**مصاحبه با DAAPrivateKabul220618**

**تاریخ: 22 جون 2018**

**مصاحبه در اتاق صنایع و معادن افغانستان**

ک: تشکر اول از این که سهم گرفتید. سوال اولم این است که نقش شما چیست در شرکت، وظیفه تان چیست؟

DAAPrivateKabul220618: تشکر از شما. مه شرکت ما مطبعه و انتشاراتِ [نام مطبعه] نام داره. که بخش تولیدی است. تولید کتابه انجام می دهیم. همه انواع تولید اوفست [offset printing] چاپ اوفست که روی کاغذ چاپ میشه ره انجام می دهیم. مه [نام مالک] هستم. رییس مطبعه و انتشاراتِ [نام انتشارات].

ک: شرکت چی تعداد کارگر داره؟

DAAPrivateKabul220618: شرکت فعلا حدود 60 نفر کارگر داره که ده دو شفت ِروز و شب کار می کنند. 60 نفر که دو شفتِ روز و شب کار می کنند و بیشتر از 20 الی 25 نفر کارمند اداری و بخش های تایپ و دیزاین و ویراستاری و تصحیح و اینها داریم.

ک: در مجموع حدود 80 کارگر دارید پس؟

DAAPrivateKabul220618: حدود 85 نفر کارمند و کارگر میشه. و کس هایی ره که ده قسمت ترجمه همراه ما همکاری می کنند خارج از سیستم ما هستند که به شکل قراردادی کار می کنند. که آنها هم در حدود 25 تا 30 نفر آنها می شوند که در بخش های مختلف در قسمت ترجمه ما ره همکاری می کنند. بیرون از [نامفهوم]

ک: آنها پس مقطعی هستند. کارگرها باز دایمی هستند یا مقطعی [کارگرهای داخل کارخانه]؟

DAAPrivateKabul220618: کارگرهای ما دایمی است. معاشِ ماهوار می گیرند. ثبت و راجستر هستند. بعضا پروژه های مقعطی ره که می گیری باز برای پروژه ی مقطعی کارگر دیگه مقطعی استخدام می کنیم برای 15 روز یا 20 روز. برای کار خاص. در غیر او این تعداد کارگرهای که خدمت شما عرض کردم اینها دایمی کار می کنند.

ک: تولید شرکت به چی گونه است. مستقیم با دست تولید میشه، یا قسما ماشین است که با دست انسان به کار می افته یا این که کاملا اتوماتیک است؟

DAAPrivateKabul220618: تولیدات کلا ماشینی است. تمامش دستگاه است دتسگاه چاپ. قبل از چاپ، چاپ و صحافی است. دستگاه ها بیشتر تولید خود دستگاه تولید کشور آلمان است، ایتالیا است، چین است، ایران است و پاکستان هم است یک دستگاه کوچک که تمام پروسه ای که از قبل از چاپ، از تایپ و دیزاین و تصحیح شروع میشه، از کمپیوتر استفاده میشه، کمپیوتر و پرنتر و سکنر و اینها، بعد از او فرم و زنکی [firm and zinc] که آماده میشه او توسط دستگاه فرم و زنک میشه بعد از او به دستگاه نصب میشه و دستگاه این ره چاپ می کنه روی کاغذ و بعد از او این دستگاه مختلف دیگری که بخش صحافت این ره انجام میته، آنها تکمیل می کنند. تا این که دستگاه بسته بندی این ره بسته بندی می کنه و به انبار روان می کنه و بالآخر به دست مشتری می افته.

ک: پس کتاب است دیگه. کتاب نرخ حد اوسط نداره دیگه. شما به گونه ی عمده می فروشید یا به گونه ی [انتقال به موضوع بعدی] یا نظر به عنوان فرق می کنه قیمت کتاب؟

DAAPrivateKabul220618:چاپ و انتشارات [نام شرکت] ما در اینجه سه نوع خدمات ره در کل شرکت ما انجام میته. یک، بخش تولید متحوا است که او ره انتشارات انجام میته. یعنی با مولفین، با نویسنده ها با شعرا صحبت میشه. با محققین. آنها یک اثر ره آماده می سازند. وقتی که اثر آماده شد تایپ شد، تصحیح شد، ویراستاری شد، ترجمه شد، همه مراحلش تکمیل شد، بعد از او میره برای بخش چاپ و خدمات چاپ ما انجام میشه رویش. بعد از او باز خدمات بعد از چاپ و بعد از او میره به بخش فروش ما که این کتاب ره پخش می کنیم که ما در کابل دو مرکزیت، مرکزیت ما دو جای است. یکی دفتر مرکزی ما و یکی هم بازار کتابفروشی مرکزی کتاب به فروش می رسه و در کل کابل تقریبا 128 نمایندگی ده 28 ولایت داریم. که این کتاب ها ره به اینها می فرستیم. یک دفتر دایمی که از 5 سال به این طرف در فرانکفورت در آلمان داریم که ما به اروپا کتاب پخش می کنیم. از آنجا به اروپا و امریکا و استرالیا و اینها، کتاب های که در اینجه چاپ میشه، آنجا می فرستیم در آنجا پخش میشه. این خدمات به شکل جداگانه هم صورت می گیره. یعنی ما تنها خدمات چاپ ره هم ارایه می کنیم برای کسی که سفارش بته. که کتاب، پوستر، جنتری، تقویم یا امثال اینها کارهای چاپی که است، کارهای تبلیغاتی خوده ره می توانند سفارش بدهند که ما تنها خدمات چاپ برایشان انجام می دهیم؛ خدمات تولیدی برایشان انجام بدهیم. یک گفتم می توانیم تنها خدمات نشر ره انجام بدهیم. یعنی می توانیم یک کتاب را برایشان ترجمه بکنیم و ویراستاری بکنیم و در خدمت شان قرار بدهیم که آنها خودشان هر جایی که خواستند چاپ بکنند و دیگر خدمات پخش کتاب است که ما می توانیم کسی که کتاب ره چاپ بکنی در جایی، اثر خوده چاپ بکنه و برای ما بفرسته که ما فقط برایشان پخش کنیم. ما در کل مجموعه ی کار [نام شرکت] که است چاپ و نشر و پخش کتاب است. ولی هر کدام اینها به شکل جداگانه هم خدمات ما ارایه می کنیم.

ک: آیا پلان یا برنامه ی تولیدی وجود داره برای مثلا، اگر شما در نظر داشته باشید که در این ماه یا در این سه ماه به این تعداد عنوان ما چاپ می کنیم، اگر خریدار باشه یا نباشه، فرق نمی کنه و ما در گدام می گذاریم. یا این که به اساس سفارش تولید می کنید؟

DAAPrivateKabul220618: فرقی که چاپ و انتشارات [نام شرکت] با سایر انتشارات و چاپخانه ها داره که در کل بیشتر از 150 چاپخانه در کل افغانستان وجود داره، انتشارات و چاپخانه [نام شرکت] یک شکل استثنایی داره. این که ما خود ما برنامه ریزی داریم. ما حد اقل 60 تا 70 درصد نیروی تولیدی خود ره برای برنامه های خود استفاده می کنیم. یعنی خود ما قبلا محاسبه کرده ایم که کدام کتاب ترجمه شوه، کدام زمان خلاص میشه، و کدام روز و شب باید چاپ شوه. همچنین کتاب های که ما برای پوهنتون های افغانستان، برای مکاتب، پخش می کنیم، اینها هم برای ما برنامه ریزی شده است که کدام کتاب به کدام ماه به کدام سال به کدام روز چاپ شوه و پخش شوه و کدام کتاب نیاز بیرون از کشور است. این کلش روی برنامه ریزی های است که ما داریم. برنامه کار می کنیم. ولی سفارشات حدود 30 الی 40 درصد انرژی و نیروی ما برای بازار است. برای بازار است که آنها اگر کدام سفارشی می آیه می توانیم استفاده کنیم. بعضا این سفارشات بالا میره ما می توانیم که از برنامه های خود کسر بکنیم. چون برنامه های ما پیش خود ما است ما کتاب ره چاپ می کنیم و اکثر انبار می کنیم، این انبار شدن کتاب برای ما، می توانیم که همو وقت خود ره به جای 30 الی 40 درصد، 60 درصد یا 70 وقت خود ره بگذاریم بالای سفارش های بیرونی. ولی در کل ما محاسبات [؟] ما قسمی است که ما باید چرخ کار همیشه باید دور بخوره. و زمانی که ما برنامه‌ریزی شده کار می کنیم از نظر اقتصادی هم خیلی برای ما باصرفه است. یعنی هیچ وقت کارگر ما بیکار نمی ماند. کارمندهای ما بیکار نمی مانند. راحت ما می توانیم که پروسه ‌ی تولید خوده همیشه کنترول کنیم. اگر همچون یک گپی نباشه تنها سفارش گرفتن در کشوری مثل افغانستان بسیار سخت است، برنامه ها به حدی نظم نداره، برنامه های عمومی جامعه. جامعه متأسفانه یک نظم کلی نداره که ما بتوانیم تنها روی سفارش ها کار بکنیم. باید برنامه ای از خود هم داشته باشیم.

