

اسم البرنامج: الاقتصاد والناس.

عنوان الحلقة: واقع المشروعات الصغيرة في الخليج والعالم العربي.

مقدم الحلقة: أحمد بشتو.

ضيوف الحلقة:

- خالد/صاحب منحلة.

- شمس القصابي/ صاحبة مشروع لطحن وبيع البهارات.

- هميان الكواري/ صاحبة مشروع ماعون.

- منعم البعيني/ صانع شموع.

تاريخ الحلقة: ٢٠١٣/١٠/١٩.

المحاور:

- تجارب الأسر المنتجة عربيا

- عقبات تعترض المشاريع

- مستقبل المشاريع الصغيرة

أحمد بشتو: لماذا توصف الأسر العربية دوماً على أنها خلايا استهلاكية بينما هي في الدول الأوروبية خلايا إنتاجية بامتياز؟ ولماذا تنجح تجارب الأسر المنتجة في أميركا والدول الغربية بينما نراها متعثرة غير دائمة في دولنا العربية؟ مشاريع الأسر المنتجة والوحدات الإنتاجية الصغيرة في دول كاستراليا وألمانيا باتت تمثل ٧٦% من حجم الاقتصاد الكلي في هاتين الدولتين، أما في دول الخليج فلا تنمو هذه المشاريع إلا على استحياء بنسبة ٥% فقط سنوياً، خارج منطقة الخليج تعاني مثل هذه المشاريع من قلة الموارد ونقص الخبرات وضعف التسويق، مشاهدنا أهلاً بكم إلى هذه الحلقة الجديدة من الاقتصاد والناس.

تجارب الأسر المنتجة عربيا

بدأت تجربة الأسر المنتجة في مصر مبكراً عام ١٩٦٤ وتضم حالياً نحو ٤٠٠ ألف أسرة، استطاعت نحو ١٩٤ ألف أسرة الاستمرار في مشروعاتها إنتاجاً وتسويقاً مقابل

بداية متأخرة لهذه التجارب في دول الخليج مثلاً في الإمارات تضم حالياً سبعة آلاف و ٥٠٠ أسرة منتجة، الأسر السعودية المنتجة مثلاً تراهن على موسمي الحج والعمرة حيث يفد إلى المملكة نحو تسعة ملايين معتمر وحاج وهو ما يمثل لها سوقاً ضخمة إنتاجاً وتسويقاً لنرى بداية ونرصد التجربة السعودية في هذا الشأن.

[تقرير مسجل]

عبد المحسن القباني: منذ سنة صار دخول هذه المرأة إلى مطبخها مختلفاً، إذ لم تعد تكثفي بتحضير الطعام لأفراد أسرتها، لقد وظّفت مهارتها في فن الطبخ لإعداد أنواع من الأطعمة والحلويات تلبيةً لطلبات من يطلبون منها إعداد الطعام للولائم بدلاً أن يلجئوا إلى المطاعم، عمل يسّليها ويكسبها دخلاً مالياً لا يبعدها عن المنزل.

[شريط مسجل]

أم هيفاء/ صاحبة مشروع منزلي: ما فكرت أصلاً في الناحية المادية أبداً، إلا بعدما أنتجته فعلاً حصلت فيه على تنافس وحصلت فيه على دخل عالي ممتاز جداً للمرأة وبالذات الغير عاملة وفي البيت، وفي نفس الوقت في بيتها وعند أسرتها.

عبد المحسن القباني: رغم أن أنظمة العمل والتأمينات الاجتماعية لا توفر لهن أي حماية إلا أن عدد السعوديات يتزايد في مجال العمل الخاص من المنازل ويبدو هذا جلياً في معارض تقيمها غرفة الرياض من أجل تسويق هذه المنتجات، هذا التزايد في عدد المعاملات من منازلهن شجع غرفة الرياض على إقامة معرض كبير لهن للمرة الأولى، ضم المعرض أكثر من ٤٠٠ جناح لهؤلاء النسوة، يقول القائمون عليه أنه مجال يوجد فرص عمل للمرأة السعودية وفق ظروفهن الخاصة.

