

هرگز به خط منفی نرسیده‌ایم



اشاره:

با صراحت اعلام می‌کند «هیچ‌گونه کمکی از دولت نمی‌خواهیم فقط اجازه دهند کارمان را ادامه دهیم. قوانین کار به ظاهر برای حمایت از منافع کارگر تدوین شده اما در واقعیت به زیان کارگر است. در اکثر کشورها، کارگران خود را مکلف می‌دانند که خوب و بهینه کار کنند. وقتی یک نیروی انسانی، بسیار خوب کار می‌کند و در سازمان مؤثر است، چه دلیلی دارد که وی را اخراج کنیم؟ اصولاً کارفرما دلیل موجهی برای تعدیل نیروهای متعهد، دلسوز و با وجدان خود ندارد و هیچ‌گاه حاضر نمی‌شود آنان را به سادگی از دست بدهد.»

مهندس پارسایی که دانش‌آموخته مهندسی برق است و دست‌روزگار وی را به فعالیت در صنعت پوشاک سوق داده، اذعان می‌دارد «به شکست فکر نمی‌کنم و به فرا رسیدن آینده روشن ایمان دارم. به لطف خداوند طی سال‌هایی که از فعالیت می‌گذرد، نمودارهای تحلیلی بیانگر روند صعودی فعالیت‌های راسپینا هستند. فراز و نشیب‌های بسیاری را در روند فروش و تولید پشت سر گذاشته‌ایم اما هرگز به خط منفی نرسیده‌ایم.» مشروح این گفت‌وگو را مشاهده می‌کنید:

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت پوشاک

کت و شلوار ۲۵ هزار تومان است همین موضوع باعث شد از خود سوال کنم «من که یک‌ماه از ساعت شش صبح تا شش بعدازظهر بدون وقفه کار می‌کنم اما قادر به خرید یک دست کت و شلوار نیستم، چطور قادر به امرار معاش و تشکیل خانواده خواهم بود؟! پس باید به فکر شغل دوم باشم.» یکی از دوستان محصولات مختلف از جنوب کشور به تهران می‌آورد و می‌فروخت. تصمیم گرفتم من نیز در همدان چنین کاری انجام دهم اما کسی از من خرید نکرد پس شخصاً به فروش اسباب‌بازی، کاپشن مردانه، شلوار، پیراهن زنانه و بچه‌گانه، کفش و ... پرداختم. بد نیست بدانید تنها فردی که در خانواده ما شغل آزاد دارد، من هستم و همگی در مشاغل

متولد سال ۱۳۴۶ اصالتاً همدانی هستم اما در شهر سنقر از توابع استان کرمانشاه به دنیا آمدم. پدرم رئیس اداره فرهنگ شهر سنقر بودند و تا سه ماهگی‌ام در این شهر زندگی می‌کردیم و سپس به همدان بازگشتیم. پس از اخذ دیپلم، در رشته مهندسی برق و قدرت دانشگاه تهران مشغول تحصیل شدم. شش ماه نیز برای گذراندن طرح دانشجویی به جبهه رفتم. با اتمام دوران سربازی، مدت کوتاهی به‌عنوان مسئول برق یک کارخانه مشغول کار شدم و ۲۰ هزار تومان حقوق می‌گرفتم که آن زمان رقم قابل توجهی بود. سال ۱۳۷۰ هنگام خرید کت و شلوار در بازار همدان متوجه شدم که قیمت یک دست



اتفاق افتاد. جالب است بدانید تجهیز و دکور فروشگاه و حتی برق کاری‌های مغازه را شخصاً انجام می‌دادم.

روند گسترش کار ادامه داشت و پس از ایجاد رونق در مغازه‌های مختلف، کارمان را به فروشگاه‌های وسیع‌تر منتقل می‌کردیم. سال ۱۳۷۴ با کمک برادرانم یک مغازه ۴۰ متری خریدیم و ۱۰ سال در این محل به فروش پوشاک زنانه (تولید داخلی و خارجی) ادامه دادیم. فروشگاه ما بیشترین میزان فروش در شهر را به خود اختصاص می‌داد و با افزایش حجم کار، تعداد فروشندگان افزایش یافت. در این مدت سهم برادرانم را براساس قیمت روز بازگرداندم و این مغازه منشأ خیر و برکت برای زندگی من و برادرانم بود.