ک: سطح تولید در چی حد است؟ در یک ماه چی تعداد کتاب نشر می توانید؟

DAAPrivateKabul220618: ما قدرت تولید، توان تولید ما روزانه 40000 جلد کتاب است. یک کتاب معارف ره و این کتاب مکتب ره، 40 هزار کتاب ره می توانیم تولید بکنیم. یک کتابی که در حدود 400 صفحه باشه. کلا رنگی، ما این کتاب ره حدودا، در 24 ساعت 5 هزار جلد تولید داریم. چون حالی بستگی داره به تیراژ کتاب، 5 صد جُلد است، 1000 جلد است، 2000 جلد است، 200 جلد است، تیراژش مختلف است. باز این همو تولید کلی ره پایین می آوره. این 40 هزار جلد در صورتی است که از یک عنوان کتاب ما 40 هزار تولید کنیم. تیراژ بالا. در تیراژ پایین باز این تولید پایین می آیه و ما در مجموع با همین نیروی کار 80 نفری، 40 هزار کتاب حدودا اگر ما نیم دالر مصارفش ره حساب کنیم، ما روزانه قدرت تولید 20 هزار دالر ره از نظر پولی مقایسش ره اگر پول حساب بکنیم، 20 هزار دالر پول ره ما می توانیم همه روزه در دوران قرار بدهیم.

ک: ولی به این مقیاس نمی توانید تولید کنید. 40 هزار جلد نمی توانید در یک روزی تولید داشته باشید همین حالی؟

DAAPrivateKabul220618: وقتی که سفارش بزرگ وجود داشته باشه ... ما کتاب معارف افغانستانه در 2014 در 20 روز کاری، ده بیست روز تقویمی به شمول روزهای تعطیل. با آن هم در 20 روز ما 800 هزار جلد کتاب تولید کردیم. یعنی ما توان این ره داریم ولی وقتی که [به شرطِ که] این سفارش [به این پیمانه] وجود داشته باشه، می توانیم تولید کرده. این سفارش متأسفانه کمتر وجود داره. گرچه در این سال های اخیر زیاد شده و امیدوار هستیم که این روز به روز زیادتر شوه و ما بتوانیم دیگر هم این نیروی خوده [قطع]

ک: سفارش بیشتر شده در سال های اخیر؟

DAAPrivateKabul220618: بله ها. چون کتاب معارف افغانستان تا سه سال قبل هم همه یش در بیرون از کشور چاپ میشد. حالا همین حدود دو سال اخیر کلا ده داخل کشور چاپ میشه. قراردادی همی حالی در راه است. ما یک دو قرارداد حدود 1.6 میلیون کتاب است و دیگرش هم حدودا 250 هزار کتاب است اینها ره هم در، با تدارکات ملی افغانستان یک قرارداد ره داریم که ممکن است که اگر برنده شویم تا انجام بدهیم.

ک: سرمایه ی اولیه شرکت چگونه به دست آمد؟ شما از بانکی قرض گرفتید که در بدل انترست یا سود پس قرضه را می دهید یا کمک مالی دولت بود یا کاملا پول شخصی بود یا این که اعضای جامعه پول جمع کردند کمک کردند؟

DAAPrivateKabul220618: کلا پول شخصی بود که از فروش یک جایداد خود آن ره به دست آوردیم. از همو کار، ما کار ره کاملا از صفر شروع کردیم و الحمدالله حالی خیلی زیاد پیش رفته کار. ما تا به حالی هیچ گونه کمکی از دولت، نهادها، مردم، جامعه بین المللی، هیچ نوع فند [fund] پیدا نکرده ایم. همه کار ما، کار تولیدی خود ما و بازاریابی خود ما و نتیجه زحماتی است که خودم به شکلی [نامفهوم] کار ما به شکل خانوادگی است. یعنی خانواده [نام خانواده] تمام خانواده که شش برادر هستیم و 5 خواهر، ما همگی در همین نشرات کار می کنیم و بنیانگذار این پدرم بود. پدرم نویسنده بودند [نام پدر مالک شرکت] سال گذشته وفات شدند. این ره پایه گذاری کردند و ما به شکل، مدیریتش ره به شکل خانوادگی پیش می بریم. به او خاطر خیلی زیاد دلبسته هستیم به این. نه تنها از نظر اقتصادی بلکه از نظر معنوی هم برای ما ارزش خیلی بالا داره.

ک: چند سال است که شرکت فعال است؟

DAAPrivateKabul220618: شرکت به شکل، یعنی ما از همو روزی که کار ره آغاز کردیم 25 سال میشه. از روزی که اولین کتاب ره برای فروش گذاشتیم 25 سال میشه. ولی کار تولیدی مشخص ما 12 سال در داخل افغانستان، به همین چاپخانه ای که فعلا هستیم، 12 سال میشه که کار می کنیم.

ک: قبال از او کجا بود کارخانه؟

DAAPrivateKabul220618: قبل از او ما بیشتر در او وقت افغانستان وقتِ طالب ها بود، جنگ ها بود، کتاب هایی ره در پاکستان چاپ می کردیم. روزی که حکومت جدید بعد از طالبان آمد ما کوشش کردیم که دستگاه کوچکی بگیریم و دستگاه ره آهسته آهسته بزرگ بسازیم. تا این که فعلا چاپخانه ی فعلی ره داریم.

ک: معاش کارگرها باز چند است؟ کارگرهای که سطح تخنیکی و کس های [قطع]

DAAPrivateKabul220618: معاش کارگر ما نوسان داره بینِ 100 دالر، حد اقلش 100 دالر است، و حد اکثر تا یک هزار دالر هم ما معاش می دهیم. از 100 دالر تا 1000 دالر.

ک: چی تعداد کارگر ره مثلا 1000 دالر معاش می دهید؟

DAAPrivateKabul220618: 1000 دالر یک تعداد محدودی است که تخصص دارند در کار. شاید فعلا پیش ما حدودا شش تا هفت نفر است که ما یک هزار دالر معاش می دهیم برایشان. البته بقیه اش ره 400 دالر هم اس، 300 دالر هم اس، 200 دالر هم اس. فقط ما به کارگر خدماتی خود که فقط کارهای خدماتی می کنند به آنها 100 دالر می دهیم.

