**مصاحبه با MZPrivateKabul230418**

**تاریخ 23 اپریل 2018**

**مصاحبه در محل تولید**

ک: وظیفه ی شما چیست در شرکت؟

MZPrivateKabul230418: رییس و مدیر شرکت هستم؟

ک: کارگر

MZPrivateKabul230418: حدودا 10 نفر.

ک: کارگرها مقطعی هستند یا دایمی؟

MZPrivateKabul230418: دایمی هستند.

ک: شرکت چگونه تولید می کند؟ دست، دست و ماشین، نیمه اتومات یا کاملا اتومات؟

MZPrivateKabul230418: نی. نیمه اتومات اس دیگه. یعنی شخص کنترول می کنه وقتی که شیر می آیه، مثلا همو کاری ره که ماشین می کنه همو ره با دست می کنیم. بعد از او همین پروسه ره، مثلا فول اتومات که اس خودش قومانده می کنه [هدایت می کنه همه پروسه ی تولید ره] ولی از ما که نیمه اتومات اس، کلش چیزش چک شده، شخص چک می کنه و توسط ماشینری کار انجام میشه.

ک: پس قسما دست اس و قسما ماشین؟

MZPrivateKabul230418: بله بله! مدیریتش ره شخص می کنه. در فول اتومات مدیریتش هم در دست ماشین اس. اما اینجه مدیریتش توسط انسان میشه. دست اما تماس نمی گیره به شیر. یعنی همو کار اتومات ره می کنه شخص. به خاطر این که اینجه همو تعمیرکاری که [همو فردی فنی که] ماشین فول اتومته اگه خراب شوه نیست کسی که او ره جور کنه [در کابل پیدا نمیشه].

ک: به خاطر مینتننس و این حرف [maintenance] ...!

MZPrivateKabul230418: ها او و دیگر برق نیس. مشکلات برق داریم. مثال برق میره پرچوی داره. جنریتر روشن کو و برق روشن کو. برق اگه باشه ضعیف اس. به همین خاطر ماشین های اتومات اینجه کار نمیته. نتیجه نمیته.

ک: منظورم از نیمه اتومات این بود که کارگر ایستاد اس و تولیدها می آیه در روی تسمه و اینها فقط همو بوتل ره سرپوشش ره می مانند یا [...] این رقم خو نیس؟

MZPrivateKabul230418: نی نی. فکر کو همو کار ره که ماشین می کنه، شخص می کنه [اما] توسط ماشین.

ک: نرخ حد اوسط یک کالای تولیدی شما به چی حد است در بازار کابل؟

MZPrivateKabul230418: سایزهای مختلف داره. ما مثلا 8 روپیه 120 گرام ره می فروشیم. 13 روپیه 200 گرام ره می فروشیم. 400 گرام ره 25 افغانی می فروشیم. 700 گرام ره 40 افغانی می فروشیم. یک کیلو و 700 گرام ره 90 افغانی می فروشیم. اینها از ماست. دوغ 320 ملی گرام، 12 بوتل ره 160 روپیه می فروشیم. 6 دوغ 1250 ملی لیتر ره 240 افغانی می فروشیم.

ک: تولید به اساس پلان یا برنامه ی تولیدی صورت می گیره یا به اساس سفارش؟

MZPrivateKabul230418: نی این به اساس سفارش تولید میشه. وقتی که سفارش بیایه ما تولید می کنیم سفارش نبیایه ما تولید نمی کنیم. چون که این یک مواد تازه اس. نمیتانیم ای ره ذخیره کنیم. همو روز تولید میشه و نهایتا یک روز یا دو روز در اینجه میمانه. روز سوم مال نیست در اینجه. مثال ما اگر همین جنسی که تولی می کنیم 90 درصدش فروش می کنه 10 درصدش اگر بانه ما ذخیره می کنیم. 10 درصدش هم روز آینده به فروش میرسه.

ک: پس خریدارهایتان قبلا معلوم اس، کس های که سفارش می کنن؟

MZPrivateKabul230418: بله بله!

