**SNMPrivateKabul120718**

**تاریخ 12 جولای 2018**

**مصاحبه در محل تولید (دشت برچی)**

ک: وظیفه ی شما چیست در شرکت؟

SNMPrivateKabul120718: در شرکت ما هم به عنوان تولیدکننده هستیم هم رییس.

ک: تصمیم گیرنده ی اصلی؟

SNMPrivateKabul120718: بله بله.

ک: شرکت چی تعداد کارگر داره؟

SNMPrivateKabul120718: شرکت در مجموع شاید بین 15 تا 20، کم و زیاد میشه.

ک: دلیل کم و زیاد شدن چیست؟

SNMPrivateKabul120718: این به حساب فروشات بازار نفرها ره ساحه بندی کردیم و روان می کنیم. اینها خیلی هایشان دوام نمیارند. میرند [وظیفه ره ترک می کنن] و جایشان ره کس های دیگر می گیره و یک چند وقت. بازارها ره دیده ای که فصلی است اینجه. می بینی که تحولات پیش میایه و نفر نمیتانه که فروشات کنه و کار ره ایلا می کنن. اگر امنیت باشه اینها راحتتر میتانن کار کنن و سر کار خوده می مانند. در حساب پور کاری هم همین طور. بازار اگه صحیح باشه که ما در اینجه پور کار ره زیاد میاریم. از ما زیاد کار ما دستی اس. به غیر از همو مکسری که مکس می کنه و در برق کار می کنه، دیگر ما مکمیل دستی کار می کنیم اینجه. از او خاطر دیگه، کارگرها کم و زیاد میشه و بین 15 تا 20 ره در نظر بگیرید.

ک: کارگرها باز مقطعی هستند معمولا؟ به اساس یک معاش ماهوار و قرارداد کاری خو کار نمی کنن؟

SNMPrivateKabul120718: نی. اینها ره ما مکمل کمیشن میتیم کل کارها ره به اینها. معاش ثابت نداریم.

ک: پس هر قدری که تولید می کنن به همو اساس؟

SNMPrivateKabul120718: بله هر قدری که تولید می کنن و هر قدری که در بازار به فروش میرسانن، بخش فروشاتش جدا کمیشن می گیرند و اینهایی که در اینجه پورکاری می کنن، اینها جدا کمیشن، کارتنکی برایشان میتیم. معاش ثابت نداریم.

ک: باز یک کارتن ره چند معاش میدهید؟

SNMPrivateKabul120718: ما برای یک کارتن شش افغانی به حساب پورکاری اش برایشان میتیم.

ک: در حساب فروشات چی؟

SNMPrivateKabul120718: در حساب فروشات ما هر کارتن ره به اساس ساحه می بینیم. مثال در این ساحه مال ما زیاد چلیده، مشتری داریم، او ره فیصدی فروشاتش ره کمتر میتیم. جاییکه هنوز مال ما نرفته مارکیتر ما نمیتانه فروشات زیاد کنه، او ره باز ما معاشش ره زیادتر میتیم، که تشویق شوه و [قطع]

SNMPrivateKabul120718: در حدود چند میتین؟

SNMPrivateKabul120718: بینِ حدود 20 تا 40 افغانی فی کارتن به مارکیتر خوده کمیشن میتیم.

ک: باز یک کارگر عادی در یک روزی چند کارتن میتانه پور کنه؟

SNMPrivateKabul120718: معمولا 100 کارتن ره پور می کنه [پاسخ نامطمین]

ک: یک کارگر؟

SNMPrivateKabul120718: یک کارگر صد کارتن. در روزهای اول شاید پور نتانه ولیکن وقتی که دستش رو شوه صد کارتن ره راحت پور می کنه.

ک: در یک کارتن چند بوتل اس؟

SNMPrivateKabul120718: 12 بوتل است. که 1200 بوتل ره اینها پور می کنن، لیبل می زنن، کارتن می کنن، و میارند این طرف می چینند.

ک: گفتید که شرکت مستقیم با دست کار می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: بله بله.

ک: ماشین آلاتش در چی حد است؟

SNMPrivateKabul120718: ماشین آلات فقط ما مکسر در اینجه ماشین داریم. دیگرهایش مکمل دستی است. ده حساب پورکنش دستی است، ده حساب لیبل زدنش دستی اس، ... چون پیشتر هم گفتم که از ما کارگاه است، کارخانه نیست. و بیشتر مه خودم شخصا این ره میگم که اگر دستی کار کنه، یک ماشین در یک ساعت میتانه 1000 کارتن ره پور کنه، ما اگه اینجه یک ساعت یک ماشین ره چالان بانیم، ده یک هفته او ره فروشات نمیتانیم [مقدار تولید به مراتب زیادتر از حد فروش ما خواهد بود]. این که کم کم، مثال این همسایه، این بچه ی کاکا، او بچه ی ماما، یک چهار دانه غریبی که میایند اینجه کار می کنن، شاید در کوالتی ما که صد در صد تأثیرگذار است، ولی این که شغل ایجاد میشه فکر می کنم که این هم یک پیامد مثبت اس.

ک: نرخ حد اوسط یک کالای تولیدی شما چند اس؟

SNMPrivateKabul120718: از ما 400 شروع میشه تا 600.

ک: تولیدتان به اساس برنامه است که فرضا در این فصل تولیدی ما این قدر تولید می کنیم و در گدام می مانیم – فرق نمی کنه که خریدار پیدا شد یا نشد؟

SNMPrivateKabul120718: ما بیشتر به اساس سفارشات است. چون اینجه بودجه ی اون ره نداریم که گدام کنیم. بناء ما بر اساس فرمایشات تولید می کنیم.

ک: ظرفیت تولید تان در یک شبانه روز حد اکثر اگر بخواهید تولید کنید چند است؟

SNMPrivateKabul120718: تا دو صد کارتن ره میتانیم تولید کنیم.

ک: معمولا تولیدات تان در همین حد است؟

SNMPrivateKabul120718: کم و زیاد میشه. مثلا ما در همین زمستان در بسته یک ماه ما 400 کارتن سودا کردیم. در بسته یک ماه. دیگه، خیلی وقت ها اس که در یک ماه ما 5 هزار کارتن، یا 6 هزار کارتن هم سودا می کنیم. اینها متفاوت اس.