ک: میزان این تعداد کارگرها چقدر است ده بینِ کارگرها، از 80 کارگر چه تعداشان 100 دالر می گیرند، چه تعداد 200؟

DAAPrivateKabul220618: پیشتر تعدادش را برای شما گفتم که 5، 6 نفر که حدود 10 درصد، مدیریت ره اگر ما 10 درصد حساب بکنیم، ده درصد این کارگرها حدودا یک هزار دالر معاش می گیرند. تقریبا معاش بلندترین ره دریافت می کنند. و بیشتر از 60 درصد کارگرها همین کارگرهای 100 دالری است که از 100 دالر تا 150 دالر [قطع] چون اینها دوران آموزششان است. هم اینها معاش می گیرند هم معاش می بینند. هر قدر آموزششان بالا میره [انتقال به موضوع بعدی] ما کارگری داریم که معاشش در باره ی اول 80 دالر بود، ولی همو کارگر معاشش 6 صد دالر شده. و این در ظرف شش سال شده. در ظرف شش سال نوسان بین 80 دالر تا 6 صد دالر خیلی زیاد است. ولی حالی برنامه های دیگری هم داریم، یک پروژه ی جدیدی داریم که حدود 400 نفر ره، 400 نفر ره جدیدا استخدام داریم. 350 نفرش کاملا از طبقه اناث است، خانم ها است. 50 نفرش از طبقه ذکور یا مردها است. که اینها بیشتر در کارهای مثل تایپ، تصحیح، دیزاین، ترجمه، ویراستاری، تنظیم متن، کتابشناسی، و اینها آموزش داده می شوند که آموزشش ره خود ما برایشان می دهیم. بعد از او برای اینها یک معاشی مشخص تعیین می کنیم و پروژه ی خوده [...] چاپخانه نیاز به این داره که یک نیروی بزرگتری ره به کار بیاندازه.

ک: ارزش کلی دارایی ها شرکت ره چی اندازه تخمین می زنید؟ یا اکونومیز اف سکیل می گن (economies of scale)، در چه حد مثلا [قطع]

DAAPrivateKabul220618: حدودا ما سرمایه ی که در ماشین و کتاب سرمایه گذاری کرده ایم بیشتر از یک میلیون دالر میشه. یعنی 1 میلیون و 500 هزار دالر ما سرمایه گذاری کرده ایم که اگر ما بخواهیم این یک میلیون و 500 هزار دالر ره ما نقد بسازیم، نقد بسازیم به نرخ روز، به فروش برسانیم شاید از یک میلیون دالر بیشتر برای ما [قطع]

ک: همو تراکم سرمایه فعلا همین یک میلیون دالر است؟

DAAPrivateKabul220618: یک و نیم میلیون دالر است تقریبا.

ک: خریدارها چگونه است به گونه ی نقد پول می دهند یا اوگرایی است. شما چون عمده فروش هستید تصور مه همین است. آنها دفعتا پول ره نقد می دهند یا چگونه است؟

DAAPrivateKabul220618: ما کتاب ها ره می فروشیم به شکل عمده برای کتابفروشی ها، پخش می کنیم. باز آنها می فروشند. ما بخش کتاب ما هیچ گونه پولی دریافت نمی کنه. یعنی ما کتاب ره برایشان می دهیم، اگر فروختند پول ما ره می دهند. به خاطری که در کتاب و سرمایه گذاری در کتاب خیلی سخت است در افغانستان. در این مملکت. و این برای ما خیلی سخت هم شده که یعنی کلا سرمایه ی خود ما است که پخش میشه. بعد از او از پولش هر هفته، هر روز، هر دو روز، هر سه روز، هر 5 روز، هر لحظه ای که کتاب می فروش میشه، پول ما ره میته. اگر فروش نرفت، پول ما ره نمیته و ما تقاضایی هم نداریم ازیشان.

ک: این کتابفروشی هایی است که مثلا [قطع]

DAAPrivateKabul220618: تمام کتابفروشی های که ما همراهشان کار می کنیم به همین شکل کار می کنند. یعنی هیچ گونه آنها سرمایه گذاری نکرده اند و کل سرمایه گذاری از ما است. هم یک کم است، یک تشویقی است که آنها تشویق شوند. به خاطری که روز به روز کتابفروشی ها هم بیشتر شده میروند. چون بدون سرمایه می توانند کار بکنند. فقط همین نیاز است که اعتمادسازی باشه. اعتماد وجود داشته باشه.

ک: چی عادت هایی داشتید قبلا که حالی مثلا به خاطر شرایط کاری او ره نمی توانید ادامه بدهید؟ مثلا سوال اولم این است که در وقت فراغت چی کارهایی می کنید؟ تفریح تان چی رقم است؟

DAAPrivateKabul220618: مه تقریبا هر ماه بگویم یک یا دو سفر حتما می داشته باشم. در طول یک سال بیشتر از مثلا 15 یا تا بیست سفر داریم. سفر دارم، سفرهای ولایتی دارم به مزار و هرات و قندهار و جلال آباد و اینها به این خاطر بیشتر است که دوست ها ره بروم ببینم و هم همین خودش یک نوع تفریح هم است. سفرهای بیرونی اروپا میروم امریکا میروم، کشورهای آسیایی در کل در نمایشگاه هایش اشتراک می کنم. ده کنفرانس ها و نمایشگاه ها اشتراک می کنم. ولی پیشتر از تفریح پرسیدید، مه هیچ یادم نمی آیه که تا امروز به تفریح کرده باشم. هیچ وقتی مه اصلا نتوانسته ام که وقت به خود نداشته ام که مه بروم جایی بروم برای تفریح یک روز دو روزی مثلا لب بحری بروم تفریح کنم. برای ما همین کارم این هم یک نوع تفریح است. چرا مملکت مشکلات بسیار زیاد داره. هر جا رفتیم، تمام فکرم به این بوده، که مه چه چیزها را از اینجه یاد بگیرم پس ببرم به کشورم. تمام زندگی ما همه ساخته و تمام کار ما بیشتر به سرعت از بسیاری کس ها کرده خیلی زیاد به سرعت ما رشد کرده ایم، چیزهایی ره یاد گرفته ایم و از نظر اقتصادی هم رشد کرده ایم و از نظر اجتماعی هم در جامعه مطرح شده ایم علتش هم بیشتر همین بوده. مثلا مه تمام سفرهای خارجی خوده هیچ گونه کمک دعوتنامه ی چیزی دریافت نکرده ام. یعنی کار خودم و پشتوانه خودم، و کار خود بالآخره مه ره کشانده به همی انتخاب [؟]. دیگه از نظر تفریحی همین کلانترین تفریح است و مه در داخل کشور هم کدام تفریح خاص ندارم. بسیار تفریح خاصم هم پس دوباره با کارگر و همین زندگی مه اس. شب و روز زنگی مه همین است.

ک: یک فامیل دارید یا چند فامیل؟

DAAPrivateKabul220618: مه الحمدالله که یک فامیل دارم.

ک: گاهی کتاب هم می خوانید؟

DAAPrivateKabul220618: کتاب زیاد می خوانم. مه چون کار انتشارات مه اصلا برای کاری که آغاز کردیم از فروش کتابخانه ی خانه ی خود شروع کردیم. چون وضعیت خراب شد و جنگ ها و اینها شد. سال 72 ما کتابخانه ی پدرم ره در لب سرک در کنار جاده به فروش می رساندیم. چون دیگه هیچ گونه سرمایه ی مادی ما نداشتیم. مه از صنف پنج مکتب به کتاب زیاد علاقه داشتم. این که همین مسلک کتاب و کتابفروشی، چاپخانه و نشر و اینها ره مه انتخاب کرده ام، یک موضوع خانوادگی بوده. که مه از صنف 5 مکتب خیلی زیاد کتاب می خواندم. یک یک کتاب داده میشد از طرف پدرم و آن ره می خواندم و پس در او باره صحبت می کردم. با کتاب خیلی علاقه داشتم. از وقتی که به کار چاپ و نشر آمده ام، بدون کتاب خواندن نمی توانم که اصلا زندگی کنم. یعنی همه روزه مه حد اقل یک ساعت تا یک و نیم ساعت حتما ده 24 ساعت کتاب می خوانم. کتاب خیلی زیاد مطالعه کرده ام. مخصوصا کار ما خو قسمی است که مه باید ویراستاری بکنم. مه باید متن ره بخوانم. مه باید متن ره ببینم. مه باید اشتباهات متن ره بگیرم. وقتی که بخواهم اشتباهات متن ره بگیرم، باید حتما او ره بخوانم. یعنی [قطع]

ک: این کار ره پس خودتان می کنید؟

DAAPrivateKabul220618: بله ها مه خودم می کنم. کلا، خُب مه و دیگر دوست ها و برادرهایم هم هستند. بیشتر نشرات ما نشر کتاب طبی بوده. یعنی مه خودم داکتر هستم. این کتاب ها را کلا هم تا امروز هم همه یش ره خودم ویراستاری می کنم. یعنی یک ما محاسبه ای که داشته ایم در طول بیشتر از 24 سال بیشتر از 1800 عنوان کتاب تا به حالی ما خوانده ایم و آن ره، دانه دانه خوانده ایم و او ویراستاری کرده ایم و چاپ کرده ایم. تنها مه. برادرهایم هم هر کدام به زعم خود و با امکانات خود و توانمندی خود این کارها ره کرده اند.

