

اشاره:

محور اصلی مصاحبه با مدیرعامل جوان شرکت شیمی تجارت درفام، دو پیشنهاد راهبردی وی در مورد تولید مشارکتی و استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های نیمه فعال و هم‌چنین راهکاری برای حل معضل چک‌های برگشتی است. به اعتقاد مهندس ریاحی، استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های نیمه فعال در شرایط فعلی بهتر از راه‌اندازی یک کارگاه یا کارخانه مشابه است زیرا ممکن است پس از مدتی هر دو گروه قدیمی و جدید دچار مشکل شوند. همان‌طور که تعداد کارخانه‌های تعطیل با تولیدات مشابه در کشور رو به افزایش است اما در حالت اول انرژی و پتانسیل افراد به هم اضافه می‌شود و ماحصل آن یک شرکت پویاتر و گروهی منتفع که شامل کارگران با حاشیه امنیتی کاری بیشتری گردد.

وی در مورد چک‌های برگشتی نیز عنوان داشت: «هر کسی نباید حائز دریافت دسته چک شود و اگر کسی اعتبار لازم را در جامعه ندارد، نباید دسته چک دریافت کند. چرا جوان ۱۸ ساله که فاقد تجربه لازم و صلاحیت است باید دسته چک داشته باشد؟! به نظرم باید صدور دسته چک براساس دارایی متقاضی انجام شود. برای مثال سرمایه یک نفر صد میلیون تومان است پس باید دسته چکی که برای وی صادر می‌شود به اندازه سرمایه‌ای که در اختیار دارد؛ باشد نه بیشتر. مثلاً به اندازه ۷۰-۶۰ درصد دارایی هر فرد به وی دسته چک اعطا شود با ذکر مبلغ حداکثری روی هر برگ چک (مانند سفته‌ها) به این ترتیب حتی اعتبار افراد را هم می‌توان ارزیابی کرد و درون یک چک بیش از سقف تعیین شده نمی‌توان رقم نوشت.» متن کامل این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

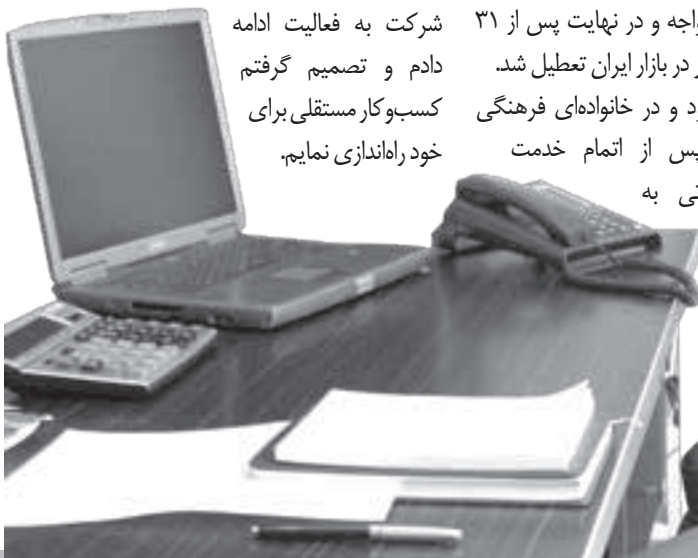
## امید به توسعه و پیشرفت وجود دارد



### «بیوگرافی و فعالیت در صنعت نساجی»

متولد سال ۱۳۵۰ در شهر آبادان و فارغ‌التحصیل رشته صنایع چوب و کاغذ هستیم. پدر بزرگم تاجر چینی‌آلات و لوازم خانگی بسیار معتبر و مشهوری بود و سال‌های متمادی به‌عنوان نماینده محصولات میتسوبیشی در ایران به فعالیت می‌پرداخت. پس از فوت پدر بزرگم، تجارتخانه ایشان توسط عموهایم اداره می‌شد و با وقوع جنگ تحمیلی، تجارتخانه با مشکلات بسیاری مواجه و در نهایت پس از ۳۱ سال حضور مستمر در بازار ایران تعطیل شد. پدرم فرهنگی بود و در خانواده‌ای فرهنگی بزرگ شدم. پس از اتمام خدمت سربازی، مدتی به