ک: سرمایه ی اولیه شرکت: شخصی، قرضه ی بانک، کمک مالی دولت یا ان.جی.او، قرضه ی دوره ای؟

MZPrivateKabul230418: سرمایه ی ابتدایی شرکت کاملا شخصی بوده نه میراثی و هیچ چیزی نبوده. دیگه، بعد از او که تأسیس شده یک قرضه هم گرفته ایم.

ک: از بانک؟

MZPrivateKabul230418: از صندوق انکشاف زراعت. دو قرضه گرفته ایم. [مزاحمت]

ک: ارزش کلی دارایی های شرکت ره چند تخمین می زنید؟ سرمایه ای که به درد تولید می خورند؟

MZPrivateKabul230418: تقریبا 90 درصدش به درد تولید می خورند. این نیست که [...] همین سرمایه 90 درصدش ماشینری اس و چیز اس. یک میمانه موتر که میتانه به درد هر کس بخوره.

ک: ارزش اش؟

MZPrivateKabul230418: حدودا شاید 50 هزار دالر.

ک: معاش یک کارگر؟

MZPrivateKabul230418: از 7 و نیم هزار شروع اس تا 10 هزار افغانی.

ک: در ماهی؟

MZPrivateKabul230418: ها در ماهی.

ک: شامل کدام اتحادیه ی تجاری؟

MZPrivateKabul230418: عضو اتحادیه ی لبنیات افغانستان اس. که تمام شرکت های لبنیاتی عضو اوست. مثلا لبنیات کندز اس، از بلخ اس، از هرات اس، از کابل اس، از جلال آباد اس.

ک: این اتحادیه ره خود مؤلدها ایجاد کرده اند یا؟

MZPrivateKabul230418: این اتحادیه ره اف.ی.او [FAO] ایجاد کرده.

ک: که food and agricultural organization میشه نه!

MZPrivateKabul230418: نی! اف.ای.او دیگه یک بخش ملل متحد اس [مصاحبه دهنده با آن که عضو یک نهاد تأسیس شده از طرف اف.ای.او اس، از نام مکمل اف.ای.او اطلاع ندارد]

ک: قرضه ای که گرفتید [قطع]

MZPrivateKabul230418: از صندوق انکشاف زراعت. ای.دی.اف!

ک: که نهاد غیردولتی است؟

MZPrivateKabul230418: نهادی مربوط به یو.اس.آی.دی است.

ک: در هنگام فراغت؟

MZPrivateKabul230418: میریم پارک، بند قرغه میریم، باغ بابر میریم، سالنگ میرم. مثلا یک ولایت دوردست میرم که جای سرسبز باشه. عاشق سرسبزی هستم.

ک: قبل از این که سرمایه گذار شوید چی می کردید؟

MZPrivateKabul230418: قبل از این خو وظیفه بود و نمی توانستیم که جایی برویم. وظیفه ی رسمی بود. نمیتانستیم. رخصتی نداشتیم.

ک: حالی میتانید؟

MZPrivateKabul230418: حالی میتانم. بله. وقت بیشتر شده برای فراغت.

ک: یک فامیل دارید یا دو فامیل؟

MZPrivateKabul230418: دو فامیل [خنده]

ک: قبلا هم دو فامیل داشتید؟

MZPrivateKabul230418: نی قبلا یک تا [خنده]

ک: چند سال میشه که شرکت فعال اس؟

MZPrivateKabul230418: هفت سال شد یا هشت سال شد. 2010 تأسیس شد.

ک: کتاب؟

MZPrivateKabul230418: نی! هیچ وقت کتاب نخواندیم.

ک: در اجتماعی که زندگی می کنید تصور مردم و شما از موقعیت مالی تان: پولدار، مرفه، متوسط، کم دار و فقیر.

MZPrivateKabul230418: همو کتگوری دومش. از نگاه مالی عاید مه کمی بیشتر از حد مصرفم اس.

ک: مردم محل تصورشان چیست از شما؟

MZPrivateKabul230418: آنها هم همین کتگوری دومش اس. پولدار تصور نمی کنن. همو شخص متوسط.

ک: تحصیلات؟

MZPrivateKabul230418: لیسه.