ک: تحصیلات لیسانس است؟

DAAPrivateKabul220618: مه [مکث] به حساب ام.دی [MD] هستم. ام.دی اینجا خو حالا سندش تا حال لیسانس است. سندش اصلا ماستری است. یعنی مه هفت سال درس خوانده ام و از طب کابل فارغ شده ام و به همین ترتیب.

ک: در اجتماعی که زندگی می کنید یک درکی یک حسی شما دارید از موقعیت مالی تان و یک حسی هم مردم دارند، مثلا [نام صاحب شرکت] این گونه [قطع]. درک شما چیست و درک مردم چیست که شما مثلا یک آدم پولدار هستید، یک آدم مرفه هستید – مرفه یعنی اندکی درآمدتان بیشتر از حد مصرف است – یا متوسط هستید – به این معنا که همانقدر معاش می گیرد که مصرف میشه – یا کمدار هستید یا فقیر هستید؟ به چی شکلی خود ره [قطع]

DAAPrivateKabul220618: مه زندگی ما از دید مادی خود کاملا راضی هستیم. ولی درک خود ما با درک مردم بسیار [تأکید بالای بسیار] متفاوت است. درک مردم از زندگی ما خیییلییی [تأکید بالای خیلی] خیلی عالی است. در سطح بسیار بلند و مرفه جامعه ما ره خیال می کنند و خیالاتشان همین طور می گرده. اما در اصل این طور نیست. در اصل ما خیلی زیاد کار می کنیم. مثلا همین شب و روزی که همی حالی همراه شما صحبت می کنیم. حالی ما کار خوده کم ساخته ایم. روزانه 14 ساعت کار می کردیم و ما [حتا] 16 ساعت کار می کردیم. از 14 تا 16 ساعت. همه روزه خو ما که مدیرهای شرکت هستیم و ما از 14 تا 16 ساعت کار می کردیم. پس [این] نشان میته که زندگی مرفه 14 تا 16 ساعت کار نیست. زندگی مرفه در نهایت یک زندگی است که 4 تا 5 ساعت آدم کار بکنه و زیادتر از زندگی استفاده بکنه. این گپ ها برای ما نیس متأسفانه. چون ما خیلی روزهای بدی ره و سختی ره در افغانستان گذشتانده ایم. به این باور هستیم که برای ما زندگی ما فقط کار است. کار است و این جامعه ای که همه چیز بی نظم است، ما باید بسیار زیاد کار کنیم. که هم خود ما نظم بگیریم و هم جامعه نظم بگیره و هم یک دستآورد خوبی برای مردم خود داشته باشیم.

ک: موسیقی هم می شنوید؟

DAAPrivateKabul220618: همیشه [با لبخند].

ک: به چی نوع سبک موسیقی علاقه دارید؟ هندی، افغانی [قطع]؟

DAAPrivateKabul220618: زیادتر موسیقی افغانی علاقهمند هستم. بیشتر به سبک قدیمی زیاد علاقهمند هستم. ناشناس، احمد ظاهر، ساربان، به اینها زیاد علاقهمند هستم.

ک: اگر وقتش را داشته باشید به کدامیک از اینها علاقهمند هستید (سه گزنیه است): 1) به یک نمایشگاه هنری میروید، به یک محفل مشاعره می روید، به یک محفل کتابخوانی می روید، یا این که 2) به قرغه می روید، به حوض آببازی می روید، همی فعالیت های فزیکی، مثلا، می روید با دوست ها به یک رستورانت، 3) این که به هیچ کدام اینها پول ندارید؟

DAAPrivateKabul220618: چی نداریم؟

ک: پول ندارید!

DAAPrivateKabul220618: به چیزهایی که گفتید به کلش پول داریم [خنده]. به کلش پول داریم. مگم چیزهایی ره که گفتید به هیچ کدامش علاقه ندارم [خنده] به هیچ کدامش. با دوست ها نشستن و شب نشینی ها کردن و اینها هیچ علاقه ندارم. بسیار کمتر به این گپ ها پرداخته ام در طول زندگی. به رستورانت و غذا خوردن و اینها برایم بسیار یک چیز عادی است و زیاد یک چیزی نیست که انگیزنده باشه. به یک محفل و مجلس و اینها هم رفتن زیاد زود مه ره خسته می سازه. دیگه نمی فهمم که کدام نکته ی دیگر ره گفتید؟

ک: گفتم به یک نمایشگاه هنری باشه، یک محفل مشاعره باشه، محفل کتابخوانی باشه...!

DAAPrivateKabul220618: نمایشگاه هنری، محفل مشاعره، کتابخوانی و اینها هم برایم بسیار زیاد تا به حالی جالب نبوده. ولی چیزی که بسیار زیاد برایم جالب است او بحث های اجتماعی و سیاسی است در کل. بیشتر بحث های اجتماعی، بُعد سیاسی اش ره هم اگر یک طرف بگذاریم. بحث های اجتماعی برایم بسیار زیاد جالب است. این طور بسیار دیر هم اگر بنشینیم زیاد خسته نمی شوم.

ک: مثلا به خاطر تفریح می خواهد به بحث [قطع]

DAAPrivateKabul220618: این ره به خاطر تفریح هم می خواهم که بحث های اجتماعی داشته باشم. در او بسیار خوش هستم. همو برایم یک تفریح است.

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

DAAPrivateKabul220618: فعلا ناحیه سوم.

ک: قبلا هم ناحیه ی سوم بودید؟

DAAPrivateKabul220618: قبلا مکروریان زندگی می کردیم. مکروریان بودیم، دیر سال مکروریان بودیم.

ک: ناحیه ی سوم کدام ...؟

DAAPrivateKabul220618: ناحیه ی سوم سمت پوهنتون کابل.

ک: اطفال مکتب خصوصی می روند یا دولتی؟

DAAPrivateKabul220618: مکتب خصوصی. گر چه خودم مکتب دولتی خوانده ام بسیار علاقه مند بودم – از لیسه ی امانی فارغ شده ام – زیاد خوش داشتم که اطفال همانجا باشند شرایط قسمی است که مه حتما باید مکتب خصوصی [نامفهوم] دو دخترک دارم دو بچه گگ دارم. دو بچه گگم مکتب می روند و یک دخترکم هم مکتب میره و یک دخترکم خُردسال است.

ک: گفتید بیشتر روابط فامیلی بود که در ایجاد شرکت به شما [کمک رساند]. دوست ها و اعضای جامعه کسی کمک نکردند به جزء از اعضای فامیل؟

DAAPrivateKabul220618: ما به این کار از علاقهمند به خود کار دست نزدیم. بلکه مجبوریت ما ره کشاند. مجبوریت اقتصادی. باید ما نان پیدا می کردیم در او زمان [در زمان های جنگ]. که اصلا وضع اقتصادی کاملا از صرف هم پایین شده بود و ما هم خانواده کلان. ما نمی توانستیم چی کار باید بکنیم [در آن زمان]. از یک مجبوریت شاید در او زمان اگر یک زمینه ی دیگری برای ما فراهم میشد [قطع]

ک: پس انگیزه ی مالی نبود؟

DAAPrivateKabul220618: انگیزه ی مالی بود. فقط انگیزه ی مالی بود.

