**SNPrivateKabul090518**

**تاریخ: 05 مه 2018**

**مصاحبه در رستورانت (شهر نو)**

ک: وظیفه ی شما چیست در شرکت؟

SNPrivateKabul090518: مه فوندر [founder] هستم، بنیانگذار هستم.

ک: تصمیم گیردنده ی اصلی؟

SNPrivateKabul090518: بله بله.

ک: کارگر؟

SNPrivateKabul090518: ما به صورت مستقیم پنج نفر ره مصروف به کار کرده ایم که به حیث فروشنده و بازاریاب اس. و به صورت غیر مستقیم 50 نفر اس. و در کارگها تولید ما هم در حدود 20 نفر کار می کنند.

ک: این شاگردها بالمقطع هستند یا دایمی هستند؟

SNPrivateKabul090518: ما همو فضای کاری خودمان ره می بینیم اما تلاش به این داریم که یک [...] چون قانون کار در افغانستان وجود نداره، اگر وجود داشته باشه ما می خواهیم که فول تایم [full time] کار بکنن. نظر به همو اوقات کاری که وجود داره [درج شوه در قانون] کار بکنن. ولی ما معمولا به همو به شکل ویجز اس [wages] مزد اس. روزی که نیاز باشه خواسته مشین.

ک: تولید شرکت به چی گونه اس؟ مسقتیم با دست یا ؟

SNPrivateKabul090518: ما ماشین های پروسس سیمی اتومات [semi-automatic] داریم که نیمه اتومات که اصل پروسس میشه و در تولید روغن هم ما فول اتومات نداریم که یعنی روغن تولید میشه و بشکه ها توسط دست پور میشه و پرسش هم دستی صورت می گیره.

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

SNPrivateKabul090518: ما تولیدات ما متنوع اس. ما تقریبا 20 رقم مال داریم و نرخ هایش فرق می کنه. سیزنل [seasonal] هم اس. مثلا امسال به احتمال زیاد نرخ ها بالا میره چون باران کم اس، خشکسالی اس و دانه های روغنده هم کم میباشه به همین اساس نرخ روغن بالا است و اگه باران هم میشه بسیار شدید باران میشه که کل گل و گیاه ره از بین برده. عسل به احتمال زیاد امسال بسیار کم اس. ما سال قبل در این وقت ما اولین عسل مان ره می گرفتیم. که امسال نگرفته ایم.

ک: بیشتر عسل می فروشید پس؟

SNPrivateKabul090518: عسل و روغن.

ک: یک کیلو عسل چند اس مثلا در بازار؟

SNPrivateKabul090518: اگر عسل خارجی به نام عسل افغانی به فروش میرسه از 400 شروع اس تا 1000 افغانی.

ک: ولی شما چند می فروشید؟

SNPrivateKabul090518: ما هم میتانیم از 400 تا 1000 افغانی رقابت کنیم. برعلاوه عسل های ویژه اس که از گل های کوهی در ارتفاعات بلند اس که او قیمت اس. او حاصلدهی اش کم اس. اگه ما بتانیم از او حاصل بیشتر بگیریم، به این مفهوم اس که نرخ ها میتانه پایین بیایه.

ک: بزنس پلانتان چی رقم اس، تولید به اساس تقسیم اوقات میشه یا سفارش؟

SNPrivateKabul090518: تولید به اساس تقاضا. ما همیشه برای این که روغن – چون ما مواد پریزرفر [preservative] یا نگهدارنده نمی زنیم – و توانایی کار هم نداریم، لابراتوار معتبر نداریم، به این اساس این روغن ها اگه زیاد بانه در حرارت و در هوای گرم، این احتمال داره تلخ شوه. ما به این خاطر با یک ستور یا گدام کم تولید می کنیم که در صورتی که او تمام شوه بعد بالایش کار می کنیم و تولید می کنیم. و ما مطابق به همو تقاضا به یک محدوده ی کم.

ک: به اساس سفارش تولید می کنید؟

SNPrivateKabul090518: نی. ما آماده می مانیم. مثلا حدودی، فرضا می بینیم که در یک ماه 100 کیلو فروش داریم، مثال. ما 150 کیلو تولید می کنیم. در صورتی که ما ببینیم که 150 کیلو، 90 کیلویش ره ما فروختیم، در گدام کم ماند، باز ما شروع می کنیم به تولید دوباره که گدام مان ره به همو حد – شکل بک‌اپ [back up] داریم. به همین شکل.

ک: سرمایه ی اولیه ی شرکت از کدام منبع است: خصوصی، قرضه ای از بانک، کمک مالی دولت [قطع]

SNPrivateKabul090518: راستش ما اصلا تعداد زبنورها مه به استفاده شخصی خودم خریده بودم. در [نام ولایت] یکی از دوست ها که زنبوردار بود مه از زبنورها ره از پیشش گرفتم، و او نگه می کرد. مه به خاطر استفاده شخصی ام گرفتم. وقتی که بیکار شدم [وظیفه ام ره از دست دادم] و تلاش به کار پیدا کردن کردم ولی نتانستم که کار پیدا کنم. و راستش تصادف هم بود. مه یک روز همراه خانمم می رفتم و بعد همی عسل ها ره راستش مه به هرکس [بخشی از مصحابه که مصاحبه دهنده نخواست ثبت شود] بعدش همراه خانمم یک روز در موتر بودیم گفت که چی نظر داری که همی ره بسته بندی کنیم. بعد گفتم که خوب اس. بعد رفتیم این ره با دست بسته بندی کردیم. در حدود 200 کیلو عسلی که ما از 30 صندوق گرفته بودیم این ره مه در حدود 5000 دالر مه از این ساختم. اولش این بود که اول که این ره بسته بندی کردیم، لیبل هایش ره هم مه خودم ده فوتوشاپ طراحی کردم، لیبل زدم و جواز گرفتیم. و بعد یک صفحه ی فیسبک جور کردیم که آهسته آهسته ما این ره پروموت [promote] کردیم و مردم تقاضا کرد. و بعدش هم رفتیم و جای گرفتیم. آهسته آهسته در ابتدا که عسل خود ما که خلاص شد از یک آدرسی که همو رفیق مان خودش زنبورهای ما ره نگه می کرد، از او گرفتیم. و به مرور زمان ما خود مان زنبور اضافه کردیم و خردیدیم و سرمایه ی ما سرمایه ی شخصی اس و کسی دیگری در این دخیل نیس.

ک: هیچ مرجعی برایتان کمک نرسانده؟

SNPrivateKabul090518: ما چندین بار تلاش کردیم ولی هیچ کسی کمک نکرده.

ک: گفتید 50 مفر رخ غیر مستقیم استخدام کرده اید، به چی شکل؟

SNPrivateKabul090518: ما یک انجمن اجتماعی زنبورداری داریم. انجمن اجتماعی زنبوداری قبلا کوپراتیف بود. این کوپراتیف ها قرار شد که مالیه بپردازند سالانه و بیشتر این کوپراتیف ها از سوی جامعه ی جهانی که از سوی وزارت زراعت حمایت میشد. ولی بعد از رفتن موسسات خارجی، نتانستند فند [fund] بگیرند و مالیه بالایشان بار شد. و اینها باز به دولت تقاضا کردند، دولت گفتند که شما کوپراتیف ها ره ببرید، بروید انجمن یا نهاد اجتماعی جور کنید که از این طریق مالیه نپردازید. انجمن زنبورداری اس. ما در این انجمن مستقیم همین شرکت کندوی عسل سهیم است و اعضاء داره و این اعضاء با یک لابراتور ابتدایی که داریم عسل ها را از اونها می گیریم. همین 24 عضوی که داره، این 24 عضو غیر مستقیم آمده اند و ما عسل اینها ره می فروشیم که اینها چند نفر کارگر دیگری هم گرفته اند. منظورم از کارگر غیر مستقیم همین بود.