سال ۱۳۸۴ مغازه‌ای به مساحت ۱۵۰ متر خریدیم که آن زمان یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های همدان محسوب می‌شد و تقریباً تمام اهالی فروشگاه راسپینا - به معنای پائیز - را می‌شناختند. یک‌سال بعد، مغازه را به بانک کارآفرین فروختم و قرار شد در زمینی به وسعت ۹۰۰ متر، فروشگاه‌ای

سال، سه مرتبه در طبقات این پاساژ جابجا شدیم! فروشگاه هشت متری جای خود را به یک فروشگاه بیست متری در یکی از پاساژهای تازه افتتاح شده همدان داد و تمام سود فروشگاه را صرف خرید محصولات جدیدتر و متنوع‌تر می‌کردیم. وجود این فروشگاه باعث رونق پاساژ شد به طوری که مالک مغازه هنگام تسویه حساب ما جهت انتقال به یک فروشگاه بزرگ‌تر، مرتب اصرار می‌کرد که از پاساژ نرویم.

یک‌سال در فروشگاه بزرگ‌تر کار کردیم و صاحب مغازه پیشنهاد خرید آن را مطرح کرد اما سرمایه کافی برای خرید مغازه در اختیار نداشتیم، صاحب مغازه، ملک را فروخت و ما به طبقه منفی یک همان پاساژ که وسعت بیشتری داشت نقل مکان کردیم. بسیاری از دوستان و همکاران معتقد بودند این محل، مهجور و بی‌رونق است اما معتقد بودم کسب و کار ما باید به سطحی از رونق برسد که این فضای خلوت را به محلی مملو از مشتری تبدیل کند و خوشبختانه با ارائه محصولات باکیفیت و برخورد مناسب با مشتریان، این

دولتی و فرهنگی کار می‌کنند! در ابتدا هیچ اطلاعاتی از فنون کاسبی نداشتیم اما با تلاش و پشتکار به تدریج توانستیم اطلاعات ارزشمندی از خرید و فروش و فعالیت در بازار به دست آورم و تا امروز حتی یک ریال از پدرم به‌عنوان کمک یا سرمایه اولیه نگرفتم. اگرچه به خوبی می‌دانستم در صورت بحران مالی، پدرم بزرگ‌ترین پشتوانه‌ام خواهد بود. اولین بخش از محصولات را در منزل به دوستان و همسایگان با قیمت مناسب فروختم و در مدت کوتاهی توانستم مشتریان فراوانی جذب کنم. پس از مدتی به این نتیجه رسیدم که فروش کالا در منزل امکان‌پذیر نیست و فروشگاه افشین در مکانی اجاره‌ای و هشت متری را به اتفاق شریکم (خواهرم و همسرش) در پاساژ مفتون - واقع در خیابان بوعلی همدان - اجاره کردم. پول پیش مغازه را ایشان پرداخت کردند و من با حقوقی که جمع کرده بودم، هر هفته به تهران می‌آمدم، پس از خرید پوشاک، کفش و ... به همدان باز می‌گشتم و به عرضه کالاهای داخلی و خارجی مختلف می‌پرداختیم.

پس از شناسایی و تحلیل بازار به این فکر کردم که باید به فکر ارتقای سطح فعالیت‌هایم باشم. در آن زمان با توجه به اتمام جنگ، مملکت ورشکسته بود و پولی در بازار وجود نداشت، پوشش مردم بسیار ابتدایی بود و اصلاً کسی به دنبال مد و برند نمی‌گشت! به همین دلیل اگر در کیفیت محصولاتی که می‌فروختم، مشکلی به وجود می‌آمد، پاسخگو بودم و هیچ‌گاه در زندگی و کارم به مشتریان دروغ نگفته و نخواهم گفت. با اتکا به همین صداقت و درستی در مدت کوتاهی توانستیم فعالیت‌های خود را گسترش دهیم. با توجه به گستره خاص پوشاک بچه‌گانه، ترجیح دادیم بر فروش پوشاک بانوان - که فروش بیشتری داشت و با استقبال چشمگیر مشتریان مواجه بود - متمرکز شویم.