ک: کدام وقت سال بیشتر اس فروشات؟

SNMPrivateKabul120718: تابستان بیشتر کار میشه.

ک: سرمایه ی اولیه ی شرکت: قرض بانک، کمک مالی دولت، شخصی، ان.جی.او [قطع]

SNMPrivateKabul120718: از ما کاملا شخصی بوده.

ک: هیچ نهادی؟

SNMPrivateKabul120718: هیچ نهادی [...] چون از ما در همین حساب نهادهای و اینها ارتباطات ما واقعا ضعیف اس. از بانک هم نگرفته ایم ما. از بانک هم به حساب همین شرعی میگن که مشکل داره. از او لحاظ دیگه ما از بانک نگرفته ایم. کمک های بلاعوض هم، او باید ارتباطات باشه، که نباشه گرفتنش مشکل اس. دیگه ما کتی سرمایه ی شخصی خود شروع کرده ایم.

ک: ارزش کلی دارایی های شرکت ره چقدر تخمین می زنید؟

SNMPrivateKabul120718: همراه مِلکش؟

ک: مِلک و هر چیزی که شما به خاطر تأسیس همی شرکت شما پول مصرف کردید، در چی حدی است؟

SNMPrivateKabul120718: ما بدون مِلک، بدون زمینش در دو ماه پیش که حساب کردیم، تقریبا 62 هزار دالر ما در اینجه سرمایه گذاری کرده ایم.

ک: مِلک ره به خاطر همین منظور خریدید؟

SNMPrivateKabul120718: نه. این مِلک ره ما چون ساحه ی رهایشی اس ما این ره به شکل موقت جور کرده ایم که پس اگر امکان باشه، انتقال میتیم به شهرک صنعتی.

ک: شرکت شامل کدام اتحادیه ی صنعتی است؟

SNMPrivateKabul120718: متأسفانه تا هنوز نه. همین اتحادیه ی صنعتی همین آقای – نامش از یادم رفته – اینها به گمانم سابق یک اتحادیه جور کرده بودند و در رأسش هم خود آقای [نام شخص] بودند. مگر اینها یا شیوه یشان درست نبود یا پشت کار نداشت، یا آگاهی اش در این زمینه کم بود، متأسفانه هیچ کمکی نتانست به اتحادیه بکنن. آنها گفتند که ما تقریبا 40 نفر اتحادیه تشکیل دادیم. باز مه یک روز رفتم، یگان وقت میرم از پیش آنها مواد میارم، گفتم که بیا بگیریم همی اتحادیه ره [دوباره] تشکیل بدهیم باز او خنده کرد که این مردم تا ده فایده اش نباشه، وقتی که ده فایده نباشه و تا که [حتا] پول نتی که بیا، نمیایه. انگیزه ایجاد نتانسته به مردم. ولی مه شخص خودم دوست دارم که اتحادیه باشه چون اگر اتحادیه باشه و ما همه جمع شویم [...] در ایران کمپنی هنکلِ آلمان که اس، یکی از بزرگ ترین کمپنی های تولید مواد شوینده در دنیا اس. این در ایران نمایندگی داره، داره کار می کنه روی استندردهایش، روی موادی که نو می آیه. اینجه افغانستان ما دیگه آشغال دانی دنیا اس، چیزی که آشغالی اس اینجه میایه متأسفانه. در آینده ما تصمیم داریم که اگه بتانیم اتحادیه تشکیل بتیم و از طریق اتحادیه ما از وزارت صنایع و معدن، از آنها درخواست کنیم که اگر از کمپنی هنکل آلمان اگه بتانه یک نفر انجنیر ره به ما روان کنه، در اینجه [...] مثال مه اگه دستی جور می کنم و یک برادر دیگه اس در خانه ی خود کیلوگکی جور می کنه، خیلی های دیگه اس چون اینجه کمپنی های کلان بسیار کم اس. اگه دو، سه دانه کمپنی کلان هم اس آنها شریک های خارجی دارند، مثل گلرنک یا مثل [نامفهوم] مثل صحت که در بازار همین سه کمپنی داره می چله و هر سه اش ایرانی اس. یک دانه کمپنی دیگه ترکی اس به نام نتکمل که او هم داره خوب می چله، او از بیرون جور میشه میایه. که اگر ما در اینجه توسط اتحادیه بتانیم از کشورهای اروپایی کمک بگیریم، همو نفری که 100 کارتن هم جور می کنه در یک ماه، همو ره استندرد جور کنه، خیلی بهتر است به نظر مه.

ک: شرکت چند سال است فعال است؟

SNMPrivateKabul120718: چهار سال.

ک: از سال 1393 به این طرف؟

SNMPrivateKabul120718: بله.

ک: خریدارهای دایمی هستند یا تغییر می خورند؟ ایا یک فهرستی از خریدارهای دایمی دارید که به اساس روابط دایمی به آنها اوگرایی می فروشید، یا چطور؟ طرز فروشات تان چی رقم است؟

SNMPrivateKabul120718: طرز فروشات ما در اوایل اوگرایی کار می کردیم در بازار. مگر متأسفانه همین دکاندارها، ما آشنایی نداشتیم در بازار که کی خوب اس کی بد اس، خیلی ها در همین روال پیسه ی ما ره بردند و سر وعده [به موقع] پیسه ندادند و کار روز به روز ضعیف شد. دیگه، ما تصمیم گرفتیم که فقط نقد کار کنیم. در بین همین ها هم مشتری هایی است که مثلا اگر مال ره حالی ته کنیم [بدهیم] میگه که یک هفته بعد بیا مه پیسه ات ره میتم، بالای گپش ایستاد است معمولا و ما می شناسیم، همراه اینها اوگرایی کار می کنیم ولی معمولا کار ما نقد اس.

ک: فیصدی این گونه خریدارها در تعداد مجموعی خریدارها چقدر است؟

SNMPrivateKabul120718: بسیار اندک اس!

ک: شما وقتی که کار تمام است، در وقت فراغت برای تفریح چی کار می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: برای تفریح [...] تفریح آنچنانی ما نداریم دیگه! واقعیتش.

ک: اما معمولا؟

SNMPrivateKabul120718: معمولا همو دست زن و بچه ره می گیریم میریم بیرون دیگه!

