

**Dari transcript:**

**تجارت کمپیوتر - بخش نخست**

**حسین:** خوب، نام من حسین است. تقریباً متولد 1983 هستم. بعد، دیگه، رشته تحصیلاتم خود درون ایران بوده، دوازده پاسمه اوجه خلاص کردم. بعد، نمیتوانستم امتحان کانکور بتم وارد دانشگاه بشیم، باقی تحصیلاتی که کدم به صورت خصوصی بوده. بخصوص در زمینه کمپیوتر که همه اش کار کردم. به صورت خصوصی بود. دیگه تقریباً حالا هم که چهار سال است، وارد کابل شدم، بعد تا یک مقداری که بازار کابل عادت میخواستم بکنم، یک مقدار اذیت شدم. خیلی وقت ها. راه های زیادی را طی کردم ولی شکست زیاد خوردم. تا، تا حالی که دارم فعلاً نتیجه می گیرم انشاء الله ببینیم که بعد از چی میشه. ولی باز هم تلاش باید آدم بکنه چون آگه تلاش نکنه، نمیشه. و باز تلاش هم زیاد کردیم دیگه ببینیم چی میشه.

**شهرزاد:** حالی خودتان، کدام، کدام جایی ره اداره می کنین یا کار می کنین که با کمپیوتر سرو کار داره، ها؟

**حسین:** تقریباً دیگه. علم کمپیوتر او طو نیسته که آدم همیشه پشت کمپیوتر باشه. گاهی وقت ها، امکان داره، لازم است که پشت کمپیوتر بشینی. گاهی وقت ها نه. نیاز نیست پشت کمپیوتر بشینی. کارهای جانبی شه باید انجام بتی. و خوب استه دیگه، میشه ها. حالا که فعلاً با یکی دوتا بچه ها یک شرکت نو زدیم. اصلاً امی انگیزه ی مان هسته که امی سیستم اداری و سیستم امی قدیمی دفترچه و دفترچه بازی ره بتوانیم یک روزی یک پیشبردی بکنیم که یک اتوماسیون اداری جور بکنیم اصلاً کلا. درون ادارات، درون جاهای دیگه.

**شهرزاد:** شرکت تان همراهی کدام جاها قرارداد داره؟ یعنی شخصی هم کسی میتونه بیایه از شما بخره یا معمولاً قرارداد دارین همراهی ادارات؟

**حسین:** بیشتر کارهای که البته خرید و فروش است. خوب خرید و فروش، زیاد تقریباً، بیشتر مشتری های که می آیه، میره، به طور خصوصی است. ولی کارهایی که انجام میتیم، فعالیت هایی که خارج از فروشات است، که بیشتر انرژی ما اوطرف، بیشتر اصلاً صرف می شه. با ارگان ها، بیشترش با وزارت ها، با چیزهای دیگه هسته. چون چرا، نفرات شخصی هیچ وقت کارهای کلان ندارن. و ما نمیتانیم انرژی مانه روی کارهای خورد بانیم. چون چرا هزینه ها بسیار بلند است. آدم آگه فکرشه بکنه مثلاً، د یک برج مثلاً چهار هزار، پنج هزار دالر فقط هزینه داشته باشه. هزینه رفت و آمد، هزینه. خلاصه کل هزینه هایشان کتی کرایه، و به اضافه چیزهای دیگه باشه. خوب هیچ وقت نمیتانه با یک کارهای خورد، مثلاً وقت خودش، انرژی خودش، تلف بکنه ولی هیچ ثمری نداشته باشه. تو مجبور هستی که مثلاً کارهای کلانه انجام بتی. کارهای کلان هم خور ریسک است ولی میشه با یک مدیریت او کاره انجام بتی ولی با کار خورد نمیشه. طبعاً می نگری که وقتی هست که با وزارت ها مجبوری کار بکنی، با ارگان های کلان، با موسسات کلان. البته با موسسات کلان سخت است، چون چرا، بیشتر شرکت های که وارد کار می شن با اونا، قبلاً مثلاً مشخص شده است، حالی یا که کفایتش داشته باشن، کفایت کاری، یا کفایت کاری نداشته باشن. ولی خوب حد اقل یک مقدار د اینه همی وزارت ها و دمی ارگان های دولتی که است، یک

