**مصاحبه با MSSPrivateKabul240618**

**تاریخ 24 جون 2018**

**مصاحبه در محل تولید**

ک: سهم شما در شرکت و وظیفه یتان چیست؟

MSSPrivateKabul240618: در شرکت [نام شرکت] مه وظیفه ی مدیریت فروشات ره دارم. اینجه در عرصه ی فروشات کاملا زیر اثر و تأثیر مه اس. معاش می گیرم در بدل این. و کمیشن از فروشات. هر قدر سطح فروشات بالا میره همو قدر کمیشن می گیریم. به همین سلسله [با همین قرار] با کمپنی کار می کنیم.

ک: اما تصمیم گیرنده شما هستید در شرکت؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. وقتی که در اثر کار ما باشه و در بخش فروشات باشه تصمیم مستقیم در دست خودم اس و میتانم که در موقعی که عاجل میشه و در صورتی که ضرورت و لازم باشه برای کسانی که بالاتر از مه هستن مثل مدیر عمومی و رییس شرکت آنها ره در جریان گذاشته کار خوده انجام میتیم.

ک: شرکت چه تعداد کارگر داره؟

MSSPrivateKabul240618: شرکت در مجموع 106 نفر کارگر داره که از او جمله 47 نفر تنها در بخش تولید کار می کنن. و متباقی مدیرها و سوپروایزرها هستن و فروشنده های هستن که در مارکیت ویزیت می کنن و برای بازاریابی می گردن و بخش مارکتنگ داریم و در بخش finance و اداری کار می کنیم.

ک: باز کارگرها مقطعی هستن یا دایمی هستن؟ به اساس چی معیاری اینها استخدام میشن؟

MSSPrivateKabul240618: کس های که در بخش مدیریت کار می کنن عموما [به اساس] معیار تحصیلی و تجربه ی کاریشان استخدام میشن. ولی کس های که در بخش کاریگری کار می کنن آنها هم نسبت معیادی که [زمانی که ] اینجه کار کرده اند و سپری کرده اند [...] یعنی دو دفعه یا سه دفعه ای ازیشان مشکلی سر می خوره، شرکت آنها ره جواب نمیته. به خاطری که سابقه ی کاری دارند. کارگر نوی هم که اینجه انتخاب میشه چون کاری اس که فزیکی اس، بیشتر در نظر گرفته میشه که سطح جوان باشه. چون آنها هم تیز میتانن کار ره انجام بتن. و هم مشکلات مثلی مریضی و چیزها کمتر دارند. از همو خاطر بیشتر کارگرهای ما جوان هستن.

ک: کارگرها مقعطی یا ماهوار معاش می گیرن؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. ماهوار معاش می گیرن. تمام کارگرها معاش شان ماهوار است. الی این که وقتی که سر ما اوردر زیاد باشه بخواهیم تولید زیاد بکنیم، برای آنها اضافه‌کاری داده میشه. وقتی که بعد از تایم کاری ما – 3:30 بجه – اگه تا 4:30 یا 5 کار می کنن، یک ساعت یا یک و نیم ساعت اضافه‌کاری برای هر نفرشان داده میشه.

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

MSSPrivateKabul240618: در سطح تولید ما اول شروع میشه از مکسری که مواد ره از خام به پخته تبدیل می کنه. در اونجه ما یک نفر مسلکی داریم و دو نفر داکتر هستن. وقتی که در مکسر مواد جور میشه بعد از او به آزمایشگاه یا لابراتوار روان میشه. لابراتوار وقتی که او ره تست کرد و دید که مواد پاس اس و درست اس، بعد از او برایشان اجازه داده میشه که از مکسر انتقال داده شوه به ذخیره های که با ماشین وصل اس و ماشین دوباره پر می کنیش. انتقالش توسط پمپ ماشین میشه. از مکسر انتقال میشه به مکسرهای که ذخیره ی پُر کن هستن. باز از ذخیره های پُر کن در بوتل ها پُر میشه.

ک: کل اینها دیجیتال/الکترونیک هستن؟

MSSPrivateKabul240618: نخیر نی. اینهای که [ماشین های که] از ماشین در بوتل پُر می کنن، این نیمه اتومات اس. یک ریل داره در زیر خود و یک نفر پیش هر شیردان ایستاد هسته و وقتی که شیردان توسط فشار باد به همو اندازه پُر می کنه بوتل ره، بعد از او نفر او ره با دست خود سر ریل می گذاره، و ریل این ره پیش می بره. نفر دیگه با ماشینی که پیش اش اس، سرپوش اس [برای سرپوش اس] همو توسط ماشین سرپوش زده میره [بوتل ها] و بعد توسط ریل پیش میره و در کارتن می افته. و کارتن هم پس توسط خود ماشین شکاستیپ زده میشه و قید میشه. تا مرحله ی آخر که کارتن پس جابجای میشه و به گودام انتقال داده میشه.

ک: نرخ حد اوسط یک کالای تولیدی؟ به چی اساس می فروشید؟

MSSPrivateKabul240618: نرخی که ما در بازار عرضه می کنیم فکر کنید که ما مواد که از دست ما به فروشنده ی عمده میرسه در حدود 46 یا 45 افغانی یک بوتل مایع میرسه که بهترین کیفیت اس. ولی وقتی که به دست عمده فروش میرسه یک چیزی فایده او سرش می اندازه تا پرچون میرسه نرخش به 50 روپیه میرسه. ولی پرچون فروش او ره می فروشه به 70 روپیه. بیشترین مفادی ره که سر مواد می گیره پرچون فروش می گیره. چون آنها مستقیم به کنسیومر می فروشند، آنها مفادشان بیشتر اس. و یکی از مسایلی که فعلا در افغانستان مشکلش حل نشده همین اس که نرخ دقیق هیچ وقت برای مصرف کننده نمیته. اگر چه باید 10 فیصد برای شرکت تولیدی باشه، 10 فیصد به عمده فروش باشه و 10 فیصد دیگه به پرچون فروش. ولی در اینجه این طور حالت تعادل وجود نداره. 10 فیصدی که کمپنی تولیدی می گیره بعد از او 10 یا 15 فیصد عمده فروش می گیره. وقتی که به پرچون فروش میرسه، 20 تا 30 فیصد مفاد بالایش اضافه می کنه. این یکی از دلالیلی اس که یک مواد در بازار قیمت میباشه [به فروش میرسه]. و کلش هم بر می گرده به همو پرچون فروش های که قیمت ره ثابت نگاه نمی کنن و قیمت ره بالا می کنن.

ک: پس حد اوسط در حدود 40 افغانی اس یک بوتلی [که شما می فروشید]؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. 40 تا 45 افغانی.

ک: برای تولید برنامه ی تولیدی دارید یا به اساس سفارش تولید می کنید؟ تقسیم اوقات بدون تقاضا، گدام؟

MSSPrivateKabul240618: تولید ما به اساس چند ماه گذشته تعیین میشه. که ما در ماه های گذشته چقدر فروشات داریم به همو اساس ما تارگیت تعیین می کنیم به بخش فروشات خود. چقدر که ما برای فروشات خود تارگیت میتیم به همو اندازه ما تولید می کنیم. و زیادترین وقت فروشات نسبت به تولید ما پس‌مان میباشه. یعنی ما یک ذره بک-اپ پیش خود داشته می باشیم. گدام داریم. تمام مواد گودام شدگی میباشه. وقتی که فروشات دفعتا تیز هم میشه، ما برایش مال داشته می باشیم که برایشان بار بتیم. و وقتی که اوردر از ولایات داشته باشیم در او موقع باز ما پروگرام تولید خوده تغییر میتیم. اگر سر شامپو کار می کینم دفعتا می توانیم که بالای تولید ظرف شویی تمرکز کنیم و [تولید] شامپو ره یک روز، دو روز تال [معطل] بتیم. همو موادی که تقاضا شده زود او ره زیر دست می گیریم.