تدریس پرداختم تا این‌که سال ۱۳۷۹ به‌عنوان کارمند بخش فروش در یک شرکت معتبر داخلی مشغول کار شدم و یک‌سال بعد مدیرعامل آن شرکت با مشاهده توانمندی‌هایم مرا به سمت رییس فروش شرکت تعیین نمود. ایشان استفاده بسیار مناسبی از طوفان‌های فکری به عمل می‌آورد و از ایده‌های ناب و جدید استقبال می‌کرد. در آن دوره توانستم ارتباطاتی با شرکت نفت برقرار کنم و تا سال ۱۳۸۹ در آن شرکت به فعالیت ادامه دادم و تصمیم گرفتم کسب‌وکار مستقلی برای خود راه‌اندازی نمایم.



استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های نیمه فعال در شرایط فعلی بهتر از راه‌اندازی یک کارگاه یا کارخانه مشابه است زیرا ممکن است پس از مدتی هر دو گروه قدیمی و جدید دچار مشکل شوند. همان‌طور که تعداد کارخانه‌های تعطیل یا تولیدات مشابه در کشور رو به افزایش است اما در حالت اول انرژی و پتانسیل افراد به هم اضافه می‌شود و ماحصل آن یک شرکت پویاتر و گروهی منتفع که شامل کارگران با حاشیه امنیتی کاری بیشتر می‌گردد

امکان تولید و فروش این محصول با قیمت ۸۵۰۰ تومان میسر است چرا باید به قیمت گران‌تر به دست تولیدکننده داخلی برسانیم؟ به این ترتیب هم با تولیدات خود یک کارخانه و کارگران آن را فعال کرده‌ایم و هم کارخانه مصرف‌کننده را از واردات مواد خارجی با دو برابر قیمت نجات داده‌ایم البته ممکن است با این اقدام، منافع برخی واسطه‌ها در اخذ پورسانت به خطر بیفتد!

تولید صابون نساجی، روغن‌های آنتی استاتیک و نرم‌کن‌های معمولی چندان دشوار نیست اما به سراغ تولید محصولات بسیار دشوار مانند نرم‌کن ماکرو و میکرو سیلیکونی رفته‌ام که از عهده هر تولیدکننده‌ای بر نمی‌آید و حتی رزین پشت فرش را تا حدی نرم کرده‌ایم که باورش سخت است! برخی از مشتریان سفارش می‌کنند که تولیدات ما با نام و نشان تجاری آنان عرضه شود اما سرمایه هنگفت و ارثیه کلانی در اختیار ندارم که این پیشنهاد را نپذیرم پس به هر مشتری لیبیک می‌گوییم و تلاش بسیاری به عمل می‌آوریم تا مواد با بهترین کیفیت در اختیارشان قرار گیرد ولو این که با برند دیگری عرضه شود.

با توجه به این که رشته تحصیلی شما، نساجی نیست؛ اطلاعات فنی و تخصصی تولید مواد شیمیایی نساجی را از چه طریق کسب کرده‌اید؟

همان‌طور که اشاره کردم در بخش فروش آن شرکت معتبر داخلی به فعالیت می‌پرداختم و با هیچ فرمول شیمیایی سروکار نداشتم اما در انتخاب تولیدکنندگان توانمند، فرمولاتور حرفه‌ای، فروشندگان مجرب و تشکیل تیم تخصصی و فنی، تبحر کافی دارم و در انجام تمام پروژه‌ها از سیستم پیمانکاری استفاده

صنعتی ما یک شرکت قدرتمند ترکیه است؛ در زمینه محصولات نساجی نیز کیفیت محصولات ما مورد تأیید تمام بزرگان این صنعت می‌باشد.

در مورد استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های نیمه فعال توضیحات بیشتری ارائه دهید.

استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های نیمه فعال در شرایط فعلی بهتر از راه‌اندازی یک کارگاه یا کارخانه مشابه است زیرا ممکن است پس از مدتی هر دو گروه قدیمی و جدید دچار مشکل شوند. همان‌طور که تعداد کارخانه‌های تعطیل یا تولیدات مشابه در کشور رو به افزایش است اما در حالت اول انرژی و پتانسیل افراد به هم اضافه می‌شود و ماحصل آن یک شرکت پویاتر و گروهی منتفع که شامل کارگران با حاشیه امنیتی کاری بیشتر می‌گردد.