ک: در کدام اداره ثبت است انجمن ها؟

SNPrivateKabul090518: انجمن ها در وزارت عدلیه.

ک: تمام انجمن ها [قطع]

SNPrivateKabul090518: تمام نهادهای غیر انتفاعی وزارت عدلیه ثبت میشن. نن-پروفتیبل [non-profitable]

ک: طرز تصمیم گیری تان چی رقم است، در این انجمن؟

SNPrivateKabul090518: ما اساسنامه داریم و این اساسنامه از طرف حکومت تدوین شده که ما فقط فارمتش ره به ما میتن و ما نشست های هفته وار داریم و ماه وار داریم و سالانه. و بعدش هم قرار است که هر ربع وار باید به وزارت عدلیه ما نشست هایمان ره گزارش جور کنیم و بفرستیم. و یک دفتر داریم که این دفتر هم از طرف یکی از اعضای انجمن در اختیار ما قرار داده شده. و بر علاوه ما در هر مسایل، مسول مالی داریم، کمیته داریم و کمیته تصمیم می گیره.

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

SNPrivateKabul090518: در حدود 40 هزار دالر.

ک: گفتید شرکت شامل یک اتحادیه ی [قطع]

SNPrivateKabul090518: انجمن زنبوردرای است و ما جواز یک فروشگاه آنلاین ره از وزارت اطلاعات و فرهنگ داریم.

ک: چند سال است فعال است شرکت؟

SNPrivateKabul090518: از 2015 به این طرف. برای فروشگاه آنلاین هم ما جواز داریم.

ک: درست.

SNPrivateKabul090518: ها. از فروشگاه آنلاین، برای این باید جواز بگیری. دیگرها نکرده اند مه کردیم.

ک: در فیسبک؟

SNPrivateKabul090518: ها از طریق فیسبک و وقتی که ما به وزارت اطلاعات و فرهنگ پیشنهاد می کنیم، این وزارت پیشنهاد می کنه به وزارت مخابرات. وزارت مخابرات با اینکه به ما یک دومین یا ساحه ی فعالیت میته، که ما میتانیم در او وبسایت فعال کنیم و چند تا ایمیل فعال کنیم و بعد از این که آنها به ما دومین دادند، پس میریم وزارت اطلاعات و فرهنگ و وزارت اطلاعات و فرهنگ به ما یک کاغذ میته که به اساس یک شماره و این نام به این شرکت جواز فروشگاه آنلاین داده شد.

ک: این ره وزارت اطلاعات میته؟

SNPrivateKabul090518: بله ها. اگر چه این ره باید وزارت تجارت بته.

ک: در هنگام فراغت هنگامی که کار تمام است، چی کارهایی می کنید، ساعتتیری تان چیست پس از کار؟

SNPrivateKabul090518: در روز خوب، ما باورمند به این هستیم که کارگر باید حق داشته باشه و به همو وقت کاریش و با وجود این که قانون کار در افغانستان وجود نداره و برنامه ی کاری درست هم وجود نداره و سطح بیکاری به حدی است که از کارگر سوءاستفاده میشه. به حدی سطح بیکاری زیاد اس که یک سرمایه گذاری کپیتالیست میایه میگه که مه در صورتی که 8 هزار به تو نتم تو مجبور هستی که به مه کار کنی. و قانون کار نظر به ساعت و نظر به ماه وجود نداره. هر کس استفاده ابزاری می کنه. راستش در اوقات بیکاری مه معمولا جایی هم به چکر وجود نداره چون یگان وقت شراب می خورم، و برعلاوه گاهگاهی کتاب می خوانم.

ک: برای وقت گذرانی؟

SNPrivateKabul090518: یگان رستورانت رفتن ولی در افغانستان فرهنگ طوریست که رفتن به رستورانت تفریح نیس، یگان پارتی و دسکو با تأسف نیس. ولی یگان [قطع]

ک: یک فامیل دارید یا چند فامیل؟

SNPrivateKabul090518: یک زن دارم.

ک: این طور احساس می کنی که در عادت هایتان تغییرات آمده؟

SNPrivateKabul090518: بله بدون شک. مه اصلا از اول انگیزه ی کار کردن به دیگرها ره نداشتم. معمولا مه دوست ندارم فرمان بتم و دوست ندارم هم که فرمان بگیرم. به این خاطر یک سلسله آزادی هایی اس. مثلا مه در یک وقت رسمی ساعت 2 بجه اس. اگه مه کارمند دولت یا یکی از موسسات خصوصی باشم، مجبور در یک پروسه ی بروکراتیک به خاطر رخصتی اجازه بگیرم. ولی خوشبختانه مه آزادی تمام دارم. یک تیم کاری دارم که به باور خودم در عدم موجودیت مه هم رن میشه. مه خوشحال به این هستم که برعلاوه ی که خودم صاحب یک چیز شدیم، یک تعداد دیگر ره هم به حد خودم مصروف ساختیم و یک سلسله آزادی ها دارم. آزادی دوست داشتنی اس و این که آدم در کارش آزاد باشه خوب اس. مه آزاد هستم، راحت و بسیار تفاوت ها اس. همو لایف ستایل و ستندرد زندگی و مصرف کردن و از وقتی که مه این کار ره شروع کردیم هیچ کس به مه کمک نکرده و حتا خانواده ام و تمام کار ره خودم کرده ام. خانوادده به معنی پدر و مادرم، اینها حتا کمک نکرده اند. مه هیچ کسی ندارم که گزارش بتم که مه چگونه راه میروم، چگونه مصرف می کنم، و در کدام راه سرمایه گذاری می کنم و در راه نمی کنم. هیچ کسی در این موارد نظری نداره. آی ام مای اون باس [I am my own boss].

ک: آیا گاهی کتاب هم می خوانید؟

SNPrivateKabul090518: یگان وقت. معمولا کتاب هایی که ارتباط به همو عواطفی که مه با همو بزرگ شده ام، مثلا حافظ می خوانم یگان وقت، خیام می خوانم و یگان وقت یگان کتابی از نیچه که ارتباط به فلسفه داشته باشه.

ک: در اجتماعی که زندگی می کنید خود را شامل کدام طبقه می دانید و فکر می کنید تصور مردم از موقعیت مالی شما چیست؟

SNPrivateKabul090518: راستش مه باورمند به طبقات نیستم. مه در هر چیزی که طبقه باشه مه ده تضاد با طبقات است و منحیث یک کارگر به خود هیچ گاهی یک فرد سرمایه گذار نمیدانم. یک کارگر هستم. کارگر به مفهومی که بتانم در جمعی از همو همجنس های خودم، یعنی انسان ها، همقطار آنها کار کنم و زحمت بکشم و مه یک آدم عادی هستم. صحیح است که درآمدی زیاد داریم ولی [قطع]

ک: منظور مه هم طبقه ی مالی بود

SNPrivateKabul090518: از لحاظ مالی مه خودم هم مشتری های فروشگاه مان ره به سه طبقه تقسمی کرده ام. یکی کس هایی که درآمد کم دارند. کس هایی که متوسط هستند و کس هایی که درآمد بیشتر دارند. ما به هر سه طبقه تولید داریم. به آدم های کم پول، متوسط و آدم های سیر پول هم میتانن بگیرند. مه خودم احساس می کنم که با سه طبقه در ارتباط هستم و درآمدم برای خودم اکتفا می کنه و برعلاوه در تمام اموراتی که [...] یعنی مه از زندگیم راضی هستم و سهولت های که برای یک زندگی مرفه است مه دارم.

