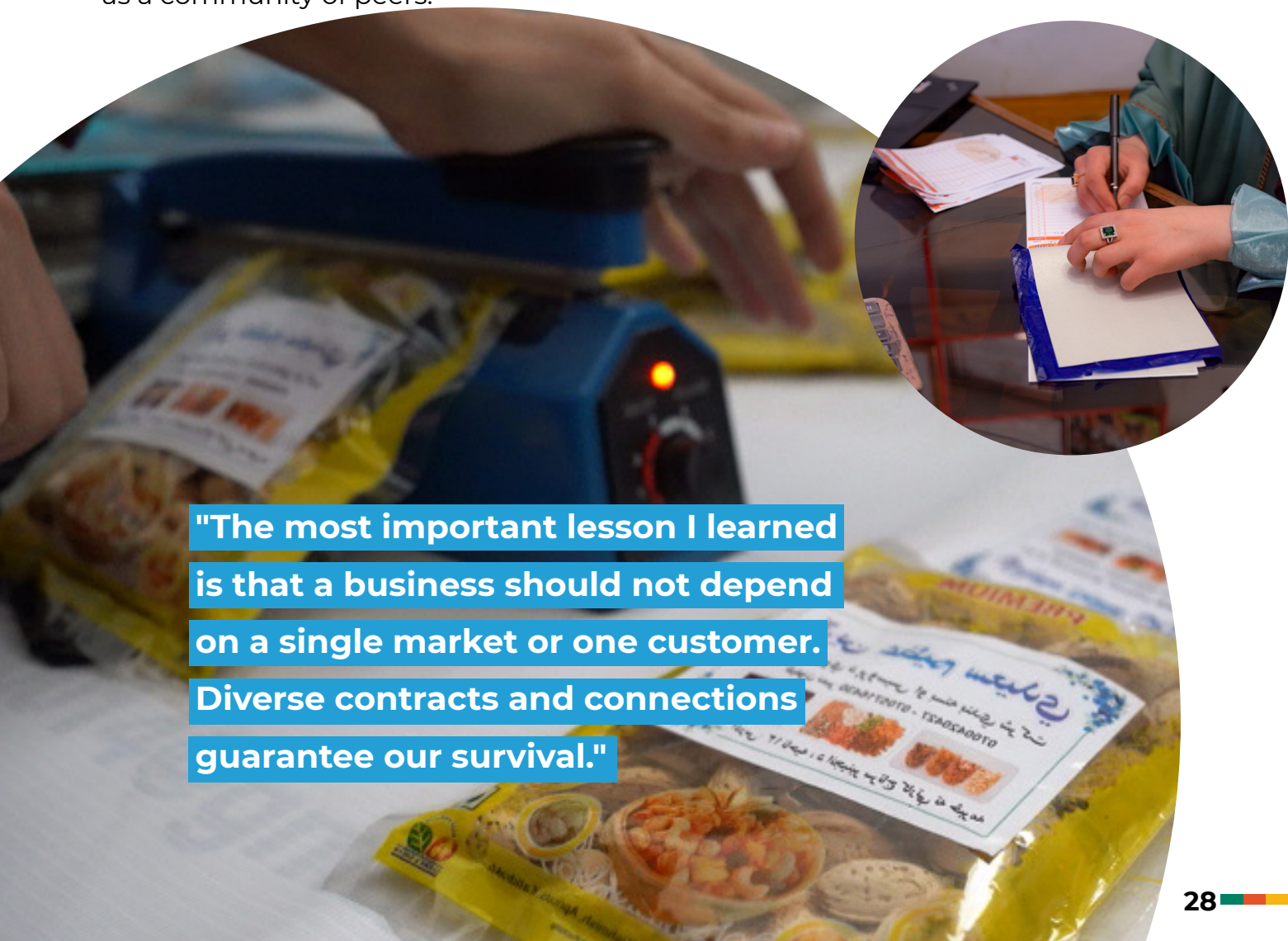


"I urge every girl to learn a practical skill alongside her education. Economic independence through mastery is the most powerful tool a woman can have."

2. Networking:

If specialization is the engine of an airplane, networking is the runway that allows for takeoff. Professional networking is not about distributing business cards or having social media followers; it is about building a chain of relationships based on trust and the exchange of value between entrepreneurs, suppliers, and buyers.