تولید، سخت است؟

بله... بسیار!

دانشتید تولید، سخت است و وارد عرصه تولید شدید؟!

بله.. تولید یک فعالیت پرریسک و دشوار است و به اعتقاد من اگر فردی ریسک‌پذیر نباشد نباید وارد عرصه تولید و صنعت شود. زمانی که با کارخانه‌های بزرگ یک صنعت مواجهید و باید مواد اولیه آنها را در موعد مقرر و با کیفیت و قیمت مناسب ارائه دهید؛ اگر ریسک‌پذیر و علاقه‌مند به تولید نباشید، نمی‌توانید کاری از پیش ببرید و در کوتاه مدت متضرر و متوقف خواهید شد. برای مثال یک تن روغن اسپین فینیش نامرغوب، صد تن الیاف را خراب می‌کند و کمتر کسی از عهده پرداخت این خسارت سنگین برمی‌آید. ضمن این که از نظر روحی و روانی به دنبال انجام فعالیت‌های دشوار و پیچیده هستم و حتی در دوران سربازی نیز به دنبال جایی بودم که انسان را در مقابل سختی‌های زندگی آبدیده‌تر کند.

به سمت تولیدات سخت و تخصصی رفته‌ام چون رقیب کمتر است. از شرکت‌های رقیب با من تماس می‌گیرند و می‌گویند چرا روغن اسپین فینیش را به قیمت ۸۵۰۰ تومان ارائه می‌دهی در حالی که قیمت این محصول ۱۳-۱۴ هزار تومان است! اما زمانی که

چرا از شرکتی که موقعیت شغلی و مالی خوبی برایتان داشت، جدا شدید و ریسک راه‌اندازی کسب و کار مستقل را پذیرفتید؟

شرایط کار در آن شرکت معتبر بسیار ایده‌آل بود اما به این نتیجه رسیده بودم که باید در زمینه حرفه‌ای به استقلال کاری برسم و این نکته‌ای بود که بسیاری از اطرافیان و حتی مشتریان به من گوشزد می‌کردند. زمانی که فرد در زمینه کاری، به بلوغ می‌رسد و به اصطلاح پر پرواز پیدا می‌کند، دیگر یک اتاق و یک ساختمان برای کسب و کار کوچک است و می‌خواهد گام‌های بزرگ‌تر و موثرتر بردارد. در حالی که آن شرکت معتبر خارج شدم که تمایلی به خرید و فروش و دلال مایی صرف نداشتم بلکه به راه‌اندازی یک واحد تولیدی فکر می‌کردم. پس از انجام مطالعات گسترده و حضور در دوره‌های آموزشی مرتبط، به این نتیجه رسیدم که راه‌اندازی کارخانه در شرایط فعلی، چندان منطقی نیست و با مفهوم «تولید مشارکتی» آشنا شدم. به این معنی که با ایده تولید یک محصول، به سراغ شرکتی با آزمایشگاه مجهز و ظرفیت خالی و مناسب می‌روم و پس از انعقاد قرارداد به صورت مونوپل آن محصول را تولید می‌کنم. به این ترتیب کارخانه‌ای احداث نکرده‌ام تا دو سال بعد به دلیل شرایط نامطلوب اقتصادی به خیل کارخانه‌های تعطیل اضافه شوم ضمن این که از ظرفیت خالی یک شرکت توانمند نیز استفاده کرده‌ایم. در حال حاضر با چندین شرکت قراردادهایی منعقد کرده‌ایم و عملاً بخشی از تولید خود را به سفارش‌های ما اختصاص داده‌اند. بخش عمده‌ای از فعالیت ما به صنعت نساجی (مواد تعاونی، نرم‌کن‌های کاتیونیک، آنیونیک و سیلیکونی، دیسپرس کننده‌ها، انواع رزین، آهار، ضد کف‌های سیلیکونی) اختصاص دارد و تولید برخی افزودنی‌ها مانند آنتی فوم‌های تخصصی برای صنایع مختلف از جمله نفت و پتروشیمی یکی دیگر از بخش‌های فعالیت در فام شیمی است. همچنین موفق به تولید یک نوع چسب صنعتی در صنایع مبلمان شده‌ایم که از نظر فرمولاسیون، شباهت بسیاری به نمونه تولید ترکیه دارد. نکته جالب توجه این که چسب مذکور، قابل استفاده در پشت فرش‌های ماشینی نیز می‌باشد. در حال حاضر هم تولیدکننده‌ایم (به صورت مشارکتی) و هم در زمینه واردات به فعالیت ادامه می‌دهیم. به جرأت اعلام می‌کنم رقیب چسب