ک: اگر وقتش را داشته باشید [سه گزینه]

MZPrivateKabul230418: همو بند قرغه صحیح است.

ک: نقطه ی شهر؟

MZPrivateKabul230418: در پهلوی همین فابریکه [شهرک حاجی نبی]

ک: قبلا؟

MZPrivateKabul230418: قبلا در کلوله پشته بودم.

ک: اطفال؟

MZPrivateKabul230418: خصوصی میرن.

ک: روابط شخصی که برای ایجاد شرکت به درد خوردند: اعضای فامیل، دوست ها، خویش و اقارب، هموقمی، همولایتی؟

MZPrivateKabul230418: هیچ کسی. فقط کله شخی خودم بوده [خنده].

ک: در حد دادن معلومات هم نی؟

MZPrivateKabul230418: نی. هیچ کسی معلومات نداده.

ک: شما قبلا کار کرده اید در این بخش؟

MZPrivateKabul230418: نی هیچ کار نکرده بودم. فقط تجربوی ادامه دادم تا پیشرفت کردم.

ک: موتر و مودل هایشان؟

MZPrivateKabul230418: فعلا یک موتر دارم پردو [prado] 2005.

ک: قبلا موتر داشتید؟

MZPrivateKabul230418: قبلا داشتم کورولا بود.

ک: خانه؟

MZPrivateKabul230418: خانه هیچ ندارم. کرایی است.

ک: دوستانی که با آنها رابطه دارید، از لحاظ مالی مرفه هستند و کمدار استند نادار هستند، از چی طبقه ای هستند؟

MZPrivateKabul230418: بیشتر نادار هستند. از هر طبقه مه رابطه دارم خو بیشترشان نادار هستند.

ک: قبلا هم همراه همین تعداد دوست ها بودید؟

MZPrivateKabul230418: ها این طور نبوده که قبلا همراه یک کسی دوست باشیم و نادار باشه و امروز که مه یک کمی وضعم خوبتر شده رابطه با آنها ره قطع کنم.

ک: دوست های نوی هم پیدا کرده اید به خاطر کارتان؟

MZPrivateKabul230418: ها ها. هر روز دوست های نو پیدا می کنم. مثلا همین اتحادیه قبلا نبود و حالی است. عضو اتحادیه شدیم. مثلا اگه جلال آباد برویم مسافرخانه نمیرم میرم خانه ی دوست خود. کندز که بروم همین طور. همین اگه بلخ بروم. یا هرات بروم. اگه خبر شوند که مه مسافرخانه رفتیم خفه میشن و میگن که چرا خانه ی ما نیامد.

ک: تصمیم گیری در باره ی مصرف های کلان؟ به گونه ی متمرکز از طرف شما گرفته میشه یا این که تمامی اعضا می نشینند و یکجایی گرفته میشه؟

MZPrivateKabul230418: نی! نظر همه گرفته میشه ولی آخرین تصمیم در دست مه است.

ک: پس مشوره می دهند؟

MZPrivateKabul230418: بله. مشوره می دهند. اما تصمیم آخر در دست مه است.

ک: نشست های مشورتی همراه کارگرهایتان در هفته یا ماهی چند بار صورت می گیره؟

MZPrivateKabul230418: حدود سه هفته بعد یا ماهی یک بار صورت می گیره. اگر ضرورت باشه هر هفته. اگر نباشه ماهی یک بار.

ک: چی وقت هایی ضرورت می افته؟

MZPrivateKabul230418: مثلا یک وقتی که مشکلات پیدا میشه جلسه زود زود گرفته میشه [زود زود جلسه برگزار میشه تا راه حال پیدا شوه]

ک: با کی ها بیشتر شما مشوره می کنید: مدیر اجرایی، کارگرها، اعضای اتحادیه یا هیچ کدام؟

MZPrivateKabul230418: نی، کتی کارگرهای خود مشوره می کنم.

ک: مدیر اجرایی هم دارید؟

MZPrivateKabul230418: مدیر اجرایی خودم هستم دیگه.

ک: همراه کارگرها که مشوره می کنید اینها پیامدش الزامی است یا مشورتی است؟

MZPrivateKabul230418: فقط مشورتی است.