[شريط مسجل]

مواطن سعودي: هذا القطاع وجدنا أنه قادر بشكل كبير على خلق فرص وظيفية بأعداد كبيرة للسيدات الداخليات بأعداد متزايدة لسوق العمل، ووفق ظروف وبيئة عمل مناسبة لهن مما سيخفض نسبة البطالة بشكل كبير بين السيدات وهي مرتفعة حالياً في المملكة.

عبد المحسن القباني: المرأة السعودية أقل حصولاً على فرص العمل في بلدها من الرجل، لا يزيد إسهامها في قوى العمل عن ١٥%، وفور الإعلان عن البرنامج الوطني لإعانة الباحثين عن العمل تجاوز عدد المتقدمين مليونين ٧٠% منهم كانوا من الإناث. عبد المحسن القباني، الجزيرة- الرياض.

[نهاية التقرير]

أحمد بشتو: هذه أول خطوة أنك تشعل النار؟

خالد:صاحب منحلة: إيه نعم، على أساس أنه أهدي النحل.

أحمد بشتو: خالد أنت الآن تقوم بالكشف على خلية النحل؟

خالد: إيه نعم.

أحمد بشتو: هذا الكشف يتم يومياً؟

خالد: لا، في موسم الفيض أسبوعياً يعني بهذا الموسم مثل الحين موسم السدر أسبوعياً..

أحمد بشتو: وأنت يجب أن تضح بعض الدخان للنحل كي يهدأ؟

خالد: نعم، هو الهدوء على أساس إن إحنا نأخذ راحتنا في الفحص عليهم بدون ما يهجمون علينا.

أحمد بشتو: أنت ما الذي تريد أن تكشف عليه في هذه الحالة؟

خالد: أشوف عدد البراويز مناسب هنا، امتلأت البراويز بالعسل الملكة بحالة صحية مناسبة.

أحمد بشتو: ما شاء الله!

خالد: هذا العسل موجود.

أحمد بشتو: يبدو أن هناك امتلاء ربما بالعسل في بعض الفتحات؟

خالد: نعم، صحيح.

أحمد بشتو: ما الذي يمكن أن يقلقك وأنت تكشف؟

خالد: عدم وجود الملكة، مثلاً مثل هذا البرواز مثل هذه الخلية اكتشفت الحين أنه فيها بيوت ملكية معناها الملكة غير موجودة..

أحمد بشتو: هناك استعداد لخروج ملكة أخرى؟

خالد: إيه نعم، الحين عندنا موسم السدر وهو طبعاً أشهر موسم بالنسبة حق النحالين الخليجين بالإضافة إلى النحالين في المغرب وفي العراق، كلهم هذا الموسم عندهم أهم موسم اللي هو موسم السدر.

أحمد بشتو: أنت كم كيلو تقريباً تخرج في كل موسم؟

خالد: في كل موسم ، يعني مثلاً موسم السدر ممكن نخرج تقريباً بطنين إلى ثلاثة طن، موسم الربيع ممكن طن ونص وهو اقل.

أحمد بشتو: والمكسب في هذه الحالة؟

خالد: طبعاً بالنسبة لنا إحنا في دولة شبه صحراوية إني أنا أنتج بهذه الكمية تراه مكسباً كبيراً.

أحمد بشتو: عدد النحّالين في قطر كبير؟

خالد: والله للأسف لا العدد بسيط جداً، يعني ما يطوفون العشرين أو الثلاثين نحّال.

أحمد بشتو: ربما لأن هي يعني نوع من الهواية بداية؟

خالد: نعم صحيح.