ک: تحصیلات؟

SNPrivateKabul090518: به باور خودم ماستر هستم.

ک: اگر وقتش را داشته باشید؟

SNPrivateKabul090518: راستش این ارتباط می گیره به مود آدم. نظر به مود تصمیم می گیریم که ده کدامش برویم.

ک: اما معمولا؟

SNPrivateKabul090518: یک حوض آببازی.

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

SNPrivateKabul090518: در شهر نو.

ک: قبل از سرمایه گذاری در کجا زندگی می کردید؟

SNPrivateKabul090518: یک جای عادی بود، گرو بود.

ک: اطفال به مکتب خصوصی میرند یا دولتی؟

SNPrivateKabul090518: مه کودک ندارم تا هنوز.

ک: روابط شخصی که برای ایجاد شرکت: اعضای فامیل، دوست ها، اعضای جامعه، اعضای قوم؟

SNPrivateKabul090518: بیشتر اعضای جامعه. یعنی کمک به مفهوم این که آمدند و خریدند از مه. این طور که بگویی کمک مالی کرده باشند نکرده اند.

ک: فعلا چند موتر؟

SNPrivateKabul090518: یک تا. 2007 کورولا.

ک: حج؟

SNPrivateKabul090518: نمی خواهم که بروم.

ک: خانه؟

SNPrivateKabul090518: یک باب.

ک: خانه ای در بیرون از افغانستان هم دارید؟

SNPrivateKabul090518: تلاش داریم.

ک: در کجا؟

SNPrivateKabul090518: در جایی که آدم بتانه راحت زندگی کنه. مه آدمی هستم که به قناعت باورمند نیستم. با وجودی که آموزه های دینی میگه که قناعت یک چیزی خوب اس ولی مه می خواهم که با همو تلاش خودم بدون سوء استفاده از منابع طبیعی و انسانی کنم به همو آرمانم برسم. خوش دارم در یک کشوری که آرام باشم خانه داشته باشم.

ک: پول پس انداز کرده اید به این خاطر؟

SNPrivateKabul090518: بدون شک مه تلاش برای وسعت داریم ولی ما وقتی که وضعیت امنیتی ره می بنیم و با وجودی که می بینیم فضا برای سرمایه گذاری است و فضا برای جزب تولیدات ما است اما ما بیشتر تلاش می کنیم که پس انداز کنیم. دلیلش هم این بوده که ما اگر پول ما را در این کشور از دست بتیم به خاطر یک انتحار و انفجار یا دزدی، ما اگه خودمان زنده بودیم بتانیم در یک کشور دیگری هم سرمایه گذاری کنیم.

ک: یک تصویری از دوست هایتان بدهید؟

SNPrivateKabul090518: کلشان کارگر هستند و آدم هایی که زیاد رسمیات ندارند. آدم های بسیار آزاده و باورمند به هیچ طبقه ای نستند و آدم هایی که در هیچ مرزی [قطع]

ک: اما مربوط به مثلا، باسواد هستند یا [قطع]

SNPrivateKabul090518: بیشترشان باسواد هستند. بیشتر دوست های مه باسواد است. ولی ده او حدی که توانایی تفکر نسبت به اوضاع داشته باشند ندارند. ولی مه با هر نوع دوستم مرز دارم. رفیق های مه که باورمند به یک سلسله مسایل افراطی یا آدم هایی که انسان ها ره به اساس باورهای دینی شان قضاوت نمی کنن، ما به همی تعداد رفاقت دارم.

ک: این طور هم شده که احساس کرده باشید که در عین کاری که شما می کنید روابط تان زیادتر شده؟

SNPrivateKabul090518: مه با همه ی تجار رابطه ندارم و دوست هم ندارم. در افغانستان بحث کارآفرینی یا entrepreneurship کمی مشکلتر اس. بیشتر جوان ها تقلیدگر هستند. برای این که مه به عنوان یک مدیر همو بزنس سیکرسی [business secrecy] ره حفظ کرده باشم مه همو ره تلاش می کنم که یک ارتباط رسمی داشته باشم. معمولا می خواهم که از آنها بیاموزم اما زیادتر در امورات کاری خود دوست های که تجار هستند کمی دور نگهشان کنم. به این خاطر که ما چیزهایی تولید می کنیم که ما در یک ماه چندین برابر او ره فروختیم. اگه مه بیشتر دوست های که تجار هستند برای آمارگیری یا احصایه گیری می آیند و می پرسند، به خاطری که ما همو رمز های کاری خوده حفظ کرده باشیم، معمولا ارتباط ما رسمی اس. ولی ما هر جایی که میریم با دوست یا رفیقم تلاش می کنم که همو فراورده های کاری خوده معرفی کنیم به گونه ای.

ک: تصمیم گیری در شرکت متمرکز است، یعنی شما بدون مشوره با این 50 نفر اعضای انجمن شما تصمیم می گیرید، یا این که میروید با همه ی این تعداد می نشینید و اینها نظر میدهند و نظرشان الزام آور است؟

SNPrivateKabul090518: از ما همو سیستم دی-سنترلایزد [decentralized] است، متمرکز نیست. به مفهومی که، ما طوری ساختیم که وقتی که انجمن باشه ما توانایی تصمیم گیری به تنهایی ره نداریم. چون یک انجمن اجتماعی است و از هم می پاشه. برعلاوه در بخش تولیدات مان ما اول بررسی می کنیم معلومات ره که چی تولید کنیم. ما برعلاوه ی عسل مثلا فراورده های عسل داریم. مثلا عسل با مخلوط چیزهای دیگر. ما معمولا این ره از انترنت این فرمولش ره بررسی می کنیم یا با کمی تأغیرات طعم آفرینی می کنیم. ما در آینده تلاش داریم طعم آفرینی کنیم.

متمرکز نیست [تصمیم] معمولا در جایی که بازاریابی می کنن دوست هایی ما معمولا مه خودم شام از پیش شان پرسان می کنم که چی تفاوتی وجود داره و مه همیشه دو، سه نفر ره روان می کنم که از همو رقیب ها از صفحات آنلاین و از فروشگاه هایی که در مناطق مختلف وجود داره یک سر بزنند. اگر چه مسیرشان اگر بود یک سر بزنند و نرخ ها را بررسی کنن و نرخ ها ره بررسی کنن که چی چیزها ره نو آوردند به او خاطر مه باز مطابق به او با همکاری یک عده دوست ها باز تصمیم می گیریم.

ک: اما در خود شرکت تولیدی، در باره ی مصارف کلان، مثلا این ماه فرضا دو کیلو عسل فروختید و در این 500 افغانی مفاد داشتید. بنشینید از تمامی کارمندها نظر بشنوید که آنها به شما بگویند که با این پول چه کار کنید در شرکت؟

SNPrivateKabul090518: در مسأله ی که ما چی باید بخریم و مواد خام بیشک ما نظر به تحلیل و تقاضای مارکیت ره از پیش کارگرهای مان می گیریم. ولی در مورد این که به چی مقدار بخریم، تصمیم ره مه خودما می گیریم.

ک: تنها مشوره می گیرید؟

SNPrivateKabul090518: بله.

