

جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران



WWW.SANATEKAFSH.COM

ISSN - 1735-1359

ماهنامه تخصصی، خبری، پژوهشی، فنی و مهندسی صنعت کفش
سال سی ام - دی ۱۴۰۲ - شماره ۲۹۹ - قیمت ۱۲۰۰۰۰۰ ریال
Sanat-e-kafsh, 30th year, No299, January 2024, 1200000Rials

اولین و پرخواننده ترین نشریه تخصصی صنعت کفش ایران

نمایشگاه های کفش کشور زمینه ساز تحولات زیرساختی باشند

برگزاری نمایشگاه خوب است اما تا کجا؟

مشهد، پیام قم را گرفت



تولید کننده

انواع فوم های

پلی یورتان کفشی

(pu)



EVA/pvc/Airblowing
oil: dop/dotp

✉ f2pmaham@yahoo.com

☎ Management 0912 - 151 82 70 ممدود راستی

☎ Sales Manager 0912 - 577 92 16 رسول موسوی

☎ Sales Office 025 - 37 22 11 20 - 025 - 37 22 21 20


آدرس کارخانه: قم، شهرک صنعتی شکوهیه

دفتر فروش: قم، بلوار فلیج فارس، خیابان

استخر دریا، سافتمان میلاد، طبقه دوم، واحد ۱۱




Ramila

 kafsh.ramila

Management by: Ali Badrlou



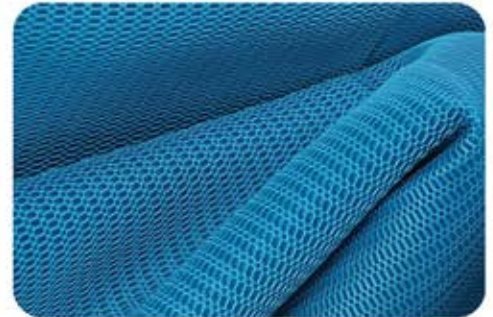
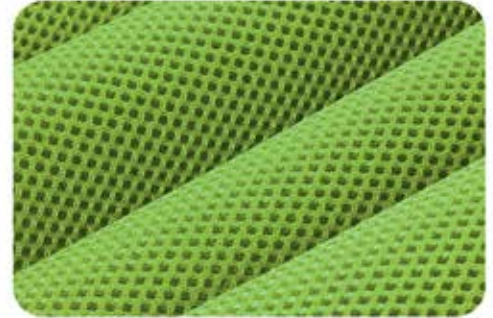
Ramila

 kafsh.ramila

Management by: Ali Badrlou

اسپریچ بافت Sprich Baft

شرکت نساجی اسپریچ بافت بزرگترین تولیدکننده تخصصی پارچه‌های اسپیسر (سه بعدی تنفسی) در ایران



Producers of 3D Spacer Fabric

موجود در رنگ‌بندی‌های مختلف

در ۲۲ طرح و وزن متفاوت

Factory: Industrial Zone1, Rafsanjan, Iran
Office: Unit 6, Floor2, Building no. 26,
Khalilzadeh St., Valinezhad St., Vanak sq, Tehran
Tell: +98 21 88203957 / +98 21 88203352

نشانی کارخانه: رفسنجان، شهرک صنعتی شماره یک رفسنجان
دفتر مرکزی: تهران: میدان ونک/ خیابان والی‌نژاد/ خیابان خلیل‌زاده
پلاک ۲۶ / طبقه دوم / واحد ۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۰۳۳۵۲ / ۰۲۱-۸۸۲۰۳۹۵۷

www.sprichbaft.ir

marketing@sprichbaft.ir



آفاق®
چرم

www.afagleather.com

@afagleather

اعطای نمایندگی: ۰۹۱۴۰۹۰۴۹۰۴  



تولید کننده پاشنه کفش زنانه

Instagram : sis_heel

تلفن تماس : ۰۲۱-۷۷۳۳۹۵۸۴

فکس : ۰۲۱-۷۷۳۳۹۴۳۲

تلفن اینترنتی : ۰۹۰۱-۱۹۷۷۷۸۴



نوآوری است که هیجان می آورد.

Innovation that excites.



Farzin Shoes

Industrial Production Groups

گروه تولیدی صنعتی کفش فرزین



کارخانه: تبریز، کیلومتر ۷ جاده تهران، کفش فرزین

تلفن فروش: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۵۸۷-۹

دفتر مرکزی تبریز: خیابان دارانی، نبش پاساژ چرم، دفتر و فروشگاه کفش فرزین

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۴۸۲۵۴-۵

دفتر تهران: خیابان وحدت اسلامی، بازارچه شهید طرخانی (شاپور)، پلاک ۲۹۶، کفش فرزین


تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۰۲۷۹۷


دفتر اصفهان: خیابان سپاه، کوچه تلفنخانه، جنب پاساژ فرش، کفش فرزین

تلفن: ۰۳۱-۳۲۲۰۸۴۲۲

 www.farzinshoe.com

 info@farzinshoe.com

 [farzin_shoe.ali](https://t.me/farzin_shoe.ali)

 [farzin_shoe_ali](https://www.instagram.com/farzin_shoe_ali)

دانش گام

گروه تولیدی کفش

تولید کننده کفشهای مردانه و زنانه تزریق



آدرس : ایران - تبریز بالاتر از سه راهه اهر کوی آذر اکسید پلاک ۲۰

مدیریت : منوچهر پاک سرشت ۰۹۱۴۳۰۹۷۹۴۱ - مدیریت فروش : ۰۹۱۲۰۶۳۸۸۷۱

مدل : نیلوفر

دارای ثبت نام تجاری و لوگو به شماره ۴۱۵۷۱



مدل لاله مشکی



مدل ثنا قهوه‌ای



مدل رز عسلی



www.daneshgam.com



[Danesh_gam](https://www.instagram.com/Danesh_gam)