ک: تمامی اعضای از افغانستان استند؟

MZPrivateKabul230418: بله. از ولایت های مختلف.

ک: آیا برای پلان کاری یا دسترسی به مواد خام با دیگر شرکت های که در عین صنعت مصروف هستند مذاکره و مشوره می کنید؟

MZPrivateKabul230418: بله بله. ما کتی بسیار شرکت های که لبنیات کار می کنن مشوره هم داریم و مذاکره هم داریم. هماهنگی هم داریم. چیزی که کمبود کنیم از آنها می گیریم. آنها کمبود داشته باشند از ما می خواهند. یک هماهنگی دوستانه داریم. نه به یک شکل رقیبی.

ک: در کابل چند شرکت دیگر لبنیات است که [قطع]

MZPrivateKabul230418: در کابل لبنیا گذرگاه است، مشتری است، روزانه، مشعل و دیگر یگان شرکت های خُرد و ریزه ی دیگر هم است.

ک: به خاطر توزیع مفاد با کارگرها ماهی چند بار وارد مذاکره می شوید؟

MZPrivateKabul230418: اگر مشکل باشد ماهی یک بار اگر نباشه هیچ!

ک: برای توزیع و مصرف های کلان در شرکت ماهانه چند بار با کارگرها ذاخل مذاکره می شوید؟

MZPrivateKabul230418: یک بار یگان وقت دو باره میشه. دیگه وقت نیس.

ک: برای بازاریابی با کارگرها؟

MZPrivateKabul230418: این اگر مشکل پیدا میشه هفته ی یک بار [بیشتر پاسخ ها غیرجدی و سرسرکی است].

ک: برای به دست آوردن کمک های دولت ماهانه چند بار با کارمندهای دولتی وارد مذاکره می شوید؟

MZPrivateKabul230418: هیچ وقت.

ک: پس هیچ رابطه ای با دولت ندارید؟

MZPrivateKabul230418: نی نداریم. دولت اگر مشکل ما ره حال نتانه پیش پای ما سنگ خواهد انداخت [نه تنها این که ه ما کمک نخواهد کرد که برای ما مشکل هم ایجاد خواهد کرد] [خنده] ما از همینش می ترسیم.

ک: برای تصمیم گیری در باره ی مصارف کلان در شرکت و دسترسی به مواد خام و ماشین آلات آیا با مردم محل و جامعه ی مدنی هم مشوره می کنید؟

MZPrivateKabul230418: نی. با متخصص، مثلا، با انجنیر مواد غذایی یا ماشینری و اینها مشوره می کنم. با شخص نی.

ک: کدام ان.جی.او یی هم نیامده که در قسمت تولید به شما مشوره داده باشه؟

MZPrivateKabul230418: نی نی. شخصی مثلا با انجنیر ایرانی است، انجنیر ترکی است که با اینها مشوره می کنیم.

ک: دولت در هیچ قسمتی به شما کمک نرسانده؟

MZPrivateKabul230418: دولت در هیچ قسمتی به ما کمک نرسانده.

ک: حتا در قسمت بازاریابی؟ نمایشگاه بادام باغ و اینها؟

MZPrivateKabul230418: نمایشگاه ره که برگزار کرده پول گرفته.

ک: از همو ستال چند می گیرند؟

MZPrivateKabul230418: از همو 2 صد دالر می گیرند. دولت همکاری که نمی کنه هیچ سر راه ما سنگ هم می اندازه. مثلا توزیع کردن مال ما ره نمی مانه. هر چارراهی باید بری پول پرداخت کنی یا ماست بتی که او موترته بانه. یا مثلا یک جایی پارک می کنی در دکان مال میتی، میایه ترافیک تیر تو ره پنچر می کنه یا جواز سیرت ره می گیره. اگر پول دادی خوب اگر ندادی نمی مانن.

ک: تا چی حد حاظر هستید که نقص تجاری ره بپذیرید و هنوز هم به فعالیت تولیدی تان ادامه بتین؟

MZPrivateKabul230418: تا که توان داشته باشیم هستیم. اگر از توانمان بیرون باشه که نمتانیم.