أحمد بشتو: أنت بدأت بها كهواية؟

خالد: نعم، وهي لحد الآن كهواية، يعني أنا ما دخلت فيها كـ Business أو إني لو ربحت من وراء النحل كان بها، ما ربحت ما راح أتركه، لكن غير الشخص التاجر إذا خسر بمشروعه يوقف المشروع خلاص كافي، لا أنا رح أتم عليه سواء ربحت أو خسرت.

عقبات تعترض المشاريع

أحمد بشتو: وهذا يحيلنا للسؤال هل ينبغي أن يكون مشروع صغير بدايته هواية يتم تنميتها أم أموال مستثمرة يريد الشخص زيادتها؟

خالد: الهاوي رح يلم بالموضوع أكثر رح يحب شغله من الأساس فيبدع فيه أكثر إنتاجه يكون أكثر، الـ Finishing أو الإخراج النهائي للعسل مثلاً على سبيل المثال رح يكون إخراج حلو مميز.

أحمد بشتو: بكم تقريباً من الأموال بدأت هذا المشروع؟

خالد: تقريباً بحدود العشر آلاف ريال والحين ما شاء الله دخلت في مثلاً هذه السنة إن شاء الله ٢٠٠ ألف.

أحمد بشتو: خالد، كما أعلم النحلة تمر على أربعين ألف زهرة تقريبا كي تحصل على ملعقة عسل واحدة، وقطر ليس بلد زراعي هذا معيق لك، هذا يقلل كميات الإنتاج، كميات العسل في النهاية؟

خالد: طبعاً هو كل ما زادت المساحات أو المسطحات الخضراء كان زيادة في الإنتاج نعم، نحن في صحراء أو شبه صحراء لكن عندنا واحات عندنا مثلا بعض المزارع التي نعتمد عليها اعتماد كلي في إنتاجنا من العسل سواء عسل البرسيم سواء عسل السدر، لذلك نلجأ إلى المزارع، لكن لو تقول لي أحطهم في مناطق صحراوية لا ما رح أنتج منها.

أحمد بشتو: خالد اقتصاديا هل تعتقد أن هذا المشروع له مستقبل جيد يمكن أن ينمو أكبر أن يأتي إليك بربح أكبر ربما في المستقبل؟

خالد: إن شاء الله يكون له مستقبل جيد في الظروف الموجودة في قطر وإن شاء الله يكون له مستقبل كبير.

أحمد بشتو: وأنت في هذه الحالة أيضاً استدعيت بعض العمالة الخارجية؟

خالد: طبعاً هو باتفاق بيني وبينهم قبل وصولهم إلى الدوحة، في عقود بيني وبينهم أعطيتهم حقوقهم بالإضافة إلى موسم الإنتاج نعطيهم جزء من الأرباح.

أحمد بشتو: كم عامل تقريبا لديك؟

خالد: تقريبا ثلاثة.

أحمد بشتو: ثلاثة.

خالد: نعم.

أحمد بشتو: يعني أنت كأني مشروع كبير أو مشروع متوسط، ليس مشروعاً صغيراً في هذه الحالة.

خالد: نعم، خاصة المعدات التي نلجأها من برا مكلفة فهو يعني عندي غرفة أو مثلا معمل خاص في تحصيل العسل، تعبئة العسل، يعني هو متوسط.

أحمد بشتو: خالد أيضاً ربما مشكلة التسويق في هذه الحالة قد تكون معيقا كيف تسوق هذا المنتج؟ كيف تعلبه ثم تسوقه؟

خالد: طبعاً هو موضوع التعبئة أو استخلاص العسل موضوع سهل ولقينا له حل يعني اشترينا مكائن خاصة لهذا الموضوع، لكن التسويق هو المعضلة التي ممكن تواجهني مشكلة خاصة بارتفاع أسعار الإيجارات في المنطقة، تصل الإيجارات إلى ٢٥ إلى ١٥ ألف ما رح تساعد.

أحمد بشتو: المحل الواحد قصدك.

خالد: أي نعم.