ک: تقسیم اوقات هم وجود داره در باره تصمیم گیری؟

SNPrivateKabul090518: کار ما که است سیزنل است باید زود مواد جمع کنیم و باید زود تصمیم بگیریم. مثلا یک وقتی اس که مثل دالر یا مثل نرخ سهام، نرخ مواد خام مثل دانه ی کنجد یا دانه ی ذغیر و همچنان عسل بلند و پست میشه و تولید عسل و دانه های روغنده که در شمال و شمال شرق که معمولا تخار و بدخشان بسیار زیاد نیس، با خرید پنج تُن میتانه نرخ ها تغییر کنه. به او خاطر ما باید خیلی عاجل تصمیم بگیریم و اندک سهل انگاری میتانه که نرخ ها ره بالا ببره. چون دو ماه بعد عسل در بازار زیاد اس و ما باید عسل خوده ذخیره کنیم.

ک: در داخل شرکت با کی بیشتر مشوره صورت می گیره؟

SNPrivateKabul090518: مه خانمم معاون شرکت اس از او مشوره می کنم. برعلاوه از مسول بازاریابی هم مشوره می کنم.

ک: به کارگرها برعلاوه ی معاش؟

SNPrivateKabul090518: ده حد توان خودما اگه عید شوه برایشان لباس می گیریم. هفته وار وقتی روغن تولید می کنیم فرضا 100 کیلو، این چون ماشین است و روغندهی اش گاهی زیاد میشه، مثلا 105 کیلو، ما این ره به کارگرها روغن میتیم. و گاهی وقت ها هم اگر کار خوب باشه بعضی تحایفی مثل کریدت کارد و این چیزهای دیگر هم میتیم.

ک: کارگرها جز کدام اتحادیه ی کارگری هم هستند؟

SNPrivateKabul090518: نه، با تأسف نیستند.

ک: تصمیم گیرنده ها همه از افغانستان؟

SNPrivateKabul090518: بله. یک چیزی ره برایت بگویم که شاید به دردت بخوره. مه یک رفیق امریکایی داشتم که معمولا در مسایل برندگ و برای پیدا کردن مارکیت نیچ [niche] همکای کرده بود و گاه گاهی از او نظر می گرفتم.

ک: با دیگر شرکت های که عسل و روغن تولید می کنند به تماس هستید؟

SNPrivateKabul090518: نی ما از آنها نظر نمی خواهیم به خاطری که ما می خواهیم که یک چیزی متفاوت داشته باشیم. مثلا برای مرغوب شدن بسته بندی ما ما از بعضی دوست هایی که یا با ما کار می کنند یا از نزدیک های ما هستند، نظر بگیریم. ولی در مورد مسایل تولید از شرکت های دیگر نظر نمی گیریم.

ک: ولی شما عضو انجمن تولید عسل نیستید؟

SNPrivateKabul090518: مثلا مه فارم زنبورداری دارم و در این فارم، 24 زنبوردار دیگر آمده عضویت گرفته و ما انجمن جور کرده ایم. مه خودم 160 صندوق زنبور دارم. برعلاوه، دیگر زنبوردارهای که 50 تا، 100 تا یا دو صد تا صندوق هایشان ره آورده اند، با ما کار می کنند. یعنی، در صورتی که ما از 160 صندوق زنبوری که عسل خود ما ره گرفتیم ما عسل های آنها ره هم می گیریم از پیش شان، به فروش میرسانیم.

ک: یک فروشنده داره اعضای انجمن؟

SNPrivateKabul090518: آنها آزاد هستند. یعنی این طور حتمی هم نیست که تنها به ما باید بدهند محصولات شان ره. ولی چون ما به نرخ بالاتر از پیش شان می گیریم، تمایل به این دارند که از ما بگیرند. ولی خودشان هم به صورت پرچون می فروشند گاهی.

ک: بیشتر در تخار هستند؟

SNPrivateKabul090518: تخار و بدخشان.

ک: به خاطر توزیع مفاد با کارگرها هم مشوره می گیرید؟

SNPrivateKabul090518: مه به کارگرها این ذهنیت ره دادیم که بهبودی شرکت بهبودی زندگی آنها، معاش بهتر و زندگی مطمین تر برای آنها هم اس. ما فضا ره طوری ساخته ایم که در صورتی که این شرکت رُشد کنه ما معاش مان بلندتر خواهد شد و تلاش می کنیم که هر ماه یک مقداری معاش شان ره بالا ببریم.

ک: اعضای انجمن چی؟

SNPrivateKabul090518: اعضای انجمن چون یک نهاد غیرانتفاعی است، ما برعلاوه ی که محصولات شان ره به فروش میرسانیم اگر پروژه هایی که ما برایشان پروپوزل نوشته می کنیم و می گیرند، اگر فروش زنبور باشه، تولید موم باشه، برعلاوه ی او نیاز به ترینر باشه که از سوی بعضی موسسات ریکروت [recruit] یا استخدام میشن ما آنها را راجع میسازیم. یا مثلا بعضی موسسات اس که بوتل های شیشه ای برایشان رایگان میته یا مثلا بعضا ماشین پروسس میته برایشان یا تجارت های کوچک مثل فامیلی بزنس [family business] میشه برای زن های بیوه و سربازها و به کس های معیوب شده اند در جنگ، برای آنها ما میشه که همکاری بکنیم که موسسات ره راجع بسازیم به اینها.

ک: برای به دست آوردن کمک های دولت با نهادی است که شما ماهانه در ارتباط باشید؟

SNPrivateKabul090518: ما با دولت کار نمی کنیم. همین که دولت برای ما امنیت ره تأمین می کنه همین همه چیز است. در صورتی که دولت از ما تقاضای همکاری کنه، ما یکی از شرکت های که با ما رابطه داشته باشند او ره به دولت راجع می کنیم ولی خود ما با دولت کار نمی کنیم.

ک: در باره ی مصارف کلان، توزیع مفاد و تصامیم کلان در شرکت، با مردم محل هم مشوره می کنید؟

SNPrivateKabul090518: بدون شک. ما در تمام نمایشگاه های که میرویم تلاش می کنیم با تمام کس هایی که نه تنها کار عسل و کار روغن ره می کنن، تمام فراورده های روستایی ره که تولید می کنن، ما از آنها شماره داریم در عید و در بعضی مراسم برایشان مسج روان می کنیم. و احساس کنیم که چون گاهی وقت ها نه تنها کار عسل و روغن ره تنها می کنیم، تقاضایی اگر برای چیزی وجود داشته باشه افراد داریم که زنگ می زنیم و بعدش برای کسی که تقاضا کرده تهیه می کنیم. ما با تمام کشاورزهای که فراورده های دهقانی ره تولید می کنن، ارتباط داریم. چون برعلاوه ی که ما این شرکت ره بنیان گذاری کرده ایم، تگ لاین [tag line] ما این است که ما طعم روستا ره به شهر میاریم. ویلج تیست ره به شهر میاریم. به این اساس، ویلیج تیست [village taste] نه تنها روغن و عسل است، چیزهایی دیگر هم است. در آینده ما پلان داریم که یک رستورانتی با همو طعم روستایی جور کنیم که با همین نام به نام [نام شرکت] که بتانیم طعم روستا ره به شهر بیاریم.