ک: آخرین حد توان تان چقدر است؟

MZPrivateKabul230418: آخرین حد توان ما همین است که شرکت بتانه که ادامه بته ما ادامه میتیم. اگه نتوانست باز او وقت مجبور هستیم.

ک: به این طور یک زمانی هم برخوردها ید که تصور کرده باشید که این آخر خط اس؟

MZPrivateKabul230418: ها زیاد وقت ها شده. در 2014 بود.

ک: دلیلش چی بود؟

MZPrivateKabul230418: دلیلش این بود که وقتی که ما یک کمی سر پای خود ایستاد شدیم یک شرکت اس به نام پگاه از ایران یک شرکت اس به نام مشعل که او هم داخلی است [مثل ما] نرخ ها ره به حدی پایین آوردند که ما ضرر می کردیم. ولی ما مقاومت کردیم. در ضرر خود هم کار کردیم. تا یک مدته. بعد از او آنها رقابت ره ایلا کردند و نتوانستند رقابت کنن ما کار خوده ادامه دادیم. تقریبا ما دو سال زیر قیمت کار می کردیم، به ضرر. ولی ادامه دادیم.

ک: دلیل ادامه دادنتان چی بود در همو مقطع؟

MZPrivateKabul230418: دیگه گزینه نداشتیم. آخرین گزینه همین بوده.

ک: آخرین گزینه ی دیگری نبوده؟

MZPrivateKabul230418: گزینه ی دیگری نبود. مثلا همین شرکت ره که جور کردی [یعنی] تمامی دار و ندار خوده آوردی در همین شرکت. وقتی که کار هم نباشه مجبور هستی که کار کنی. اگر ضرر هم می کنی مجبور هستی کار کنی. دیگر چاره نداری. اگر توقف بتی چی کار کنی. توقف بتی هم نتانی، اگه نتی هم نتانی. اما میگی بیا که ادامه بتم شاید یک روزی خوبتر شوه. حالی همین طور هم شد.

ک: بازاریابی و فروشات در کدام شهر؟

MZPrivateKabul230418: فقط در شهر کابل. [Afghanistan still lacks a “National Market” and most of the production is either concentrated in Kabul and a few other provinces. What is striking is the disconnect between the rest of the country with these provinces, given that most of the producers have said they send their products to other provinces]

ک: نظرتان در این باره چیست که پول درآمد ره به جای مصرف شخصی بالای شرکت مصرف کنید؟

MZPrivateKabul230418: مفاد شرکت کلش بالای شرکت مصرف میشه. یعنی شخصی هیچ. خانه ی گروی هم ندارم. کرایی است.

ک: اگر ارزش قلم تولیدی شما 10 افغانی باشه معاش یک شاگرد برای تولید همین کارگر چقدر اس؟

MZPrivateKabul230418: مثال 10 درصد همین مصرف تولید میره بالای معاش کارگر. 10 افغانی که باشه یک افغانی اش مصرف معاش کارگر میشه.

ک: ارزش مواد خام؟

MZPrivateKabul230418: مثلا ما شیر می خریم، 30 افغانی اس که تقریبا از نیم دالر کمتر میشه. 30 افغانی که 42 یا 43 سنت میشه.

ک: در ماهی شما چقدر شیر می خرید؟

MZPrivateKabul230418: در ماهی حدود 20 تُن شیر می خریم.

ک: پکجنگ و اینها؟

MZPrivateKabul230418: آنها ره از ایران می خریم.

ک: از این جمع کدامیک در بین شاگردهای شما بیشتر است: کسانی که از محل هستند، همولایتی، اعضای فامیل و خویش و اقارب، یا کس های که از قوم تان هستند؟

MZPrivateKabul230418: نی. هر کسی که به مه خوب کار کنه همو برای مه عزیزتر است، صداقت کنه همو عزیزتر است.

ک: ارزش مواد خام داخلی در تولیدات شما به چی اندازه است؟

MZPrivateKabul230418: همو شیر است.

ک: ماشین آلات شما تنها به درد؟

MZPrivateKabul230418: تنها برای لبنیات.