می‌کنم. تمام حساب و کتاب‌ها و فعالیت‌های ما شفاف است و در بازار به‌عنوان یک چهره قابل اعتماد شناخته می‌شوم که هرگز محصولات نامرغوب ارائه نمی‌کند و چک‌هایش در موعد مشخص، پاس می‌شوند. با توجه به این شرایط به صنعتگران، سرمایه‌گذاران و فرمولاتورها پیشنهاد می‌کنم بهتر است منتظر بانک و عده‌های دولت نمانند بلکه سرمایه‌های خود را حفظ نمایند؛ زمین و تجهیزات نخرند، سوله نسازند، کارگر، نگهبان، سرایدار و... استخدام نکنند، مواد اولیه فروش نرفته را انبار نکنند بلکه تولید را به کارخانه‌های فعال و معتبر بسپارند تا هر دو طرف منتفع شوند؛ ضمن این‌که از توجه به ظرفیت سایر رقیبان داخلی غافل نشوند.

احداث کارخانه و تقبل هزینه‌های سنگین آن، سودی ندارد. دستگاه‌های صنعتی پس از یک‌سال نیازمند تعمیر و بازسازی پیدا می‌کنند که این مسأله هم هزینه‌بر است ضمن این‌که قیمت فروش آن چندین برابر پایین‌تر از قیمت خرید دستگاه می‌باشد. مشکل اینجاست که سهم زیادی از تولید می‌خواهیم، درک درستی از سود نداریم و تصور می‌کنیم سود ما همین محاسبات ساده روی کاغذ است! در حالی که بسیاری از حواشی تولید را در نظر نمی‌گیریم و منتفع شدن طرفین بستگی به تفاهم کامل بین سرمایه‌گذار و صاحب ایده و کارخانه مذکور دارد.

**در حال حاضر وضعیت تولید و بازار مواد تعاونی و شیمیایی نساجی چگونه است؟ چه مسائل و مشکلاتی وجود دارد و به‌عنوان یک تولیدکننده چگونه از عهده این مشکلات برمی‌آیید؟**

اشتراک اطلاعات نساجی در ایران وضعیت مناسبی ندارد و تشکل‌ها یا سازمان‌های فعالی نداریم که برای مثال اعلام کند فرد کلاهبرداری در صنعت نساجی پیدا شده که با بهانه‌های مختلف از شرکت‌های نساجی، مبالغ هنگفت دریافت می‌کند و سپس ناپدید می‌شود!! در آن شرکت معتبر داخلی از فردی شکایت کردیم و هنگامی که در دادگاه حضور پیدا کردیم؛ بسیاری از مدیران و کارخانه‌داران نساجی را مشاهده کردیم که پرونده مشابه ما را دارند! پس هیچ‌گونه تبادل اطلاعات در این صنعت وجود ندارد که سایرین در جریان

بروز مسائلی مانند کلاهبرداری و ... قرار گیرند. معضل بخش عمده تأمین‌کنندگان مواد اولیه و کارخانه‌های مصرف‌کننده این مواد، چک برگشتی است. چک‌هایی که بدون پشتوانه به جای پول در بازار جریان دارند. اگر واردکننده، تولیدکننده و واسطه بازاری از نقد شدن چک‌های دریافتی، اطمینان داشته باشند، دغدغه‌ای برای آینده ندارند. بانک‌ها باید به همان شیوه ارائه وام، تضمین‌های لازم را از متقاضی دسته چک دریافت نمایند و از سطحی به بالا، باید ملک در رهن بانک قرار گیرد، ضمن این‌که هر کسی نباید حائز دریافت دسته چک شود و اگر کسی اعتبار لازم را در جامعه ندارد، نباید دسته چک دریافت کند. چرا جوان ۱۸ ساله که فاقد تجربه لازم و صلاحیت است باید دسته چک داشته باشد؟! به نظر من باید صدور دسته چک براساس دارایی متقاضی انجام شود. برای مثال سرمایه یک نفر صد میلیون تومان است پس باید دسته چکی که برای وی صادر می‌شود به اندازه سرمایه‌ای که در اختیار دارد؛ باشد نه بیشتر. مثلاً به اندازه ۷۰-۶۰ درصد دارایی هر فرد به وی دسته چک اعطا شود با ذکر مبلغ حداکثری روی هر برگ چک (مانند سفته‌ها) به این ترتیب حتی اعتبار افراد را هم می‌توان ارزیابی کرد و درون یک چک بیش از سقف تعیین شده نمی‌توان رقم نوشت.