- **Access to Hidden Markets and First-hand Information:** Research indicates that over 70% of high-value business contracts and opportunities are never publicly advertised. These opportunities flow through networked circles. An entrepreneur active in professional networks hears about policy changes, market shifts, and new buyer requirements before others do. Hakima Mohammadi, a specialist in the handicrafts sector, learned the hard way that isolation is a risk. She notes that networking with multiple partners is a survival strategy:
- **Mentorship and Knowledge Transfer:** One of the greatest benefits of networking is access to experienced mentors. A professional network allows an individual to learn from the tested paths of others, saving both time and financial resources. It allows you to "stand on the shoulders of giants" to gain a broader view of the future. Lailoma Isha, an entrepreneur in the digital crafts space, sees her network not just as customers, but as a community of peers:



"The most important lesson I learned is that a business should not depend on a single market or one customer. Diverse contracts and connections guarantee our survival."

3. The Synergy:

Real impact occurs when specialization and networking are combined. Specialization without a network lead to professional isolation—knowledge with no buyer. Conversely, a network without specialization leads to superficial relationships that lack technical credibility.

When your specialized expertise is spoken about within a powerful network, your Personal Brand is born. At this stage, economic opportunities begin to be attracted to you rather than being chased by you. This is the point where financial stability is maximized because individual reputation replaces expensive advertising. Rabia Tokhai, who manages a clothing production unit, utilizes digital networking to sustain her specialized work: "We market our specific designs mostly through WhatsApp groups, reaching customers in different provinces and even recording orders from abroad."

4. Leveraging Modern Tools for Professional Connectivity

In today's world, geographical borders for trade have been dissolved by technology. Using digital platforms and specialized online professional groups provides the best environment for networking without physical restrictions. Women entrepreneurs can now connect with horizontal peers (other business owners) and vertical influencers (large-scale buyers) simultaneously, linking their local value chains to global possibilities.

Conclusion:

The economic future of women entrepreneurs depends on exiting the circle of general activities and entering the arena of professional mastery. Specialization creates "Value," while networking provides "Power." An entrepreneur who is both a specialist and a networker is no longer just a spectator in the economy; she is a player who changes the rules of the game. Securing a financial future is not about luck; it is about a conscious investment in the skills we learn and the hands we reach out to for collaboration.



"My greatest achievement is that my students have now become artists and entrepreneurs themselves, standing beside me in healthy competition."



جریان زحمات خستگی ناپذیر زنان با شهامت افغان



خالده کریمی

محصل رشته اقتصاد هستم و در شهر مزار شریف زندگی می‌کنم. مجرد هستم و در کنار خانواده‌ام زندگی می‌کنم. هم‌زمان با تحصیل حضوری، آموزش آنلاین نیز دارم.

در شروع کار با سرمایه محدود و چالش‌های طبیعی یک تجارت تازه مواجه بودیم، اما با مدیریت مستقیم، نظارت دوامدار و بهبود تدریجی توانستیم کار را توسعه دهیم.

وضعیت عواید ماهانه شما چگونه است؟

در حال حاضر عواید خالص ماهانه ما حدود سه لک افغانی است که نتیجه تلاش مستمر، برنامه‌ریزی دقیق و تمرکز بر کیفیت است.

چطور برای زنان محیط کاری ایجاد کرده‌اید؟

ما تلاش کرده‌ایم محیطی امن و حمایتی ایجاد کنیم. زنان علاوه بر درآمد، مهارت نیز کسب می‌کنند و اعتماد به نفس و امید به آینده در آنان افزایش یافته است.

کار شما چه تأثیری بر جامعه داشته است؟

ما توانسته‌ایم برای حدود ۴۰ زن فرصت کاری ایجاد کنیم. بسیاری از آنان اکنون از نظر اقتصادی مستقل شده‌اند و از خانواده‌های خود حمایت می‌کنند.

چه درس‌هایی از تجربه خود در تجارت گرفته‌اید؟

یاد گرفتم که موفقیت فقط به سرمایه بزرگ وابسته نیست. خلاقیت، نظم، شناخت بازار و مدیریت درست، نقش اساسی در رشد یک کاروبار دارند.

پیام شما برای زنان جوان چیست؟

پیام من این است که موفقیت همیشه با امکانات بزرگ آغاز نمی‌شود. گاهی از یک فکر کوچک و یک قدم شجاعانه شروع می‌شود. اگر به توانایی خود باور داشته باشید، مهارت بیاموزید و از فرصت‌های کوچک استفاده کنید، می‌توانید زندگی خود را تغییر دهید و برای دیگران نیز فرصت ایجاد کنید. کار، پشتکار و خلاقیت، کلید ساختن آینده بهتر است.