أحمد بشتو: أنت كيف تسوقها؟

خالد: أسوقها، أتبع طبعاً عبر الانترنت موقع الشبكات الموجودة الفيسبوك وأتوقع هو الأكثر فائدة.

أحمد بشتو: التسويق الذاتي في هذه الحالة، التسويق الشخصي؟

خالد: صحيح.

أحمد بشتو: لا توجد طريقة أخرى أسهل؟

خالد: هو لازم أن يكون عنا محل هو الأسهل ، أنا طبعاً وفرت من ضمن الأشياء لإنجاح المشروع، وفرت التوصيل للمنازل مجانية، فهذا ساعد كثيراً المشروع وخلاه يمشي أكثر وخاصة في ظل الازدحام الموجود في المنطقة، الشخص ما يحب أنه يطلع عشان يتعنى يشتري العسل.

أحمد بشتو: أنت لا تحتاج لأي دعم حكومي في هذه الحالة ربما إذا تعرضت لا قدر الله إلى بعض الأمراض داخل الخلايا، إلى دعم حكومي للتوسعة لزيادة الإنتاج لزيادة كميات النحل؟

خالد: لا بد أن الدعم الحكومي سيساهم كثيراً في تنمية المشروع اللي أنا قاعد أشتغل فيه سواء توفير الأدوية أو توفير الخلايا إحنا نغير الخلايا كل سنة بسبب الظروف والمناخ، كذلك التسويق إذا كان وضع لنا أماكن للتسويق يكون جداً ممتاز لنا وخاصة أننا نساهم في دعم اقتصاد الدولة أو توفير الذاتي من خلال بأننا نوفر العسل بإنتاج محلي.

أحمد بشتو: أو توفير منتج جديد على الدولة.

خالد: نعم، صحيح إحنا طبعاً منتجنا جديدا بالنسبة حق الدولة وما في إنسان أنتج بكميات تجارية.

أحمد بشتو: هل تأمل أن يكون هناك علامة تجارية للعسل القطري يوماً ما؟

خالد: أتمنى ذلك إن شاء الله أن يكون في سمعة طيبة للعسل القطري من ضمن الخطة التي حظيتها إن شاء الله رح نشارك في المعرض الدولي للنحل في كوريا ورح نشارك بالعسل القطري على أساس يحصل على شهادة كأفضل منتج.

أحمد بشتو: وبعد الفاصل نواصل التعرف على مزيد من التجارب وتابعونا.

[فاصل إعلاني]

أحمد بشتو: يعرف المشروع الصغير الذي يديره شخص أو أسره بأنه المشروع الذي يعمل به عشرة أشخاص فما أقل والذي ينتج سلعة واحدة إلى ثلاث سلع فقط، أما إنتاج الأسر الخليجية المنتجة فيتركز فقط في إنتاج البخور والعطور والملابس والمنسوجات وغيرها من المواد، أما حجم الإقراض الذي تتلقاه مثل هذه المشروعات خليجياً فلا يتعدى ٢% فقط مما تقرضه البنوك الخليجية سنوياً، مشاهدنا أهلاً بكم مرة أخرى إلى الاقتصاد والناس نتابع قصصاً أخرى في هذا الشأن.. سيدة شمس، نتوقف قليلاً عن الطحن.

شمس القصابي/صاحبة مشروع لطحن وبيع البهارات: نعم.

أحمد بشتو: أنت الآن تُعدّين مثلاً جيداً لمن بدأ مشروعاً صغيراً بأموال قليلة ثم كبر هذا المشروع واتسع وتوسع وصار عندك عدة أفرع في هذا المشروع، كيف كانت التحديات ربما في البداية التي كان يمكن أن تعرقل مشروعك وأن توقف نشاطك من البداية؟

شمس القصابي: والله أول شيء يكون الإرادة قوية الحمد لله والثقة بالنفس عرفت شلون، قدرت أوصل نفسي ما حسيت أنه يوم من الأيام أكون يائسة عرفت شلون؛ اليأس، لا يأس مع الحياة، حتى محاولات جاءتني ويعني بإمكانني إني أروح إلى الوراء فالحمد لله بقدرة رب العالمين وإرادتي القوية وثقتي بالنفس وبدأت ومشيت والحمد لله .