باید روندی در سیستم بانکداری کشور اجرا شود تا بانک‌ها متعهد به انجام سیستم مذکور شوند به این ترتیب حجم قابل توجهی از پرونده‌های قوه قضائیه که مربوط به چک برگشتی است، کاهش خواهد یافت. زمانی هم چک دریافت می‌کنید نیازی به استعلام نیست زیرا اطمینان دارید که این چک، پول است؛ هم‌چنین اعتبار فرد با همان چکی که می‌دهد، مشخص می‌شود و فقط در مواردی ممکن است پای قوه قضائیه به میان آید که کلاهبرداری واقعی صورت گرفته باشد.

در حال حاضر شرایط به نحوی است که با دریافت یک فقره چک، نگرانی و دغدغه‌ها شروع می‌شود! ماه گذشته حدود ۱۰۰ میلیون تومان چک برگشتی به دستمان رسید که از این رقم ۲۰ میلیون تومان آن هم با وعده و وعید و سپردن به آینده، نقد خواهد شد و تکلیف مابقی مشخص نیست به این ترتیب اعتبار

من نزد مشتریان خدشه‌دار می‌شود، تولیدکننده‌ای که با صداقت، شفافیت و خلوص نیت کار می‌کرد، در اثر دومینوی چک برگشتی به فردی نامعتبر و غیرقابل اعتماد تبدیل می‌شود. قطعاً کسانی که به دنبال سوءاستفاده از سیستم بانکی هستند، مخالف اجرای این نظر هستند.

**به جز چک برگشتی چه مشکلات دیگری وجود دارد؟**

تحریم‌ها که باعث شده در تهیه مواد اولیه مرغوب از شرکت‌های درجه یک اروپایی با محدودیت مواجه باشیم. البته به‌رجام بخشی از موانع بانکی را رفع کرد اما واقعیت این است که بانک‌ها نمی‌توانند مانند گذشته، گشایش اعتبار نمایند. مشکل دیگر ما غیرحرفه‌ای بودن بازار ماست. برخی رقیبان غیر حرفه‌ای در واقع بازار خراب‌کن هستند! به اعتقاد من یک رقیب حرفه‌ای و موفق باعث رشد و شکوفایی شما می‌شود. مثلاً زمانی که شرکت X و Y به ارائه محصولات باکیفیت‌تر و گران‌تر از محصولات ما می‌پردازند؛ تلاش می‌کنم کیفیت تولیدات خود را ارتقا دهم و سود بیشتری کسب کنم. اما رقیب غیرحرفه‌ای، محصول بی‌کیفیت را ارزان‌تر از قیمت بازار، به فروش می‌رساند و در واقع دامپینگ می‌کند. اتخاذ سیاست دامپینگ به صورت مقطعی، اشکالی ندارد و در تمام کشورها امری رایج محسوب می‌شود اما در طولانی مدت، آن قدر قیمت را پایین می‌آورد که زیان خود و فعالان آن صنعت را در پی دارد و یک بازار آشفته و نابسامان را باقی می‌گذارد و چه بسا خود هم حذف می‌شوند. همه می‌دانیم که شرایط اقتصادی کشور چندان مساعد نیست و بسیاری از واحدهای تولیدی با سختی به فعالیت ادامه می‌دهند، اغلب آنان دارای بدهی بانکی هستند که به‌نظرم باید بخشی از بدهی بانکی تلاشگران با سابقه، زحمتکش و معتبر بخشیده شود. کسانی که با جان و دل مایه می‌گذارند، زمانی که متوجه بخشودگی بدهی بانکی می‌شوند، انگیزه و اشتیاق صدچندان برای ادامه فعالیت تولیدی و صنعتی پیدا می‌کنند و با توسعه واحدهای تولیدی، افراد بیشتری مشغول کار می‌شوند؛ پس بخشودگی منطقی بدهی بانکی، به نفع تولید، اقتصاد و اشتغال کشور است.