ک: یعنی منظورم این که انتخاب شما برای [قطع]

DAAPrivateKabul220618: انتخاب فقط فقط انگیزه ی مالی بود. انگیزه ی مالی بود. کتابفروشی [بود]. یعنی کتاب بفروشیم. خود کتابفروشی برای ما [انتقال به موضوع بعدی] حال اگر ما کتاب ره چاپ هم بکنیم می توانیم یک کتاب ره بنویسیم هم، چرا زمانی که این کتاب ره، این انگیزه بود یعنی. بعدا این انگیزه برای ما جزء زندگی ما شد. بعد این ره یافتیم که این بهترین کار است.

ک: پس تجاربی که استاد [نام پدر مالک شرکت] داشتند، مثلا، آنها هم کمک کرد که شما انتخاب کنید همین بخش ره؟

DAAPrivateKabul220618: بله! بله! ما گفتیم که چی کار باید بکنیم. ده بازار برویم خرید و فروش میز و چوکی ره بکنیم؟ ما مثلا برویم یک دکان خوراکه فروشی درست بکنیم. ما باید چی بکنیم. او پدرم برای ما یک انگیزه داد که شما بیایید ده کتاب [...] کتاب ره خودتان هم می فهمید و می شناسید. مه هم می توانم کمک تان کنم و با این طیف مردم آشنایی کافی در جامعه داریم. مردم ما ره از این نام خوبتر است بشناسه. نسبت به این که ما برویم کار اقتصادی دیگری بکنیم. او سبب شد که هم پیش بره و پیش بره همین کتابفروشی و اینها. بعد که محصل طب شدم، سال 75، یک سال قبل از طالب ها از او وقت مه آغاز کردم به نوت های دستی ره به قلم می نوشتم که خطی خوش داشتم [خوشنویس بودم] و خطاطی کار کرده بودم. این نوت های مه ره کاپی می کردند. آهسته آهسته این هم برای مه انگیزه داد که مه یک تعداد زیاد کتاب ره می نویشتم و بعدا چاپ می کردیم می فروختیم برای محصلین پوهنتون طب. از این ما امرار معاش می کردیم. آهسته آهسته اولین کمپیوتری ره که برای طبع کتاب بود در افغانستان، ما آوردیم. خانه ی خوده به گرو گذاشتیم یک دانه کمپیوتر خریدیدم آوردیم کمپیوتر ره یاد هم گرفتیم ده همو کار هم کردیم. آهسته آهسته همو بنیاد کار ما ره تشکیل داد.

ک: حج هم رفته اید؟

DAAPrivateKabul220618: حج نرفته ام.

ک: چند موتر دارید؟

DAAPrivateKabul220618: اگر دقیق بگویم هم چندان جالب هم چیزی نیست، باز هم 4 موتر. البته کلش از خودم نیس از شرکت و کار اس و از زندگی. یک دانه اش از خودم اس دیگرهایش از کار اس، برای دفتر اس، برای کار اس، برای ...[قطع]

ک: مودل موتر شما چی است؟

DAAPrivateKabul220618: مودل موترم ره مه خودم نمی فهمم [خنده]. مه نمی فهمم شاید 2010 یا 11 باشه [قطع]

ک: صرف اس، کورولا اس [قطع]؟

DAAPrivateKabul220618: سرف اس.

ک: چند باب خانه دارید؟

DAAPrivateKabul220618: هیچ ندارم.

ک: هیچ خانه ندارید؟

DAAPrivateKabul220618: خانه نداریم.

ک: از دوست هایتان یک تصویری بدهید که چی رقم آدم هایی هستند؟ کس هایی که مثلا وقت فراغت دارید زنگ می زنید بیایید برویم مثلا بنشینیم یک بحثی کنیم، چگونه انسان هایی هستند؟

DAAPrivateKabul220618: مه از دوست ها در زندگی بسیار راضی بوده ام. بسیار دوست خوبی در جامعه داشته ام از طفولیت تا حال. آدم هایی که ارزش این ره داشته اند که با آنها باشم و تصادفا خوب، این یک امر طبیعی هم اس، همو کس هایی با ما دوست شده اند و با هم هستیم که هم تیپ، هم نظر و هم مفکوره هستیم. با کس های که دوست هستم آنها هم همین خصوصیات مه ره تقریبا 80 تا 90 درصد خصوصیات مه ره دارند. خود به خود. از شیشتن با دوست های خود و صحبت کردن و کوچک ترین فرصتی که پیدا میشه، با اینها بسیار زیاد لذت می برم. چی در داخل کشور چی در بیرون کشور.

ک: در چی مشاغلی مصروف هستند؟

DAAPrivateKabul220618: داکتر هستند، داکتر معالج هستند. استاد دانشگاه هستند. بیشترینش استاد دانشگاه هستند. داکتر معالج هستند. شرکت های دوا دارند. شفاخانه ها دارند و بیشتر در کارهای شخصی مصروف هستند. ولی بیشتر طبقه اش کس هایی هستند که داکتر هستند.

ک: مسایل امنیتی هم بالای کارهای شما تأثیرگذار بوده؟ همین سال های که فعال بوده اید، 12 سال؟

DAAPrivateKabul220618: فوق العاده زیاد! فوق العاده زیاد! مسایل امنیتی همیشه ما ره [...] چون کتاب همیشه در فضای آرام خوانده میشه و ما تولیدی چیزی ره می کنیم که در فضای آرام نیاز داره. تولید چیزی ره نمی کنیم که در فضای ناآرام هم از او بتوانه استفاده شوه. به این خاطر برای ما خیلی زیاد اهمیت داره که [...] روزی که مثلا یک حمله ی انتحاری میشه خود ما هم دیگه قدرت فکری ما از بین میره. یک کتابی ره تصحیح و ویراستاریش زود مه ره خسته میسازه، ما ره و کارمندهای ما ره. و او کتاب ره که ته می کنیم ده همو یک هفته و ده روز اصلا بازارش فوق العاده خراب می باشه. چون مردم مشوش هستند و زیاد به کتاب توجه ندارند. به او خاطر برای ما امنیت خیلی زیاد ارزش داره.

ک: کدام سالی است که به گونه ی فاحش، تقاضا به کتاب متضرر شده باشه یا کم شده باشه، سفارش های شما کم شده باشه؟

DAAPrivateKabul220618: همو 2014.

ک: [تأکیدی] 2014!

DAAPrivateKabul220618: [بله] 2014. در 2014 یک باره گی همه چیز رو به سقوط نهاد و از ما هم او بازارِ پر جمع و جوشی که داشتیم بسیار رو به سقوط رفت و پس دوباره خوب شد.

ک: تصمیم گیری در خود شرکت به چی گونه است؟ متمرکز است؟

DAAPrivateKabul220618: متمرکز است [بله] [خنده]

ک: کارگرها به غیر از معاش دیگر چی امتیازهایی دارند؟

DAAPrivateKabul220618: کارگرها همیشه تلاش می کنیم کارگرهای خوده خیلی زیاد تشویق بکنیم. به غیر از معاش به غیر از این که کار می کننه، مه همیشه همراهشان کمک اقتصادی هم کرده ایم. خیلی زیاد! کمک های اقتصادی، کمک های که می فهمیم که او چی نیاز داره. نیازهایشه تلاش می کنیم تشخیص بدهیم.

ک: نان و [قطع]

DAAPrivateKabul220618: نان و غذا و اینها، سه وقت نان و غذا است برایشان. زیاد تلاش ما کارمندها و کارگرهای ما ره اگه شما از نزدیک ببینید کاملا این طور معلوم میشن که عضو خانواده ما هستند. خیلی زیاد به ایشان اعتماد داریم و آنها هم خیلی زیاد ما ره از خود می دانند و این برای ما خیلی زیاد خوش آیند است.