ک: منظورم از محل تولید بود. در اطرافش معمولا اجتماعی وجود داره، آیا ارتباطی وجود داره بین این شرکت و همو مردمی که در محل زندگی می کنند؟

SNPrivateKabul090518: خوب ما در یک جامعه ی سنتی زندگی می کنیم و ناگزیر هستیم که با یک سلسله ارزش های مذهبی و سنتی سر بگذاریم. بدون شک عدم ارتباط برقرار کردن با آنها برای ما بحران زا است. مثلا وقتی که ما زنبورهای ما ره از یک محل به محل دیگر به خاطر پیدا کردن گیاه و گل انتقال میدهیم نیاز اس که با ملای منطقه آشنایی داشته باشیم، گاهی اوقات باید عسل رایگاه برایشان بتیم، گاهی اوقات به افرادی که در او محل جنگجو هستند در وقت عسل کشی آنها می آیند عشر و زکات می گیرند. و گاهی وقت ها عدم آگاهی و خودکامگی بعضی افراد سبب شده که وقتی که ما زنبورها ره اونجه می بریم آنها میگن که اینها میوه های ما ره در آینده خراب می کنه، بدون این که بفهمند که این خودش القاء می کنه وبرای حاصل دهی میوه بسیار خوب اس. ولی میگن که این گل های ما ره می خوره و میوه نمیته. ما مجبور هستیم که وقت عسل دهی یا پیش از انتقال دادن زنبور یک معامله ای با آنها بکنیم. یا پول برایشان بتیم یا [...] به همو خاطر قیمت تولید عسل ما نسبت به عسل خارجی قیمت تر است.

ک: این طور وقتی شده که شرکت برای مدت طولانی فعال بوده ولی فایده نداشته و شما هنوز به کارتان ادامه داده اید و فکر کرده اید که شاید آخر خط باشه و باید شرکت بسته شوه؟

SNPrivateKabul090518: نی، ما از روز اول که فروختیم فایده حاصل کرده ایم. از اولین روزی که ما شروع کردیم فایده حاصل کرده ایم. و هیچ گاه باورمان به این نشده که بسته کنیم.

ک: کدام وضعیتی است که فکر می کنید اگر همو وضعیت برسه شرکت ره بسته می کنید؟

SNPrivateKabul090518: نا امنی. ناامنی و بعدش هم [...] ما هیچ گاهی به این خاطر که رقیب زیاد شده یا تقلیدگر زیاد شده تصمیم به بستن نگرفته ایم. هنوز وقتی که رقبا زیاد میشه ما تلاش می کنیم نوآوری داشته باشیم. مثلا زمانی که ما یک نوع روغن آوردیم اگر شرکت دیگری تقلید کرد، روغن دیگر آوردیم. اگر دیگرش ره هم تقلید کرد، دیگرش ره آوردیم. مثلا ما روغن سیاه دانه آورده ایم، تا هنوز کسی در بازار تقلید نکرده. و برعلاوه ای که تقلید نکرده، ما روغن بادام شیرین و روغن تلخ هم آورده ایم. که این اندازه تنوع حوصله ی تقلیدگر ره می گیره. به هر اندازه ای که ما نوآوری زیاد داشته باشیم، تقلیدگر دیگر حوصله ای برای تقلید نمی مانه برایش. و تنها ناامنی میتانه علتی باشه که ما یک روز این شرکت ره بسته کنیم. و وقتی که امنیت نباشه مشتری هم نیس. شما تصور کنید که 100 فیصد فروش میایه به 10 فیصد.

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

SNPrivateKabul090518: بیشتر در کابل. بازار اگر چه است، از کشورهای عربی هم با ما تماس می گیرند ولی ما برای اینکه ما جواز معتبر جهانی نداریم به او خاطر روان نمی کنیم.

ک: آخرین بار در کدام سال شرکت ره توسعه دادید؟

SNPrivateKabul090518: ما راستش به همو توان خود تلاش می کنیم که شرکت ره توسعه بتیم. توانایی شرکت ما بیشتر شده. ما سال های قبل برعلاوه ی که خود مان عسل تولید می کردیم بیشتر تولید مان ره از دیگر زنبوردارها می گرفتیم که امسال، برعلاوه ی این که انجمن داریم، که 24 عضو داریم، خودم هم از 30 صندوق رسیدیم به 160 صندوق.

ک: این صندوق ها ره سال گذشته خریدید؟

SNPrivateKabul090518: بله. امسال هم خریدیم.

ک: دلیل افزایش ای صندوق ها چی بود؟

SNPrivateKabul090518: فروش بیشتر و درآمد بیشتر.

ک: چی امیدواری در پس خرید این تعداد صندوق وجود داشت؟

SNPrivateKabul090518: ما برعلاوه ی که بازار ره دیدیم، یک چاره سنجیدیم که ما اگر در شهر ناامن شوه و ما در شهر مرکز فروش ما ره بسته کنیم، در روستا ما زنبور داریم که از او زنبور میتانیم محلی بسته بندی کنیم و در ولایات محلی به فروش برسانیم. اگر ما به صورت بسته بندی شده در شهرها نتانیم که این عسل ره به فروش برسانیم میتانیم در روستاها به گونه ی عمده به فروش برسانیم. معمولا تمرکز ما بالای شهر به این خاطر اس که ما پرچون می فروشیم. اگر نه توانایی فورش عمده ره داریم. ما به دیگر فروشگاه ها نمیتیم و می خواهیم که موناپولی باشیم. موناپولی به این معنی که، یعنی کی.اف.سی و مک دونالدز، به غیر از ما همو فرمول ما ره کسی نداشته باشه. و اگر ما ما به دیگر جای بتیم، میتانن از این لیبل ما کاپی کنن یا با ما رقیب شوند. مثلا ما گر یک جنسه با 20 فیصد تخفیف به کسی می فروشیم ما میگیم که به همو نرخی که ما می فروشیم شما هم بفروشید. ولی احتمال دارند که آنها ده فیصد از ما پایینتر بفروشند.

ک: معاش کارگر؟

SNPrivateKabul090518: این به روی محاسبه است. ولی ما تلاش می کنیم که از روی 20 فیصد مفاد، حدود 12 درصدش ره مصرف کنیم. این میتانه شامل معاش کارگر شوه، شامل بازاریابی شوه و چیزهای دیگر.

ک: معاش کارگر چند است مثلا؟

SNPrivateKabul090518: بلندترینش است 12 هزار افغانی و پایین ترینش اس 5 هزار افغانی.

ک: بیشترشان چند معاش می گیرند؟

SNPrivateKabul090518: معمولا کس هایی که معاش متوسط دارند بیشتر است و کس های که معاش کم دارند کمتر است.

ک: متوسطش چقدر است مثلا؟

SNPrivateKabul090518: متوسط از 7 هزار تا نُه هزار.

ک: مصرف مواد خامتان چقدر است؟ مثلا اگر یک کیلو عسل ره از انجمن می گیرید، همین به شما چقدر تمام میشه؟

SNPrivateKabul090518: نرخ عسل نظر به گل هایش فرق می کنه. نظر به سیزن هم فرق می کنه. در سالی که گل زیاد باشه و باران زیاد باشه و خاکباد و این چیزها نباشه، به معنی این خواهد بود که عسل زیاد و ارزان. ما در سال های که حاصل زیاد باشه یک کیلو عسلی که از گل های درختی و زراعتی باشه، گل های درختی و زراعتی ارزان و حاصلدهی اش زیاد است. مثلا گل شفتل گل های بهاری، ارزانتر است. به این خاطر ما این ره می خردیم از 300 افغانی تا 900 افغانی. ولی در صورتی که حاصلدهی کم باشه از 450 افغانی میخریم تا 1100 افغانی. معمولا باز بیشتر مردم باورش این است که عسل را ما از این قیمت ارزانتر هم میتانیم بگیریم ولی ما تلاش مان همین است که ما به انجمن بگوییم که ما 10 یا 20 افغانی قیمتتر می خریم ولی هنگام تداوی زنبور که فارمیک اسید و چیزهایی که استفاده میشه کوشش کنند که در هنگام حاصلدهی استفاده نکنند چون عسل ره ملوس با انتی بیوتیک می سازه که مضر اس. و همچنان گاهی وقت ها میشه که در عدم موجودیت یا باران زیاد یا خاکباد زیاد – باران زیاد اگر شوه زنبورهای هر آنچه تولید کرده اند در داخل صندوق می مانند و این ره پس استفاده می کنند. باید یک تکنیشنِ درست داشته باشند که زنبورها ره طوری عیار کنند که وقتی که باران است از عسل نه از خوراک مخصوصی که داره، از او استفاده کنند.