ک: یک فامیل دارید یا چند فامیل؟

SNMPrivateKabul120718: یک فامیل. اما شکر خدا، پدرم چند فامیل داره. پدرم سه تا زن داره و بچه هایش هم هنوز، چون خودش حیات است شکر خدا، دیگه ما همه تحت فرمان پدر هستیم، یکجای هستیم. همو خرج و دخل ما یکجای اس.

ک: ایا گاهی کتاب هم می خوانید؟

SNMPrivateKabul120718: بله. در همین طول همین چند سال خو مه کتابی که مربوط کارم بوده خواندیم. دیگه، کتاب های دینی خواندیم، کتاب های داستان می خواندم، معمولا هر چند وقت مه به یک نوع کتاب علاقه پیدا می کنم در یک مدت یک سال دو سال همو روال ادامه پیدا می کنه. مه مثلا در باره ی برق خواندیم در موردِ دکتوری خواندیم. تخصصی نی، فقط مطالعه.

ک: در اجتماعی که زندگی می کنید، تصویری که شما از لحاظ مالی از خود دارید و فکر می کنید که مردم از شما دارد، چیست؟

SNMPrivateKabul120718: مه خوده پیسه دار احساس می کنم. چون تا او احساسه در خود ایجاد نکنی، در او جایگاه نمیرسی. بستگی داره که حالی ما ثروت ره چی حساب می کنیم، آیا فقط مادیات ره حساب کنیم یا به غیر از مادیات خیلی چیزهایی دیگر هستند که با پول نمیشه خرید. دیگه، ما سرمایه دار یم شکر خدا. صحت داریم، فامیل داریم، اعتبار داریم، احترام داریم. اینها همه اش سرمایه است که با پول نمیشه خرید.

ک: از لحاظ مالی اما، تصور مردم از شما چیست؟

SNMPrivateKabul120718: مردم هر چی که بگوییم که پول نداریم میگن که این پولدار اس! [خنده]

ک: تحصیلات؟

SNMPrivateKabul120718: مه یازده کلاس [اصطلاح مروج در ایران] درس خواندیم.

ک: اگر وقتش را داشته باشید؟

SNMPrivateKabul120718: مه بیشتر دوست دارم به طبیعت بروم، باشم. از شهر و این چیزها بیخی خسته هستم.

ک: فعلا در کجا زندگی می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: در ناحیه ی شش کابل. منطقه ی دارلامان میشه.

ک: قبلا هم همینجه زندگی می کردید، قبل از شروع کار؟

SNMPrivateKabul120718:‌ قبلا که ما مهاجر بودیم در ایران.

ک: پس شروع همین کار آغاز برگشت تان بود؟

SNMPrivateKabul120718: آغاز برگشت ما که در افغانستان آمدیم در او وقت سال اول کرزی بود. ما در شبرغان بودیم. باز از اونجه آمدیم در کابل کار چاپ دیجیتل ره شروع کردیم. بنر [banner] و این چیزها ره چاپ می کردیم.

ک: کدام سال؟

SNMPrivateKabul120718: سالش دیگه دقیق ده یادم نمانده. همی سال 84 بود به گمانم. 84 ما در کار چاپ دیجیتل شروع کردیم و تا همی سال 93 ره ما در کار چاپ دیجیتل بودیم. بعد از او دوست داشتم که دست به کار تولیدی بزنم. چون مه احساس می کردم که همی کارم [کار چاپ] یک شغل کاذب اس برای ای وطن. نفر هزینه ای که در قبال این تبلیغات می کنه، کاری بنیادی نیست. ما تابلویی که جور می کردیم، یک سال بیشتر دوام نمی کرد. بعد از یک سال نفر باز مجبور همو قدر پیسه خرج کنه که [...] مه گفتم که کار تولیدی باشه بهتر اس [here a sense of guilt can be noticed in describing the previous profession: the producer used to produce a service which he knew would not last for long and the client had to repurchase the service in a year’s time. The designed depreciation of the product by him/her seems to be behind the feeling that his work is “dubious”. Deciding to shift profession is taken as a result of this feeling].

ک: قبلا در ایران داخل کار تولید بودید؟

SNMPrivateKabul120718: در ایران مه در کار ترمیم موتر بودم، مستری موتر هستم [خنده]

ک: چرا عین چیز ره اینجه نخواستید ادامه بدهید؟

SNMPrivateKabul120718: این چیز ره، اتفاقا، ما آمدیم در مزار شریف در دروازه ی بلخ همونجه یک سرای بود به نام سرای [نام سرای یا کارگاه] ما همو روزهای اول که آمدیم رفتیم همونجه یکی از برادرهای پنجشیری ما بود در همونجه دکان داشت. مه رفتم گفتم که برادر مه همی کار ره یاد دارم ولی فعلا دکان ندارم. او هم با پیشانی باز گفت که اینه دکان از مه ابزار از مه اس، بیا نصف نصف کار می کنیم. مه یک ماه، دو ماه کتی او کار کردم ولی اینجه کار مستری گری بسیار مشکل به نظر مه آمد. چون سرای خاکه بود [سطح پوشیده نداشت]، باز زیر موتر که می درامدیم و می برآمدیم می دیدیم که پر از چربی شدیم، خانه هم که میرفتی آب گرم پیدا نمیشد که دستت را حتا بشویی چی رسه به این که شاور بگیری و اینها. دیگه، بسیار برای ما مشکل تمام میشد. باز ایلا کردم این کار ره و رفتیم ده حساب کمپیوتر. اگر چه در کمپیوتر آگاهی آنچنانی هم که نداشتم ولی میگن که در شهر کورها یک چشمه پادشاه اس [خنده] ما یک کمپیوترک خریدیم و در شبرغان یک خدمات کمپیوتری راه انداختیم. از سال 81 تا سال 84. باز در سال 84 دیگه کم کم در این وطن آشنا شدیم و با کار و بارش آشنا شدیم . دیدیم که همی کار چاپ دیجیتل خوب اس، باز آمدیم در این کار.

ک: کار چاپ ره باز در کابل تأسیس کردید؟

SNMPrivateKabul120718: در شبرغان، که خُرد بود، و در مزار شریف در همو دروازه ی شبرغان، در طرف قبله ی روضه اول به عنوان یک نمایندگی ما یک دکان گرفتیم. همونجه لوحه ها ره دیزاین می کردیم، باز می آوردیم در کابل چاپ می کردیم. باز پس می بردیم به مردم نصبش می کردیم. تقریبا یک سال، بیشتر ما همین کار نمایندگی ره می کردیم. بعد از اونجه باز آمدیم در کابل. در کابل که آمدیم در همین ناحیه ی شش آمدیم.