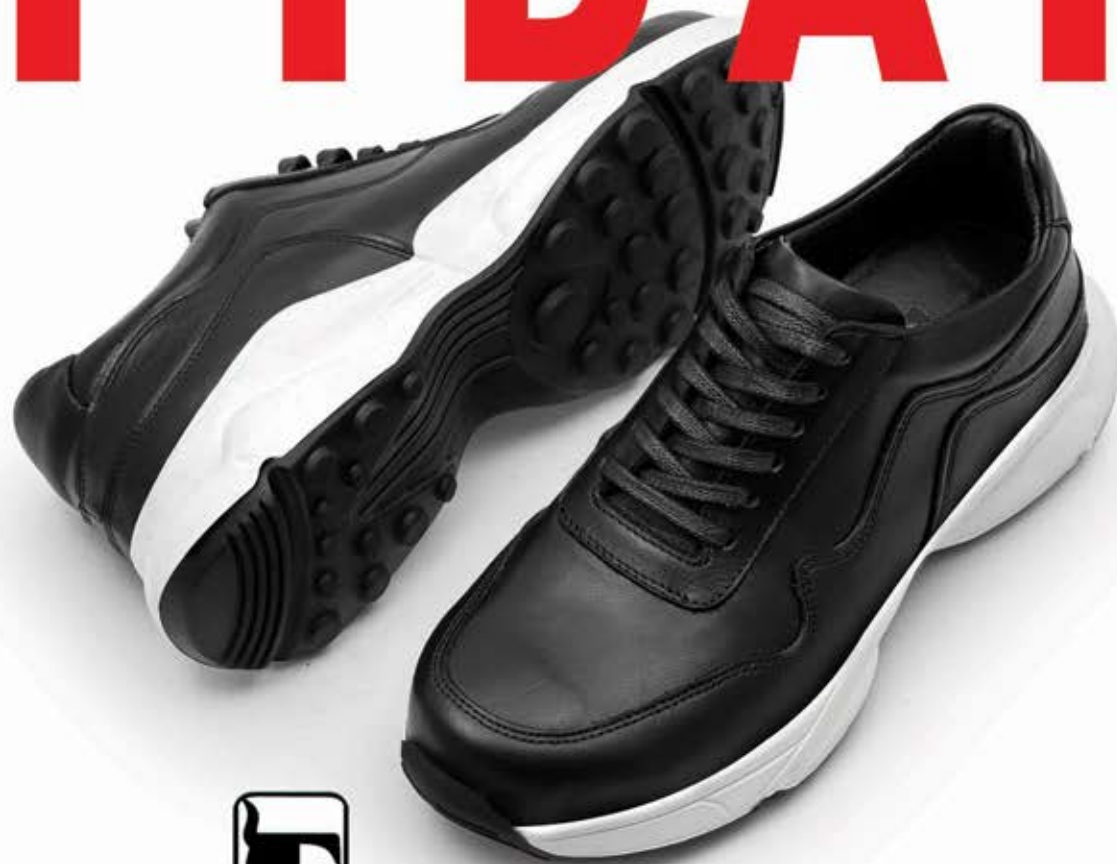


[Daneshgam2023](https://www.telegram.com/Daneshgam2023)

INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی فیدار

FIDAR



FIDAR SHOE

دفتر فروش: خیابان جمهوری (نرسیده به میدان بهارستان)،
خیابان ظهیرالاسلام، کوچه آزادخواه، کوچه مظفری،
کوچه هاشمی، پلاک ۵، واحد ۳ (زنگ ۳)
کارخانه: تهران، میدان خراسان، خیابان طیب،
کوچه آردانی، پلاک ۲ و ۶ **تلفن:** ۰۲۱-۳۶۳۰۷۱۸۱

مهدی ملاحه 0912-5438852

میلا ملاحه 0912-4367725



زاپا چرم Zapa

ZAPA SHOES
ZAPA BRAND PRODUCES ALL
KINDS OF BAGS

ZAPA SHOES

ZAPA BRAND PRODUCES ALL KINDS OF BAGS, SHOES, SANDALS AND LEATHER ACCESSORIES FROM THE BEST NATURAL AND ARTIFICIAL LEATHER IN THE MOST DIVERSE DESIGNS AND COLORS.

LEATHER PRODUCTS



Zapa



ZAPA BRAND PRODUCES ALL KINDS OF BAGS, SHOES AND LEATHER ACCESSORIES FROM THE BEST NATURAL AND ARTIFICIAL LEATHER

📍 کارگاه و دفتر مرکزی : تهران فیابان مولوی بعد از چهار راه ومدت اسلامی کوچه توسلی پلاک ۱۰ طبقه اول

شعبه مرکزی قم : فیابان مصلی جنبی بین کوچه ۲۷ و ۲۸ پلاک ۹۳۰

☎ ۰۵۱۳۶۰۱۸۴ - ۰۹۱۲۱۱۸۰۴۵۵



Kia Sun Lian

شرکت تولیدی و بازرگانی کیاسان لیان

تولیدکننده انواع کامپاند EVA
در صنعت کفش و سایر صنایع

متعهد به کیفیت متعهد به شما
Committed to quality
Committed to you



Unit1 Second Floor, Vian Building,
Khayam St, Tehran, Iran



+98 21-5515 9715
+98 912-126 2551



www.kiasunco.ir
info@kiasunco.ir



شرکت نگین چرم بی نظیر ایرانیان

Producer of Synthetic Leather

Binazir Iranian

مدیرعامل: لطفی

Negin Charm

تولیدکننده انواع چرم مصنوعی PU و PVC
جهت مصارف کیف و کفش، مبلمان خانگی و اداری، خودرویی و پوشاک



نشانی دفتر مرکزی: تهران، فلکه دوم صادقیه، خیابان آیت... کاشانی

روبروی خیابان اباذر، طبقه ششم، واحد ۶۰۵

فکس: ۴۴۰۸۶۴۴۷

تلفن: ۴۴۰۸۶۶۹۵-۴۴۰۷۶۸۲۷

www.negincharm.co



شرکت سی سو پلیمر زرنا
SISU POLYMER ZAR NAMA CO.

اولین تولید کننده پلی اوره تان
سیستم هاوسینگ در استان قم



آدرس کارخانه: قم، شهرک صنعتی محمودآباد، بلوار امام علی شرقی،
بلوار ابوطالب، کوچه یکم، قطعه SM1542
کدپستی ۳۷۳۳۱۹۳۱۵۱

آدرس دفتر مرکزی: قم، بلوار خلیج فارس (ابتدای جاده کاشان)، کوچه
۱۶ (عالیباب)، مجتمع کارآفرین، طبقه ۵، واحد ۵۱۶
کدپستی ۳۷۱۴۱۳۱۲۵۱
تلفن ۰۲۵۳۷۴۰۵۰۴۰
فکس ۰۲۵۳۷۴۰۵۰۴۹

info@sisupz.com
www.sisupz.com

با بیش از ۲۰ سال سابقه تولید
دارای تاییدیه از کشور کانادا

شرکت تولیدی
لائی اصل

شماره ثبت: ۹۲۸۴۱

کفی کفش: مقاوم، سبک، راحتی پای شما

Laieasl

مصلوبی جدید

تنها تولید کننده بهترین نوع:



قدک

با نام تجاری ثبت شده

- ❖ ایجاد چسب با حلال (بنزین)
- ❖ بدون نیاز به چسب صنعتی
- ❖ با قابلیت برگشت پذیری و حفظ حالت کفش



- قابلیت جذب رطوبت
- قابلیت عبور هوا
- مقاوم در مقابل سایش
- قابلیت چسبندگی با انواع چسب
- قابلیت فرم پذیری با پرس
- سازگاری با انواع تزریق و مقاوم در برابر دوخت
- قابل استفاده با انواع زیره بدون تغییر حالت

شرکت
پارس لمینیت

ارائه دهنده کلیه خدمات لمینت با:

- لمینت انواع چرم های مصنوعی PU و PVC و انواع آستری با فوم رول به صورت دولایه و سه لایه
- لمینت چرم مصنوعی با آستر PU و PVC بدون واسطه فوم رول
- لمینت پارچه با پارچه جهت مبلی و لباسی به صورت تنفس دار

چسب صنعتی

چسب حرارتی

چسب کامپاند

تلفن مرکز فروش: ۵۵۶۰۴۲۷۱ (۰۲۱)

۵۵۶۳۲۰۵۷ (۰۲۱)

تلفن کارخانه: ۳۶۴۷۹۲۶۲ (۰۲۱)



www.laieasl.ir

صنعت کفش

- لیافام
- خمیر رنگ های PU
- لاک اسپری ها و سایه های PVC
- لاک اسپری ها و سایه های PU
- لاک اسپری های ABS
- رها کننده های قالب سیلیکونی
- اسپری های Brush Off جهت زیره های PVC و PU
- اسپری های ترمیمی