ک: پس بیشتر به اساس سفارش صورت می گیره یا [...] شما در همین سه ماه گذشته که یک سطح تولید داشتید، به اساس این بود که شما قبلا اوردر گرفته اید یا این که پیش‌تولید داشتید و خریدار پیدا شده؟

MSSPrivateKabul240618: نخیر نی. ما پیش‌تولید داشته میباشیم همیشه. تا 4000 کارتن یا 3000 کارتن ما پیش‌تولید پیش خود ستوک داشته می باشیم. ولی در او موق که اوردر سر ما می آیه [...] چون برای ما معلوم اس که در طول یک ماه چقدر فروشات میشه [مثلا] یک کمپنی است [کمپنی ما] که سال ها کار کرده و تجربه اش ره داره که چقدر تولیدات باید داشته باشه. ولی در غیر او هم اگر تقاضا میشه مستقم تولید ما به تقاضا ربط داره. هر وقتی که تقاضا سر ما می آیه، ما مستقیم تولید خوده پروگرامشه به اساس تقاضا جور [عیار] می کنیم.

ک: میزان تولید در یک ماه؟

MSSPrivateKabul240618: ما در یک ماه 20 تا 25 هزار کارتن تولید داریم. روزمره 1000 تا 1500 کارتن ما تولید می کنیم. و این هنوز تولید کم اس. کمپنی میتانه در روزی 3000 کارتن تولید کنه.

ک: این طور هم شده [قطع]

MSSPrivateKabul240618: بله ها. وقت هایی شده که ما در روزی 3000 کارتن تولید کرده ایم. ولی به نسبت بازار که فعلا بازار او قدر تیز نیس. بازار سلو [slow] روان اس ما همو 1500 کارتن ره تولید می کنیم و کارگرها هم به وقت خود میرن. ما دو ماه پیش برای دو ماه مکمل تا 5:30 بجه کار می کردیم. هر روز 2 ساعت اضافه کار می کردیم. به دلیل این که تقاضا سر ما زیاد بود و ما خواستیم که تقاضا ره پوره بکنیم. حالی که تقاضا پوره شوه به همو حالت نورمال خود روان هستیم. کار آهسته روان اس.

ک: چند سال؟

MSSPrivateKabul240618: شرکت 7 سال اس که فعالیت می کنه.

ک: در همین 7 سال کدام وقتی شده که شما میزان تولیدتان برای چندین ماه نزدیک حد اکثر تولید بوده ولی بعدا سقوط کرده باشه؟

MSSPrivateKabul240618: ما در بخش تولید خود هیچ وقت پس‌مان نمیشیم. چون پیش از پیش تخمین شده اس پروگرام. پلان سنجیده شده اس که باید چقدر تولید ما داشته باشیم. [قطع]

ک: منظورم از حجم تولید به گونه ی اوسط زیاد بوده باشه که شما ظرفیت اکثری شرکت ره مصرف کرده میرفتید سابق که بعدا در یک مقعطی یا سالی به تدریج نظر به تقاضا پایینتر شده باشه؟

MSSPrivateKabul240618: عموما در نزدیک های زمستان تقاضا کم میشه و تولید کم میشه. تقاضا در زمستان به ما معلوم اس که ما باید کم تولید کنیم. ولی وقتی که پس فصل شروع میشه پس [تولید] تیز میشه. به همو معیار کار روان اس در هر فصل. ولی در کل اگر در نظر بگیریم نسبت به شش سال پیش و هفت سال پیش حالی فروشات ما بیشتر اس. چون که ما کار کردگی هستیم و سر مارکتنگ زیاد کار کرده ایم. بخش فروشات ما، وزیتورهای ما همیشه در ساحه هستن و این دلیلی شده که فروشات ما زیاد شوه. تا سالِ گذشته که ما در حدود 16 هزار کارتن فروشات در یک ماه داشتیم. ولی فعلا تا 20 و 25 هزار کارتن ما فروشات داریم.

ک: بیشتر در کدام شهرها صورت می گیره فروشات؟

MSSPrivateKabul240618: فروشات ما به غیر از کابل، در مزار شریف زیاد اس. در هرات زیاد دارند. در بدخشان زیاد داریم. در جلال آباد فروشات داریم. در قندهار زیاد فروشات داریم.

ک: باز بیشترین فروشات در کدام شهر اس؟

MSSPrivateKabul240618: بیشتر در مزار شریف و هرات. این دو ولایتی هستن که بیشتر مصرف دارند.

ک: از کابل کرده هم؟

MSSPrivateKabul240618: نی از کابل کرده نی. در کل اگر در نظر بگیریم 50 فیصد فروش ما تنها در کابل اس و 50 فیصد دیگر در ولایات اس.

ک: سرمایه ی اولیه ی شرکت: قرضه ی بانک، بودجه دولتی، نهاد غیردولتی، اعضای جامعه، یا کاملا شخصی؟

MSSPrivateKabul240618: سرمایه ی شرکت کاملا شخصی بوده، صرف دو تجار [تاجر] یک جای شدن و در اول شروع شرکت یک میلیون دالر سرمایه گذاری کردند. و شرکت ره فعال ساختند. که در طول این هفته سال سرمایه ی شرکت به 4 میلیون دالر رسیده اس.

ک: سرمایه ی غیرقابل انتقال شرکت حدود 4 میلیون دالر اس؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. که در جمع او ستوک ما هم اس. که همیشه موجودی پیش خود داریم. مواد خام و محصولات تولید شده.

ک: معاش کارگرها چند اس؟

MSSPrivateKabul240618: در سطح کارگرها 10 تا 12 هزار افغانی اس. الی این که کسی اگه اضافه کاری می گیره، برایشان معاش شان زیاد میشه. حدود در ماهی 1500 تا 2000 افغانی هم از اضافه کاری خود [میتانن یا ممکن اس] بگیرن.

ک: همین 45 نفر؟

MSSPrivateKabul240618: همین 45 نفری که در بخش کارگری هستن.

ک: کس های مارکتنگ و بازاریابی میرن آنها؟

MSSPrivateKabul240618: کس های که در بخش بازار هستن معاش شان 10 هزار افغانی اس. در پهلویش کمیشن از فروشات دارن. نظر به سطح فروشات خود عاید دارند. اگه فروشات شان زیاد باشه تا 5، 6 هزار کمیشن می گیرن. تا 10 هزار کمیشن می گیرن. ولی این معاش تعیین‌شده‌ی که 10 هزار اس او [همیشه] برایشان اس [تضمین شده اس].

ک: کدام امتیاز دیگری هم شرکت برایشان ارایه می کنه به غیر از معاش؟

MSSPrivateKabul240618: در خدماتی که از طرف شرکت اس یک ترانسپورت داریم و غذا که اینجه دو وقت غذا می خورند. و لباس کارگری. تمام کارگرها یونیفورم دارند که باید در داخل فابریکه باید پوشیده باشن. دیگه بخش صحی داریم که در عین کار اگه چیزی برایشان مشکل پیش میشه به داکتر مراجعه می کنن. دوا برایشان داده میشه. این چیزها رایگان اس از طرف کمپنی. و در سال نو و عید بعضی بخششی ها هم از طرف شرکت به کارگرها داده میشه.