پس از گذشت یک سال این فروشگاه به پاساژ خواجه رشید منتقل شد و طی سه

پایین بود و دولت برای دسترسی مردم به محصولات باقیمت مناسب، نمایشگاه‌های عرضه مستقیم کالا در شهرپور و اسفندماه برگزار می‌کرد. در آن سال‌ها، قیمت در اولویت قرار داشت نه کیفیت و اگر هم تولیدکننده‌ای به محصولات باکیفیت تولید می‌کرد، محصولات از مد افتاده و بنجل را در این قبیل نمایشگاه‌ها عرضه می‌نمود. به این ترتیب یک فرهنگ نادرست در اذهان مردم پیرامون پوشاک تولید داخل شکل گرفت که کالای ایرانی، بی‌کیفیت است. در این شرایط تولیدکنندگان کالای باکیفیت خود را به نام محصول خارجی می‌فروختند و به عبارت بهتر در کسب و کار خود تقلب می‌کردند.

تولیدکنندگان پوشاک در دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ در زمینه طراحی نقاط ضعف بسیاری داشتند و توجه چندانی به این اصل مهم نشان نمی‌دادند و مدت‌های مدید به ارائه یک طرح و مدل می‌پرداختند! در حالی که مصرف‌کنندگان به خصوص خانم‌ها، تمایل داشتند از پوشاک مد روز استفاده کنند و چون تنوع و مد روز را در پوشاک تولید داخل پیدا نمی‌کردند به خرید پوشاک وارداتی روی می‌آوردند. هنگام تک‌فروشی پوشاک به این نتیجه رسیدم که با تکیه بر نیروی کار ارزان و انرژی ارزان، می‌توان پوشاک رقابت‌پذیر با مشابه خارجی تولید کرد.

۴ چه زمانی به عنوان تولیدکننده پوشاک زنانه فعالیت خود را آغاز کردید و چگونه تصمیم گرفتید وارد عرصه تولید شوید؟

با توجه به رشد و توسعه راسپینا، تصمیم گرفتیم به صورت مستقیم و قانونی از ترکیه پوشاک وارد کنیم. برای این کار دفتری برای پخش پوشاک وارداتی در تهران اجاره کردیم و بخشی از پوشاک را برای فروشگاه راسپینا به همدان می‌فرستادیم و مابقی در فروشگاه‌های سراسر کشور توزیع شدند. به دلیل واردات قانونی و ترخیص کالا از گمرک، قیمت محصولات ما ۱۵-۱۰ درصد گران‌تر



دیگر، تولیدکنندگان معتبر و فعالان بازار افتتاح شد.

در کنار فروش پوشاک خارجی، پوشاک تولید داخل نیز عرضه می‌کردیم و تمایل بسیاری داشتیم که مشتریان با پوشاک باکیفیت، متنوع و طبق مد روز تولید داخل آشنا شوند. در این راستا با تولیدکنندگان معتبر و خوش‌نام پوشاک آشنا شدم و به عرضه محصولات آنان در فروشگاه راسپینا پرداختم. هنگام مراجعه مشتریان به فروشگاه، پوشاک تولید داخل و خارجی را کنار هم قرار می‌دادیم و صادقانه به آنان می‌گفتم کیفیت پوشاک داخلی نه تنها چیزی از پوشاک خارجی کم ندارد حتی در برخی موارد، بهتر از مشابه خارجی است و به تدریج این فرهنگ در مشتریان نهادینه شده که در فروشگاه راسپینا، کمتر نام پوشاک خارجی را می‌شنوند.

۴ وضعیت صنعت پوشاک در دهه‌های ۸۰ و ۷۰ که به عنوان فروشنده پوشاک فعالیت می‌کردید؛ چگونه بود؟

در دهه‌های ۸۰ و ۷۰ قدرت خرید مردم بسیار



احداث کنیم. متأسفانه شهرداری همدان در زمینه صدور پروانه ساخت مشکلاتی برای ما به وجود آورد و چون اهل حاشیه‌پردازی و پرداخت رشوه و ... نبودیم؛ هفت سال درگیر کارهای شهرداری بودیم و سرانجام موفق به دریافت پروانه ساخت نشدیم. شریک که ۱۷ سال در کنارم بود، به خارج از کشور مهاجرت کرد، من ماندم و بدهی‌های سنگین! در این هفت سال، نهایت تلاش خود را برای تسویه بدهی‌ها به کار بستم تا خدای نکرده اعتبارم در بازار خدشه‌دار نشود.