چطور تصمیم گرفتید وارد دنیای تجارت شوید؟

علاقه من به تجارت زمانی شکل گرفت که دیدم بسیاری از جوانان، به‌ویژه زنان، با وجود داشتن مهارت، فرصت‌های کاری مناسب ندارند. برای من تجارت فقط درآمد نبود، بلکه یک راه برای کسب تجربه، مدیریت عملی و ایجاد فرصت برای دیگران بود.

شروع کار شما چگونه بود و چه تولید می‌کردید؟

کار خود را با نام «السدید بلخ» آغاز کردم. در ابتدا تولید واسکت و جمپ‌های چرمی مردانه داشتیم، اما بعداً با برنامه‌ریزی و خلاقیت، محصولات زنانه را نیز اضافه کردیم و فعالیت خود را گسترش دادیم.

در حال حاضر چند نفر در کار شما مصروف هستند؟

در حال حاضر حدود ۴۰ نفر در مجموعه ما فعالیت دارند. از این میان ۱۰ نفر کارمند مستقیم هستند و همچنان ۶ مرد و ۶ زن به صورت کاری از خانه همکاری می‌کنند. ما در دو شعبه فعالیت داریم.

چطور کیفیت محصولات خود را حفظ می‌کنید؟

تمرکز ما بر کیفیت، دوخت دقیق و استفاده از مواد اولیه خوب است. همچنان در طراحی و بسته‌بندی نوآوری می‌کنیم تا محصولات ما از دیگران متمایز باشد.

نوآوری در کار شما چه نقشی دارد؟

نوآوری فقط در طراحی نیست، بلکه در مدیریت، دقت و تلاش برای بهبود دوامدار نیز معنا دارد. همین دیدگاه باعث رشد کار ما شده است.

در آغاز کار با چه چالش‌هایی روبه‌رو بودید؟

محبوبه همنوا

مدیر کارگاه تولیدی نخ‌ریسی و قالین بافی «همنوا»
استراتژیست رشد و مقیاس‌پذیری (Scaling) در صنایع دستی



اما ما همزمان قدرت شبکه را درک کردیم و از طریق فیس‌بوک، انستاگرام و واتس‌آپ فروش غیرحضوری را تقویت کردیم. این ترکیب باعث شده است که محدودیت‌های جغرافیایی را دور بزنیم و مستقیماً با مشتریان نهایی در ولایات مختلف وصل شویم، که این خود منجر به ثبات در سفارشات دائمی ما شده است.

به عنوان یک متشبت با ۱۵ سال سابقه، بزرگترین چالش اجتماعی که مانع رشد شما می‌شد چه بود و چگونه از آن عبور کردید؟

بزرگترین مانع، قضاوت‌های سنتی در مورد مدیریت زنان در سطوح بلند بود. من با نتایج عملی و افزایش سرمایه‌ام ثابت کردم که یک زن می‌تواند از هیچ، یک بیزنس نیم‌میلیونی بسازد. امروز من نه تنها در اقتصاد خانواده، بلکه در تصمیم‌گیری‌های کلان اجتماعی منطقه خود نیز صاحب نظر هستم. پیام من به زنان این است که به جای ترس از محدودیت‌ها، روی افزایش دانش مدیریت خود تمرکز کنند، چون قدرت واقعی در آگاهی و استقلال مالی نهفته است.

با توجه به افتتاح شعبه فروش در بازار «رابعه بلخی»، تعامل میان فروش فیزیکی و بازاریابی آنلاین را چگونه مدیریت می‌کنید؟

داشتن یک نقطه تماس فیزیکی در بازار معتبری مثل رابعه بلخی مزارشریف، اعتبار برند ما را دوچندان کرده است

آموزش‌های سیستماتیک و تدوین پلان بازاریابی، توانستیم ظرفیت تولید خود را از ۱ تن به ۲ تن در ماه صعود دهیم. وعده تجهیز کارگاه به سیستم سولر و ماشین‌آلات جدید، روحیه تیم ۹۰ نفری ما را زنده کرد و باعث شد تا با اعتماد به نفس بیشتری قراردادهای کلان با بازارهای داخلی عقد کنیم.

مدل مدیریت منابع انسانی شما برای ۹۰ زن (۴۰ نفر در کارگاه و ۵۰ نفر در خانه) چگونه طراحی شده است؟

ما مدل «تولید توزیع‌شده» را انتخاب کردیم تا محدودیت فضا مانع رشد ما نشود. ۴۰ زن متخصص در کارگاه مرکزی روی بخش‌های حساس تولید و کنترل کیفیت تمرکز دارند و ۵۰ زن دیگر در خانه‌های خود بخش‌های اولیه و پرجم کار را پیش می‌برند. این سیستم نه تنها هزینه‌های جاری ما را کاهش داده، بلکه باعث شده است که عاید ماهانه کارگاه از ۱۰۰ هزار به ۲۰۰ هزار افغانی افزایش یابد و زنان بیشتری بدون ترک خانه، به استقلال مالی برسند.