ک: این خدماتی که ارایه میشه به اختیار کمپنی اس یا از بیرون از طرف دولت [قطع]

MSSPrivateKabul240618: نی نی. دولت هیچ کاری به این نداره و هیچ وقت هم پرسان نکرده از این مسأله. صرف از طرف کمپنی اس. تمام وقتی که کسی مریض میشه زیر مراقبت داکتر میباشه. دوا برایش داده میشه. دوایی که اینجه نداشتیم نسخه برایش داده میشه و از بیرون برایش گرفته میشه. ولی دولت در این هیچ وقت دخالتی نداشته.

ک: خود کارگرها چی، آنها شامل کدام اتحادیه ای هستند که به خاطر حقوق شان دفاع کنن؟

MSSPrivateKabul240618: کارگرها شامل هیچ نهادی نیستن. اینجه صرف یک سرکارگر دارند که وقتی که مشکلی بین شان پیش شوه، یک نفر یا دو نفر از جمع شان با رییس های شرکت و با مدیرها همو مشکل ره حل می سازند دیگه چیزی شامل کدام اتحادیه یا چیزی نیستن.

ک: شرکت شامل کدام اتحادیه ی تجاری هم اس؟ اتحادیه ی صنعتی؟

MSSPrivateKabul240618: کمپنی ما در اینجه صرف ثبت انجمن صنعتکاران اس که هر گاه چیزی یا گپی از طرف دولت باشه انجمن کتی کمپنی ها در جریان می گذاره و ما در جلسات او اشتراک داریم و غیر از او وقتی که نمایشگاه های از طرف وزارت تجارت یا اتاق های تجارت برگزرا میشه در آنها ما اشتراک داریم. دیگه غیر از او ثبت هیچ ارگانی نیستیم. الی آیسا که جواز از او داریم.

ک: عضویت در این انجمن کدام تأثیر چشم گیری بالای حجم تولید شما داشته یا در قسمت دسترسی به مواد خام یا به شکل معلومات یا [قطع]

MSSPrivateKabul240618: بیشتر ما ره انجمن در بخش معلومات کمک می کنه. ما از طریق انجمن می تانیم. جلسات همیشه اونجه بوده و این مسایل در اونجه بحث میشه. سر راهکارهای وارد کردنِ مواد خام بحث میشه. سر حل مشکلات وارداتی از کشورهای خارجی بحث میشه در اونجه. ولی در کل زیادتر تأثیرش سر مسایل داخلی است که ما از او خبر میشیم که چی وقت در کجا نمایشگاه ها برگزار میشه. و انجمن توانسته که ما ره ارگان های دولتی معرفی کنه منحیث یک تولید کننده ی داخلی تا وقت ضرورت، ارگان های دولتی بتانن از محصولات داخلی استفاده بکنن. این کمک هایی اس که از طرف انجمن میشه برای ما.

ک: مؤلد اصلی در وقت فراغت مصروف چی کارهایی است؟ برای تفریح چی می کند؟

MSSPrivateKabul240618: طبعا در زندگی اش فرق آمده چون نسبت به سابق سرمایه اش بیشتر شده. کارش زیادتر شده. شاید هم زیادتر مشغول باشه حالی در زندگی شخصی خود. چون روز به روز کار زیادتر شده میره. کار تولید همین طور اس. اگه سرش زحمت کشیده شوه زیاد جایه می گیره. تقاضا که زیاد شد پرسونل کاری هم زیاد میشه و سرمایه هم زیاد میشه. تأثیرات خوده داره.

ک: یک فامیل دارند یا چند فامیل؟

MSSPrivateKabul240618: آنها تا جایی که مه خبر دارم یک یک فامیل دارند. یکی شان در خارج زندگی می کنه و یکی شان در داخل اس.

ک: کتاب هم می خوانند؟

MSSPrivateKabul240618: طبعا آدم که در او سطح باشه باید مطالعه کنه و از جریان های روزمره باخبر باشه.

ک: درک شما از موقعیت مالی این دو سهمدار چیست؟

MSSPrivateKabul240618: اینها نظر به کمپنی که دارند نظر به تیم پرسونلی که کار می کنه برایشان سطح زندگی بالا دارند. عایداتشان زیاد اس. ولی در حساب روزمره یشان خودشان گاهی شاید دچار مشکلات هم شوند. چون مسؤلیت ره ادا کردنش یک سختی خوده داره. پولدار خو هستند، طبیعی اس. ولی نظر به رویه ی که ما دارند خوده شکسته احاساس می کنن. این طور یک احساسی ندارند که خوده از کارمندهای خود جدا فکر کنن. همیشه که کتی ما شیشته اند خنده کرده اند مزاق کرده اند، بسیار عادی مثل دوست کتی ما با صمیمیت گپ زده اند. قصه کرده اند و راز های خوده شریک ساخته اند با ما. ولی در کل یک خدمت بسیار کلان انجام دادگی هستن.

ک: تحصیلات در چه حد اس؟

MSSPrivateKabul240618: ماستر هستند.

ک: اگر وقتش را داشته باشند [سه گزینه]

MSSPrivateKabul240618: این بیشتر خوش دارند که در جلساتی که در اونجه بحثی از تجارت و کار باشه در اونجه اشتراک کنند.

ک: منظورم تفریح بود

MSSPrivateKabul240618: شده وقت هایی که ما خود ما یکجای همرایشان قرغه رفته ایم. در اونجه غذا خوردیم و قصه کردیم. ولی بیشتر دلچسپی شان به جلساتی اس که در اونجه موضوعات تجارتی بحث میشه.

ک: فعلا در کدام نقطه ی شهر زندگی می کنند؟

MSSPrivateKabul240618: اینها یک نفرشان در ساحه ی شهر نو اس و یک نفر دیگرش در ساحه ی پروان دو.

ک: قبلا هم در همینجه زندگی می کردند؟

MSSPrivateKabul240618: خانه ی خودشان اس.

ک: اطفال شان به مکتب خصوصی میروند یا دولتی؟

MSSPrivateKabul240618: خصوصی هستند.

ک: برای ایجاد شرکت کی ها: اعضای فامیل، دوست و رفیق ها، اعضای جامعه، همو [قطع]

MSSPrivateKabul240618: بیشتر برای اینها افرادی که ارتباطات شخصی و تجارتی داشتند آنها کمک کردند. آنها توانستند که برای اینها معلومات درست بتن در هر مرحله ای که با یک مشکلی بر می خوردند یک مشوره ی درست بتن.

ک: اعضای فامیل شان در این شغل قبلا دخیل بودند؟ چطور انگیزه ایجاد شد برای تأسیس این شرکت و چرا در یک بخش دیگری سرمایه گذاری نکردند؟

MSSPrivateKabul240618: خوب طبیعی اس، رول داره [پاسخ آماده و بی اهمیت] اعضای فامیل. اما به اراده ی خوده اینها بیشتر تعلق داره. افغانستان فعلا در بخش صنعت نو اس. یعنی هر کسی اینجه یک تولیده شروع کنه رقیب کم اس میتانه خوب پیش بره. این یگانه مسأله ای بوده که اینها ره تشویق کرده که این قدر سرمایه گذاری بکنن. و همین طور هم هسته. فعلا بهترین کیفیت ره تولید می کنن. محصولاتی که از طرف کمپنی ما به بازار عرضه میشه از کیفیت موادی که از خارج می آیه از اون کرده بالاتر اس. چون آنها [تجار] کیفیت پایین ره از خارج می خرند که به نرخ ارزان در اینجه برایشان تمام شوه ولی اینجه بهترین کیفیت تولید میشه و به همو نرخ ارزانتر از مواد خارجی در بازار عرضه میشه.