ک: شامل کدام اتحادیه ای کدام چیزی میشن کارگرها، از خود کدام تشکلی دارند؟

DAAPrivateKabul220618: کارگرها نه. کارگرها نمیشن. متأسفانه این طور اتحادیه ای یا این گونه چیزی در افغانستان وجود نداره که [برای کارگرها] و بیشتر کارگرهای، کارگر ماشین ما کارگرهای تجربی هستند. یعنی تجربی یاد گرفته اند. اینها سواد ندارند اکثرا یا سواد کم دارند. همی کار ره تجربی مثلا یاد گرفته اند و تجربی کار می کنند. این دستگاه های ما دستگاه هایی نیست که آنها یک آدم متخصص یا کارگر تعلیم یافته نیاز داشته باشه و مودل دستگاه ها، مودل دستگاه های آخر نیست که ما آدم های تحصیل کرده ره بیاوریم ترین بدهیم. به این خاطر به این حدود است [در این سطح است]. مردم عام جامعه مردم عادی جامعه هستند و آنها بیچاره ها به بسیار چیزها نیاز دارند. وقتی که ما به نیازهایشان اندک توجه می کنیم آنها بسیار خوش می شوند.

ک: کس های در تصمیم گیری سهم دارند همه از افغانستان هستند؟

DAAPrivateKabul220618: برادرهایم دیگه کلشان از افغانستان هستند [خنده]

ک: با شرکت های دیگری که ده بخش طبع کتاب مصروف هستند همراه اینها هم کدام ارتباطی دارید شما؟

DAAPrivateKabul220618: مه تقریبا چهار سال رییس اتحادیه ناشران افغانستان بودم که با ناشران و کتابفروشان در کل افغانستان همراهشان ارتباط داریم. کلا بلا استثنا تقریبا با ما شناخت دارند. بعد امسال سال چهارمش اس. [دیگه] انجمن چاپ افغانستان اس که چاپخانه های افغانستان هم کل با ما شناخت دارند. نشست داریم با آنها ارتباط داریم. بالآخره سه سال میشه که اینجه در همی سلسله عضو اتاق صنایع و معادن افغانستان هستم که از این قسمت هم ما با هم صنفان خود روباط بسیار خوب و یک شناخت بسیار خوب پیدا کرده ایم.

ک: پس رقابت در بازار چطور؟

DAAPrivateKabul220618: هیچ چیز! ما اصلا با هیچ کسی رقابت نداریم. نه در چاپ، نه در نشر نه در فروش کتاب. به خاطری رقابت نداریم که ما همیشه کارهای اختصاصی، کارهای ابتکاری، اینها ره انجام می دهیم. مثلا ما کاری ره انجام نداده ایم که کسی ره احساس بکنیم که این کتاب ره که ما طبع می کنیم 100 افغانی، رقیب ما این ره طبع می کنه به 90 افغانی. این احساس تا به حالی هیچ برای ما پیدا نشده. چرا همه کارهای که ما کرده ایم کارهای اختصاصی بوده و مشتری های ما مشتری های اختصاصی است. یک تلاش کرده ایم که یک برند ایجاد بکینم. خود ایجاد برند در بازار که از همو بسیار زمان قدیم که هنوز برند در افغانستان هیچ کسی نمی شناخت، ما به این نکته توجه کرده بودیم که ما باید یک برند ایجاد بکنیم. برند [نام شرکت] ره ایجاد کردنش برای ما خیلی زیاد کمک کرد کار ما رُشد بکنه. یعنی ما وقتی نام [نام شرکت] روی یک چیزی می باشه، یک اعتبار شده، یک اعتماد شده در جامعه. از او خاطر کار ما خیلی خوب اس و می توانیم از نظر مادی هم سودِ خوب هم به دست آوریم، به غیر از این که از نظر معنوی هم صد در صد بسیار خوب شده.

ک: باز نهادهای دولتی چی؟ قبل از ایجاد شرکت برای شما کدام معلوماتی دادند در قسمت این که بازار افغانستان از لحاظ طبع و نشر کتاب در این وضعیت اس، ما مثلا در این بخش نیاز داریم که تولید افزایش پیدا کنه؟ یا در جریان تولید معلومات تخنیکی داده باشند، کمک مالی کرده باشند؟

DAAPrivateKabul220618: مه فکر می کنم که به وزارت اطلاعات و فرهنگ افغانستان، وزارت تحصیلات عالی افغانستان، وزارت معارف افغانستان، اکادمی علوم افغانستان که حد اقل همین چهار نهاد فعلا در این بخش کار می کنند. برای هر چهار اینها ما مشورت می دهیم، ما مشوره ی تخنیکی می دهیم. ما برایشان رهنمایی می کنیم. ما برایشان بازار ره نشان می دهیم. ما، کاری ره که دولت بکنه، برعکس ما برای دولت انجام می دهیم. چرا که ما خیلی زیاد پیش هستیم از دولت. خیلی زیاد! هم از نظر تخنیکی هم از نظر بازاریابی هم از نظر شهرت اجتماعی هم از نظر توان کاری هم از نظر ظرفیت ها. خیلی زیاد، چندین مراتب بیشتر هستیم. آنها متأسفانه این ظرفیت تا به حال ده دولت ایجاد نشده که مه این یک نکته تأثرآور جدی اس برای ما همیشه که ظرفیت چرا پایین اس. ظرفیت حکومت ها و دولت ها باید بسیار بالا باشه که ما بتوانیم از آنها رهنمایی بگیریم.

ک: پس هیچ گونه همکاری بین شما و دولت که در قسمت مالی هم برای شما [قطع]

DAAPrivateKabul220618: اصلا یک، صفری صفر! بسیار وقت ها مانع هم ایجاد شده ولی پیشرفت نشده.

ک: با نهادهای غیرانتفاعی، نهادهای جامعه مدنی هم شما ارتباط دارید؟ نهادهای که از شما تقاضای پول کرده باشند؟ یا شما مثلا، در قسمت تجارت برای شما مشورت داده باشند؟

DAAPrivateKabul220618: نه متأسفانه! ما هیچی، هیچ نهاد جامعه مدنی هم در کل متأسفانه در افغانستان بعد از حکومت و بعد از رفتن طالب ها و بعد از به وجود آمدن حکومت جدید، جامعه ی مدنی هم خودش یک نوع تجارت شده در افغانستان. یعنی آنها هم به یک نوعی تجارت فکر می کنند که نامش ره گذاشته اند جامعه مدنی. یک نوعی از تجارت به یک نوعی از کارهای خود فکر می کنند. احساس مسولیتی ره که باید در مقابل جامعه و مردم و سکتور خصوصی و اینها داشته باشند ندارند. ما همه چیزی ره که یاد گرفته ایم از تلاش های خود یاد گرفته ایم از سفرهای خود یاد گرفته ایم. از سرمایه گذاری های خود یاد گرفته ایم. سرمایه گذاری های مادی و معنوی که گذاشتیم. از همو یاد گرفته ایم.

ک: در قسمت کمک های اجتماعی، کمک های عام المنفعه یا این چیزها کمپنی کمک می کند به گونه ی متواتر؟

DAAPrivateKabul220618: کمپنی خود ما؟

ک: بله

DAAPrivateKabul220618: بله! مه مثلا یک تعداد زیادی از نمایشگاه ها ره سپانسر میشیم. حتا در بیرون از کشور سپانسر می شویم. کنفرانس ها ره ده بیرون از کشور سپانسر شده ایم چندین دفعه. ما پنج سال نمایشگاه کتاب ایران ره [تصحیح] افغانستان ره به ایران برده ایم. صد فیصد سپانسرش ما بوده ایم. یعنی مصارفشه کلشه ما پرداخته ایم. ناشرها ره بردیم آنجا کتاب افغانستان ره آنجا معرفی کردیم. در افغانستان تقریبا 5، 6 سال متواتر تمام نمایشگاه های که از طرف دولت گرفته میشه، تمام مصارفشه انتشارات [نام شرکت] می پرداخت. و کارهای بسیار زیادی کرده ایم. کارهای عام المنفعه، مثلا، یک کوچک موضوعش ره پیشر شما یادآوری کردید. به اطفال و پرورشگاه باید برویم و از نزدیک کمک کنیم. کتابی که طبع کرده ایم برایشان رایگان بدهیم. و تلاش کرده ایم ده حد توان زیاد زیاد کارهای عام المنفعه و اجتماعی انجام بدهیم. بسیار جاها ره ساخته ایم. مثلا، نام [نام شرکت] ره بالایش گذاشته ایم که شرکت این ره ساخته. و البته هیچ وقتی متأسفانه هیچ وقتی از این کمک های ما زیاد یاد نشده. خوب است که یاد نشده. ولی بعضی وقت ها حق ما بوده که یاد شوه. اما باز هم حق ما زیر پا شده و کس های دیگری از او سواستفاده کرده اند. اما مه پیش خود خوش هستم که این کار ره انجام داده ام.