هر کسی نباید حائز دریافت دسته چک شود و اگر کسی اعتبار لازم را در جامعه ندارد، نباید دسته چک دریافت کند. چرا جوان ۱۸ ساله که فاقد تجربه لازم و صلاحیت است باید دسته چک داشته باشد؟! به نظرم باید صدور دسته چک براساس دارایی متقاضی انجام شود. برای مثال سرمایه یک نفر صد میلیون تومان است پس باید دسته چکی که برای وی صادر می‌شود به اندازه سرمایه‌ای که در اختیار دارد؛ باشد نه بیشتر

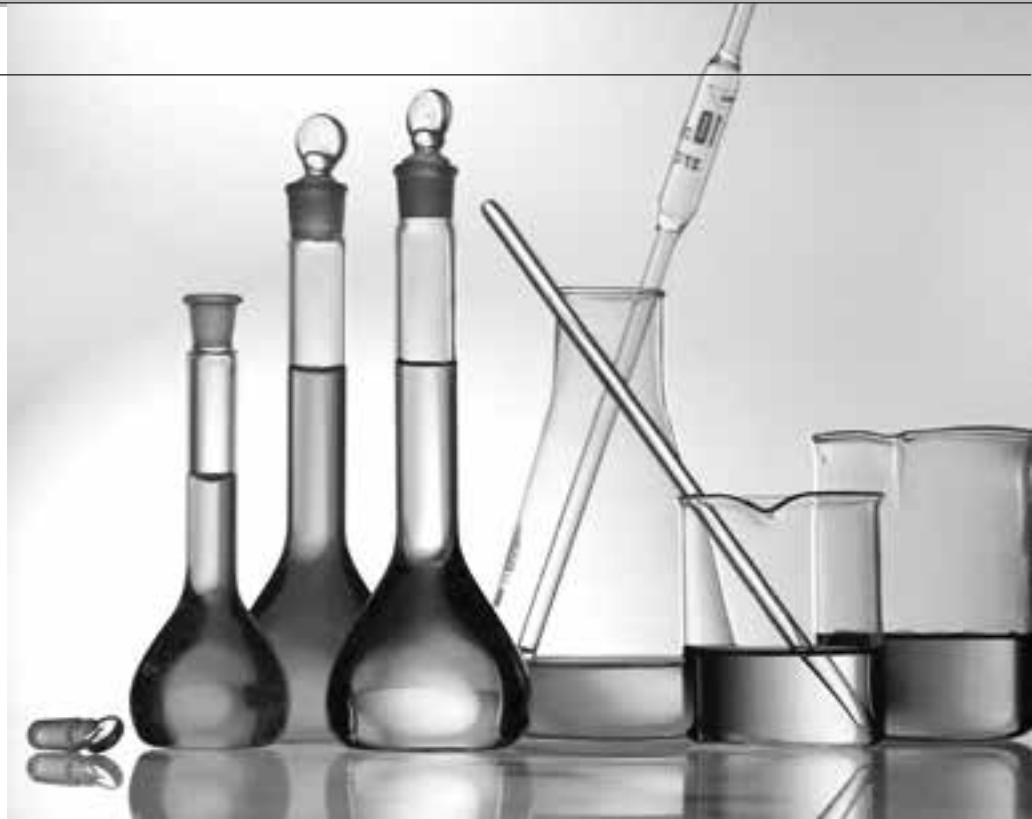
ترکیه یا خارجی به فروش می‌رود پس صنعت پوشاک به سطحی از توانمندی کیفی رسیده که قابل رقابت با تولیدات خارجی و به خصوص ترکیه است اما به دلیل شرایط بازار و تمایل مردم نسبت به خرید کالای خارجی، تولیدکننده داخلی چاره‌ای جز استفاده از اتیکت‌های خارجی بر محصولات خود ندارد. با توجه به این واقعیت که تولیدکنندگان بخش خصوصی به دنبال یافتن راهی برای توسعه کسب و کار خود و کسب موفقیت در بازار هستند؛ آینده صنعت نساجی و پوشاک را روشن ارزیابی می‌کنم به شرط این که اوضاع مالی و اقتصادی مردم، سیستم بانکی و بازار بهبود یابد و تدبیری برای چک‌های بدون پشتوانه اندیشیده شود زیرا متأسفانه نسبت به سال گذشته شاهد افزایش حجم چک‌های برگشتی هستیم.