ک: فعلا چند موتر دارند؟

MSSPrivateKabul240618: فعلا خو 5 تا موتر تنها کمپنی از او دارند که موترهای باربری اس و موترهای خُرد اس که مدیرها ره انتقال میته. ولی موتر شخصی زیر پایشان یک دانه اس. دیگه آنها فرزند کلان هم ندارند که موتر داشته باشه.

ک: چی مودل اس موترشان؟

MSSPrivateKabul240618: فوررنر 2016.

ک: قبلا هم همین چیز بود؟

MSSPrivateKabul240618: یک سه سال اس که همین موتر اس پیش شان.

ک: حج هم رفته اند؟

MSSPrivateKabul240618: یکی از سهمدارها رفته. یکی اش نرفته.

ک: سفرهای تفریحی به کدام کشور میرن؟

MSSPrivateKabul240618: خُب اگه به خودم هم بخواهم به تفریح بروم، دوبی میرم [لبخند]. اینها هم همیشه رفت و آمد به دوبی دارند. غیر از او به خاطر مسایل تجارتی اینها به هندوستان سفر کرده اند، به ترکمنستان سفر کرده اند. به این ممالک آسیایی بیشتر سفر داشته اند اینها.

ک: گفتید که در شهر نو زندگی می کنن، قبلا هم در شهر نو زندگی می کردند یا جای دیگری؟

MSSPrivateKabul240618: همونجه جایداد پدری آنها اس که از سابق همونجه بودند. ولی در طول سال ها اینها به هرات هم سفر کرده بودند. در هرات هم بود و باش می کردند. حالی پس در کابل هستند.

ک: چند باب خانه دارند؟

MSSPrivateKabul240618: در اینجه در کابل یک خانه دارند و در هرات هم یک خانه دارند اینها.

ک: در بیرون از افغانستان هم تلاش کرده اند که زندگی کنن؟

MSSPrivateKabul240618: خُب اینها سرمایه دارند، در ایران جایداد دارند، در ترکیه جایداد دارند. ولی زندگی در همینجه می کنن.

ک: یک تصویری از دوست هایشان بدهید که در کدام مشاغل مصروف هستند؟

MSSPrivateKabul240618: بیشتر کس های که همراهشان ارتباط دارند همین چند تا فابریکه دارهایی هستند که در خود شهر کابل زندگی می کنن و دوست های شخصی شان از جمع اعضای فامیل شان اس بیشتر. بیشتر کتی بچه کاکا و بچه ی عمه و کتی قوم خود می باشند.

ک: در جریان 7 سالی که شما در اینجه کار کرده اید وقتی شده که مسایل امنیتی بالای حجم تولیدات شما تأثیر گذار بوده باشه؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. روزهایی شده که راه ها بند شده. راه های داخل شهر بند شده. موتر حمله ی ما نتانسته کارگرهای ما ره انتقال بته. کارگرها مجبور شده اند که برگردند و به خانه ی خود بروند. مسایل امنیتی بسیار زیاد رول داره. بالخصوص سر بازار ما و سر فروشات ما. هر روزی که امنیت خراب شوه و سر و صدای جنگ باشه در شهر، در او روز ما هیچ اصلا فروشات نمیداشته باشیم. وقتی که فروشات ما ضعیف شده معلوم اس که تولیدات ما هم دیگه ضرور نیس که زیاد تولید داشته باشیم.

ک: کدام سال مشخصی در ذهنتان اس که به گونه ی واضح امنیت خراب شده باشه و بالاثر او تولیدات شما هم کم شده باشه؟

MSSPrivateKabul240618: امنیت خو در کل هیچ تضمین شده نمیتانه اینجه [حرف کلی] و در چندین سال اس که به صورت مکمل امنیت تضمین نبوده. تأثیرات خوده طبعا دارند. ولی نسبت به سال ها گذشته همین امسال هم چند بار شد که راه ها بند شد. به هر دلیلی که بود. که سر فروشات ما و سر بازار ما تأثیر انداخت.

ک: تصمیم گیری در شرکت متمرکز اس یا همه اعضای شرتک به شمول کارگرهای و مدیرها جمع میشن و تصمیم می گیرند که الزامی اس؟

MSSPrivateKabul240618: عموما تصمیم های شرکت بخش‌بندی شده اس. اگر در سطح فروشات و مارکتنگ باشه، تیم مخصوص فروشات و مارکتنگ، با اینها جلسه گرفته میشه. اگه در سطح تولید باشه تیم های مخصوصی که سطح تولید ره به دست دارند با آنها جلسه گرفته میشه. همین رقم به هر بخش جداگانه جلسات و تصمیم گیری میشه.

ک: در قسمت توزیع مفاد هم اختیار دارند کارمندها؟

MSSPrivateKabul240618: نخیر نی. در سطح رهبریت صرف 4، 5 نفری که بخش finance ما هستن و مدیر عمومی اس، و خود رییس های [مالک ها] شرکت هستن صرف آنها حق دارند که تصمیم بگیرند.

ک: در قسمت خریدن یک ماشین نو یا دسترسی به مواد خام و این گونه مسایل!

MSSPrivateKabul240618: این توسط همین مدیرها پیشنهاد میشه و بعد از جلسه ای که همین 5 نفر بین خود می گیرند و تأییدی شرکای شرکت، خریداری میشه ماشین های ما.

ک: تمام تصمیم گیرنده ها از افغانستان هستند؟

MSSPrivateKabul240618: بله

ک: با دیگر شرکت های که در عین صنعت مصروف هستند ارتباط دارید؟ نشست و برخواست؟ یا تنها رقابت؟

MSSPrivateKabul240618: ما در کل با تمام شرکت های تولیدی رابطه داریم. و رقابت ما رقابت سالم بوده همیشه. در بخش تولیدشان همیشه اونها ره کمپنی ما کمک کرده. چون ما یک کمپنی هستیم که در سطح افغانستان بهترین ستندرد کمپنی ما اس که کار می کنه. هم در سطح آزمایشگاه [لابراتوار] و هم در سطح ماشینری و تولید. تماما کمپنی های که با ما ارتباط دارند همیشه از محصولاتشان چیزی مشکلی که برایشان پیش می آیه، پیش ما می آیند، موادشان چک میشه، لابراتوار میشه و مشکلات شان رفع میشه. و این یک خدمت رایگان اس از طرف کمپنی ما برای شرکت های دیگر.

ک: این رقابت سالم شما به خاطر چیست؟ اگه شرکت شما خُردتر می بود باز هم به همین شکل می بود رابطه یتان؟