در سال ۱۳۸۵ فروشگاه برای خرید زمینی در خیابان میرزاده عشقی فروخته شد و فروشگاه راسپینا در ملکی استیجاری به روبروی محل پیشین انتقال یافت. سال ۱۳۹۲ شریک جدید به دلیل فعالیت در ساختمان‌سازی، آشنایی کامل با قوانین و مقررات شهرداری داشت و توانست در عرض یک‌سال پروانه ساخت را دریافت کند و ۱۰ ماه بعد، فروشگاه جدید راسپینا در مراسم باشکوهی با حضور فرماندار، شهردار، مدیرکل بازرگانی وقت، روسای اتحادیه پوشاک همدان و اتحادیه‌های صنفی



از پوشاک قاچاق تمام می‌شد؛ ضمن این که احساس خوبی نسبت به واردات پوشاک نداشتیم و به هیچ وجه نمی‌خواستیم در بیکاری کارگران ایرانی سهیم باشیم.

در همین اثنا و اواخر سال ۱۳۹۳ فروشگاه‌های عرضه مستقیم پوشاک توسط برندهای خارجی در مراکز خرید کشور راه‌اندازی شدند و بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک به صراحت اعلام کردند که از نظر قیمت و کیفیت توان رقابت با آنان را ندارند. همیشه به این اصل معتقدم که پتانسیل‌های خوبی برای تولید پوشاک باکیفیت در کشور ما وجود دارد و می‌توان با اتکا به تفکر صحیح و برنامه‌ریزی اصولی به رقابت با محصولات خارجی پرداخت پس تصمیم گرفتم به تولید پوشاک بپردازم در حالی که هیچ‌گاه به ذهنم نمی‌رسید روزی تولیدکننده پوشاک شوم زیرا تحصیلاتم در رشته برق بود و کوچک‌ترین اطلاعاتی در مورد نخ، پارچه و پوشاک نداشتیم! اما اگر انسان اراده کند و برای انجام کاری وقت و انرژی بگذارد، خداوند به او کمک خواهد کرد. با توکل به خداوند و پس از آزمون و خطا، تولید پوشاک برای بانوان را آغاز کردم. از همان ابتدا می‌خواستیم محصولات باکیفیت و قابل رقابت با پوشاک ترکیه در اختیار مصرف‌کنندگان ایرانی قرار دهیم پس از مذاکره با برخی تولیدکنندگان معتبر پوشاک، قرار شد الگوها را جهت تولید به کارخانه آنان واگذار کنم و طی ۳ سال گذشته تمام محصولات راسپینا به صورت صنعتی و کاملاً مکانیزه برش می‌خورند. در حال حاضر راسپینا به تولید شومیز و سارافون‌های دخترانه و زنانه از ۱۴ تا ۷۰ ساله در سایز و مدل‌های مختلف می‌پردازد و ۳۵ نفر در فروشگاه، ۵ نفر در دفتر تهران و ۶ کارگاه به صورت مزدی‌دوزی برای راسپینا کار می‌کنند. با افتخار عنوان می‌کنم دو سال پیش، یکی از مزدی‌دوزها توانست کارگاه مستقلاً برای خود راه‌اندازی نماید، تولید را به صورت نیمه صنعتی ادامه دهد و ۱۸ نفر را مشغول کار کند.

۴ تولید سخت‌تر است یا فروش؟

بدون شک تولید! البته هر کدام سختی‌های خاص خود را دارند.

۴ مواد اولیه مصرفی را از داخل تهیه می‌کنید یا خارج؟

علی‌رغم تمایل فراوان به استفاده از پارچه‌های ایرانی، متأسفانه تاکنون پارچه باکیفیت مدنظر را در تولیدات ایرانی پیدا نکرده‌ام به همین دلیل از پارچه‌های ترکیه استفاده می‌شود. در جریان برپایی نمایشگاه نساجی تهران با تعدادی از تولیدکنندگان پارچه آشنا شدم که امیدوارم این آشنایی به همکاری مشترک و تأمین پارچه از تولیدکنندگان ایرانی منتهی شود. به این نکته هم باید اشاره کنم که نقدی شدن معاملات بازار را به فال نیک می‌گیریم زیرا فروش اعتباری به شیوه گذشته، در واقع کار کردن با سرمایه دیگران بود. در شرایط فعلی تکلیف همه مشخص است و کسانی در عرصه تولید می‌مانند که توان ادامه کار را دارند البته منظورم انحصارگرایی در بازار پوشاک نیست.