راز موفقیت ما در تطبیق سریع با تقاضای بازار بود؛

وقتی بازار قالین با رکود مواجه شد، ما بلافاصله

تمرکز خود را به سمت نخ‌ریسی تغییر دادیم تا

جریان نقدینگی حفظ شود

تحول اقتصادی: از سرمایه ۵ هزار افغانی به

مدیریت نیم میلیون افغانی

تمرکز بر توسعه زنجیره تولید از طریق افزایش ظرفیت نخ‌ریسی، اشتغال‌زایی برای ۹۰ زن در ولایت بلخ و گذار از فروش سنتی به سیستم توزیع گسترده. رویکردی جسورانه برای تبدیل یک ایده خرد به یک قطب تولیدی در شمال.

شما تجارت خود را با تنها ۵ هزار افغانی

آغاز کردید و اکنون سرمایه شما به ۵۰۰

هزار افغانی رسیده است؛ این جهش ۱۰۰

برابری ناشی از کدام استراتژی کلیدی بود؟

کلید این موفقیت در «تطبیق سریع با تقاضای بازار» نهفته بود. زمانی که متوجه شدم بازار قالین بافی به دلیل نوسانات مرزی و هزینه‌های بلند تولید با رکود مواجه شده است، تمرکز خود را به سمت نخ‌ریسی و شال بافی تغییر دادم. این چرخش استراتژیک به ما اجازه داد با سرمایه کمتر، گردش مالی سریع‌تری داشته باشیم. یادگیری مدیریت مالی و بازاریابی به من آموخت که چگونه مفاد حاصله را دوباره در خرید ماشین‌آلات و مواد خام سرمایه‌گذاری کنم تا امروز بتوانم معیشت خانواده‌ام را به طور کامل تأمین نمایم.

نقش آموزش‌های تخصصی و حمایت‌های

تخنیکي را در احیای بیزنس خود پس از یک

دوره رکود جدی چگونه تحلیل می‌کنید؟

این حمایت‌ها حدود ۸۰ درصد در بهبود وضعیت ما نقش داشتند. پیش از آن، کارگاه ما به دلیل نبود تجهیزات مدرن و ضعف در بازاریابی رو به توقف بود. اما با دریافت

فابریکہ شیرینی پزی بہار - بلخ

سونا خیری
طعم شیرین ماندگار

مواد تازہ
پخت یکنواخت
کیفیت عالی
لذت واقعی مهمانی



بوت و چپلی خانم رازقی (بلخ)

ناهیده رازقی
زیبایی همراه با دوام

تصفیه بدون حرارت، حفظ کامل، خواص عسل خالص و غلیظ
انتخاب سالم خانواده‌ها



جميله

د ويسا د خوراكي توکو توليدي واحد، کندهار—د موسمي کرنيزو محصولاتو د ارزښت لوړولو متخصص.

تاسو له ۴۰ کلونو څخه زيات د مربا او ترشی په توليد کې فعاليت لرئ؛ له کورني توليد څخه يو رسمي برانډ ته د تجارتي جواز په ترلاسه کولو سره بدلون ستاسو د کاروبار پر اعتبار په جنوبي بازارونو کې څه اغېز درلود؟

حقيقت دا دی چې تر رسمي کېدو مخکې، زموږ محصولات يوازې په محلي کچه او ډېر محدود پېژندل کېدل. خو د جواز ترلاسه کولو او د «ويسا» تر نوم لاندې د برانډ جوړولو سره، د دوکاندارانو او لويو سوپرمارکېټونو باور ترلاسه شو. رسمي کېدو موږ ته دا فرصت راکړ چې له کندهاره بهر هم فکر وکړو، او اوس زموږ محصولات په کابل او هرات کې هم انلاين ځانگړي مشتريان لري. د يو کاروبار پايښت د هغه په قانوني هويت پورې تړلی دی، ځکه مشتری هغه وخت پيسې ورکوي چې د محصول پر صحت او اصالت باور ولري.