أحمد بشتو: يعني هذا هو المكان الذي تخلطين فيه خلطاتك، لكن صف لنا من البداية كيف كان عملك؟ ما أنواع البهارات، كمياتها، المبلغ الذي بدأت به؟

شمس القصابي: في البداية حظيت في بالي أنه بس كان عندي مبلغ خمسمائة ريال حظيته كرأس مال.

أحمد بشتو: فقط خمسمائة ريال!

شموس القصابي: فقط خمسمائة ريال والله الحمد، دخلت في مشروع معرض الأسرة العصرية، أول معرض بدأ تحت رعاية سمو الأميرة الشيخة موزة، فهذا المشروع أنا بدأت فيه عشوائياً، أنا قلت أنني أعرف هذه الابتكارات ليش ما أدخل بنفسني في هذا الشيء، ويوم ما دخلت وشفقت الحمد لله الإقبال كان ناجح والناس يقبلون..

أحمد بشتو: بدأت معك كهواية.

شموس القصابي: كهواية بس أنا كنت أدق بالمشروع، لأنه ما كان عندي ماكينات، كنت أدقه بالهاون أدقها وأكسرها..

أحمد بشتو: بشكل يدوي؟

شموس القصابي: يدوي، أكسرهم بعدين أحطهم في خلطات صغيرة اللي هي مالت القهوة اللي بخمس وعشرين ريال وبخمس ريال كنا نشترى، فهي خلطات من القهوة اليدوية مال البيت.

أحمد بشتو: ثم تنزلين للسوق وتبيعين هذا المنتج.

شموس القصابي: كنت أحطه والله أنني أحصل في اليوم كنت أطلع ١٢ إلى ١٣ كيلو في اليوم، يعني شيء صعب مجهود، وما كان عندي لا صبي ولا خدامة يساعدي؛ أنا بنفسني.

أحمد بشتو: ولا الماكينات!

شموس القصابي: ولا ماكينة كانت مرت علي، بس ماكينة صغيرة اللي مالت القهوة، وكانت أصغر من هذه لأنه هذه بعدين جاءوا يعني، هي كانت أصغر من هذه ماكينة القهوة اللي كانت صغيرة جداً قديمة كلش، كنت أطحنهم، بعدين مع الأيام طورنا جبت ماكينات..

أحمد بشتو: يعني هذه المطاحن هي الأكثر تطوراً من السابق؟

شموس القصابي: لا هذه حق الأعشاب مثلا خلطات بسيطة ولذلك أستخدمها بهذه، فعندي كل ماكينة حطها حق شيء.

أحمد بشتو: الآن من ٥٠٠ ريال هي فقط البداية إلى أين وصل المشروع، كيف كبر الآن؟

شموس القصابي: الحمد لله بدايتي بعد المعرض الذي شاركت فيه، جيت للبيت فرغت

لي غرفة صغيرة وسويت لي دكان صغير في البيت، فالناس الزبائن اللي كانوا جاءوا لي بالمعرض بدؤوا يجوا لي للبيت طبعاً بيون الخلطات.

أحمد بشتو: يعني توزيعك كان من البيت في البداية.

شموس القصابي: نعم من البيت، بالتلفون بيجون البيت أو كنت أوصل لهم لأي مكان هم موجودين فيه حتى كنت أوصل الخور والشمال عبارة عن غرشتين بخمسين ريال أروح أرد أوصل أجيب لي زبائن وشهرت نفسي.

أحمد بشتو: ثم فتحت أول محل.