مقدار بهتر است. حداقل همیشه استه که در داوطلبی آزاد قرار می گیره، تو میتانی در ای داوطلبی آزاد با قیمت مناسب تر، با کار بهتر، بتوانی کار بگیری. ولی در ای موسسات خیلی سخت است. شهرزاد: ها. رقابت کنی. چون اکثر موسسات بزرگ قبلا ، سه سال، چهار سال پیش آمدن و شروع کدن و رابطه دادن همراى بعضى شرکت های دیگه، ها؟ حسین: ای، خوب ای یک بخش کار است. یک بخش کار دیگه مشکلاتی که استه، اینه که او موسسات دیگه ایطورکی نمی این د یک داوطلبی آزاد بذارن. باز هر نفری که مثلا از خودش یک آشنایی، یک دوستی مثلا یا یک رفیقی یا یک طرفی اصلا تحت معامله ای داشته باشه هیچ وقت با یک کس دیگه معامله نمی کنه. حتی مثلا اگر یک دهم او قیمت، مثلا ده برابر کیفیت اون هم انجام بشه، هیچ وقت ای کاره انجام نمیشه. و همو می نگیری با همو نفر خاص مثلا با هم. مثلا چند تا شرکت هسته، مه میتوانم به راحتی نام ببرم که اونا همی حالی دارن با آیساف کار می کنن، ولی مثلا اصلا نه کیفیت کار دارن، نه حتی از کار چیزی می فهمن. نه حتی رشته ای شان هم ای نیسته. ولی باز می نگیری، مثلا چی استه، کار می کنن. خیلی جالبه مثلا مه می نگرم، بعضی شرکت ها هستند، شرکت کمپیوتر هستن، ولی می نگیری آب معدنی ی داره آیسافه تمویل می کنه. دان دکانش مثلا آب معدنی دارن تا می کنن. یا می آین مثلا رانی تا می کنن. مثلا. چون فرقی نمی کنه، هر چی باشه اونا قراردادشانه می گیرن و پولشان هم د جیبشان می ره. و مثلا، یک آب معدنی که شاید مثلا، ده روپیه یا پانزده روپیه درون بازار بیایه، اونا ده برابر قیمت مثلا استفاده شانه می کنن و . خیلی سخت است دیگه. با اینجور آدما بخوایی کار کنی.

### English translation:

Hussain: Well, my name is Hussain. I was born in 1983. Then, I studied in Iran. I graduated from high school there. Then I couldn't enter the *Kancor* [university entrance exam] there and go to university, so the rest of my education has been private. Now, it is four years that I have entered Kabul, and for sometime [he took a while] before getting used to Bazaar [market] in Kabul. I was harassed a bit. For a long time, I went down many paths, but I failed a lot. Until now -- now I am reaching some results; *Inshallah*, let's see what happens after this. But still, a person should try, because if you don't try, it won't work. I have tried a lot; let's see what happens.

Shaharзад: Now, you are managing some place or working with computers, yes?

Hussain: Almost. Knowledge about computers doesn't require you to sit behind computers all the time. Sometimes, it is possible, it is necessary to sit behind computer desks, sometimes not. You don't need to sit behind the computer. You have to do other related things. And it is good; it works. Now we have opened a new company with one or two of the guys. Actually this is our motive to bring progress to this administrative system, the old system of notebooks and paper. We want to form an administrative automation, inside the office, in other places.

Shaharзад: Whom do you have contracts with? Can individuals come and buy from you or do you have contracts with the offices?

Hussain: Most works are related to the sales. For sales, mostly the clients who come to us are doing this for personal work. But we do other things, activities beyond sales that consume most of our energy, that we do mostly with organizations and ministries and other things. Why? Because individuals with personal business never have big orders and we can't spend our energy on small things, because we have high expenditures. If you think about it, in one month, the expenditures are four thousand, five thousand. The expenses of transportation, expenses... In short, with rent and other things, it adds up. Then one can not waste time and energy over small tasks that do not have outcome. You are made to do big orders. Big tasks involve risk, but with good management you can do it. Small tasks don't work. Then you learn that you have to work with ministries, with big organizations and institutions. Of course, working with big organizations is difficult. Most of the companies that work with them are already specified, whether they have the quality, working quality or not. The good thing is that with ministries and governmental organizations, at least it is much better. At least there is the free competition. In free competition, you can win with more reasonable prices, with better work, get some work. But it is very hard with organizations.

Shaharzad: Yes, you can compete. Because most of the bigger organizations came here two, three years ago and started and have connections with some other companies, right?

Hussain: Well, yes, this is part of the problem. The other part is the problem that those organizations do not come to put things in a free competition. Then, if one person has an acquaintance, a friend or a comrade or somebody that they deal with, then they never deal with others. Even with a tenth of that price, one does it with a tenth of that quality. They never do it. Then you can see that specific people always deal with same companies. There are a few companies that I can name easily that are working with ISAF, but they neither have a good quality work, nor even have an understanding of what the work is about. This is even not their profession. But then you look and see that they are supplying ISAF with mineral water. In front of their shops, cars unload mineral water or Rani (a fruit drink). Because it doesn't make a difference (that these are computer stores); whatever it is, they take the contract and the money goes to their pocket. And a bottle of mineral water which comes to market for ten, fifteen rupees, they sell it for ten times that price. It is very difficult to work with this kind of people.

**About CultureTalk:** CultureTalk is produced by the Five College Center for the Study of World Languages and housed on the LangMedia Website. The project provides students of language and culture with samples of people talking about their lives in the languages they use everyday. The participants in CultureTalk interviews and discussions are of many different ages and walks of life. They are free to express themselves as they wish. The ideas and opinions presented here are those of the participants. Inclusion in CultureTalk does not represent endorsement of these ideas or opinions by the Five College Center for the Study of World Languages, Five Colleges, Incorporated, or any of its member institutions: Amherst College, Hampshire College, Mount Holyoke College, Smith College and the University of Massachusetts at Amherst.

© 2003-2009 Five College Center for the Study of World Languages and Five Colleges, Incorporated