د بازار بدلونونه او د خلکو د پېرلو د توان کمېدل د خوراكي صنايعو لپاره لويه ستونزه ده؛ ستاسو ستراتيژي دايمي مشتريانو د ساتلو لپاره څه ده؟

زموږ اصلي ستراتيژي «ارگانیک توليد او د منځگرو لرې کول» دي. موږ موسمي مېوې په مستقيم ډول د کندهار له باغدارانو څخه اخلو چې دا کار زموږ لومړني لگښتونه کموي. له بلې خوا، د حرکت مؤسسې په

تربنډونو کې مو زده کړل چې کيفيت تر ټولو غوره د بازارموندنې وسيله ده. موږ د کيمياوي محافظتي موادو پر ځای پر معياري پاستوريزه کولو تمرکز کړی دی. کله چې مشتری پوه شي چې زموږ محصول ۱۰۰٪ طبيعي او په رقابتي بيه دی، نو حتی په سختو اقتصادي شرايطو کې يې پر وارداتي توکو ترجيح ورکوي

هغه نيمه صنعتي تجهيزات چې تاسو د «په ملي اقتصاد کې د ښځو د گډون» پروژې له لارې ترلاسه کړي، ستاسو د توليد په بهير کې کومه تخنيکي ستونزه حل کړه؟

زموږ تر ټولو لويه ستونزه د ليسي پروسس اوږد وخت او د خامو موادو لوړ ضايعات وو. د صنعتي مکسرونو او نوو بسته بندۍ وسايلو په ترلاسه کولو سره، زموږ د توليد سرعت درې برابره شوی دی. مخکې زموږ بسته بندي ابتدايي وه او د ساتنې موده يې کمه وه، خو اوس د معياري وسايلو په کارولو سره زموږ محصولات مياشتو مياشتو خپل خوند نه بدلوي. دې تخنيکي بدلون موږ ته اجازه راکړه چې خپل توليدات له معيشتي کچې څخه تجارتي کچې ته لوړ کړو او د موسمي مېوو ضايعات تر ډېره کم کړو

تاسو ۷ مېرمنو ته د کار زمينه برابره کړې ده؛ ستاسو په نظر د دې سکتور کې د ښځو حضور د کندهار د کورنيو پر اقتصاد څه اغېز لري؟

په کندهار کې د ښځو ترمنځ ډېرې پټې وړتياوې شته. د دې ۷ مېرمنو استخدام نه يوازې د هغوی د کورنيو اقتصادي او تعليمي وضعيت ښه کړی، بلکې يو د روجي ملاتړ شبکه يې هم رامنځته کړې ده. ډېری دا مېرمنې د خپلو کورنيو اصلي نفعه برابرونکي دي. زموږ د توليدي واحد بریا دا ثابتې کړه چې ښځې کولی شي د کرنيز ارزښت زنجير مدیریت کړي. کله چې يوه مېرمن مستقيم عايد ولري، د هغې د ژوند پرېکړې له انفعالي حالت څخه فعال حالت ته اوږي، او دا د محلي ټولنو لپاره رښتيني ثبات رامنځته کوي.

ستاسو د اوږدې تجربې له مخې، هغو مېرمنو ته چې د سوداگرۍ په پيل کې له مالي ناکاميو وېرېږي، څه سپارښتنه لرئ؟

زما پيغام ساده دی: «له تاوان څخه مه وېرېږئ او ناکامي د زده کړې د يو درس په توگه ومنئ». هېڅ سوداگرې له لوړو ژورو پرته نه وي. زه هغه مياشتې يادوم چې خرڅلاو ډېر کم و، خو د زحمت او په بسته بندۍ کې د بدلون له لارې بازار بيا وده وکړه. زه ځوانو نجونو ته وایم چې لومړی د بازار اړتيا وپېژني او بيا په اعتماد سره کار پيل کړي. اصلي سرمايه ستاسو اراده ده؛ وسايل او تجهيزات يوازې ستاسو د کار سرعت زياتوي، خو دا د مدير فکر دی چې د حرکت لوری ټاکي

اشرف ضياء د شاتو پروسس او بسته بندي شرکت - ننگرهار



بې له حرارته تصفيه
د ټولو گټو بشپړ ساتنه
خالص او غليظ عسل
د کورنيو سالم انتخاب

مربای تهیه شده از میوه‌های رسیده‌ی ولایت قندهار

غلظت ایده‌آل با حفظ
رنگ و بافت طبیعی میوه

بدون مواد نگهدارنده و
اسانس‌های مصنوعی





BUSINESS WEEK

MAGAZINE

This magazine highlights the achievements of Afghan businesses across different sectors.

Every business has a story. Every story builds the economy.

We believe in:

- Entrepreneurship
- Market access
- Economic inclusion

Together, we build a stronger economy.