شموس القصابي: فتحت أول محل رححت السوق واقف قلت أدور على محل قالوا لي ليش ما تفتحي محلاً، ما كنت اعرف شيء، لما رححت قالوا لي إحنا ندور عليك من زمان وهذا محلك جاهز، تعالي تفضلي وهذا هو محلّك وأقعدني، سويت فيه ديكورات تراثية وبعد ذلك الناس جاءوني من برا والله الحمد ومع الأيام تطور وزاد.

أحمد بشتو: هنا تتم العملية الرئيسية ربما لعملية طحن وتنظيف البهارات، صف لنا ما الذي يحدث هنا؟

شموس القصابي: بعد ما البذر تنظف وتغسل نقوم بالتحميص بعد التحميص نعبئه في درامات مثلما بغينا نسوي بزار نأخذ المقادير بالميزان ونعايره ونخلطه مع بعض ونطحنه بالماكينة.

أحمد بشتو: تنظيف ثم غسيل ثم تبخير، هذا كله قبل عملية الطحن.

شموس القصابي: هذا كله قبل الطحن، هذا يكون بعد التنظيف، يكون التنظيف بالشكل هذا، نقوم بأخذ كميات بسيطة ونحمرها لحين ما تحمص، تطلع منها رائحة وأول ما تشم وبدأت يطلع رائحة يكون مفعوله ظهر.

أحمد بشتو: الآن صار لديك أيضاً عمال يساعدون في إتمام هذه الأعمال في التعبئة ربما في الطحن وغيرها من الأشياء، كم لديك من العاملين الآن؟

شموس القصابي: عندي أربعة منهم يطحن ومنهم يغسل واثنين مثلاً يعبئون، وساعات يغسلوا، يعني هم أربعتهم ينظفوا حسب الشغل يعني، ممكن نوع البذور نوع واحد يحتاج تعبئة خاصة لأنه في نوع من البذور طحنه غير، خلطته غير، وتعبئته غير.

أحمد بشتو: آفة الأسر المنتجة والمشروعات الصغيرة في دول الخليج أنها لا تستمر طويلاً، تبدأ بفكرة وهواية لا تجد حاضناً فتموت مبكراً وهو أمر نتمنى أن يتغير إلى

قصة أخرى.. هميان حسبما فهمت منك أن هذه العملية التي تقومين بها تركيب الأطباق، هذا العمل تحول معك من هواية إلى عمل إلى تسويق وتجارة ومكسب ربما في النهاية قصي علي القصة كيف كانت؟

هميان الكواري/صاحبة مشروع ماعون: في البداية كنت أدور على Stand لأنني أنا أحب الاستاندات فما لقيته قلت ليش ما أسويه بنفسي فجربت أول مرة وضبط معي.

أحمد بشتو: يعني أنتِ تقومين بتجميع الأطباق ثم ثقبها ثم..

هميان الكواري: أحولها ستاندات بنفس الطريقة.

أحمد بشتو: وضع هذا العمود في المنتصف.

هميان الكواري: في مثلاً ممكن يكون طابقين أو ممكن ثلاث طبقات على حسب المطلوب، في البداية بدأت أول قطعة كانت في بيتنا ورويتها لأخواتي وأهلي في بعضهم ما عجبهم بعضهم استنكروا انه شو هذا مو حلو، بس بالرغم من هذا أنا كملت ما اهتمت لرأي أي أحد، وعرفت لأول مرة في instagram وجات وصارت تيجيني طلبات وعقب هذا أشتروا مني مصممين وفي معرض خارجي صار برا على الدوحة اشتريت فيه وفي محلين هنا في الدوحة أخذوا مني وفي كافيه في الإمارات.