MSSPrivateKabul240618: اگر شرکت ما کوچک تر می بود روابط ما معلومدار که خُردتر می بود نسبت به حالی. کمپنی های که با در ارتباط هستند، نفع آنها اس از این مسأله [آنها نفع می برند از این ارتباط] و نفع ما هم اس از این مسأله که آنها همراه ما ارتباط دارند. آنها از ما محصولات ما ره خرید می کنن. آنها اگه خرید مشینری یا چیزی نیازشان شوه کتی ما در ارتباط میباشن و خریداری های خوده می کنن از پیش ما. ولی در سطح تولیدشان یگانه مسأله ای که کمپنی همیشه آنها ره کمک می کنه خاصتا یک خدمتی اس که برای محصولات افغانستان برسه و او کوششِ زیادتر کوشش داکترهایی اس که اینجه در سطح تولید کار می کنن. به لحاظ این که کمپنی های که اکثر ستندرد کار نمی کنن به جامعه مشکل پیش میشه و ضرر می کنه موادشان و موادشان مضر میباشه. این کمپنی تمام مواد خام شان موادهای اسیدی است. اگه او ستندرد ساخته نشه پوست ره بسیار زود از بین می بره. و به همین خاطر که یک خدمتی شده باشه برای جامعه این کمپنی تصمیم گرفته که به کمپنی های ستندرد کار نکرده اند برای آنها باید ستندردسازی شوه و مشکلاتشان در تولید رفع شوه. با وجود که وقتی که تولید آنها خوبتر [بهتر] شوه آنها [طبعا] رقیب ما میشن در بازار ولی کمپنی به این دلبستگی نداره و بیشتر فکر به این اس که بتانه محصول و تولید وطن بالا بره و کیفیت بالا بره. او به فایده ی ما به این دلیل اس که مردم رو می آورند طرف استفاده از تولیدات داخلی. وقتی که استفاده از تولیدات داخلی کردن، او وقت باز مفاد ما است که چون تولید ما هم داخلی است. تماما موادهای داخلی به فروش میرسند [در صورت بالا رفتن اعتبار تولید داخلی]. معلومدار که تأثیرش سر مواد ما هم اس و سر مواد دیگر کمپنی ها که تولید می کنن.

ک: شما گفتید که تولیدات داخلی رُشد کنه، انگیزه یتان برای این کار چیست؟ چرا تولیدات بیرونی رُشد نکنه؟

MSSPrivateKabul240618: در اینجه اقتصاد کشور مطرح است. اگر اقتصاد کشور ضعیف میشه معلومدار اس که سر خود فابریکه های تولیدی هم تأثیرش می افته. ما وقتی که تولید خود ما رُشد کنه و کارگر خود ما مشغول به کار باشه مردم از بیکاری نجات میافند، پیسه ی ما داخل کشور می مانه، بیرون نمیره. این در کل بسیار یک مفاد مهم اس برای یک کشور که تولیدات و صنعت خودش رُشد کرده باشه.

ک: میزان سفارش و پیش‌تولید، کدامش بیشتر اس؟ خریدارهای دایمی دارید ک می آیند و مشخص سفارش می دهند؟

MSSPrivateKabul240618: بیشتر ما خریدارهای دایمی خوده داریم چون جنس ما جنس شناخته شده اس در بازار. خریدارهای دایمی داریم. ولی نظر به این که ما کوشش می کنیم روز به روز این ره رُشد بتیم، همیشه در صدد این هستیم که ما تولید بیشتر داشته باشیم نظر به تقاضای بازار. به خاطری که تیم ما کار می کنن و مصرف ما زیاد میشه سر مارکتنگ و بازاریابی. ولی در پهلوی او باید هم تولید ما باشه [بیشتر شوه] که وقتی سر ما دفعتا اوردر می آیه ما جوابده باشیم.

ک: فروشات به اساس اوگرایی اس یا نقد؟

MSSPrivateKabul240618: یک بخش مواد ما که به نام [...] دو محصول ما تولید می کنیم. یک محصول ما ره مکمل کمپنی پخش‌کننده اس اونها قرارداد کرده اند که ما غیر آنها به کسی دیگری مواده داده نمیتانیم و فروخته نمیتانیم. قرارداد استه و هر چیز [...] حتا اگر یک کارتنه هم کسی بیایه از ما بخوایه در داخل فابریکه، ما پس اینها ره راجع می کنیم به همو نماینده ی فروشات که بره از او خرید کنه. و کتی این نفر ما شکلی کار می کنیم که آنها به ما یک ضمانت جایدادی دادگی هستن. چون بعضی وقت هایی که آنها اوردر میتن پول ندارند که دفعتا به مال پرداخت بکنن. به همو اساس ما از آنها ضمانت جایدادی گرفتگی هستیم. وقتی اوردر میتن ما موادشانه داده میریم. به اساس اوگرایی است. بله.

ک: این کمپنی داخلی اس؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها.

ک: پس بیشتر به اساس اوگرایی است.

MSSPrivateKabul240618: بله ها. آنها تجار هستند که در بخش مارکیت سرمایه گذاری کردگی هستند و از ما به شکل اوگرایی می گیرند مال ره و به فروشات می رسانند. و به همین گونه همیشه در جریان هسته. آنها پرداخت کرده میرن و ما جنس میتیم. ولی زیادتر از ما طرف آنها [با آنها] قرض می مانه. ولی از آنها سر ما نمی مانه. پیش‌پرداخت یعنی او قدر ندارد نظر به جنسی که [اندازه ی جنسی که] از ما می گیرند در اول.

ک: با نهادهای دولتی هم در ارتباط هستید، کدام نهادی که به شما آمده باشه پیشنهاد کمک کرده باشه یا شما رفته باشید تقاضا کرده باشید؟ در قسمت معلومات، تکنولوژی، بازار؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. از جلساتی که ما در نشست های انجمن صنایع داشته می باشیم در اونجه این مطالب یاد میشه که کدام جنسی اس که در افغانستان تولید نشده یا تشویق می کنن سرمایه گذارها ره که در کدام بخش زیادتر سرمایه گذاری بکنن. که او جلسات اکثر از طرف اتاق های تجارت میباشه. که آنها بیشتر راه تولیده پیشنهاد می کنن که باید از این جنس ها تولید شوه. و از طرف صحت عامه بخش هایی هستند که آنها در کوالتی کنترول کار می کنن. همیشه آمده اند و سر زده اند در کمپنی. دیده اند بخش لابراتوار ما ره چک کرده اند. تست مواد ما ره کرده اند. آنها کمک خاصی نکرده اند که مثلا بتانن کوالتی ما ره خودشان از طرف خود پیشنهاد کنن. ولی در صورتی که مشکل داشته باشه مواد ما او ره جلوگیری می کنن.

ک: نهادی دولتی گاهی شده بر علاوه ی خدمات ضمنی مثل ساخت سرکت، جاده ها، تهیه برق و این گونه خدمات، مستقیم در صنعت شما کمک برسانند؟

MSSPrivateKabul240618: نخیر نی. این گونه کمکی نشده از طرف دولت. الی یک مورد که دولت اعلان کرده بود که یک مقدار جای و زمین بود در پارک های صنعتی که به تجارت پیشه ها پیشنهاد کرده بود که میتانن در اونجه فابریکه بزنن و جای بسازند. یعنی زمین ره ارزان در خدمت سرمایه گذارها قرار می دادند. ولی در بخش تولید که ماشینری بیارند یا ایجاد کدام کمپنی کنن یا سرمایه ی کمکی بتن، او طور چیزی نکرده اند.

ک: شما با جامعه ی مدنی هم ارتباط دارید یا نهاد غیرتجاری و صنعتی که به شما مشوره بته یا از شما درخواست کمک کنه؟

MSSPrivateKabul240618: این طور چیزی نیسته. صرف گاهی شده که از طرفشان تیم هایی آمده اند که آنها محصلین بوده اند و خواسته اند به خاطر دیدن از فابریکه جات آمده اند و دور زده اند دیدند و چیزی ارتباطی مستقیم نداریم بین خود.