ک: تولیدات در گدام؟

MZPrivateKabul230418: چیزی که ما تولید می کنیم قبلا ما سفارش ره گرفته ایم. ما در گدام مال نمی گذاریم. اگر ما امروز تولید کینم صبح فروش میره. اگر 10 درصد یا 20 درصدی باقی بانه روز بعدی فروش میره. باقی نمی مانه.

ک: رقابت با رقیب های خارجی؟

MZPrivateKabul230418: بلی بسیار مشکل ایجاد کرده.

ک: یک مثال بدهید!

MZPrivateKabul230418: مثلا ما وقتی که یک چیز ره تولید کنیم آنها قیمت ره می آورند به 50 فیصد. ولی چیزی ره که ما تولید نمتانیم او ره قیمتش ره می برند بالا چون رقیب ندارند. چون مثلا اگر از ماست و دوغ ضرر می کنند از پنیر و کچ-اپ و سوس [ketch up sauce] و اینها فایده می کنند. مثلا شرکت پگاه است که 70-80 قلم مواد داره. اگر دو قلمش ضرر ببینه، 78 قلمش فایده اس. اونها هیچ وقت ضرر نمی کنن.

ک: مؤلدهای معمولا به شنیده ام که به قرض [اوگرایی] می فروشند. طرز فروخت شما چیست؟

MZPrivateKabul230418: به قرض تقاضا زیاد میشه ولی ما نمی کنیم چرا که جنجال زیاد داره. بخواهی نخواهی از 10 نفر یک نفرش پولته می خوره و قبلا هم همین طور شده که بسیاری کس ها ره قرض دادیم ولی پول ما ره نداده اند. دیگه ما این قدر وقت هم نداریم که سر او عریضه کنیم [در دولت شکایت کنیم] دیگر حوصله ی جنجال کردن ره هم ندارم. بهتر همو است که میگم بتی گلم، بگیر گلم!

ک: پس اعتماد وجود نداره بین شما و خریدارهایتان؟

MZPrivateKabul230418: اعتبار بسیار سخت است که 1000 مشتری ره تو بشناسی. از 1000 تا [شاید] 100 تایش دوپه برآیه و پیسیته بخوره. همین طور هم شده. دکاندار ره مال داده ام یک دفعه، دو دفعه. روز سوم که رفتیم در جایش یک نفر دیگر شیشته. گفتیم او برادر بتی پیسه ی ما ره. گفته که این دکاندار کرایی است برادر او [شخص قبلی] ایلا کرد رفت. ما این دکان ره نو کرایه گرفته ایم. چی بگویی در چنین مورد؟ مثلا 10 هزار، 15 هزار، 20 هزار این رقمی نفرها پیسه ی ما ره زیاد خورده. در 20 هزار افغانی خو نمیشه که آدم بروه جنگ کنه و عریضه کنه و جنگ کنه.

ک: به خود دکاندارها شما می فروشید؟

MZPrivateKabul230418: بله به خود دکاندارها و نقد.

ک: انتقال مواد ره هم خود شرکت می کنه؟

MZPrivateKabul230418: بله. انتقال مواد ره هم خود شرکت می کنه. فری [free].

ک: نوآوری در تولید؟

MZPrivateKabul230418: زیاد [فکر می کنیم]. ولی توانش ره نداریم. مشکلات زیاد است. مثلا مشکلات جای داریم. مشکلات برق داریم، مشکلات امنیت داریم. جایی که می خواهیم مواد خام است و ارزانتر است، اونجه برق نیست و امنیت نیست. جایی که بخواهی سرمایه گذاری کنی امنیت نیس. همین رقم مشکلات ها زیاد است دیگه، توکل ما به خدا!

ک: چند ساعت در روزی کار می کنید؟

MZPrivateKabul230418: تقریبا 10 ساعت.