صنعت پلاستیک

- روغن سویای اپوکسی شده (ESO)
- پلاستی سائزر ها (DBP, DIBP, DOA)
- دیسپرس کننده ها جهت سیستم های حلالی
- دیسپرس کننده ها جهت سیستم های غیر حلالی
- کاهش دهنده های ویسکوزیته

صنعت چرم طبیعی

- لیازولار
- لیافام
- لاک های نیتروسولوزی
- خمیر های پیگمنتی پایه آب
- فیلر واکس ها
- مودیفایر های سیلیکونی
- بایندر های کاربونی
- نفوذ دهنده ها

صنعت چرم مصنوعی

- لیازولار
- لیافام
- دیسپرس کننده ها
- کاهش دهنده ویسکوزیته
- خمیر رنگ های چرم مصنوعی PU
- خمیر رنگ های چرم مصنوعی PVC
- پلاستی سائزر DOA
- روغن سویای اپوکسی شده (ESO)

صنعت نساجی

- خمیر رنگ های منسوج نفاخته
- خمیر رنگ های چاپ روی پارچه



non-wovens

MANSOJ

منسوج نبافته خراسان

مقاوم در مقابل پارگی پنجه و پاشنه
ضمن کشیدن روی قالب

اشتروبیل نخ دار
STITCH BONDING



بزرگترین تولید کننده
کفی و آستری های نبافته

**The Biggest Nonwoven
Shoe Insoles Manufacturer**

www.mansoojnonwovens.com

051-37112270 - 71

09153135023



تهران فنر

گروه تولیدی صنعتی تهران فنر تولید و توزیع انواع شانگ و فنر فولادی و کف فنرلا و لوازم اولیه کیف و کفش

مدیریت: لطف اله عابدی

تکنولوژی . کیفیت . مقاومت



برترین برند تولید شانگ و فنر کفش



با بیش از نیم قرن تجربه

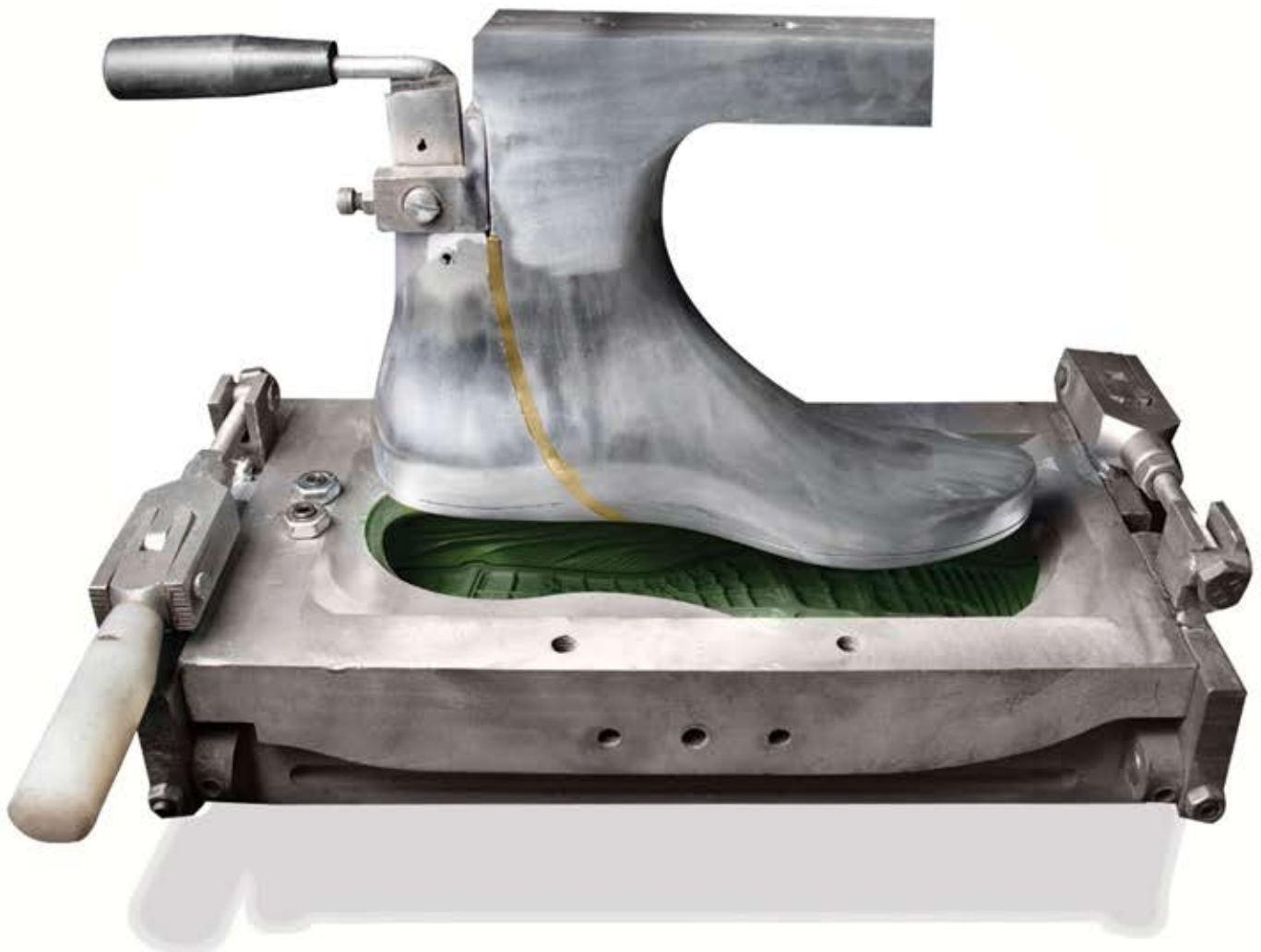
دفتر فروش: تهران سعدی شمالی هتل شیراز پاساژ ادئون

پلاک ۱۶ تلفن: ۰۹۱۲۱۰۲۲۳۲۷ / ۳۳۱۱۸۹۷۵ فکس: ۳۳۹۷۰۱۱۷



آذین اکسیر قالب نوین

Novin Mould



طراح و سازنده انواع قالب کفش

نشانی: قم، شهرک صنعتی محمودآباد
دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه ستاری، بعد از کوروش مال، ساختمان کاخ

۰۲۱-۴۴۹۶۵۵۶۳

۰۲۱-۴۴۰۱۸۷۷۴

۰۹۱۲۵۵۲۹۵۱۰

۰۹۱۲۴۵۴۰۹۳۰

www.novinmould.ir

SPORT SHOES

FAKHER

MANUFACTURER OF ALL KINDS
OF SHOES
AND SANDALS WITH THE BEST
QUALITY



کفش فاخر

هدف ما ارزش دادن به پای شماست

📍 irFakherShoes 📍 FakherShoes

کارخانه: قم، بلوار خلیج فارس، بعد از پل بقیع، سمت راست، کوچه دوم (قبل از دوربرگردان)، پلاک ۱۰
دفتر فروش: قم، خیابان عالییاف، پاساژ کارآفرین، طبقه همکف، پلاک ۱۴ تلفن: ۵۱۰۱ ۳۷۴۰ - ۲۵