تولیدکننده برای تداوم فعالیت، نیازمند آرامش بازار است و انجام معاملات نقدی، خیال تولیدکننده را نسبت به آینده آسوده می‌کند. فروشنده نیز باید توان مالی کافی برای خرید نقدی داشته باشد تا با بحران چک برگشتی و نا امنی بازار مواجه نشود.

۴ محصولات راسپینا چگونه توزیع می‌شود؟

محصولات ما در دفتر تهران بسته‌بندی و به استان‌های مختلف توزیع می‌شوند. طبق برنامه پنج ساله شرکت، به دنبال افزایش تعداد شعبات راسپینا و اعطای نمایندگی فروش در سراسر کشور هستیم. به اعتقاد من سیستم بنکداری، یکسری مزایا و معایبی دارد. محاسن بنکداری این است که یک نفر معمولاً از شهرستان به تهران می‌آید و یک روزه می‌تواند محصولات مدنظر خود را از تولیدکنندگان مختلف تهیه کند و به شهر خود بازگردد. در شیوه بنکداری، قیمت نهایی محصولات، گران‌تر از فروش مستقیم به دست آخرین زنجیره تولید یعنی مصرف‌کننده می‌رسد.

۴ به سیستم طراحی محصولات راسپینا هم اشاره نمایید

برای ارائه مدل‌های روز دنیا، همیشه در سفر هستیم و به رصد مستمر رقبای ترک، ایتالیایی و فرانسوی می‌پردازیم. محصولات ما با تلفیق مدل‌های روز و ایده طراحان راسپینا خلق می‌شوند. همچنین در فضای مجازی به تحلیل و بررسی طرح‌های متنوع می‌پردازیم و طبق سلیقه مصرف‌کنندگان ایرانی، طرح‌ها به اصطلاح ایرانی پسند می‌شوند.

۴ در زمینه فروشگاه اینترنتی هم فعال هستید؟

بله اما اعتقاد چندانی به فروش اینترنتی محصولات راسپینا یعنی شومیز و سارافون‌های زنانه و دخترانه ندارم. شاید فروش تلفن همراه، کتاب و حتی تاپ، تی‌شرت و لباس راحتی منزل از طریق اینترنت امکان‌پذیر باشد اما خرید شومیز زنانه مستلزم لمس محصول، مشاهده رنگ‌بندی‌های آن از نزدیک و پرو کردن است. بسیاری از اوقات، کاربران کالایی را در فضای مجازی سفارش می‌دهند اما کالای بسیار متفاوتی را نسبت به چیزی که دیده‌اند، دریافت می‌کنند! البته زمانی فروش اینترنتی پوشاک موفق خواهد بود که مصرف‌کنندگان کاملاً محصولات آن شرکت را بشناسند و بدون پرو کردن، حاضر به خرید شوند.

۴ به صادرات هم فکر می‌کنید؟

قطعاً بله... طبق بررسی‌های صورت گرفته برای شناخت بازار و تقویت توان صادراتی، به بازار آسیای میانه، لبنان، افغانستان، عراق و کشورهای حاشیه خلیج فارس فکر می‌کنیم و برنامه‌هایی برای صادرات به گرجستان و ارمنستان تدوین خواهیم کرد. در آینده بسیار نزدیک، فروشگاه بزرگی در شهر جلفا و کنار یکی از برندهای مطرح پوشاک خارجی تأسیس خواهیم کرد. با فعالیت برندهای خارجی در ایران هیچ‌گونه مشکلی ندارم زیرا وجود رقیب توانمند باعث پیشرفت، افزایش روحیه رقابت‌پذیری و ارتقای کیفیت محصولات ما

می‌شود اما برندهای خارجی باید به صورت رسمی و قانونی در ایران فعالیت نمایند و حقوق و عوارض گمرکی را به طور کامل بپردازند. هنر ما این است که در شرایط فعلی توان صادرات پوشاک باکیفیت و قابل رقابت به کشوری مانند ترکیه را داریم. اطمینان داشته باشید تا ۱۰ سال آینده، نام راسپینا در بازارهای خارجی خواهد درخشید.