ک: انگیزه ی که در اول به شما دست داد؟

MZPrivateKabul230418: انگیزه اش این بود که مه کارمند یک شرکت خارجی بود یک شرکت شخصی. 8 سال در او شرکت صادقانه کار کردم. بعد از او که شرکت کارش تمام شد از مه دعوت کرد در همو کشور خود مهمانم کرد. از مه سپاسگزاری کردند. و از مه خواستند که بروم به شرکت آنها در همو کشور خارجی و گفتند با آنها کار کنم به صفت شریک. گفتند که قبلا کارمند بودی حالی بیا به حیث شریک. ولی مه یک حس وطندوستی که داشتم، به خاطر ایجاد کار در وطن خود برگشتم.

ک: کدام کشور بود؟

MZPrivateKabul230418: کشور ترکیه. یک ماه از مه مهمانی کردند و بعدا خواستند که با آنها کار کنم. صرف به خاطر صداقتم [به این خاطر که با آنها صادقانه کار کرده بودم]. مه نخواستم کار کنم در یک کشور بیگانه. خواستم در کشور خود کار کنم. ایجاد کار شوه. حس وطندوستی که داشتم، آمدم دوباره به وطن خود. یعنی هر امکاناتی برای مه بود در کشور ترکیه. از امکانات اقامه و ویزه و مثلا به حتا خواستند که تابعیت هم بگیرند. ولی مه نخواستم. آمدم به کشور خود کار کردم. فقط به خاطر وطندوستی و ایجاد کار.

ک: ولی برعلاوهی کار تولیدی میشد که شما یک رستورانت باز کنید یا یک چیزی دیگری که تعداد بیشتر از 10 کارگر به کار بیافته.

MZPrivateKabul230418: همین که ما این شرکت ره جور کرده ایم 10 شرکت در داخل کار می کنه، حدودا 200 فامیل ره ما شیرش ره جمع آوری می کنیم. برای 200 فامیل در دهات ما ایجاد کار کرده ایم. یعنی 100 فامیل در چهارآسیاب و 100 فامیل هم در میدان شهر. همی حالی یک پلان کاری داریم که از چهار آسیاب هم جمع‌آوری کنیم از دهات [مصاحبه دهنده دچار مغلطه شده چون چهار آسیاب ره یک بار ذکر کرد]. مه خود باعث شدیم که بیشتر از 200 فامیل برایشان کار پیدا کردیم. یک بخور و نمیر برایشان شده. اگر پولدار نشده اند یک بخور و نمیر یک چیزی شده برایشان. یک زندگی نورمال ره برایشان ایجاد کرده ایم. یعنی یک واسطه شدیم.

ک: قبل از این که شرکت ره تأسیس کنید، این ره خو نمی فهمیدید که 200 فامیل از کار شما مستفید خواهند شد و صاحب یک درآمد خواهند شد. فراتر از انگیزه ی اجتماعی از این، انگیزه ی دیگری که باعث شد شما این شرکت ره تأسیس کنید چی بود؟

MZPrivateKabul230418: انگیزه ی مه همین بوده دیگه. فقط ایجاد کار. به خاطر ایجاد کار همینجه هستم. اگر نی هر امکاناتی که [...] مه میتانم خارج بروم. اما مه نرفتم. مه توانایی اش ره داشتم. مثلا 4 برادر مه در خارج اس. اگه می خواستم مه میرفتم پیش آنها. مه نرفتم. کشور ترکیه ویزه ی مه پشت دروازه ام آورده اگر باورتان می آیه. بدون پول ویزه. رفتیم اما پس آمدیم. مثل ماشین کار داشتیم. تریننگ کار داشتیم یا مشوره کار داشتیم رفتیم کدام مشکلی که داشتیم حل کردیم آمدیم پس.

ک: اتحادیه ی که همراه دیگر شرکت های لبنیات داره گفتید اف.ای.او ایجاد کرده؟

MZPrivateKabul230418: بله.

ک: خودتان این نیاز ره خود احساس نکردید که این اتحادیه ره ایجاد کنید؟

MZPrivateKabul230418: نی نی. آنها ایجاد کردند و ما عضویتش ره گرفتیم. ما یک هفته بعد یک ماه بعد یا دو ماه بعد هر وقت یک چیز شوه [نیاز باشه] یک بار جلسه داریم.

ک: تشکر!

MZPrivateKabul230418: تشکر از شما!