ک:اطفال به مکتب خصوصی میرن یا دولتی؟

SNMPrivateKabul120718: نصفشان خصوصی، نصف شان دولتی. آنهایی که خُرد اند و ده دولتی آن طور خوب یاد نمی گیرند، تا پنج شش سال اول ره ده خصوصی می مانیم. بعد از او که ارزش درس خواندن ره فهمید که باید بیاموزیم، باز او وقت ده دولتی روان می کنیم.

ک: بیشترشان باز به کدام بخش؟

SNMPrivateKabul120718: برای فعلا چهار دانه اش دولتی میرند، از مه و برادرم، و سه دانه اش خصوصی.

ک: زمانی که نو شرکت ره ایجاد کردید، کی ها در شکل معلوماتی و مادی به شما کمک کردند: فامیل، دوست ها، اعضای جامعه، اعضای قوم و محل زندگی؟

SNMPrivateKabul120718: از ما چون این کار ره که تازه می خواستیم شروع کنیم، اینجه چون نه علمش بود که کسی این ره یاد داشته باشه، نه ما این طور ارتباطات داشتیم. مه رفتم ده ایران توسط دوست ها که یک نفر ره به مه معرفی کردند، یکی از دوست های خوده معرفی کردند که او بازنشسته انجنیر پالایشگاه تهران بود. بازنشسته بود و باز در حساب کیمیا و این چیزها می فهمید. او باز ما ره در همین کار کمک کرد. در قبال این که ما ره کمک کرد پول هم از ما گرفت.

ک: اینجه خو نیامد؟

SNMPrivateKabul120718:‌ نی نی. همونجه ما یاد گرفتیم باز پشتوانه ی پدر و برادرها بود که ما این کار ره شروع کردیم.

ک: این دوستتان اینجه بود که شما ره در اونجه به این شخص معرفی کرد؟

SNMPrivateKabul120718: نی، مه همونجه رفته بودم او دوست ما همی خلیفه ی مستری گری ما بود. پیش او که رفتیم گفت چی می خواهی بکنی گفتم که این کار ره می خواهم شروع بکنم. ما می خواستیم که اصلا وارد کنیم مایع ظرف شویی ره. باز وقتی که مه سنجیدم که اگر ما بخواهیم که از اینجه مواد وارد کنیم این حد اقل 70 – 80 فیصد موادی که ما این ره جور می کنیم، آب اس. گفتم به جایی این که ما 80 درصد ما انتقال آب ره پیسه بتیم همی ره باید بنیادی یاد بگیریم و همونجه تولید کنیم که همو آقای [نام شخص در ایران] او باز همی انجنیر ره برای ما معرفی کرد که برای ما تولید این ره یاد داد.

ک: فعلا چند موتر دارید؟

SNMPrivateKabul120718: فعلا برای پخش [فروشات] دو موتر.

ک: موتر شخصی؟

SNMPrivateKabul120718: نداریم.

ک: حج؟

SNMPrivateKabul120718: نرفتیم متأسفانه.

ک: سفرهای تفریحی خارج از مسایل کار؟

SNMPrivateKabul120718: طبیعت باشه مقصد فرق نمی کنه.

ک: خارج از افغانستان به سفر تفریحی میرید؟

SNMPrivateKabul120718: خارج از افغانستان این طور سفر تفریحی ما تا هنوز نرفتیم. یک چند وقت ناگفته نمانه که در کار سیاحت بودیم و همی شرکت [نام شرکت سیاحتی] ره راه اندازی کردیم که مسافر می بردیم به سوریه، عراق، ایران. باز وقتی داعش ده سوریه آمد و ناامنی شد، باز مه پای خوده از او کار کنار کشیدم. در جریان همو وقت که ما چاپ دیجیتل ره هم کار می کردیم، برادرهایم در چاپ دیجیتل بود، مه خودم فارغ بودم که میتانستم این سو و او سو کارهای دیگری هم انجام بتم. باز ده پهلوی شرکت چاپ کار سیاحت ره هم کردیم.

ک: چند باب خانه؟

SNMPrivateKabul120718: خانه ی که می نشینیم یک همین اس.

ک: خانه ای که از درآمد شرکت خریده باشد.

SNMPrivateKabul120718: از ثمره ی شرکت تا همی لحظه ی که مه کتی تو شیشتیم ما ده تاوان هستیم و ده فایده نی. ولی امید این ره دارم که مثلا ما، ده ذهن خود مه این تصویر ره می کشم که مه فردا کمپنی ما یک کمپنی موفق خواهد بود. ما با وجود این که در یک جای خُرد هستیم [کارخانه ی ما خُرد اس] اما شعار و دید ما بالا است. ما در همی پُشت هر محصول خود نوشته ایم: رقیب محصولات خارجی. بله! ما اگر یک بوتل هم تولید کنیم با کیفیت بالا تولید می کنیم که دیدگاه مردم ره نسبت به تولیدات داخلی مطمین بسازیم. که اینها مطمین شوند که در افغانستان هم میشه که کار صحیح انجام داد. ما می خواهیم که شروع‌کننده ی این سنت باشیم. و این شعار ما است [لبخند]

ک: یک تصویری از دوست هایتان بدهید؟

SNMPrivateKabul120718: آدم های ساعت تیر! آدم هایی که دنبال مال دنیا نیس. مه ارتباطات مه بیشتر ما آدم های که پیسه دار نباشه، مه همرایشان راحتتر هستم. چون آنهایی که مقام دارند یا آنهایی که پیسه دارند، مه خودم هیچ همراه همونها صمیمی نمیشم. احساس می کنم که به یک نحوی از بالا سیل می کنند. باز این برای مه بسیار قیمت تمام میشه. چون ارزش آدم ها در پیسه و مقام و این چیزها نیس به نظر مه [مزاحمت]

ک: مسایل امنیتی تا چی حد به گونه ی مستقیم بالای حجم تولیدات شما تأثیرگذار بوده؟

SNMPrivateKabul120718: صد در صد! صد در صد تأثیرگذار اس. مثلا ما یک هفته پیش مال به شبرغان روان کردیم، قرار بوده همو روز سودا کنه و پیسه ره برگردانه. متأسفانه، همو روزی که ما روان کردیم موتر ره تظاهرات شروع شده، تا به حالی دکان ها بند اس اونجه. یک هفته شد. یا مثلا یک انفجار اگه در کابل شوه تا سه روز، چهار روز دکاندرها جرأت نمی کنه که مال بخره. صد در صد تأثیرگذار است.