Factory: No. 10, second alley, after Baqi Bridge, Persian Gulf Blvd. Qom-Iran
Sales Office: No. 14, Ground Floor, Aalibaf St., Karafarin Complex Qom-Iran

☎ +98 25 9100 8939 📞 +98 912 452 8939 📞 +98 902 452 8939



RAHA SPORT SHOES QUALITY & COMFORT



کلیه تولیدات کفش رها به صورت تزریق مستقیم میباشد

ثبت سفارش: ۰۹۳۵۹۰۰۳۳۲۰



Rahaa_shoes2017



Raha_shoes

Z I B A

فروشگاه زیبا


جدید ترین و به روز ترین ها را از ما بخواهید
ایرانی و خارجی


آماده همکاری با شرکتها



تهیه و توزیع انواع یراق آلات کیف، کفش، کمر بند و پوشاک
قبول سفارش انواع قطعات دایکاست در کوتاه ترین زمان

نشانی: تهران، خیابان خیام، ورودی بازار پاجنار، پلاک ۱۷
تلفن: ۰۲۱۵۵۶۰۱۴۷۲ و ۰۲۱۵۵۶۰۱۲۰۷ همراه: ۰۹۱۲۱۹۹۵۶۳۱

 yaragh_ziba

 0905-3900666

Mahan Co.,Ltd

کارگو ماهان

ثبت سفارش مختلف کالاها از چین
ارسال کالاهای هوایی و دریایی به ایران و دبی
و انجام حواله های ارزی



From Guangzhou & Yiwu to Iran & Dubai

Add: Room 1010 Building B2, Caifu residence, XiWan road, Liwan district, Guangzhou, China



Whats App

یاسین



+8613403875555



Wechat



گروه صنعتی

کفش اندیشه



Imen train



Andisheh

ایمنی | ورزشی | پیاده روی | اداری



Imen train



Andisheh

ایمنی | ورزشی | پیاده روی | اداری



INDUSTRIAL GROUP

ANDISHEH SHOES



نشانی: تهران، ورامین، شهرک صنعتی خیرآباد،

خیابان بهرام مصیری، صنعت ۶، پلاک ۴۰۸

تلفن: ۰۲۱-۳۶۲۳۳۹۹۲-۳

www.andishehshoes.com

@ andisheh_shoes



BastaPoosh

شرکت تولیدی بازرگانی بستا پوش

تولید کننده انواع زیره های کفش

| EVA | PU | TPU | TPR |



دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بیمه،
پلاک 17 (ساختمان پارس)، طبقه سوم

تلفن: 33118529 | فکس: 33112415

عامل فروش یک: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده،
نبش پاساژ سرزمین چرم، پلاک 15

تلفن: 36614514 | فکس: 36614980

عامل فروش دو: تهران، بازار باچنار، کوچه منوچهر خانی، نبش پاساژ چرم
تلفن: 55619300 | فکس: 55813534

کارخانه: تهران، جاده خاوران، شهرک صنعتی علی آباد (پایتخت) خیابان سرو 2
تلفن: 02334572456 | فکس: 02334572457

T H R A N
D E L T A Private Joint
Stock Co.



Leather[®]
Life
RPM



یراق سعید

SAEED BUCKLE Co.



تولید کننده یراق آلات کیف، کفش، کمر بند و پوشاک

آدرس: تهران، خیابان خیام شمالی، ابتدای بازار پاچنار، شماره ۲۷

۰۹۰۲۰۲۲۹۰۱۹ - ۵۵۱۶۳۴۶۱ - ۵۵۱۶۲۰۹۲ - ۵۵۶۲۲۱۹۶ - ۰۲۱

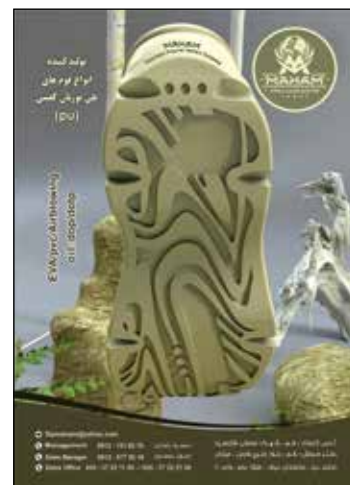
saeebelt

saeebuckle

saeebuckle.com



ماهنامه تخصصی، خبری، پژوهشی، فنی و مهندسی صنعت کفش
سال سی ام / دی ۱۴۰۲ / شماره ۲۹۹ - قیمت: ۱,۲۰۰,۰۰۰ ریال
Sanat-e-Kafsh, 30th year, No 299, January 2024, 1200000Rials

**مدیر مسئول :**

علی لشگری

info@assomes.ir
lashgari_ali@yahoo.com

سردبیر:

افسانه خلیلی

afsanehkhaliili@yahoo.com

شورای سیاستگذاری :

محمد رضا داورپناه، علی لشگری،
محمود زندکریمی

مسئول سازمان آگهی :

حلیمه عوض زاده
hevazzadeh@yahoo.com

۰۹۱۲ - ۳۳۸۷۷۶۵
۸۸۷۳۰۹۱۹ - ۸۸۷۵۸۱۳۰

تحریریه :**گزارش و خبر**

مریم چهاربالش، کبری آجرندیان
فاطمه امیر احمدی، بهناز ملکی

تحلیل آماری :

علی لشگری، کاظم کریمی،
امیر حسین غروی، زهره سالاری
فاطمه صابری

مسئول دبیرخانه و روابط عمومی جامعه :

محبوبه کریمیان

mahboubekarimian@yahoo.com
karimian.mah@gmail.com

۸۸۷۳۰۹۱۹_۸۸۷۵۸۱۳۰

مسئول سایت:

رسول ایزدمهر

ویراستار:

شهناز صفایی

گرافیک و صفحه آرایی:

رسول ایزدمهر

amordadd@yahoo.com

عکاس :

حمید اسلامی راد

صاحب امتیاز :

جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران

www.sanatekafsh.ir
www.assomes.ir

مجری طرح :

سید حسین موسوی
info@assomes.ir

امور بازرگانی، امور مالی و فناوری اطلاعات:

علی رزاقی
atmm110@yahoo.com

ارتباط با مشتریان :

پگاه کعبه / ۸۸۷۵۸۱۳۰

مقالات :

دکتر رضا توفیقی، دکتر محسن ایلیچی
حسنا صفار،
محمود زند کریمی

گروه بین الملل :

مهندس عبدالحسین رحمانیان

ماندانا ناصر سمیه سادات مکبان، محمود زند کریمی

مریم چهاربالش، امیر حسین غروی مینا ایزدی

امیرمسعود کریمی، فاطمه زارعین

مریم سمسارها

توزیع:

جامعه مدیران و متخصصین صنعت
کفش ایران

شماره مجوز وزارت ارشاد:

۲۰۶۵/۱۲۴

چاپ و صحافی :

آیین چاپ تابان

لیتوگرافی :

نقش آور

مخاطبین گرامی :

- نقل مندرجات این نشریه با ذکر مأخذ آزاد است.
- نظر نویسندگان و مصاحبه شوندهگان لزوماً نظر نشریه نیست.
- نشریه در انتخاب، ویرایش، حک و اصلاح مطالب آزاد است.
- نوشته‌های وارده در صورت عدم چاپ در نشریه عودت داده نخواهد شد.