ک: شما اگر 900 یک کیلو عسل ره بخرید، بعد از بسته بندی چند به فروش میرسانید همین عسل ره؟

SNPrivateKabul090518: بعد از بسته بندی و مصارف کارمند و بازاریابی این ره ما می فروشیم 1500 افغانی.

ک: مواد بسته بندی ره از کجا می خرید؟

SNPrivateKabul090518:‌ معمولا ما قبلا از بوتل های پلاستیکی استفاده می کردیم. بعدا بوتل های پلاستیکی از طرف وزارت زراعت را به گونه ای پروژه که حمایت کشور فرانسه بود ما گرفتیم و بعدش او پروژه هم بسته شد. فند [fund]، پروژه طوری بود که ما در انجمن مان کارت بانکی داشتیم و با او کارت بانکی هر کس صلاحیت کشیدن پول ره نداشت. سه نفر باید امضاء می کرد که پول از بانک کشیده میشد. وقتی که ما تقاضا کردیم برای موم، صندوق زبنوردار و دیگر چیزهای زنبورداری، برای ما نرخنامه می دادند. مثلا یک بوتلی که در بازار به فروش میرسید به 30 افغانی، به ما می فروختند 15 افغانی. و از این 15 افغانی ما 70 درصد این پول ره داخل اکونت [account] انجمن خودمان می ساختیم و بعد باقی این ره به اتحادیه ی زنبورداری آویز می دادیم و آویز پولی ره که ما در اکونت انداخته ایم به وزارت زراعت که همکاری کشور فرانسه بود، به او میدادیم باز آنها به ما مال ره تحویل میداد. هدف این پروژه این بود که پولی ره که ما قرار بود بوتل بخریم، این پول ره 70 فیصدش ره ده اکونت مان پرتیم و در صورتی که پروژه خلاص شوه ما خودمان از همو پولی که مواد خریده ایم ولی پول ره در واقع پس انداز کرده ایم و به دولت نداده ایم، خودکفا شویم.

ک: یعنی 70 فیصد پول ره [قطع]

SNPrivateKabul090518: مثلا 10 هزار افغانی ره مه از بازار یک چیزی می خریدم، موم یا صندوق یا هر چیزی که بود. از این 10 هزار افغانی به اساس این پروژه ی حمایوی کشور فرانسه، نرخنامه داشتند و بعد از امضاء کردن، از این 10 هزار افغانی 7 هزار افغانی اش ره مه در اکونت خودمان می انداختم، آویزش ره می آوردم به اینها [وزارت زراعت] و اینها به مه مال ره میدادند. مال در واقع به گونه ی رایگان بود ولی او پول در سازمان مشترک ثبت میشد. در صورتی که این پروژه ختم شوه ما در اونجه مثلا در دو سال، سه سال، چهار سال، یک میلیون، دو میلیون افغانی [فرضا] داشتیم و از این یک میلیون، دو میلیون افغانی کار می گرفتیم و دیگر نیاز نبود به دولت شکایت کنیم که توانایی پرداخت این و آن ره نداریم و از همو پول ما بزنس خوده رن [run] می کردیم.

ک: این برنامه عملی شد بالآخره؟

SNPrivateKabul090518: شد ها. ولی کی کنه؟ چور کردند! در تمام افغانستان شد. در رسانه ها. در تمام تلویزیون های محلی پول دادند اینها. در تمام جای اینها پول دادند و مثلا اگر جایی مصرف میشد می گفتند که شما مصرف کنید، پولش ره ده اکونت بیندازید، بیایید مه دیگر پول هم میتیم. در تمام جای. خصوصا در وزارت زراعت در تمام خانه ها. مثلا شما در خانه یک مرغ داشتید، همین مرغ ها ره مثلا می پرسیدند که چند است، یک لک فرض کن. می گفت که همی یک لک ره شما یک اکونت جور کنید مشترک در قریه، همی یک لک ره در شورای قریه پرتید، مرغ هایتان پیش خودتان باشه. ولی کل این پول چور شد، حیف و میل شد.

ک: انجمن شما چطور؟

SNPrivateKabul090518:‌ هنوز است پول ما. در اکونت ما است.

ک: این ره دیگر اعضای انجمن میتانه استفاده کنند؟

SNPrivateKabul090518: نی. نمتانند. سه مسؤل، رییس، معاون و مسؤل کمیته ی مالی یا مسؤل مالی باید هر سه امضاء کنند که این پول خارج شوه.

ک: چی مانع وجود داره که یک عضوء نتانه از این استفاده کنه؟

SNPrivateKabul090518: مانع به این خاطر وجود داره که این پول مشترکا از انجمن اس، اگر به هدف رُشد انجمن ما کار می کنیم میتانیم که این پول ره بکشیم. بعد از جلسه، جلسه امضاء می کنه و بعد سه فردی که صلاحیت دارند همین ها میتانند پول ره بکشند برای رُشد انجمن استفاده کنند. به استفاده ی شخصی نی.

ک: قبلا این طور شده که کسی کشیده باشه پول ره؟

SNPrivateKabul090518: شده ها. از انجمن ما نشده.

ک: در چی شکل هایی استفاده میشه، یعنی رُشد انجمن به چی معنی؟

SNPrivateKabul090518: مثلا فرض کو یک ماشین پروسسی که ما به همو شیوه ی پروژه گرفته بودیم ماشین پروسس خراب میشه یا نیمه اتومات اس و ما می خواهیم که فولی اتومات بگیریم. میتانیم از این پول استفاده کنیم به خاطر انجمن. یا مثلا انجمن های وجود داشت برای فابریکه ی شمع سازی یا داده بود تلکِ گرده گیر که همو پلوتین میگن. از این چیزها داده بود، این ماشین ها مشترک اس. بین اعضای انجمن مشترک اس.

ک: اگر مفاد شما 10 افغانی باشه چند فیصدش ره دوباره بالای شرکت مصرف می کنید؟

SNPrivateKabul090518: از 20 فیصدی که مفاد بالای مواد می گذاریم، 12 فیصدش مصرف میشه. یک پول ثابتی که معاش کارگر میشه که این هم صد درصد ثابت نیس، احتمال زیاد شدنش است. یعنی زمانی که معاش زیاد شد معنایش این است که فایده زیاد است. برعلاوه ما یک مقدار این ره مصرف شرکت می کنیم.

ک: بوتل ها و پکجنگ ره از کجا می خرید؟

SNPrivateKabul090518: ما گفتیم که راستش یک بار خود ما خریدیم، وزارت زراعت بوتل های شیشه ای داد و برعلاوه ی این که پروژه خلاص شد، وزارت زراعت بعد از این که ما شکایت کردیم ما ره وزارت زراعت به یک تعداد شرکت ها معرفی کرد. بعد این شرکت ها ما ره خواست گفت چقدر ضرورت دارید و به ما از چین، از ایران و از هند آوردند.