ک: کدام سالی بوده که احساس کرده باشد که امنیت به گونه ی فاحشی خراب شده باشه؟

SNMPrivateKabul120718: بالای کار از همو سال 2014 به بعد، عین از سال 2013 که همی گپِ 2014 شد کارها در افغانستان خراب شد. تا حالی ره. ولی با تمام مه گفتیم، شخص خودم، میگم که ما شرایط ره باید خود ما جور کنیم. خیلی ها دوست ندارند در این وطن پیسه ره بند کنند. ولی [قطع]

ک: شما این طور احساس می کنید که پیسه ره بند کرده اید در این شرکت؟

SNMPrivateKabul120718:‌ ما هر چی که داریم در همی وطن بند کرده ایم در بیرون از کشور [قطع]

ک: یعنی احساس تان ره میگم که چون پیسه بند افتیده و باید کار ره ادامه بدهید؟

SNMPrivateKabul120718: نه مه اصالا از همی کاری که می کنم لذت می برم. پیسه ره که بند کردیم، یک سرمایه اس، حالی یک روپیه اس یا صد روپیه اس. پیسه ی نقد ره مه تا حالی نشده که مثلا مه 10 هزار دالر ره در یک ماه در بانک برده باشم که از او کار نگرفته باشم. همی پیسه ی نقد هیچ وقت در پیش خود نماندیم. اگه ده لک دالر هم بوده ما ده کار انداختیم. یا شده یا نشده! اگه کم بوده یا زیاد بوده ما ده کار انداختیم. دیگه، توکل به خدا، امید داریم.

ک: طرز تصمیم گیری در شرکت به چی شکل اس؟ متمرکز اس یا این که همه اعضای شرکت می نشینید و تصمیم گیری میشه و نظریات آنها هم الزامی است؟

SNMPrivateKabul120718: نظریات مسلما الزامی است چون همی حالی ما اگر یک تولید نو ره شروع کنیم این ره همو بچه های که در بازار اس، از آنها ما نظر می خواهیم که تقاضای بازار چی نوع محصول اس. به فرض مثال، سابق ما همی هزار گرام ره جور می کردیم، پسان گفتند که از این قلم ما باید 750 گرامش ره هم جور کنیم. که جور کردیم. بعدا گفتند که در پهلوی این اگه شیشه پاک هم باشه [...] ما چند گزینه داریم که بعد از این شیشه پاک میره، گلگیر میره، شامپو، دست شوی، بنا بر تقاضای بازار و تصمیم گیری بچه های که در اونجه اس، اینها نظر میتن باز تصمیم می گیریم که کدام محصول ره جور کنیم.

ک: ولی در رابطه با مصارف کلان، توزیع مفاد، در این زمینه ها تصمیم به دست کیست؟

SNMPrivateKabul120718: ده دست خودم اس.

ک: به کارگرها به غیر از معاش؟

SNMPrivateKabul120718: ما مثلا برای مارکیتر خود تارگیت تعیین می کنیم که شما ده این تعداد کارتن اگه سودا کنید، ما برایشان جایزه میتیم، لباس می خریم، ده چکر می بریم، پیسه ی نقد میتیم. این گونه تشویقی ها اس.

ک: خدماتی که به گونه ی دوامدار به عنوان تعهد شما به کارگر شما ارایه کنید؟ مثل بیمه، سه وقت نان؟

SNMPrivateKabul120718: نه نه.

ک: کارگرها شامل کدام اتحادیه ی کارگری هستند؟

SNMPrivateKabul120718: ما سابق خود ما اعلان میدادیم کارگر می آوردیم ولی این دفعه از طریق کمپنی [نام کمپنی] که یک کمپنی کاریابی اس، این کمپنی برای ما مارکیترهای ما ره برای ما معرفی کرده. یک چند نفر ره که فعلا ده تست [تحت آزمایش] هستند دیگه که چند تایش قبول میشه و چند تایش نمیشه، که فعلا معلوم نیس.

ک: کارگرهای که در بخش پورکاری مصروف هستند، اینها ره چی رقم استخدام می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: اینها ره [...] همسایه زیاد اس! بله!

ک: خودشان می آیند و دق الباب می کنن؟

SNMPrivateKabul120718: ارتباطات مسلمان تأثیرگذار اس. مثلا می بینی که یک نفر سرپرست نداره. پورکاری که اس کار سخت نیس. که بگویی زور فزیکی کار داشته باشه. کار سبک اس معمولا خانواده های بی بزاعت اینجه میایه و کتی همو بچه های خود پور می کنن و همین.

ک: کس های که در تصمیم گیری در شرکت نقش دارند همه از افغانستنا؟

SNMPrivateKabul120718: بله

ک: با دیگر شرکت های که در عین صنعت هستند، رابطه یتان؟

SNMPrivateKabul120718:‌ بسیار کم.

ک: بیشتر رقابت است پس؟ رابطه ره چگونه تعریف می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: شاید نوع دیدگاه ها بسیار متفاوت باشه. خیلی ها میگن که از ما بیادر باید خیلی از رازهای ما پت باشه. ولی مه پیشتر برایتان گفتم که اگر مه برای پیشرفت این وطن بتانم کاری بکنم، دریغ نمی کنم. چون اشباع نمیشه این وطن در این پنج، ده کارخانه. دیگه، ما میتانیم هر کمکی که از دست ما بیایه، مه شخصا خودم انجام میتم. حالا، دیگرها اگر انجام دادن خانه یشان آباد اگه ندادند توقع نداریم.

ک: همین فعلا چگونه اس رابطه یتان؟

SNMPrivateKabul120718: خوبه، عالی!