نشانی:

تهران، خیابان شهرداری شمالی، پابینتر از خیابان خرمشهر، کوچه فیروزه، پلاک ۲۲
ساختمان فیروزه، طبقه اول واحد ۳

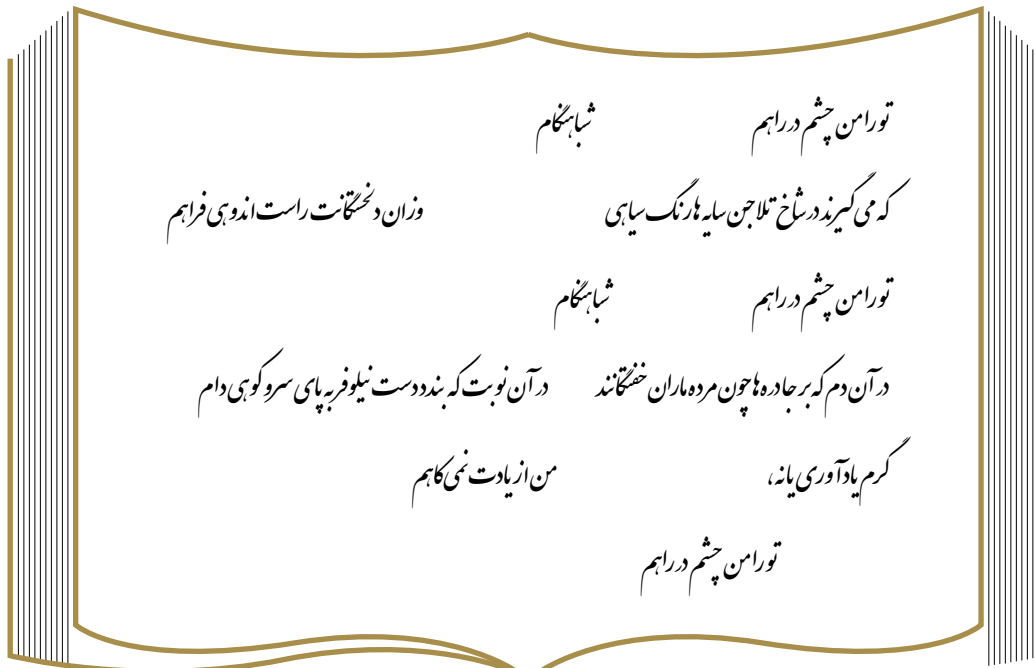
تلفن: ۸۸۷۵۸۱۳۰ □ شماره: ۸۸۷۳۰۹۱۹

کدپستی تهران: ۱۵۵۳۸۱۳۳۱۵ □ صندوق پستی تهران: ۹۵۹۱-۱۵۸۷۵



فهرست مطالب

- ۳ « سخن اول • فاطمه امیراحمدی • ← نمایشگاه های کفش کشور زمینه ساز تحولات زیرساختی باشند
- ۷ « وقایع اتفاقیه • علی لشکری • ← وقایع اتفاقیه آذر و دی ۱۴۰۲
- ۹ « گزارش • مریم چهاربالش • ← نمایشگاه خوب است، اما تا کجا؟
- ۱۱ « مقاله • دکتر امیرشهاب شاهمیری • ← نمایشگاه کفش قم نقطه عطفی در برگزاری نمایشگاه های کفش کشور
- ۱۳ « گفت و گو • شهناز صفایی • ← کفش هایی با قصه های منحصر به فرد
- ۱۶ « مقاله • دکتر محمد بهارلو محمدزاده • ← برای بقا باید متحول شد
- ۱۸ « مقاله • ترجمه :ماندانا ناصر • ← پای غیر طبیعی
- ۲۰ « مقاله • ترجمه : مریم سمسارها • ← انواع چرم
- ۲۴ « مقاله • ترجمه : فاطمه زارعین • ← کفش سبز ۴۰۰
- ۲۶ « تحلیل آماری • کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی ← آمار واردات چرم مصنوعی به تفکیک کد تعرفه / مقایسه نه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲
- ۲۷ « گفت و گو • کبری آجربندیان • ← نقش ستودنی هیئت مدیره دوره دهم در رفع چالشها و معرفی صنعت به ارکان حاکمیت
- ۳۱ « گزارش • حمید اسلامی راد • ← مشهد ، پیام قم را گرفت
- ۳۳ « گزارش • حمید اسلامی راد • ← هم اندیشی درباره تامین مواد اولیه پیمان سپاری ارزی و ماده ۳۸ تامین اجتماعی
- ۳۶ « Article • Translator : Maryam Chaharbales ← International shoe fairs promote Iran's shoe strengths



زنده یاد: نیما یوشیج



نمایشگاه‌های کفش کشور زمینه‌ساز تحولات زیرساختی باشند

تولید با کیفیت و قیمت مناسب باید از ابتدا زنجیره تامین پیگیری و پایش شود. اگر ما به دنبال جامعه سالم هستیم این با تامین محصولات غذایی سالم شدنی است که از دل خاک، آب و نهاده‌های کشاورزی سالم حاصل می‌شود. بنابراین یک کفش مناسب چه به لحاظ کیفیت و قیمت که رضایت مشتریان را جلب کند، حاصل تامین مواد اولیه مناسب و با قیمت رقابتی است. نمایشگاه کفش قم در حال برگزاری است و تولیدکنندگان زنجیره کفش در کنار هم توانمندی خود را به نمایش گذاشته و محصولات را به تجار داخلی و خارجی معرفی می‌کنند. در ادامه فرصت‌ها و چالش‌های این صنعت را با صدای برخی از صنعتگران می‌شنویم و می‌خوانیم.

رقابت ایران و ترکیه در بازار عراق

مسعود توانگر- عضو انجمن کفش قم

تولیدکنندگان کفش، نیمه دو سال با افت بازار صادراتی روبه‌رو شدند. با وجود اینکه نرخ‌ها تغییری نداشت و ثبات قیمتی بر این صنعت حاکم بود اما بازارهای کفش ایران از جمله عراق به ترکیه تمایل پیدا کردند. کفش‌های ایران به لحاظ تنوع، کیفیت و قیمت کمتر از محصولات ترکیه نیستند؛ البته شاید علت افت بازار تقاضا پس



از اربعین به موضوع کاهش خرید مردم عراق هم برگردد. به هر روی نمایشگاه کفش، فرصت خوبی برای بازاریابی و بازاریابی است. از تجار کشورهای زیادی از همسایگان تا کشورهای دورتر مانند کشورهای افریقایی دعوت شده است. امیدواریم در سال جدید که خریده‌ها از بهمن آغاز می‌شود بازار کفش داخل و خارج رونق بگیرد. قیمت کفش قم نسبت به سایر استان‌ها پایین‌تر است. صندل‌های زیره PU حتی نسبت به دمپایی‌های زیره EVA ارزان‌تر بوده و اگر دمپایی‌های EVA ۱۰۰ هزار تومان باشد این مبلغ برای صندل بین ۷۰ تا ۷۵ هزار تومان است. تولیدکنندگان با تیراژ بالا سعی می‌کنند بهای تمام شده محصولات را کاهش دهند؛ تحقق این امر هم منوط به فروش و بازار تقاضا است. اگر کفش تولید و انبار شود سرمایه به خطوط تولید برنگشته و چالش‌های بیشتری به وجود می‌آید. در حال حاضر برخی تولیدکنندگان استان قم شیفت شب خود را تعطیل کرده‌اند چون بازار صادراتی کفش ۳ تا ۴ ماه است افت شدیدی دارد. از سویی بازار پایان سال هم قابل پیش‌بینی نیست و امیدواریم با توجه به شعار نمایشگاه قم که تاکید می‌شود «با هم رشد کنیم» فرصتی باشد تا تمام تولیدکنندگان کفش کشور با یکدیگر هم‌صدا شوند.