ک: تا چه حد حاظر هستید که شرکت به نقص تولید کنه اما دروازه اش ره شما نبندید؟ کدام وقتی شده که شما احساس کرده باشید که اینجه آخر خط؟

MSSPrivateKabul240618: کمپنی در هر حالی که باشه نقصه می کشه. فعلا یگانه چیزی که تأثیر می گذره سر کمپنی مسأله ی ارزش پول دالراسته که تمام مواد خام که از خارج خریداری میشه کل این به ارزش دالر خرید میشه وقتی که اینجه ده افغانستان پس می آیه این به چرخش می افته و به افغانی فروش میشه، وقتی تجار مال خوده به فروش میرسانه دالر ده یک نرخ می باشه، وقتی که پس پول خوده از بازار می گیره دالر به یک نرخ دیگری میشه. این یگانه چیزی است که مستقیم ضربه می زنه تجارها ره. و اگه این مسأله از طرف دولت کنترول شوه که پول پابرجا باشه بیشتر به تجار مفاد میرسه. ولی همیشه تجار کوشش اش همین اس که برای متقاضی خود مواده میسر بکنه. اگه گاهی وقت به نقص اش هم اس نمی خواهه که او مشتری خوده از دست بته. بازار خوده نمی خواهه که جمع بسازه و خراب کنه.

ک: در یک کارتنی که شما تولید می کنید چند بوتل جا به جای می سازید؟

MSSPrivateKabul240618: 12 بوتل. کارتنها ی که مواد ظرفشویی تولید میشه 12 بوتل اس. از شامپو که تولید میشه هم از 12 بوتل اس.

ک: که همین بوتل ها ره 40 تا 45 افغانی می فروشید؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها.

ک: در سال های قبل این طور کدام سالی شده که شرکت ره توقف بتین؟ کدام سال مشخص؟

MSSPrivateKabul240618: این طور یک موقع خو نیامده. خو زیادتر وقت هایی شده که شرکت در تاوان بوده. چون پرسونل زیاد بوده و معاش خور بوده پرسونل ولی عرضه کم بوده در بازار. به این اساس شرکت به تاوان رفته. ولی شرکت بیشترین نقص ره وقتی خواهد کرد که دروازه های خوده بسته کنه. او بیشترین نقص اش خواهد بود به همو خاطر همین نقص کم ره می کشیم. معاش میته پرسونل ره. ولی او نقص ره نمی کشه که دروازه های خوده بسته کنه.

ک: به چی خاطر؟

MSSPrivateKabul240618: به خاطری که سرمایه گذاری که کرده اگه دروازه های خوده بسته کد، مجبور اس که تمام سرمایه ای که پابرجا اس او ره شاید به نیم قیمت و به تاوان باید اس بفروشه. ضرورت نداره که او سرمایه ره پیش خود نگه کنه.

ک: کس های که مه همراهشان مصاحبه گرفتیم بعضی شان گفته اند که "پول ما بند افتیده". به نظر شما هم همین گپ اس؟

MSSPrivateKabul240618: در مارکیت افغانستان به گفته ی عامیانه که در بین تجار هست میگن که سه سرمایه ضرورت است: یک سرمایه خو مستقیم به عمده فروش می افته که اونها به اوگرایی می گیرن ماله. یک سرمایه باید سرمایه ی پابرجای ما باشه و یک سرمایه ی دیگه هم باید داشته باشیم برای مواد خام خود و به بک-اپ خود که به پرسونل خود معاش میتیم و این گونه مخارج. این مسأله ی طبیعی اس در افغانستان، زیادتر تجاری که به سقوط مواجه شده اند مسأله ی بازار بوده و مسأله ی اوگرایی بوده. اوگرایی اینجه رواجه شده گی اس. خصوصا که یک جنس نو ره شما می کشین در بازار مجبور هستید که او ره به اوگرایی بتین. او ره نقد کسی خریدار نیست. و این یگانه دلیلی اس که وقتی که تجار تولید کرده میرن و در بازار پول خوده بند کرده میره، پول خوده پس دوباره کشیده نمیتانن. این طور یک سیستمی وجود نداره که تجار به همو قاعده و قانون پابند باشه که یک هفته یا ده روز یا یک ماه پول ره تال بته [معطل بگذاره] و بعد از او هر رقمی که شوه باید پولته بته. این طور یک سیستمی هیچ نیست در بازار. هیچ تضمینی وجود نداره. پول ره که به نفر دادی، اگر داد هم دلش، اگر نداد هم دلش. همین طور می مانه. یک اصولی یا قاعده ی تجارتی نیس که وضع شدهگی نیس که اگه مردم اوگرایی کار می کنه به چی اصول کار بکنه. همین دلیلی اس که زیادتر تجار ره ضربه زده و آنها وقتی که پولشان در بازار بند شده پس پول کشیده نتوانسته اند و پول اضافی هم نداشته اند که کار خوده پیش ببرن. و باعث شده که کمپنی خوده بسته کنن تا وقتی که پول اینها از مارکیت پس برآییه تا که اینها بتانن ماشین خوده به چرخ پرتن یا کدام پول اضافه ی دیگه اینها، کدام شریک اینها داشته باشند [پیدا کنند] یا کاری دیگری [از طریق دیگری] که اینها بتانن کار خوده جریان بتن.

ک: در صورت بسته شدن کمپنی، قرضدار ها هم خواهند رفت؟

MSSPrivateKabul240618: طبیعی است. وقتی که در بازار شما جنس شما عرضه نمی کنید، پولتان همون طور که بند اس، بند می مانه. دیگه کسی مشتاق این نیس که برای شما قرضتانه زود خلاص بکنه. میگن بدون این هم خو این [این مؤلد] دیگه جنس نمیته دیگه قرضش هم باشه. این بسیار رول داره سر بازار. ولی وقتی که در حالت زوال مواجه میشه سرمایه گذار بهترین راهش این اس که عرضه ی خوده کم بسازه ولی قرض خوده زیاد جمع بکنه. او یگانه راهی اس که میتانه از بازار پول خوده برداره پس. اگه دفعتا جنس خوده سرش قید می کنه [در بازار متوقف میسازه عرضه ره] او به مشکل بر می خوره. باز [برایش] مشکل اس که پول خوده پس بگیره از بازار.

ک: آخرین بار در کدام سال شرکت بالای توسعه پول مصرف کرد؟

MSSPrivateKabul240618: ما سال گذشته در نزدیکی ها زمستان بود که تارگیت یک ساله ره تعیین کردیم برای سال 97 تارگیت تعیین شد که چقدر گروت شوه و پیشرفت داشته باشه شرکت در سطح فروشات خود. او باعث شد که ما یک ماشین اضافه کردیم در بخش فلنگ [filling] که تولید ما زیاد شوه. و 12 نفر کارگر اضافه کردیم که در بخش گدامداری و در بخش تولید و بسته بندی کار کنن.

ک: این بیشترین تعداد کارگر بوده که شرکت داشته تا به حال؟

MSSPrivateKabul240618: این بیشترین تعداد بوده که یک دفعه ای در این سال استخدام شده. اکثر یک نفر یا دو نفر در موقع ضرورت استخدام میشد. ولی این به یک بارگی در شروع سال همین تصمیم ره گرفت فابریکه که یک تیم مشخص برای تولید و یک تیم مشخص هم در بخش فروشات استخدام کرده.

ک: ارزش مواد خام تان به چی اندازه اس؟

MSSPrivateKabul240618: روزمره به اساس مواد خام از 3 هزار تا 5 هزار دالر مصرف میشه. که در او بخش کمیکلس اس، بخش بوتل اس، ستیکر اس، کارتن و پکج اس. بخشی که در داخل گدام کار می کنن و جابه جای می کنن. در این بخش ها مصرف میشه.

ک: در یک بوتل چقدر مصرف می آیه؟

MSSPrivateKabul240618: تنها خود پلاستیکش فعلا 6 تا 7 افغانی تمام میشه. که به شمول سرپوش و ستیکرش میشه. 25 افغانی تنها یک کارتن کاغذی که در این 12 بوتل جا به جای میشه او ارزش داره. و هر موادی که در داخل بوتل ها پر شدگی اس، 28 تا 30 افغانی خود مواد ارزشش اس. که یک بوتل برای کارخانه در حدود 40 تا 42 روپیه تمام میشه. که این ره 45 روپیه کارخانه پس برای عمده فروش فروش می کنه.