ک: در بازار و فروشات؟

SNMPrivateKabul120718: رقابت خودش باعث این میشه که آدم پیشرفت کنه. ما میتانیم دو رقم رقابت کنیم که مه مثلا کیفیت خوده بالا ببرم، قیمت خوده پایین کنم. یا میتانم که بروم بگویم که از او [از او مولد] به درد نمیخوره، آب پور می کنه، و فلان و بستان. این گونه رقابت صحیح نیس. رقابت مه کتی کیفیت خوده و خدمات خود می کنم. رقابت مه رقابت سالم اس.

ک: از طرف دیگر شرکت ها چی؟

SNMPrivateKabul120718: ده شرکت ها ره هم مه ندیده ام که مال ما ره تخریب کرده باشه.

ک: مال خودشانه چی، ده حساب حفظ کیفیت و اینها؟

SNMPrivateKabul120718: ده افغانستان خیلی از کمپنی های داخلی که رُشد نکرده متأسفانه همی نگرش ره داشته اند که برای بار اول و دوم کیفیت خوب بتن در بازار، وقتی که دید که یک ذره بازار پیدا کرد، باز کیفیت ره خراب می کنه [پایین میاره]. همی اس که بسیار انگشت شمار کمپنی در افغانستان ثابت می مانه. چون بازار رقمی اس که همو لحظه ی که کیفیت خراب شوه و در ذهنت این ره تصور کنی که مه بخواهم کیفیت ره پایین بیارم، خراب اس دیگه [کمپنی فرومی پاشه]. تصمیم گیرنده خوده انسان اس. اگه مه با ذهنیت کار کنیم که کیفیت ره خراب کنم، همی ذهنیت به مارکیتر هم ایجاد میشه، به فروشنده ی ما ایجاد میشه. میگن "نوع نگرش، نگرش به وجود میاره". همو نگرشی که مه نسبت به مال خود دارم، همو نگرش انتقال پیدا می کنه، بخواهی نخواهی. از همو خاطر ما نگرش خوب داریم. میگیم دوام میتیم با کیفیت عالی. ما هر روز بهتر می سازیم کیفیت خوده.

ک: به خاطر به دست آوردن کمک های مالی و معلوماتی، با نهادهای دولتی [قطع]

SNMPrivateKabul120718: هیچ!

ک: کسی هم نیامده که به شما پیشنهاد کمک کرده باشه؟

SNMPrivateKabul120718: هیچ!

ک: زمانی که تولید ره شروع می کردید، کدام نهادی برای شما مثلا گفته که در این بخش افغانستان نیاز داره به تولید، و شما در همین بخش سرمایه گذاری کنید؟

SNMPrivateKabul120718:‌ نه! متأسفانه! افغانستان اگه این چیز ره میداشت تا حالی ره جور شده بود.

ک: پس هیچ گونه کمک مستقیم یا غیر مستقیم از طرف دولت برای شما صورت نگرفته؟

SNMPrivateKabul120718: هیچ نوع.

ک: به حساب نرخ تعرفه شما توانسته اید با دولت مذکره کنید به خاطر کُند کردنِ روند واردات؟

SNMPrivateKabul120718: مه شخصا تصور می کنم که کل افغان ها این تصور ره دارند، آنهایی که در کرسی دولت نشسته اند 99.5 درصدشان خاین هستند. اینها فقط در فکر جیب شان هستند که فقط چی رقم چور کنند این وطن ره. به نظر مه در همی چوکی های دولت تمام به اساس ارتباطات بوده. دیگه، هیچ کس سر جای خود نیس [در جایی که باید باشه به اساس استعداد نیس]. همین چند وقت پیش دیدید که یک نفر کشاورز زنگ زده که بیل زده روان اس او ره میگه که بیا تو والی شوه، والی سمنگان. این رقم اس. چون زنجیره ی حاکم در دولت مکمل خاین اس، یک رقم آدم خوب هم اگر باشه که شاید همی زنجیر ره از بین ببره، از او خاطر یک آدم خوب ره هر رقمی که شوه از اونجه می کشند. همی حالی خیلی های از کشورهای خارجی آمده اند، بنده های خدا می خواهند که اینجه یک کاری کنند برای کس هایی که می خواهند که واقعا کار کنند. ولی چون در اینجه وقتی که بیایند، ده دست آدم های ناسالم می غلتند. او مثلا اول میایه به بچه ی خاله ی خود میگه که مه این پروژه ره دارم یا ده بچه ی ماما یا ده دوست یا ده اندیوال، که اینی پروژه می برآیه تو برو کتی فلانی یا یک کسی ره پیدا کو، بر فرض مثال اگه یک لک دالر برای مه همی حالی بتن، همو یک لک دالر ره مستقیم کمپنی برای مه رسانده نمیتانه. 50 هزار دالر او ره این نفر واسطه در بین می خوره. میگه مه می کشم همی پیسه ره برت. برای ما بارها گفته اند که مه این قدر پیسه [مثلا] یک لک دالر برایت می کشم، که تو کارت ره وسعت بتی، ولی 50 هزارش ره به مه بتی. ما گفتیم که نی برادر! ما همین طور کم کم پیش میریم.

ک: با جامعه ی مدنی و نهادهای غیرانتفاعی هم ارتباط دارید، آنها با شما ارتباط دارند؟

SNMPrivateKabul120718: نه!

ک: تا چی حد حاظر هستید نقص ره بپذیرید اما به کارتان ادامه بدهید؟

SNMPrivateKabul120718: تا زمانی که مه توان داشته باشم و بفهمم که آب روی نمیره، مه ادامه میتم به کارم. ولی از لحاظ مالی میگم که تا جایی که مه توان داشته باشم چون در کار خود باور دارم، ادامه میتم کار خوده.

ک: چرا باور دارید به کار خود؟ چون پیشتر گفتید که تا هنوز فایده ای ندیده اید از کار؟

SNMPrivateKabul120718: آفرین [ندیده ایم واقعا هم] ولی هنوز امید دارم. می فهمم که این کار در این وطن آینده داره. مه حالی که نمیتانم مفاد بگیرم به خاطر این است که سرمایه ی مه کم اس. ناگفته نمانه که مه اگر بتانم به اصطلاح در بازار خیلی ها ره اگه مه بشناسم که بگویم مه یک هفته بعد پیسه ات ره پس میتم [اگه قرض بگیرم] مه توان تولید او ره ندارم که یک هفته بعد پیسه به دستم بیایه. سرمایه حالی که مه نقص می کنم به دلیل کمبود سرمایه ام اس.