ک: رسیدیم ده بخش آخر. این طور وقتی شده که در کدام سالی شما به این فکر رسیده باشید که تجارت بعد از این با صرفه نیست، یعنی کارتان خورده به یک دیوار، و بگویید که دروازه اش ره بسته می کنم می روم به یک کار دیگری مصروف می شوم. به این معنی که کار تولید باصرفه نیست. این طور سالی شده، وقتی رسیده؟

DAAPrivateKabul220618: مه پیشتر عرض کردم ما از بعد مادی اش کرده بعد معنوی این کار بسیار ارزش داره. ما چندین بار به دیوار خرده ایم. چندین بار به دیوار خرده ایم، مأیوس شده ایم. به مشکلات عدیده ای دچار شده ایم. اما باز هم از این کار کرده کاری بهتر دیگه در ذهن ما خطور نکرده، پیدا نکرده ایم. این طور نیست که نباشه. از نظر روانی خود ره قانع ساخته نتوانستیم که از این کار بیرون برآییم. چرا که گفتم بُعد معنوی اش برای ما به حدی ارزش داره، زندگی ما ره، شخصیت ما ره، بعد معنوی این کار ساخته، نه بُعد مادی اش.

ک: پس یگانه امیدواری تان همین بُعد معنوی این بوده؟

DAAPrivateKabul220618: فقط بُعد معنوی این کار است. اگر بُعد معنی این کار نباشه ما به بعد مادی اش هیچ گونه علاقهمندی پیدا نمی کنیم. شاید کارهای دیگر تولیدی بکنیم که بسیار سود داشته باشه.

ک: اگر به نقص مواجه شوید چی؟ اگر کاملا از لحاظ اقتصادی چی نباشه [پایدار نباشه]؟

DAAPrivateKabul220618: ما همین طور هم شده ایم! بارها همین رقم شده ایم. از نظر اقتصادی هم بسیار [با مشکلات رو به رو شده ایم]. ولی باز هم این قدر نشده که کاملا صفر شویم. ها، تا زمانی که کاملا صفر نشده ایم دیگه مقاومت کرده راهی هستیم.

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

DAAPrivateKabul220618: بازاریابی و فروشات بیشتر در خود کابل است. هرات است، مزار است، قندهار است. همین شهرهای بزرگ.

ک: اما بیشتر در خود شهر کابل؟

DAAPrivateKabul220618: بیشتر در شهرهای بزرگ. و حالا در حدود 5 سال آهسته آهسته ما بازار اروپا ره پیدا کرده ایم که به بازار اروپا خیلی خوب می توانیم کار بکنیم. و امیدوار هستم شاید تا دو، سه سال بعدی ما بتوانیم بیشتر از 50 درصد تولیدات خود ره به اروپا روان کنیم.

ک: اما حد اکثر فروشات تان در کجا است؟

DAAPrivateKabul220618: حد اکثر فروشات ما در کابل است.

ک: آخرین باری که برای توسعه شرکت پول مصرف کرده اید کدام سال بوده؟ یعنی ماشین خریدید، یک تعمیر نو خریدید، زمین کرایه گرفتید؟

DAAPrivateKabul220618: آخرین سال 2013.

ک: می خواستم، شما به بسته بسته می فروشید کتاب ها ره؟ یا چگونه است؟

DAAPrivateKabul220618: به اساس جلد می فروشیم. یک یک جلد. نظر به نیازمندی ها به هر تعدادی که نیاز داشته باشند. حتا بعضی دکاندارها است شاید دو دو دانه نیاز داشته باشند. که فروختند و باز پس بیایند پول ما ره بدهند. باز دیگه بفروشند. نظر به اعتباردهی که برایشان داریم به همو اندازه کتاب می گیرند از ما 2 جلد، 5 جلد، 10 جلد، منظور از این است که آنها می برند برای فروش. پیش ما ثبت هستند، راجستر هستند، که ما برای فروش می بریم. باز برای آنها تخفیف قایل هستیم.

ک: حد اوسط فروشات شما، یک تخمینی وجود داره پیش تان در یک روز یا یک ماه؟

DAAPrivateKabul220618: حد اوسط فروشات سالانه ی ما حدودا بین 200 هزار تا 300 هزار دالر است. حد اوسط.

ک: در این باز مفاد هم شام است؟

DAAPrivateKabul220618: یعنی کلا، مفاد و اینها هم در کل شامل است. البته فروش کتاب. باز ما خدمات چاپ هم داریم. خدمات ترجمه و تهیه و اینها هم داریم. که البته این همیشه در نوسان است. حد اوسطش در همین حدود است. یعنی ما سالانه در همی شرکت ما در مجموع حدود 50 هزار تا 100 هزار دالر ما سود خالص حتما می داشته باشیم. هیچ وقت این کم نمیشه و بسیار بیشتر شده. [اما] کمتر نشده.

ک: فیصدی مواد خام داخلی در تولیدات شما در چی حد است؟

DAAPrivateKabul220618: اصلا، شاید 5 درصد نباشه، 90 تا 95 درصد از بیرون کشور می آیه.

ک: از کاغذ و زنگ و [قطع]

DAAPrivateKabul220618: کاغذ، رنگ، مواد و همه چیز از بیرون می آیه.

ک: در داخل این طور شرکتی هم نیامده که [قطع]

DAAPrivateKabul220618: نه! نیست اصلا! نیست اصلا شرکتی که [...] حالی مثلا یک شرکتی تولید کاغذ نو درست شده ده پارک های صنعتی. تولید رنگ درست شده در هرات. امیدوار هستیم. آهسته آهسته مثلا خوب شوه. ولی این نظر به تقاضا است. چون مارکیت افغانستان مارکیتی کوچک است، حالا ما اگر سر صادرات فکر کنیم، باز این فابریکه های دیگر هم تولید خود ره [نامفهوم] تولید بالا بروه، یک فابریکه ی دیگری یک بخش کار ره می توانه تولید کنه. اگر تولید بالا نروه، فابریکه ی دیگر چگونه بتوانه که سرمایه گذاری بکنه در بخش تولید مواد مصرفی.

ک: از این جمع کدامیک در بین شاگردها یا کارگرهای شما بیشتر است: کس های است که شما از خود محل استخدام کرده اید؟ هم ولایتی هایتان استند، اعضای خویش و قوم و اقارب است، یا هم قومی تان هستند؟

DAAPrivateKabul220618: زیادتر کس هایی هستند که از نظر کار و فهم کار آمده اند و بیشترش از ولایات است.

ک: از دیگر ولایات هستند؟

DAAPrivateKabul220618: بیشتر کلش از دیگر ولایات است. از کابل ما بسیار کم داریم نفر.

ک: اینجه باز جای بود و باش دارند؟

DAAPrivateKabul220618: کلشان جای بود و باش [دارند]. ما خود ما برای 60 نفر ما سه وقت [نان] و شب و روز هستند همانجا. بعد ماهانه یک بار یا ماهانه دو بار یا دو ماهی یک بار می روند خانه. پس می آیند.