ک: در داخل پس تولید نمیشه؟

SNPrivateKabul090518: نی.

ک: از این جمع کدامیک در بین شاگردها: کس های که از محل هستند، همولایتی، اعضای فامیل و خویش، همقومی؟

SNPrivateKabul090518: ما دو دسته کارگر داریم. یکی کس هایی که از خود همو محل آمده اند. چون ما محصولات روستایی می فروشیم در فروشگاه ما باید یک فرد روستایی باشه. باور به این بارشه که این نفر از همو محل است و این فراورده واقعا فراورده ی محلی است. و دوم برای این که ما برای دیلیوری [delivery] یا برای خدمات دربِ منزلمان بچه های خود کابل ره داریم.

ک: ارزش مواد خام داخلی در تولیدات تان چقدر است؟ تخمینا در یک ماه چقدر می خرید؟

SNPrivateKabul090518: ما پارسان در حدود چهار تُن عسل فروختیم.

ک: همین ارزش چهار تُن عسل چقدر بود در مجموع؟

SNPrivateKabul090518: در حدود، شما تقریبی اگر بگیرید، در حدود 650 افغانی هر کیلو حد اوسط. و یکی از ویژگی ها این است که ما عسل ره یکی که از صندوق های خودما است که می گیریم و از دیگران که می گیریم، مستقیم پول نقد نمی دهیم. مثلا اگر از کسی پنج صد کیلو عسل می گیریم، ما در 500 کیلو شاید 20 فیصد پول نقد برای او بدهیم بعد از آن هفته وار یا پانزده روز بعد پول در اکونتش می فرستیم.

ک: ارزش کلی سرمایه های غیر قابل انتقال شما چقدر است؟

SNPrivateKabul090518: ما یک جایی ماشین الاتی که در اونجه وجود داره، در حدود 11 هزار دالر می آیه.

ک: همه چیز که غیرقابل انتقال باشه؟

SNPrivateKabul090518: حدود 40 هزار دالر.

ک: ماشین آلات به درد کدام تولید دیگر همه می خوره، در شکلی که اگر فردا بگویید عسل یا روغن نمی چله در بازار، بروید در یک خط تولیدی دیگر؟

SNPrivateKabul090518:‌ ماشین های پروسس روغن ما ره میشه دانه های روغنده ره تغییر بدهیم اما ماشین های عسل ره میشه برای تمام مایعات استفاده کنیم.

ک: مثلا؟

SNPrivateKabul090518: پروسس شیر، یا هر لکوید [liquid] دیگری که باشه.

ک: تولیدات تان در گدام هم باقی می مانه؟

SNPrivateKabul090518: عسل میشه ولی روغن نمیشه.

ک: چند فیصد معمولا می مانه از یک سال به سال بعد؟

SNPrivateKabul090518: ما در حدودی، از سال قبل در حدود 500 کیلو از سال قبل داریم. ولی احساس می کنیم که تا آمدن عسل نو ما به کمبود رو به رو خواهیم شد.

ک: رقابت با رقیب های خارجی به شما مشکل ایجاد کرده؟

SNPrivateKabul090518: بدون شک. مثلا یک عسل از خارج می آیه یا روغن می ایه، هیچ لابراتوار وجود نداره که مطمین بسازه که این واقعا روغن کنجد اس یا روغن سیاه دانه اس. می آورند به یک نام و به همو نام می فروشند و مردم ما هم همی طعم این روغن ها ره نمی فهمند و به هم و فقط با دیدن نامش میرند چون ارزان است از همین ها می خرند. حتا از نیم قیمت هم پایینتر. عسل بدن گمرک هم می آید. عسل پاکستانی یک چالش بسیار خطرناک برای عسل ما است.

ک: به چی شکلی؟

SNPrivateKabul090518: کس هایی که نرخ ره ترجیح میدهند بدون شک از عسل پاکستانی می خرند ولی کس هایی که کیفیت می خواهند از ما می خرند.

ک: گفته میشه که مردم بالای تولیدات داخی مشکوک هستند و بالای مواد وارداتی اعتمادشان بیشتر است، شما هم دیده اید؟

SNPrivateKabul090518: بحث اعتمادش به این خاطر مطرح است که ما یک مرکز تضمینِ کیفیت نداریم. اگر مرکز تضمین کیفیت هم داریم هیچ تضمینی وجود نداره که آنها الوده به فساد نیستند. بدون شک یک مرکز یا لابراتواری که از سوی دولت بتانه همو مارک ستندرد دولتی ره و همچنان ستندردهای بین المللی ره به ما بدهند بدون شک موثر خواهد بود. و این حق شهروندها است که باور نکنند.

ک: تولیدات شما هم گاهی با این مشکل مواجه شده؟

SNPrivateKabul090518: نی. ما چنین چیزی نداریم. ما تلاش مان به این است که، شعارمان این است که چیزهایی ره تا حد توان می توانیم در حضور مشتری تولید می کنیم. مثلا ما ویدیوهایی ایجاد می کنیم از مرحله ی عسلگیری که در باغ و در جنگل و در گل ها است. در صفحات شبکه های اجتماعی مان می اندازیم. برعلاوه، ویدیوهای از هنگام تولید روغن مان که به مشتری ها به فرد فردشان نشان میدهیم.

ک: بازاریابی تان به چی شکل صورت می گیره؟

SNPrivateKabul090518: رسانه های دیداری و شنیداری خوب است ولی قیمت است. همو آسانترین و ارزانترین راه صفحات اجتماعی است. برعلاوه باورمند به ورد اوف موت [word of mouth] هستیم، که همو قصه ی زنکه های قشلاق که می کنند که مثلا "مه از فلانی جای کرته [لباس] خریدم و بسیار خوبش بود]"، ما به این زیاد تمرکز می کنیم. برعلاوه ی که مشتری های ما از ما یک چیزی می خرند، ما می خواهیم که چیزی ناچیزی برایشان تحفه بتیم، یک رویه ی خوب بکنیم، دروازه ره برایشان باز کنیم یا تا موترشان مال ره انتقال بدهیم. مه باور دارم که چون در سرزمین ما جنگ است ما به همدیگر احترام زیاد قایل نیستیم. ولی هنگامی که کسی که هم پول می دهند و هم ما برایشان احترام کنیم، او جایگاه اجتماعی پیدا می کنه و در اصل ما همو هرم مازلو[Maslow’s pyramid of needs ] ره که همو بحث احترام در اجتماع اس ما مراعات می کنیم که این میتانه فرد ره وادار بسازه که بار بار از ما بخره.

ک: پس فروشات بیشتر رو به رو است؟

SNPrivateKabul090518:‌ بله.

ک: این طور هم شده که از طریق تلیفون بدون این که شما ره ببینند کسی بخره؟

SNPrivateKabul090518: بله بله او ره هم داریم. روزانه 10 تا 15 تا درخواست از طریق تلیفون هم داریم.

ک: پالسی شما در قسمت نوآوری چگونه است؟

SNPrivateKabul090518:‌ تلاش می کنیم همیشه نوآوری داشته باشم. چون در افغانستان پیتنت رایت [patent right] وجود نداره و نه کاپی رایت [copy right].

ک: با کی گپ می زنید در این زمینه؟

SNPrivateKabul090518:‌ مه همیشه هرجایی که میرم در بازار، در شیشتن در خوردن، مه همو ره که می بینم می خواهم همو ارتباط بتم به کارم. مثلا مه اگر غذایی می خورم یا به رستورانتی میروم، تلاشم این است که با صاحب رستورانت گپ میزنم که مثلا چی خوب اس که سر میز شما همو روغنی ره که ما تولید می کنیم سر میز بانید و ما به شما عسل ره ارزانتر بدهیم و شما فراورده هایمان ره معرفی کنید. زلزله است [مزاحمت، وقوع زلزله] [this can be mentioned as an uncontrollable aspect of the research context: earthquake!]