مستقبل المشاريع الصغيرة

أحمد بشتو: الإشكالية الآن أن بعض الشباب يبدأ مشاريعه الصغيرة من مجرد هواية وينفذها في شكل مشروع يتوسع المشروع ثم ما يلبث أن يتوقف لأنه ربما لا يجد وقتاً أو ربما يمل من هذه المسألة، أنتِ تفكرين في الاستمرار في تتبع في توسيع المشروع؟

هميان الكواري: إن شاء الله، لأنه في طلب وعندي أنا أفكار وايد مثلاً عندنا هذه أنا ما شفت صراحة منها في أي مكان، هذه فكرتي، هو عبارة عن ستاند شاي، هنا نحط الشاي وهنا نضع السكر فهذه فكرة غريبة يعني، لم أجدها في أي مكان، عندنا ستاند ثاني اللي هو هذا الجديد ستاند breakfast يمكن أن نحط البيض هنا وأي شغلة تخص الفطور فوق، عندي أشياء ثانية مثل هذا collection سحر الشرق سميته، أختي ساعدتني فيه بشيء بسيط مثلما أنت شاييف شكله مميز وعندنا مثل الزجاج مثلما أنتم شاييفين وآخر شيء الشيء التراثي اللي هو تقريبا أكثر شيء مطلوب حالياً.

أحمد بشتو: لكن كم كانت البداية، التكاليف المبدئية في بداية المشروع؟

هميان الكواري: لا بدأت كجزء من راتبي واستثمرته.

أحمد بشتو: وماذا عن تجارب الأسر المنتجة في لبنان لنتابع.

منعم البعيني/صانع شموع: الشغل في أيام الشتاء يخف بوضع الشغل عنا، صار بده الواحد شغل إضافي هلاً حتى نقضي حالنا، فلجاناً للشغلة هذه التي لا تأخذ الكثير من وقتي، وبذات الوقت تعطيني مدخولاً إضافياً في الشتاء مثلاً، وتساعد شوي فيما يخص المعيشة، هذه طبعا تصنيع محلي مش أنه خارجي، ساويتها على أساس أنه جبنا حقها بمبلغ معين، وفرت شوي لجبتها، المواد الأولية ما نشترها بالكيلو يعني نشترها بالطن يعني مثلاً الطن نجيبه مثلاً اليوم بألفين دولار ونرجع نحط على هذه أشياء أساسية مثل الأقراص والخيطان والأكياس حتى نوزعه ونقسمه بأكياس، عشر شمعات كل كيس بمعدل تقريباً ٦٠٠ غرام، نوعية البضاعة تفرق طبعا بسبب المواد الأساسية اللي نجيبها يعني، كشغل هو بذاته لكن نوعية البضاعة بتفرق، في نوعية بضاعة مثلاً يجيبها للشمعة بتلاقيها تهدي بثلاث وأربع ساعات هذه نوعية، أما نوعية البضاعة هذه تهدي ٦ ساعات الشمعة، هذا هو الفرق، مبدئياً أعمل لحالي وأحياناً تنزل مدامتي تساعدني شوي في التعبئة في كل كيس، بصير في طلب مثلاً على التنوير على إضاءة ديكورات أو شيء على الأعياد على المناسبات، الحمد لله في طلب، أكثر شيء من السوبر ماركات، والبيوت التي يعتاز بيجي يطلب من البيت يأخذ، يا أخي من الجيرة طبعا مش بيجي من آخر الضيعة لهننا ليشترى، فش هديك الإفادة الكبيرة التي تتكل على حدا وتعطيه ليوزع يعني كشغلة أساسية ما أشجع حدا ليشغل فيها بس كمدخول إضافي مش غلط.

أحمد بشتو: تخيلوا معي ملايين الأسر العربية تعمل وتنتج، تستطيع الأسر العربية أن تتحول إلى وحدات إنتاجية إن أتيحت لها الفرصة، والفرصة هنا تعني الدعم والتدريب ونقل الخبرات التسويقية والإنتاجية، كل شيء ممكن إن وجدت الإرادة، تقبلوا أطيب التحيات من نائر الياسري ومنال الهريسي ومني أحمد بشتو طابت أوقاتكم وإلى اللقاء.