۴ در روند فعالیت‌های تولیدی، تا چه میزان از حمایت‌های دولت بهره‌مند شده‌اید؟

هیچ‌گونه کمکی از دولت نمی‌خواهیم فقط اجازه دهند کارمان را ادامه دهیم. یکی از دلایل برون سپاری تولید در راسپینا به این دلیل است که زمان و انرژی ما صرف کلنجار رفتن با بیمه، مالیات، دارایی، قانون کار و مسائل حاشیه‌ای نشود! به نظر من قوانین کار به ظاهر برای حمایت از منافع کارگر تدوین شده اما در واقعیت به زیان کارگر است. در اکثر کشورها، کارگران خود را مکلف می‌دانند که خوب و بهینه کار کنند. وقتی یک نیروی انسانی، بسیار خوب کار می‌کند و در سازمان موثر است، چه دلیلی دارد که وی را اخراج کنیم؟ اصولاً کارفرما دلیل موجهی برای تعدیل نیروهای متعهد، دلسوز و با وجدان خود ندارد و هیچ‌گاه حاضر نمی‌شود آنان را به سادگی از دست بدهد.

نکته دیگر انتشار تبلیغات مربوط به محصولات راسپینا در مجلات و ژورنال‌های تخصصی است. آیا تولیدکننده پوشاک زنانه به آسانی قادر به انتشار تصاویر مانکن‌های ملیس به محصولات این مجموعه است؟ متأسفانه خیر... برای حضور در بازارهای جهانی و رقابت با پوشاک خارجی باید ادوات رقابت سالم را هم در اختیار داشته باشیم. یکی از ابزارهای رقابت، مجالی برای انتشار تصاویر مانکن‌هاست که در کشور ما به شدت با این موضوع مقابله می‌شود. در صورت تغییر نگرش مسئولان دولتی نسبت به مقوله تولید پوشاک و مدسازی، بسیاری از مشکلات

تولیدکنندگان رفع خواهد شد. چرا تصور می‌کنند ما (تولیدکنندگان پوشاک) خواهان ترویج فرهنگ غرب در کشور هستیم؟! ۴ تاکنون علی‌رغم تمام مسائل و مشکلات از ورود به میدان تولید پشیمان یا خسته شده‌اید؟

خیر... عاشق کارم هستیم! به شکست فکر نمی‌کنم و به فرا رسیدن آینده روشن ایمان دارم. به لطف خداوند طی سال‌هایی که از فعالیت می‌گذرد، نمودارهای تحلیلی بیانگر روند صعودی فعالیت‌های راسپینا هستند. فراز و نشیب‌های بسیاری را در روند فروش و تولید پشت سر گذاشته‌ایم اما هرگز به خط منفی نرسیده‌ایم. به کسانی که می‌خواهند وارد عرصه تولید شوند توصیه می‌کنم ابتدا شیفته کارشان باشند و صرفاً برای رسیدن به پست و مقام و پول وارد صنعت نشوند.

از بی‌توجهی دولت نسبت به ایجاد اشتغال گلایه نکنیم زیرا ظرفیت‌های دولت نیز اندازه‌ای دارد. طی سالیان گذشته چندین میلیون نفر در رشته‌های مختلف از دانشگاه‌های کشور فارغ‌التحصیل شده‌اند، فکر نمی‌کنم هیچ کشوری توان ایجاد این همه شغل مرتبط با رشته تحصیلی را داشته باشد. چرا حرکت را از خودمان شروع نمی‌کنیم و به فکر ایجاد کسب و کارهای مستقل با حداقل سرمایه مانند تولید پوشاک نیستیم؟

۴ مطلب پایانی

از دولتمردان می‌خواهم صدای تشکل‌های نساجی و پوشاک که به طور علمی و تخصصی کار می‌کنند، را بشنوند و در تصمیم‌گیری‌های خود لحاظ نمایند. تمام تلاش من این است که تراز ارزی شرکت را به صفر برسانم تا خدمت بسیار بزرگی به کشورمان کرده باشم. در پایان از همکاری و تلاش صادقانه تمام پرسنل راسپینا به خصوص خانم حیدری - مدیر تولید و طراح - و خانم گلریز - مدیر مالی و اداری - که در کسب موفقیت‌های راسپینا بسیار موثر هستند، کمال تشکر و قدردانی را به عمل می‌آورم.