انتقاد تولیدکننده از کیفیت مواد اولیه

جواد عبادی- فعال صنعت کفش



یکی از موانع توسعه، به روز نبودن است. تولیدکننده کفش نمی‌تواند روزآمد باشد زیرا شرایط حاکم بر تامین کالا با کیفیت اجازه نمی‌دهد. مواد اولیه با کیفیت پایین نه تنها کمکی به تولیدکننده نمی‌کند بلکه در خط تولید به لحاظ فنی معضل ایجاد می‌کند. مانع ایجاد کردن در واردات مواد اولیه خارجی و انحصاری کردن بازار داخل در نهایت از جیب مردم هزینه می‌شود؛ بنابراین نه فقط پیشرفت نمی‌کنیم بلکه سرعت عمل هم از تولید گرفته می‌شود. امسال کیفیت کفش‌های ورزشی نسبت به ۵ سال قبل بسیار متفاوت بوده و اگر موانع سر راه تولید نبود و مواد اولیه مناسب در اختیار تولیدکننده قرار می‌گرفت به طور قطع کیفیت کفش‌های ورزشی بسیار بهتر از کیفیت فعلی بود. انحصار بازار مواد اولیه، صنعت کفش را عقب نگه داشته و دولت با اجازه واردات تولیدکننده داخلی را مکلف می‌کند در رقابت با نمونه‌های خارجی خود را ارتقا دهد. کفش ایرانی هم می‌تواند در بازار جهانی رقابت کند به شرط اینکه از ابتدای زنجیره تامین محصول مورد نیاز با کیفیت مناسب به دست تولیدکنندگان برسد. ممنوعیت و محدودیت واردات سبب شده بعضی تولیدکنندگان داخلی، محصولات را با کیفیت پایین اما با قیمت بالا نسبت به مشابه خارجی عرضه کنند. سوال تولیدکننده کفش از مسئولان و متولیان این است که چرا باید تولیدکننده، پول را جلوتر بپردازد، در نوبت بماند و التماس هم کند تا محصولی نه با کیفیت و قیمت مناسب به دستش برسد در حالی که از طریق قاچاق محصولات را می‌تواند زودتر و با کیفیت و قیمت مناسب‌تر خریداری کند.



همچون ترکیه در حال دست‌وپنجه نرم کردن است زیرا دولت ترکیه نه فقط پولی مازاد از صادرکننده نمی‌گیرد بلکه ۱۰ درصد جایزه صادراتی هم می‌پردازد. سوءاستفاده از قوانین سبب شد تا موانع تولید، صادرات و واردات در کشور افزایش پیدا کند در حالی که نباید قوانین یکسان برای تمام صنایع و تولیدکنندگان مصوب شود. قانون رفع تعهد ارزی باید برای مبادلات حجم بالا باشد. همچنین برای ایجاد رقابت و توسعه صنعت معتقد به بازار آزاد هستیم. بازار انحصاری ضدتولید است. انحصار، مصرف‌کننده را وامی‌دارد هر کالایی را با هر کیفیت و قیمتی خریداری کند. تولیدکننده هم در چنین بازاری نه‌تنها انگیزه‌ای برای رشد ندارد حتی برای سود بیشتر از کیفیت معمول هم کم می‌کند. برخی مواد اولیه هم تولید داخل دارند و هم بخشی از نیازمندی بازار از طریق واردات تامین می‌شود؛ به این ترتیب تعادل در بازار برقرار است. تجربه انحصار در پاکستان، دولت‌مردان این کشور را به فکر انداخته تا نسبت به وضعیت موجود تجدید نظر داشته باشند. انحصار و سهمیه، زمینه فساد و کاهش راندمان و افت کیفیت بوده و برعکس رقابت در بازار آزاد رشد و ارتقا صنعت را رقم می‌زند. گفتنی است، استان قم در کفش‌های تزریقی و ماشینی و در تنوع و تعداد، قطب کشور محسوب می‌شود. در بخش تولید کفش‌های ورزشی هم اگر مواد اولیه مورد نیاز با کیفیت مناسب به دست تولیدکننده برسد در این نوع از کفش‌ها هم سرآمد خواهد شد. تعرفه بالا، قیمت را در کشور افزایش داده و کیفیت پایین مواد اولیه این کفش‌ها، آنها را در رقابت با محصولات خارجی عقب نگه داشته است. همچنین تامین ماشین‌آلات و تجهیزات سخت‌افزاری مشکل دیگر تولید بوده و دریافت مجوز برای واردات ماشین‌آلات پروسه طولانی دارد. صدور مجوز منوط به افزایش ظرفیت است. این برخورد سبب شده برخی عطای نوسازی و به‌سازی ماشین‌آلات را به لقایش ببخشند یا از تجار با چند برابر قیمت خریداری کنند. همچنین دریافت کارت بازرگانی برای آوردن کوچک‌ترین تجهیزات سخت‌افزاری ۷۰ خوان رستم است. تولیدکننده از دولت کمک نمی‌خواهد فقط درخواست دارد مانع‌تراشی نکند. اگر این گونه شود تولید مسیر درست را پیدا کرده و کیفیت محصولات ایرانی رو به رشد خواهد گذاشت.

سودجویی بازار انحصاری را مردم می‌پردازند. چرا با این دسته از تولیدکنندگان که تولید را به بهانه تحریم از نفس انداخته‌اند، مامشات می‌شود؟ از همکاران بالادستی خود تقاضا داریم به ما احترام بگذارند و سطح شعور صنعتگر را زیرسوال نبرند و نگویند مواد اولیه تولید داخل با مشابه خارجی تفاوتی ندارد. نتیجه چنین عملکردی رونق بازار صادراتی کشورهایی است که تا چند سال قبل کفش کافی برای پوشیدن هم نداشتند. معضل دیگر صنعت کفش عدم حضور تولیدکنندگان در نمایشگاه‌های بین‌المللی است. دولت باید حمایت کند تا تولیدکنندگانی قوی‌تر در نمایشگاه‌ها شرکت کرده و دیده شوند. حضور در نمایشگاه زمینه افزایش سطح دانش تولیدکننده و روزآمدی تولید می‌شود. در چنین شرایطی تولیدکننده ملزم است تا خود را همیشه به‌روز نگه دارد. استاندارد در کنار کیفیت موضوع دیگر در امر صادرات است. یک مرجع باید کیفیت محصولات را پایش و تایید کند تا رقابت واقعی وجود داشته باشد. استانداردهای موجود ایران در زمینه تولید کفش برگرفته از اروپا بوده و مولفه‌های سنوات قبل بازرگاری و با توجه به استانداردهای جدید، شاخص‌های جدید تدوین شده‌اند؛ البته هر کشوری یک سلسله استانداردهای خاص دارد که مثلا با استاندارد اروپا نمی‌توان برخی محصولات را به بازار آمریکا صادر کرد یا ایران با یک سری استانداردهای آمریکا نمی‌تواند محصولات سخت‌افزاری صنعت نفت را وارد کند.