ک: بازاریابی و فروشات تان بیشتر در کدام شهر صورت می گیره؟

SNMPrivateKabul120718: ما فعلا بیشتر در کابل.

ک: آخرین باری که بالای توسعه ی شرکت پول مصرف کردید؟

SNMPrivateKabul120718: ما از همین چهار سال اول که بالایش پیسه انداختیم تا به حالی هم پیسه انداخته روان هستیم.

ک: اما یک تغییری بنیادی اگه آورده باشد؟

SNMPrivateKabul120718: نه همو چیزهای که از اول بود حالی هم اس.

ک: مفاد در یک کارتن چند است؟

SNMPrivateKabul120718: کارتنی 60 روپیه تا 70 روپیه مفاد می کنه.

ک: همین کارتن های که 600 تا 700 افغانی می فروشید؟

SNMPrivateKabul120718: بله، درهمین 60 تا 70 روپیه مفاد می کنیم.

ک: از این جمع در بین کارگرها: از خود محل، همولایتی ها، اعضای خویش و اقارب، همقومی؟

SNMPrivateKabul120718: از هر جای اس. این طور مشخص نیس. از هر قوم اس. از هر جای اس. مشخص از یک جای نیس.

ک: معیار استخدام چیست؟

SNMPrivateKabul120718: که کار کنه. همت کاری داشته باشه، صداقت داشته باشه، همو معیار ما اس.

ک: یک دوره ی آزمایشی دارید شما؟

SNMPrivateKabul120718: بله.

ک: چقدر وقت اس مثلا؟

SNMPrivateKabul120718: دوره ی آزمایشی ده روز، یک هفته یا کمتر از او یا بیشتر. یکی مثلا ده ده روز نمیتانه که درست کار کنه ولی باز هم اصرار می کنه که مه باشم. باز ما برای او فرصت میتیم یک بار دیگه، چون می فهمیم که بچه ی کاری اس مثلا پشت کار داره ولی هنوز روال بازار ده دستش نیامده، ما برایش فرصت میتیم.

ک: ارزش مواد خام داخلی در تولیدات تان؟ در یک کارتن؟ ارزش مواد خام به شمول سرپوش، پلاستیک، کارتن و موادی که مستقیم در تولید کار گرفته میشه، چقدرش مواد خام داخلی اس، چقدرش بیرونی؟

SNMPrivateKabul120718: در افغانستان در همی حساب کیمیاوی هنوز صفر است وضعیت. هنوز در قرون وسطی زندگی می کنیم ما مردم. پیشتر هم مه برایتان گفتم که ما حتا خشت موزاییک ره از خارج میاوردیم حالی نو اینها میتانن که خشت جور کنن و آفتابه جور کنیم که بتانیم بشوییم خوده. بناء، صد در صد خارجی اس مواد خام.

ک: همه چیز؟

SNMPrivateKabul120718: همه چیز به غیر از آبش. به شمول بوتل، به شمول پلاستیک. همین لیبل این مثلا رنگش از خارج آمده، کاغذش از خارج آمده، همه چیزش از خارج آمده و فقط اینجه یک چاپ کرده. هیچ چیز وطنی نداریم!

ک: ماشین آلات تان فقط به درد یک تولید می خوره؟

SNMPrivateKabul120718: از ما در بخش مواد شوینده به حساب مایعات که اگر مایع چیزی جور کنیم در همین ماشینری ممکن اس. این که اگر پودر یا صابون بخواهیم جور کنیم با این ماشینری نمیشه. فقط ده بخش مایعات اس. مایعات شامل خیلی چیزها میشه. مایع لباس شویی، ظرف شویی، [قطع]

ک‌: منظورم این بود که اگر شما فردا تصمیم بگیرید که به جای مایع ظرف شویی مربی تولید کنید یا جوس تولید کنید؟

SNMPrivateKabul120718: نه ممکن نیست.

ک: رقابت با رقیب های خارجی چگونه است برای شما؟

SNMPrivateKabul120718: رقابت با خارجی می کنیم انشاالله ولی زمان می بره.

ک: وضعیت فعلی چگونه است؟

SNMPrivateKabul120718: از ما مواد ما کیفیتش اگر به اندازه ی خارجی نباشه – ما خو ادعا می کنیم که هست – اگه نباشه هم بسیار اندک تفاوت می کنه. و از نگاه قیمت این بسیار ارزانتر میایه نسبت به خارجی. فکر کو که ما نصف قیمت خارجی تمام میشه که ما در بازار عرضه می کنیم.

ک: پس رقابت با رقیب های خارجی به شما کدام مشکلی ایجاد نمی کنه؟

SNMPrivateKabul120718: نه نه. هیچ.

ک: بازاریابی تان بیشتر به چی شکل صورت می گیره؟

SNMPrivateKabul120718: از ما فیس تو فیس [face to face] اس، رو در رو.

ک: تلیفون یا زنگ؟

SNMPrivateKabul120718: او بسیار اندک اس.

ک: نوآوری؟

SNMPrivateKabul120718: اینجه ما در بخش فروشات یک سوپروایزر داریم که فروشاته بیشتر او مدیریت می کنه. بازار ره او کنترول می کنه. ما در بخش کیفیت ره عهده داریم.

ک: در ظواهر کالا، به خاطر آوردن تغییر و انوویشن کی تصمیم می گیره؟

SNMPrivateKabul120718: ما متأسفانه در این بخش کمبود داریم. اشد ضرورت به یک نفر خلاق داریم. مثلا، امسال در کمپنی گلرنک اینها در بخش بازاری شان آدمی خیلی ماهر بوده هر چیزی که بوده، اینها یک ترفند زدند که هرکسی که 700 کارتن ره بخره، ما یک موتر سایکل جایزه میتیم. اینها بالای 35 هزار کارتن خوده پیش فروش کرد با چند دانه موتر سایکل. مردم تشویق شدند و آنهایی که یک عمده فروشی خُرد داشته رفته 700 کارتن گلرنگ خریده که همو جایزه ره بگیره. در این بخش ما آدم متخصص نداریم متأسفانه که برای ما بازار بسازه [capture market share]. ما هنوز سنتی پیش میریم.

ک: حد اوسط در یک روز ره چند ساعت شما وقف کار می کنید؟

SNMPrivateKabul120718: هشت ساعت.