ک: از این بخش ها، مواد خام، کدام بخشش از داخل و کدامش از بیرون خریداری میشه؟

MSSPrivateKabul240618: موادهای خام فعلا در خود افغانستان تولید بسیار کم اس. که شاید در سطح 5 فیصد هم نباشه. صرف موادی که ما از افغانستان میتانیم استفاده بکنیم، موادهای معدنی مثل نمک و سوپ-ستون که یک نوع سنگ پودر اس. ولی در بخش کمیکلس هیچ چیزی نیس و تماما از خارج وارد میشه. و به ارزش پول دالر خریداری میشه. و بسیار تأثیر داره سر بازار ما. وقتی که دالر بالا میره، قیمت جنس بالا میره. قیمت جنس که بلند رفت از طرف کارخانه دار یک روپیه بلند شوه، از طرف عمده فروش یک روپیه ی دیگه و از طرف پرچون فروش دیگه، بالآخره در بازار عادی 5 روپیه تا 10 روپیه حتما تفاوت می آیه. سر هر بوتل. اگه یک دکه بخوره بازار و مواد خام قیمت تر شوه، یک روپیه که کارخانه دار سر و بلند پرته [قیمت ره بالا ببره] تا که به پرچون فروش برسه 10 روپیه ده او تفاوت کرده میباشه. یک موادی ره که ده 60 روپیه می خره مجبور اس که مصرف‌کننده در 70 رویپه بخره.

ک: کارتن و ستیکر و این چیزها هم از بیرون می آیه؟

MSSPrivateKabul240618: مکمل مواد خامش از بیرون می آیه. ولی ستیکر و کارتن در اینجه هم فعلا تولید میشه. فعلا کارتن های ما ره یک کمپنی کارتن سازی اس که تولید می کنه. ولی آنها هم مواد خام این ره از خارج وارد می کنن.

ک: این طور کمپنی آمده که گفته باشه که گفته باشه یک بخشی از مواد خام شما را ما حاضر هستیم تولید کنیم؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. یک سرمایه دار است که فعلا اینجه در بخش اسید تولیدات داره. اونها یک باری پیشنهاد کردند که ما کوشش داریم که بعضی موادهای تیزابی که در اینجا هسته او ره تولید کنیم. ولی اونها هم به هر حالی که باشه به موادهایی نیاز داشته می باشن که خودشان هم از خارج وارد بکنن. حتا خوده مواد خام ره هم بعضی عناصرش ره از خارج وارد می کنن تا بالآخره از او مواد می سازند. به هر حال زیاد وابسته هستیم به موادهایی که از خارج وارد میشه. هر موقعی که راه ها بند میشه هر موقعی که ممالکی که ما کتی شان کار تجاری داریم آنها به مشکل بر می خورند مستقیما اثرگذار اس سر کار ما در داخل.

ک: این شرکتی که تولید اسید می کنه، این همین چند سالی اس که فعال اس [قطع]

MSSPrivateKabul240618: بله ها. او شرکت 3 سال یا سه و نیم سال اس که فعالیت می کنه. اونها اسید به خاطر جرم‌گیر و به خاطر لوله‌بازکن و اینها تولیدات دارند که از او ما هم از پیش‌شان خرید می کنیم و ما هم در جرم‌گیری که تولید می کنیم از او مواد استفاده می کنیم.

ک: در جمع کارگرهای شما: از خود محل، خویش و اقارب، همقومی؟

MSSPrivateKabul240618: اینجه کارگرها بیشتر کس هایی هستند که خانه هایشان اینجه نزدیک هستن و بیشتر کس هایی هستند که در یک مسیر موتر حمله ی ما می خورند. بیشتر وقتی که کمپنی کارگر استخدام می کنه به خاطر خوبی و سهولت خود کارگر از همو مناطقی استخدام می کنه که در او مناطق موتر حمله ی شرکت رفت و آمد داره که باشه که برای او هم یک سهولت شوه و همو معاش او برایش بصرفه و مصرف اضافه نداشته باشه. ولی از جاهای مختلف هستن. هم از نزدیک هستن هم از دور. شما فکر کنید که ما کارمند از هوتخیل هم داریم و کارمند از کارته ی 4 و کوته ی سنگی هم داریم.

ک: از هر قومی هستند ؟

MSSPrivateKabul240618: از هر قومی هستند. از طبقه ی اناث هم هستند. از طبقه ی ذکور هم هستند. ما در بین 43 نفری که در بخش کارگری کار می کنن، 18 نفر طبقه ی اناث هستند.

ک: دلیل استخدام طبقه ی اناث چی بوده؟

MSSPrivateKabul240618: یک دلیل این بوده که از طرف خود دولت و اتاق های تجاری هم به کمپنی ها گفته میشه که باید رعایت بکنن استخدامه در بخش ذکور و اناث که باید اناث هم در کار باشند. یک دلیل این بوده. و دلیل دوم این که طبقه ی اناث در بخش کاری گیری خوبتر کار می کنن.

ک: تفاوتی در معاششان وجود داره؟

MSSPrivateKabul240618: نی نی. معاش شان یک معاش است. ولی نسبت طبقه ی ذکور، طبقه ی اناث چون در همو موقعیتی که آنها کار می کنن تمامشان یک جمع هستند و جایشان جدا هستند. و آنها به کار خود خوب دلچسبی دارند و خوبتر کار می کنند. و نتیجه ی خوب گرفته کمپنی از این مسأله. به همو خاطر طبقه ی اناث هم هستند اینجه.

ک: پالیسی وجود داره که تعداد آنها بیشتر شوه و ذکور کم شوه؟

MSSPrivateKabul240618: عموما کارهای که شاقه تر اس توسط ذکور میشه. کارهای که نسبتا ظریف است او ره طبقه ی اناث پیش می بره.

ک: ماشین آلاتی که داره شرکت میشه برای یک تولید دیگر استفاده کنه؟ مثلا جوس تولید کنه یا بوت یا یک امتعه ی دیگر؟

MSSPrivateKabul240618: شرکت فعلا 7 قلم مواد تولید داره در 7 قلم سه قسم ماشین اس که ما داریم. که این ماشین ها به همو نسبت غلظت مواد کار می کنند و نظر به خاصیت مواد کار می کنن. مثلا موادهایی که اسیدی هستند او تماما در یک ماشین و یک مکسر جور میشن و پر میشن و پس تولید میشن. و موادهایی که مثلا شامپو است که باید زیاد صحی باشه او تماما ماشینش جدا اس و مکسر جدا داره که در همو مکسر و ماشین مشخص خودش پر و بسته بندی میشه و موادی که در بخش دست شویی و ظرف شویی اس، او جدا است.

ک: اگه فرضا فردا شرکت تصمیم بگیره که مایع تولید نکنه و جوس [قطع]

MSSPrivateKabul240618: نخیر نی. این ماشین ها مخصوص همین کار است و صرف همین موادها ره تولید کرده میتانه.

ک: تولیدات تان در گدام باقی مانده؟ چند فیصد؟

MSSPrivateKabul240618: ما در سال گذشته از 100 فیصد 86 فیصد ره توانسته بودیم که تکمیل کنیم. به 100 نرسیده بودیم. ولی با وجود او هم در سال نو ما 20 فیصد دیگر هم گروت انداختیم [در نظر گرفته ایم] که نسبت به سال گذشته امسال 120 فیصد فروشات شوه. اضافه تر از او گروت انداختیم، با وجودی که ما تارگیت ره نتانسته بودیم پوره کنیم. به خاطر رسیدن به این هدف [120 فیصد] سر مارکتنگ و بازار زیادتر کار کردیم.