سهم خواهی دولت از تولید

محمدباقر منتظر تبریزی- عضو انجمن کفش قم



رفع تعهد ارزی یکی از چالش‌های چند سال اخیر صنعت برای صادرات است. این امر سبب شده تا به لحاظ قیمت نتوانیم با رقبای خود همراه شویم. تاجر خارجی محصول را با دلار ۵۱ هزار تومانی خریداری می‌کند و مبلغ را ریالی می‌پردازد اما صادرکننده باید این پول را

تبدیل به دلار کرده و زیر قیمت بازار تحویل دولت دهد. این اختلاف قیمت نه‌تنها سودی را شامل تولید نمی‌کند که باعث زیان تولیدکننده می‌شود. از سوی دیگر اگر قانون رفع تعهد ارزی به طور کامل انجام نشود کارت بازرگانی فرد مسدود می‌شود. به عنوان مثال در حالی که تولیدکننده ۸۰ درصد ارز را به دولت پرداخت کرده، به دلیل بدهی ۲۰ درصدی کارت بازرگانی او مسدود شده است. در نتیجه این مشکلات اشتیاق به تولید و صادرات کاهش یافته و به تبع آن قدرت رقابت از بین می‌رود. امروز در بازار کفش عراق و افغانستان، کفش ایرانی با رقیبی

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان

روایتی کوتاه از مصائب

محمد ملاآقاجانی- عضو اتحادیه صادرکنندگان کفش قم



در حال حاضر مشکل اساسی صنعت کفش، افت بازار صادرات است. عراق تمایلی به خرید از ایران ندارد. قانون رفع تعهد ارزی هم مشکل دیگری است. در گذشته تولیدکننده با افتخار اعلام می‌کرد صادرکننده است اما چنین افتخاری امروز رنگ باخته چرا که مبلغ محصولات صادر شده ریالی پرداخت می‌شود و در ادامه تولیدکننده باید تبدیل به دلار کرده

و پایین‌تر از قیمت بازار به دولت تحویل دهد. چالش بعدی، بستر رقابت بوده که مسیر درستی طی نکرده است. واحدهای بزرگ‌تر شرایط دشوارتری نسبت به کارگاه‌های کوچک دارند. تولیدی‌های کوچک که برخی زیرپله‌ای فعالیت می‌کنند فرار مالیاتی داشته و بیمه نمی‌پردازند. آنها با جذب نیروهای غیرایرانی مشغول تولید هستند در حالی که واحدهای صنعتی بزرگ، شناخته شده بوده و ملزم به رعایت قانون هستند؛ بنابراین هزینه تمام شده تولید برای آنها بالا رفته و در بازار در مقابل محصولات کارگاه‌های کوچک نمی‌توانند رقابت کنند. کاهش قدرت خرید مردم هم بازار تقاضا را به نفع محصولات ارزان قیمت کرده است. بنکدار با خرید از آنها فاکتور نمی‌دهد در نتیجه به سازمان امور مالیاتی هم پولی نمی‌پردازد در حالی که با خرید از تولیدکننده بزرگ فاکتور صادر می‌شود و مکلف به پرداخت مالیات است. در نتیجه شرایط رقابت برای تولیدکنندگان در صنعت کفش کشور یکسان نیست. معضل نیروی انسانی مساله چهارم در بسته مشکلات صنعت کفش است. همان طور که گفته شد واحدهای کوچک به راحتی مبادرت به جذب اتباع خارجی با حداقل درآمد، بدون پرداخت حق بیمه می‌کنند اما واحدهای صنعتی نمی‌توانند نیروی مورد نیاز خود را پیدا کنند زیرا جوان ایرانی حاضر نیست با حقوق تعیین شده قانون کار وارد فعالیت تولیدی شود. کارفرما باید ۲۰ تا ۳۰ درصد بالاتر از قانون کار بپردازد تا بتواند نیروی انسانی را جذب کند. بعضی صنایع مانند لوازم خانگی با انحصاری که در اختیار دارند حقوق بهتری به نیروی انسانی خود می‌پردازند و افراد ترجیح می‌دهند در این صنایع مشغول فعالیت شوند. مساله دیگر، جذب منابع مالی و تامین سرمایه در گردش است که بانک‌ها با تولیدکننده همکاری نمی‌کنند یا تسهیلات مناسب برای به‌سازی و بهینه کردن خطوط تولید نمی‌پردازند.

قوت‌ها و ضعف‌های موجود

مصطفی کرمانی- نائب‌رییس انجمن کفش قم



برگزاری هر نمایشگاهی در جهت توسعه و رونق کسب و کار است. امپکس از سال‌ها قبل، با همین هدف برگزار می‌شود. نمایشگاه کفش قم در سال گذشته پس از وقفه‌ای چند ساله به دلیل شیوع ویروس کرونا، با استقبال زیادی روبه‌رو شد که نویدبخش تحولات بزرگ در این صنعت بود. بازار

پس از نمایشگاه سال ۱۴۰۱ خوب بود و ارتباطات و تبادلات تجاری با کشورهای خارجی از جمله CIS و افریقا مناسب پیش رفت.

صنعت کفش برای تامین بازار دو بخش می‌شود؛ بازار تابستانه و زمستانه. با تغییر اقلیم در چند سال اخیر صنعت کفش در بخش محصولات زمستانه با کاهش تقاضا مواجه شده است. اگر مقایسه‌ای از بازار صادراتی دهه ۸۰ تا امروز داشته باشیم باید گفت در یکی دو سال اخیر تقاضا از کشورهای ترکمنستان، تاجیکستان، ارمنستان، گرجستان و... کاهش یافته و تغییر اقلیم بازار زمستانه صنعت کفش را تحت شعاع قرار داده است. بازرگانان در چنین فصلی سرگردان هستند که محصولی خریداری کنند یا خیر. فصل خرید زمستانه از نیمه مرداد تا پایان آبان است. از این تاریخ به بعد بازار رو به خرید محصولات تابستانه می‌آورد.

نمایشگاه قم با توجه به استقبالی که از نمایشگاه امپکس شد پیش‌بینی می‌شود پربار باشد و در یک ماه اخیر تجار خارجی از افغانستان، عراق، پاکستان، تاجیکستان و... پیگیر تاریخ برگزاری نمایشگاه کفش قم هستند. آنهایی که بلیت خود را تهیه کرده‌اند درخواست رزرو هتل داشتند.



مشکل دیگر، نبود نیروی انسانی متخصص است

که با وجود رشد و توسعه قابل‌توجه صنعت کفش

آمار نیروی انسانی متخصص کم شده است

صنعت و دانشگاه باید ارتباط بیشتری داشته باشند

و با آموزش‌های نه فقط تئوری نیروی مورد نیاز صنعت را

تربیت کنند. همچنین با توجه به رشد صنعت کفش

نیاز است زیرساخت‌ها هم توسعه پیدا کند





اما این صنعت مشکلاتی هم دارد. مهم‌ترین آن در حوزه صادرات است. دولت به دنبال توسعه صادرات بوده و یکی از اهداف بلندمدت صنعت کفش هم که در تمام جلسات به آن پرداخته می‌شود رونق صادرات و به تبع آن ایجاد اشتغال بیشتر است.