ک: کارگرها؟

SNMPrivateKabul120718: نظر به تقاضای بازار کم و زیاد میشه. یک روز ببینی که مثلا دو ساعت یا سه ساعت کار می کنن. یک وقت می بینی که صبح که میاین تا 12 بجه ی شب هم کار می کنن. چون از ما فیصدی اس، هر قدر که بیشتر کار کنه به نفعش میشه. دیگه، ما این طور ساعت کاری معیار مشخص نداریم. صبح میاین، تا شب هر وقت که خلاص شد. باز ساعت مشخص برای شروع کار هم نداریم که مثلا ساعت هفت کلگی اینجه حاظر باشه. یکی هشت بجه میایه، یکی نُه میایه.

ک: تعداد کس هایی که در اینجه کار می کنند، نه مارکیتر، چند نفر اس؟

SNMPrivateKabul120718: برای فعلا [حساب] هشت نفر.

ک: ایا در کدام بخش دیگری هم سرمایه گذاری کرده اید پس از ایجاد این شرکت؟

SNMPrivateKabul120718: هنوز نی. اما تصمیم داریم.

ک: در بخش غیرتولیدی؟

SNMPrivateKabul120718: نه.

ک: سوال آخر. یکی آدم به خاطر انگیزه ی اخلاقی اش، اما انگیزه ی مالی که باعث ایجاد این شرکت شد و چرا در بخش تولید شوینده کار کنید، چی باعث شد؟

SNMPrivateKabul120718: مه گفتم که سابق مه در چاپ دیجیتل بودن و احساس می کردم که همی پیسه ی ره که ما می گیریم، یک پیسه ای است که یک شغل کاذب اس. شغلی که به درد این وطن، به نظر مه البته، نمی خورد. مثلا یک نفر میره سگرت سودا می کنه ده لب سرک، او برای بیناد این وطن کدام کار نکرده در واقعیت. او رفته چهار دانه سگرت سودا کرده. مه تصمیمم همین بود که مه یک کار بنیادی ره شروع کنم. مه وقتی که چاپ دیجیتل ره شروع کردم ده او وقت دو دانه کمپنی بود ده بسته افغانستان. دیگه بالعموم اینها میرفتند حین از پاکستان و ایران چاپ کرده می آوردند. دیگه، همو وقت که مه همی کار ره شروع کردم رویای مه همین بود که یک وقتی شوه که این کار در داخل صورت بگیره [...] وقتی که در او کار ما بودیم، همین رُشد ره ما دیدیم، در حرفه ی خود. که مواد خام ره ما وارد می کردیم، او وقت خیلی از تجار هم آمدند و کار ایجاد شد و ما از چین می آوردیم، از ایران می آوردیم. همو بچه های که همراه ما کار می کرد در همین طول شش، هفت سال، خیلی هایشان حالی چاپ دیجیتل دارند. حالی فکر نکنم که یک متر هم در خارج چاپ شوه، در همین وطن چاپ میشه. در کل ولایت ها ما ماشین چاپ آوردیم. برایشان چالان کردیم، آموزش دادیم، که این رقم چاپ میشه. حالی از او نگاه، نمیتانیم بگوییم خودکفا، ولی لاعقل همینجه چاپ میشه، در بیرون چاپ نمیشه. دیگه، به یاری خدا که از این هم ما خودکفا شوه این وطن [قطع]

ک: چرا می خواهید که خودکفا شوه مملکت؟ و میشد که در یک بخش دیگر هم شما سرمایه گذاری می کردید از شوینده شروع کنید و انگیزهی مالی چی بود، برعلاوه ی انگیزه ی اخلاقی؟

SNMPrivateKabul120718: افغانستان در هر بخشی که در عرصه ی تولید ما سرمایه گذاری کنیم، فرق نمی کنه. یا شوینده یا یک چیزی دیگر، اینجه گنجایش است. تولیدی باشه، فرق نمی کنه، میتانه شوینده باشه، میتانه چیزی دیگری باشه. مهم تولید است. که در این وطن تولید صورت بگیره. میتانه مثلا همین مواد شوینده نباشه یک چیزی دیگری باشه.

ک: ولی با آنهم یک انتخاب ره شما کردید در اول؟

SNMPrivateKabul120718: این زمینه اش برای ما مساعد شد. به غیر از این کار دیگه هر کاری دیگری می بود که در بخش تولید می بود، ما قدم می ماندیم.

ک: زمینه اش چگونه مساعد شد؟

SNMPrivateKabul120718: ما رفتیم ده ایران که رفتیم همو ارتباطات در این زمینه مهیا شد. شاید اگه ده دیگه کار مهیا میشد، ده دیگه کار میرفتیم. این طور که بگویم که مه صد در صد بیایم مایع ظرف شویی جور کنم نه، هر کار تولیدی دیگری که می بود مه کار می کردم.

ک: اما شما به قصد وارد کردن رفته بودید؟

SNMPrivateKabul120718: بار اول که رفتم [...] ما می خواهیم که همین واردات ره به حد اقل برسانیم. همین ره که مه در اینجه تولید هم می کنم، صد در صد موادش وارداتی اس. ما تنها کاری که می کنیم از وارد کردن آب جلوگیری کرده ایم که 80 درصد آب اس همی محصولی که ما تولید می کنیم. که همین آب از بیرون وارد نشه. که همین واردات به حداقل برسه. ما همی حالی یک خانواده ایم، فرق نمی کنه که مه مصرف کنم چی یک برادر دیگر ما که در لب مرز پیسه ی افغانستان در دستش اس، از همی مرز که پیسه بیرون رفت، فکر کو که از همی وطن بیرون رفته. بخواهی نخواهی خاک او ده چشم ما میره. ده یک کشتی سوار هستیم همه.

ک: پس انگیزه ی مالی نداشتید؟

SNMPrivateKabul120718: مسلما هر کاری که بخواهی شروع کنی پشت او انگیزه ی مالی هم اس. این که مه بگویم فقط به خاطر رضای خدا کار می کنم [...] یک متل اس که میگه "گربه به خاطر رضای خدا موش نمی گیره"، نیاز داره. نیاز هم شرط اس. ولی در برابر نیاز هم آدم میتانه نیت های پاک هم داشته باشه.

ک: تشکر بسیار زیاد!