ک: در قسمت سیاست نوآوری گفتید که بیشتر خودت توجه می کنی و چیزهای که نو باشه می آوری و در تولید شامل میسازی، دست؟

SNPrivateKabul090518: بله. چون در اینجه نه حق کاپی محفوظ است و به خاطری که ما پیتنت رایت و کاپی رایت گرفته میتانیم ولی دولت زیاد از این حق دفاع کرده نمیتانه، به او خاطر خیلی راحت هر چیزی که ما زحمت بکشیم و نوآوری کنیم دیگرها می آیند و تقلید می کنند. و به او خاطر ما نیاز داریم که نوآوری کنیم. این به خاطری خوب است که یک مدتی می چله [مال ما از دیگرها متفاوت خواهد بود] اما در صورتی که کاپی شد باز میتانیم که دیگر چیز نو بیاریم [نو آوری الزامی برای تداوم فروش].

ک: در یک روز چند ساعت وقف کار میشه؟

SNPrivateKabul090518: معمولا در روزهایی که زیاد کار کنم هشت ساعت. معمولا حد اقل تلاش می کنم که هفته ای سه روز خودم کار کنم.

ک: بعد از شروع این کار در یک بخش دیگری، در یک تجارت دیگری، در بخش خدمات سرمایه گذاری کرده اید؟

SNPrivateKabul090518:‌ نخیر. قبل از ایجاد این کار ما یک رسانه داشتیم، چرا. ولی بعد از او نکرده ایم. تلاش برای ایجاد یک رستورانت دارایم اما فضا و ناامنی ره که می بینیم.

ک: دلیل ایجاد رستورانت چی است؟

SNPrivateKabul090518: ما می خواهیم که همین کار مان ره ارتباط بتیم، به همکاری دو نهاد [از یک نهاد به دو دو نهاد تبدیل شویم] و تولیدات یکدیگر ره به فروش برسانیم.

ک: انگیزه ی اولی که این شرکت ره ایجاد کردید چی بود؟

SNPrivateKabul090518: بیکاری!

ک: ولی چرا عسل؟

SNPrivateKabul090518: چون همی ره داشتیم. ما نمیتانستیم رسک ره قبول کنیم و چیزی ره که نداریم بیاییم از او شروع کنیم. گفتیم که در صورتی که این کار ما کارآیی نداشته باشه ما میتانیم عسل ره خودمان استفاده کنیم یا مثلی که قبلا می کردیم، به یگان کس تحفه بتیم.

ک: قبلا گفتید که یک نهاد فرانسوی کمک کرد، این طور کمک های دیگری از طرف دولت یا موسسات شده چی بوده؟

SNPrivateKabul090518: دولت در یگان نمایشگاه ها اشتراک داده اند ولی این نمایشگاه ها هم بسیار پولش قیمت بوده، باید پول می پرداختیم که در این نمایشگاه ها اشتراک می کردیم. دیگه از طرف دولت کدام کمکی صورت نگرفته.

ک: چقدر پول پرداخته اید؟

SNPrivateKabul090518: برای سه روز 200 دالر.

ک: در نمایشگاه بادام باغ بودید شما؟

SNPrivateKabul090518: در غرفه ی 203 در داخل میدان.

ک: به اوگرایی هم می فروشید؟

SNPrivateKabul090518:‌ این کار ره کردیم ولی در افغانستان تجربه خوب نداشت.

ک: به چی مدت این گونه فروختید؟

SNPrivateKabul090518: ما برای شش ماه انجام دادیم و قرار ما این بود که اینها هر پنج شنبه بیایند و پول ره برای ما بیاورند. ولی این کار ره با ما نکردند و بعد از این که در [نامفهوم] ایشان پرسان کردم بهانه کردند که مال شما ره کس نخرید و بعدش هم پولمان ره هم نتوانستیم بگیریم.

ک: دلیلش چی بود که نخریدند مال شما ره؟

SNPrivateKabul090518: دلیلش این بود که مال ره در واقعیت فروخته بودند ولی گفتند که از پیش ما خراب شد و در کل نخواستند بدهند و هیچ مدافعی هم نبود و راستش ما تلاش هم نکردیم که برویم به دولت و به یک مرجع قانونی. کوشش کردیم که خود ما حل کنیم. دیگر، نخواستیم این گونه پیش برویم.

ک: چند مورد بود این رقم؟

SNPrivateKabul090518: دو مورد.

ک: حال فعلا این گونه خریدار ندارید؟

SNPrivateKabul090518: نداریم. هر کسی که از ما می خواهه مال بگیره باید صد د رصد پول بته و اگر نمیشه 50 درصد پول بته و 50 درصه تضمین بته ما میتانیم برایش مال بتیم. و دلیل این که مال به دیگرها نمی فروشیم و نمیتیم علتش یک مشکل دیگر هم است. اگر ما رسما در صحفه یمان اعلان کنیم که فعلا 60 هزار لایک داره که شما میتانید مال ما را از اینجه بخرید. بعد از اینکه یک ماه با ما کار کردند، جنس ره از ما می برند و می مانند، از ما ره نمی فروشند، با نام ما از خودشان ره پروسس و بسته بندی کرده می فروشند. به او خاطر این کار ره ما نمی کنیم. به نظر مه [نام شرکت] در کابل یک نام معروف است و در نحوش در کابل یک برند است. بعد، مثلا از ما مال می گیرند در حدود 200 دالر. اونجه بالای میز می گذارند و از پیش ما گویا لایسنس هم دارند و ما در صفحه ی فیسبک مان هم می گذاریم که این نماینده ی رسمی ما است. بعدش این فروشنده شبیه همین یک پکنگ جور می کنند و می فروشند. یا مال ما ره قیمتتر میتن و از خودشان ره ارزانتر. یا مال ما ره ارزانتر به نقص می فروشند، چون بازار ما ره بخواهند خراب کنند و مال خودشان ره خوبتر بفروشند.

ک: کارتن و لیبل و این چیزها ره از کجا به دست می آورید؟

SNPrivateKabul090518: ما اینجه شرکت داریم که به ما کارتن ره از پاکستان میاره. لیبل ره خودمان همینجه یک دوستم است که چاپ می کنه.

ک: برای پکجنگ موادی که ضرورت دارید تنها همین لیبل در اینجه تولید میشد؟

SNPrivateKabul090518: همین است بله. یک چیز دیگر این که ما دفعه ی پیش کوشش کردیم که با یک طرح نو بوتل های شیشه ای ره هم بازیافت یا ریسایکل [recycle] کنیم، به مفهومی که ما توانسته ایم که یک 5 نفر اضافی هم در او کار بگماریم که بوتل ها ره برای ما بشویند و در آفتاب قرار بدهیم و دوباره پر کنیم. ولی سرپوش هایش خوب نبود و ما چند بار در حدود 5 هزار بوتلی ره که بازیافت کردیم، یک مقدارش که با سرپوش های قبلی که بوی آچار میداد و بوی عسل ره خراب کرد، بسته بندی کردیم ولی بعدا از ایران تنها سرپوش خواستیم. فعلا از او بوتل های بازیافت پیدا کرده نمیتانیم، از ایران و از چین و از هند برای ما بوتل می آورند.