در مجموع معتقدم که بسیاری از کارخانه‌ها به نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن می‌پردازند پس امید به توسعه و پیشرفت وجود دارد و گرنه در یک صنعت خموده، هیچ‌گاه ماشین‌آلات جدید خریداری نمی‌شود.

### نکته پایانی

بسیاری از اهالی صنعت، درد آشنای راهکار آشنا هستند در حالی که عده‌ای فقط دردها را بیان می‌کنند اما در کنار درد دل باید راهکار عملی و پیشنهاد منطقی جهت رفع مسائل و چالش‌های صنعت و اقتصاد کشور ارائه داد.

همانطور که در مصاحبه تلویزیونی سال گذشته اعلام کردم ابتدا با بازار محصولات و مشتریان آشنایی داشته باشید و سپس به سمت تولید گام بردارید.



که هر اندازه سید کالایی یک تولیدکننده تکمیل‌تر شود، مشتریان با خیال آسوده‌تری خرید خواهند کرد.

### به صادرات هم فکر می‌کنید؟

بازار داخلی مانند یک رودخانه است که ماهی‌های زیادی نمی‌توان از آن گرفت اما صادرات مانند دریایی پهناور با ماهی‌های متنوع و فراوان است. در شرایط فعلی، باید خود را روی آب نگه داریم و مراقب باشیم که غرق نشویم! قطعاً به صادرات فکر می‌کنم کما این که سه سال پیش، سه کانتینر پودر لباسشویی به ترکمنستان صادر کردیم اما فعلاً شرایط اقتصادی برای صادرات مناسب نیست و گرنه از نظر مسائل کیفی و تخصصی هیچ چیز از رقیبان منطقه‌ای کمتر نداریم.

### آینده صنعت نساجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

افراد تازه نفس با ایده‌های جدید وارد صنعت می‌شوند و طرح‌های بسیار بدیع و جالبی به کارخانه‌های تولیدی سفارش می‌دهند به خصوص در صنعت نساجی و پوشاک این روند محسوس است البته بخش عمده‌ای از محصولات با برچسب ساخت

در مورد حجم تولید و تعداد نیروهای شاغل شیمی تجارت نیز توضیحاتی ارائه دهید.

محصولات مجموعه ما در بازار به نام «پترو پخش» شناخته می‌شود اما چون نتوانستیم این نام را به دلیل وجود کلمه لاتین ثبت رسمی کنیم؛ نام «شیمی تجارت درفام» را انتخاب کردیم. تعداد پرسنل نیز با احتساب نمایندگان فروش و رانندگان، حدود ۱۴ نفر هستند. اگر قرار بود واحد تولیدی راه‌اندازی نمایم قطعاً تعداد شاغلان به مراتب بیشتر از ۱۴ نفر بود اما این اشتغال‌زایی دوام چندانی نداشت و به دلیل شرایط نامناسب اقتصادی در بخش تولید، دو سال بعد ورشکسته و تعطیل می‌شدیم و عده بسیاری از نیروهای انسانی، شغل خود را از دست می‌دادند.

### آیا برنامه‌ای برای گسترش فعالیت‌های خود

مثلاً تولید و عرضه رنگ‌های نساجی و... دارید؟

در مورد تولید رنگ نساجی که برنامه‌ای نداریم اما زمینه برای کار در سایر مواد کمکی و شیمیایی نساجی مهیاست. شاید برایتان جالب باشد که بدانید با ارائه ۵ قلم ماده نساجی فعالیت خود را آغاز کردیم و این رقم در حال حاضر به ۲۰ نوع ماده شیمیایی نساجی رسیده است. یکی از اصول تجارت این است