ک: ماشین آلاتی که شما دارید به درد کدام کار دیگری هم می خورد؟ مثلا اگر فردا شما فکر کنید که چاپ کتاب باصرفه نیست بروید جوس تولید کنید، یا رابر تولید کنید یا پیپ تولید کنید؟

DAAPrivateKabul220618: نه متأسفانه کلانترین مشکلی که در کار تولید در کل اس، مخصوصا در کار ما هم، این دستگاه اگر یک وقتی، ما نخواهیم کار کنیم و اینها، شاید به بسیار پول کم این ره خریداری بکنند. حتا هیچ دیگه، حتا هیچ کسی خریداری نکنه به حیث یک آهن، آهن پاره ای کهنه هم حتا کسی اگر بخره. ممکن اس بانه [سرمایه اش در شکل آهن پاره]. به همین خاطر است که ما همیشه شعار ما این است که تولید یک سرمایه ی ملی اس. یعنی یک ماشین، اگر ما باشیم یا نباشیم، این ماشین از این مملکت است. از همین مردم است. بالآخره به یک نحوی در همی بخش چاپ اینها می توانند مردم از پیش شان استفاده کنند.

ک: ای طور هم شده که کتاب در گدام مانده باشه و به فروش نسیده باشه؟ یعنی شما یک سال فرضا 20 فیصد یا 30 فیصد تان مانده؟

DAAPrivateKabul220618: خیلی زیاد! مثلا ما سالانه حد اقل 30 هزار تا 40 هزار دالر، به ارزش 30 هزار تا 40 هزار دالر کتاب ره خُرد می سازیم، خمیر می کنیم.

ک: پس از سر [استفاده می کنید]؟

DAAPrivateKabul220618: بله! یعنی خمیر می کنیم. دوباره می دهیم به فابریکه ی کاغذ که او ره کاغذ بسازه. به خاطر این که او تاریخش می گذره. آپ دیت [update] شوه باید کتاب. ما نمی توانیم همیشه انبارهای خوده پُر کنیم از کتاب های که مثلا [...] مثلا کتاب است طبی. کتاب طبی باید هر سال آپ دیتش باید باشه. کتاب دستی کانکور برای بخش، چون بسیار کتاب ها دستی است. کتاب های دستی همیشه در آپدیت شدن است. یک سال بعد یا دو سال بعد یا سه سال بعد آپدیت میشن. او که آپدیت شد کتاب گذشته ی خوده ما نمی توانیم که نگه کنیم باید جدیدش ره چاپ کنیم. مردم تقاضای جدیده دارند. به او خاطر هر سال ما یک اندازه ضایعات داریم که در جمله در مجموع در جمع مصارف ما حساب میشه. که ضایع است.

ک: باز رقابت همراه رقیب های خارجی ره چی، مثلا، بنگاه های خارجی [چطور رقابت می کنند با شما]؟

DAAPrivateKabul220618: رقیب خارجی ما متأسفانه نداریم. این به خاطری که یک کتاب دری است که در ایران چاپ میشه و ما کتاب های ایرانی ره طبع نمی کنیم. ما این قدر کتاب نیاز داریم که اصلا به کتاب ایرانی نیاز نداریم که او ره چاپ کنیم.

ک: بازاریابی تان بیشتر چی رقم است؟ رو به روی می روید همراه مردم یا خریدارهای شما دایمی هستند که شما قبلا همراهشان آشنایی دارید؟ به چی شکل است؟ قناعت دادن به چی شکل است؟

DAAPrivateKabul220618: بازاریابی ما بیشتر از طریق صفحات اجتماعی است. از طریق اعلانات است. و تماس ها است. فرستادن کتاب ها به شکل رایگان به پوهنتون ها و برای مکاتب و اینها است. برنامه ها و نمایشگاه ها گرفتن است. در نمایشگاه ها کتاب های خوده معرفی می کنیم. و یک تعداد ره تحفه می دهیم. به شکل تحفه که کسی به این کتاب ها آشنا شوند.

ک: از طریق انترنت چی؟ وبسایت دارید.

DAAPrivateKabul220618: از طریق انترنت است. بله ها. اولین بار ما در صدد ایجاد کردنش استیم [برای ایجاد وبسایت] که فروش آنلاین ره ایجاد بکنیم. در افغانستان شاید انتشارات [نام شرکت] اولین انتشارات خواهد بود که بتوانه فروش آنلاین ایجاد کنه. فایل پی.دی.اف فروش شوه و اینها شوه. ولی تا فعلا هم یک کمی سخت است این کار اما تلاش داریم.

ک: از طریق تلیفون چی مثلا؟ کسی بدون این که شما ره ببینه شما او ره ببینید، بخواهه فرضا یک 30 هزار جلد کتاب بخره؟

DAAPrivateKabul220618: خُب همچو چیزی به خاطری امکان، از نظر پولی و اینها، ما سفارش ها داریم از ولایات. ما همو 5، 6 سال میشه که ما او ره ندیده ایم و او ما ره ندیده. اما پول خوده از طریق بانک برای ما روان کرده و ما کتاب خوده برایش روان کرده ایم. معاملات ما به این ترتیب هم زیاد است. ولی در کل بازاریابی ما بالآخره از همی طریق، از همی طریق بازاریابی می کنیم. ده همی طریق می فهمیم که کتاب ما چقدر فروش میره. باید چقدر این ره طبع کنیم.

ک: سیاست نوآوری هم دارید؟ انوویشن [innovation]. پالیسیِ دارید که کتاب ها ره به یک شکل دیگری طبع کنید؟ قطع و صحافت و اینهایشه؟

DAAPrivateKabul220618: کلا، یگانه انتشاراتی که زیاد به ابتکار ارزش میته [ما هستیم]. تلاش می کنیم کار جدید انجام بدهیم. هیچ وقت کار کاپی انجام نمی دهیم. کاپی می کنیم اما تلاش می کنیم از او [از اولی] کرده بهتر باشه. یا خودش باشه یا از او کرده بهتر باشه [خنده]. حق کس ضایع نشه یعنی کاری جدید بکنیم.

ک: مسؤل این پالیسی باز کی است در شرکت؟

DAAPrivateKabul220618: فقط خود خان، یعنی مه [خنده]

ک: در یک روز چند ساعت کار می کنید شما؟

DAAPrivateKabul220618: قبلا گفتم تقریبا 14 ساعت.

ک: کارگرها باز چی؟ کارگرها هم دو شفت است کار می کنند. شب و روز است. این ره به شکل، 14 ساعت شفت اول است بعدش شفت دوم است.

ک: 14 ساعت یک شفت است؟

DAAPrivateKabul220618: [بله] شفت اول است. البته شفت اول 8 ساعت کاری است. بیشترینشان چون از ولایات هستند اینجا می آیند تلاش می کنند کاری زیادتر و اضافه کاری بکنند. یعنی ما 5 ساعت، 6 ساعت اضافه کاری می کنند. اضافه کاری می کنند که پول بیشتری به دست بیاورند. اقتصاد خراب دارند، از این خاطر اضافه کاری می کنند. [وگرنه] ساعت کاری ما 8 ساعت است. باز شفت شب ما پوره 8 ساعت است که از او نمی توانند بیشتر کار کنند. ولی شفت روز ما می توانند 5، 6 ساعت بیشتر کار کنند.

ک: باز آنها معاش؟

DAAPrivateKabul220618: معاش ره به اساس اضافه کاری، فی ساعت می گیرند.

ک: بعد از این که شما [...] از پول مطبعه توانسته اید در یک بخش دیگری سرمایه گذاری کنید؟ یعنی مصروف یک سرمایه گذاری دیگر هم هستید؟

DAAPrivateKabul220618: تا به حالی قطعا نیستیم. ولی امیدوار هستیم که در ساحات مرتبط این سرمایه گذاری کنیم. اگر از این سرمایه ی ما اضافه تر میشه، ما در ساحات مرتبط [...] مثلا، ما می توانیم یک چاپ دیجیتال ایجاد بکنیم. می توانیم یک مرکز ترجمه ی اختصاصی ایجاد بکنیم. می توانیم یک بنگاه نشرات صوتی یا تلویزیونی ایجاد بکنیم. یک رادیو ایجاد بکنیم. یک مرکز آموزشی درست بکنیم. یک پوهنتون درست بکنیم. این گپ ره در محاسبات ما است. در ذهن ما است. هر قدر که ما پیش می رویم ما می توانیم بخش های مرتبط کار خود ره ایجاد کنیم.

ک: تشکر بسیار زیاد!

DAAPrivateKabul220618: خواهش می کنم! [خنده]