ک: پیش‌تولیدتان وقتی هم شده که در گدام مانده باشه و به فروش نرسیده باشه؟

MSSPrivateKabul240618: اکثرا موادی که دیر وقت بانه در گدام تا دو ماه می مانه. تا دو ماه می مانه. سیستم گدام همین اس که اول مواد گذشته باید کشیده شوه. وقتی که تقاضا برای ما می آیه اول ما باید مواد تاریخ قبلی ره بکشیم و به بازار عرضه کنیم و باز موادی که نو تولید شده.

ک: رقابت با واردات بیرونی چی؟ با مشکل مواجه بوده اید؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. واردات بیرونی تأثیرات خوده داره. بالخصوص موادهایی که به شکل ستندرد مالیه نمیتن، گمرک نمیشن، محصول نمیشن، به شکل قاچاق می آیند و عرضه میشن، برای یک مدتی کوتاه عرضه میشن و یک خرابی خوده می کنن ده بازار [market disturbance] و باز پس گم میشن. چون تجار [تاجر] یک دفعه رفته و یک 4 کانتینر مال آورده و سرش کار کرده توانسته یا نتانسته، به خاطری که در مارکیت جای بگیره جنس خوده از نرخ بازار ارزانتر عرضه کرده. یک تکان داده بازار ره و باز پس قید شده و گم شده. طبعا تأثیر می کنه سر عرضه ی ما.

ک: برند شما خو یک برند ایرانی اس؟ شاخه ی اصلی این در قسمت ارایه مواد خام که ارزانتر بفروشه، به این شاخه اش در افغانستان، کدام کمکی می کنه؟

MSSPrivateKabul240618: این برند ما صرف مواد خامی که می آیه او بیشترش ایرانی اس. و تعدادی هم در او است که ایران هم او ره تولید نداره. در ایران هم از دیگر ممکلت ها می آیه و باز از اونجه وارد میشه در افغانستان. ولی در سطح تولیدش و کیفیتش، همو کیفیتی که در ایران ساخته میشه همو کیفیت در اینجه ساخته میشه. بیشتر سر این [بالای این موضوع] کمپنی کار کرده و متخصص ها آمده اند از ایران به خاطر کوالتی کنترول و به خاطر چک کیفیت کار کرده اند آنها. خواسته اند که کیفیت بهتر عرضه شوه در بازار. ولی در کل موادهایشان شاید اگر 60 فیصد مواد خود ایرانی باشه 40 فیصد یا 35 فیصد دیگه ی این موادهایی اس که او ره ایران هم نداره. او ره یا از هند وارد می کنه یا از ممالک دیگر.

ک: رقابت با مؤلدین داخلی؟

MSSPrivateKabul240618: رقابتی که ما فعلا در بازار داریم کیفیتی اس. ما سر کیفیت خود کار کرده ایم. کوشش می کنیم بهترین کیفیت ره عرضه کنیم. هستند کمپنی هایی که کوشش می کنن کیفیت خوب داشته باشند. ولی چون تیم مسلکی ندارند پس‌مان میشن در این موضوع. ولی بیشتر رقابت، رقابت کیفیتی بوده.

ک: بازاریابی مستقیم و رو در رو یا از طریق انترنت و تلیفون هم شوه؟

MSSPrivateKabul240618: در بخش فروشات ما روزمره تیم ما هسته که به بازار میرن و پری-سیلنگ [pre-selling] می کنن یعنی آنها اول اوردر می گیرند بعد از او موتر میرسانه اوردرشانه. به همو کس های که هستن. اگه نقدی معامله کرده بودن نقد می یگرند پول ره. اگه قرض باشه قرض می مانه بالایشان. ولی فروشات توسط همین تیمی که اوردر می گیرند، توسط همین ها است. الی این که کسی که تلیفونی اوردر میته مگر هم یک تضمینی یا جای مشخص داشته باشه که او ره همو ویزیتور ما ویزیت می کنه و جایشه می بینه و بعد از او اگر او سنجید که درست است برایش قراض داده میتانیم، برایش قرض داده میشه. در غیر او نمیشه.

ک: پالیس نوآوری؟

MSSPrivateKabul240618: دو ماه پیش ما یک تولید خوده شکل اش ره تغییر دادیم. در کیفیتش تغییر آوردیم. همیشه کمپنی در این فکر اس. بیشتر نوآوری ها در شکل ظاهری جنس و در شکل بوی و کیفیت و خاصیت مواد بوده.

ک: کی به عهده داره؟

MSSPrivateKabul240618: این تصمیم گیری ها از طرف تیم مارکتنگ میشه و بعد از جلساتی که گرفته میشه تصمیم می گیرند که آیا این کار انجام شوه یا نشه.

ک: حد اوسط خود سرمایه گذارها می آیند در شرکت کار می کنن؟

MSSPrivateKabul240618: شش ساعت. در طول 8 ساعت کاری که اس، شش ساعت آنها همیشه در کار دخیل هستند. مستقیم یا غیرمستقیم به کار میباشن و کار ره پیش می برن.

ک: دیگر کارگرها چند ساعت؟

MSSPrivateKabul240618: 8 ساعت هستند.

ک: در یک بخش غیرصنعتی و در یک بخش دیگر هم سرمایه گذاری شده از مفاد این شرکت؟

MSSPrivateKabul240618: بله ها. سرمایه گذاری های کوچک دیگری هم دارند مثل ترانسپورت، مثل مطبوعات، تولید کاغذ. این چیزها ره هم دارند.

ک: انگیزه ی اول برای ایجاد شرکت چی بوده؟

MSSPrivateKabul240618: وقتی که اینها تصمیم گرفتند برای ایجاد شرکت این بود که در اینجه رقیب نداشتند. در بازار رقیب نداشتند و تولید به این سطحی که اینها تولید می کنند نبود. این یگانه دلیلی بود که اینها ره تشویق کرده بود که اینها به تولید خود شروع کنن.

ک: چرا در این بخش و در بخش تولید؟ چرا در یک بخش دیگری نی؟

MSSPrivateKabul240618: خوب اینها از سابق ها به شکل میراثی واری برایشان این کار مانده بود. اینها تولید داشته اند. کار کرده بودن. بعد از او وقتی که اینها تصمیم گرفتند در افغانستان سرمایه گذاری بکنن، اینها از قبل پیش خود یک مفکوره ای داشتند که این کار ره بکنن که می چله و کاری خوبی است. بعد از او اقدام کردند.

ک: گفتید میراثی بوده، میراث از کی مانده بود؟

MSSPrivateKabul240618: کسی که مالک این کمپنی است، پدر اینها در ایران یک کمپنی تولیدی داشته. او در اونجه به گفته ی خودشان بسیار کار خوده از سرمایه ی کوچک آغاز کرده بودند و بالآخره به یک کمپنی بزرگی در ایران تبدیل شده بود. که سرمایه اینها داشتند از قبل. به همو دلیلی بود که اینها خواستند که این کار ره در اینجه بکنن. همو رقم [مثل پدر] بچه یشان هم یک کمپنی ره شخصی به خود جور کرد که او هم خواست که همو طور یک کاری بکنه که حالی فعلا ما می بنییم که جای هم افتاده. تا جایی هم به آورزوی خود رسیده.

ک: تشکر بسیار زیاد!

MSSPrivateKabul240618: به خیر باشی!