بر اساس سیاست بانک مرکزی از سال ۱۳۹۷ قانون رفع تعهد ارزی الزام شد و این قانون مشکلات عدیده‌ای برای صادرات به وجود آمد. بسیاری ترس دارند محصولات را صادر کنند یا اگر صادرات دارند به نام خودشان نیست و متفرقه انجام می‌شود. این شیوه صادرات برای صنعت کفش کشور با این پیشینه زمانی نمی‌تواند خوشایند باشد. اگر صنعت کفش هم مانند محصولات کشاورزی و فرش در رفع تعهد ارزی دارای امتیازاتی شود صادرات رونق می‌گیرد. این صنعت به دلیل تامین ۷۰ درصد مواد اولیه در داخل ارزبری زیادی ندارد پس انتظار است امتیازاتی در حوزه صادرات به آن تعلق گیرد.

مساله دوم، به‌روزرسانی ماشین‌آلات است. در گذشته و در دهه ۸۰ دولت با وام‌های زودبازده به تولیدکنندگان کمک کرد تا نسبت به نوسازی تجهیزات اقدام کند. بهینه کردن خطوط تولید منجر به افزایش بهره‌وری شده و صنعتگران از این طرح استقبال کردند. در حال حاضر وام با بهره بازپرداخت ۲۳ درصد که با توجه هزینه‌های جانبی به ۴۰ درصد می‌رسد صنعتگر دیگر توان خرید این تسهیلات گران را ندارد؛ بنابراین با معضل فرسودگی ماشین‌آلات و کاهش راندمان کار روبه‌رو هستیم که هزینه تولید را هم افزایش داده است. تسهیلات ارزان قیمت باید در قالب‌های مختلف از سوی دولت پرداخت شود و مطالبه‌گری در این حوزه یکی از اهداف صنعت کفش است. در این راستا باید نامه‌ای از سوی جامعه صنعت کفش به بانک مرکزی نوشته شود و درخواست تسهیلات ویژه برای این صنعت در حوزه نوسازی ماشین‌آلات داشته باشد.

سومین چالش در بحث مالیات و بیمه تامین اجتماعی است. دولت برای تامین هزینه‌های جاری کشور بر مالیات تکیه کرده و امسال پیش‌بینی شده تا ۵۱ درصد هزینه‌ها از این طریق تامین شود. افزایش ۲۵ درصدی مالیات عدد بزرگی است و صنعتگر نباید هزینه بدنه بزرگ دولت را بپردازد. دولت باید به دنبال فعالیت‌های زیرپله‌ای باشد که فرار مالیاتی دارند. اگر چنین شود یکی از معضلات صنعت هم رفع می‌شود. افزایش درآمدهای مالیاتی به صنعت تحمیل شده و سال گذشته تولید ناچار به جبران هزینه‌ها بود.

مشکل دیگر مربوط به ماده ۸۳ قانون مالیاتی است. بخش قابل‌توجهی از کارهای صنعت کفش توسط مشاغل خانگی انجام و کمکی به دولت در حوزه اشتغال و کاهش نرخ بیکاری

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان

است. این مشاغل که ساماندهی ندارند، نمی‌توانند فاکتور رسمی داشته باشند و نمی‌توان از یک خانه‌دار انتظار تحویل فاکتور داشت. تامین اجتماعی این هزینه را نمی‌پذیرد و هزینه‌های آن به تولیدکننده تحمیل می‌شود.

مشکل دیگر، نبود نیروی انسانی متخصص است که با وجود رشد و توسعه قابل‌توجه صنعت کفش، آمار نیروی انسانی متخصص کم شده است. صنعت و دانشگاه باید ارتباط بیشتری داشته باشند و با آموزش‌های نه فقط تئوری نیروی مورد نیاز صنعت را تربیت کنند. همچنین با توجه به رشد صنعت کفش نیاز است زیرساخت‌ها هم توسعه پیدا کند. صنعت کفش قم به دنبال ایجاد یک شهرک تخصصی خصوصی است. متأسفانه بوروکراسی اداری گرفتاری‌های زیادی در مسیر کسب مجوز ایجاد کرده است. بخش خصوصی سرمایه‌گذاری می‌کند اما همراهی نیست و نگاه دغدغه‌مند وجود ندارد.

امیدها به نمایشگاه‌های کفش کشور است که زمینه‌ساز این تحولات زیرساختی باشند.



وقایع اتفاقیه آذر و دی ۱۴۰۲

داستان کشتار ماده ۳۸ تامین اجتماعی با تفسیر به رای های جدید نشان از تنگ تر شدن حلقه محاصره واحد های شناسنامه دار توسط این نهاد عمومی است ، البته صدای این داستان بعد ها به گوش واحد های متوسط و کوچک خواهد رسید! موضوع خیلی ساده است ، واحد تولیدی برای تولید محصول نهایی باید توسط کارپردازان خود از فروشندگان خرد در بازار ، مواد اولیه عمومی را خرید کند ، فروشندگان خرد در بازار ، جواز فعالیت خود را از اتحادیه های صنفی مربوطه دریافت کردند و معمولا به هزار و یک دلیل کد کارگاهی از تامین اجتماعی ندارند که بابد داشته باشند و این کار آنها مورد تایید ما نیست ، حساسی تامین اجتماعی در رسیدگی های خود از شرکت های شناسنامه دار ، این معامله را مشمول محاسبه می کند و هزینه اضافه ای را از این واحد ها طلب می کند ، حاصل این کار این می شود که این فروشندگان و شرکت ها حاضر نیستند با واحد شناسنامه دار ادامه کار دهند و عملا واحد تولیدی خریدار را به سمت واردات همین مواد اولیه داخلی سوق می دهند و این سیاست منجر به تعطیلی کارگاههای خرد و فروشندگان خواهد شد . به عبارت دیگر در شرایطی که به هزار و یک دلیل بازار کفش داخلی با کاهش تقاضا به دلیل بالابودن قیمت تمام شده و تحریم های ظالمانه بین المللی روبرو است ، و زیر ساخت های لازم در طول سالهای گذشته توسط دولت ها برای واحد های کوچک و خرد فراهم نشده ، این نگاه تامین اجتماعی که باید واحد های تولیدی ما در سطح آخرین استاندارد پیشرفته ترین کشورهای دنیا باشند، چه مفهومی دارد ؟ و چرا باید واحد شناسنامه دار به جای توسعه فعالیت های خود تبدیل به کارگزار تامین اجتماعی برای وصول بیمه طرف های تجاری خود باشد ؟ در این باره باز هم خواهیم نوشت .



توفیق حضور در نمایشگاه مشهد را روزهای پایانی آذر ماه نداشتم و همکاران روابط عمومی جامعه و نشریه همراه با آقای مهدی عبداللهی نجات بازرس جامعه از نمایشگاه بازدید داشتند ، نکته ای در صحبت های دوستان مطرح شد، وحدت بین اتحادیه کفاشان مشهد و انجمن کفش مشهد برای برگزاری نمایشگاه مشهد بود ، از این بابت خدمت آقای محمدی رییس اتحادیه کفاشان مشهد و جناب آقای روح بخش رییس انجمن کفش مشهد تبریک می گویم که با درایت و اخلاق حرفه ای زمینه های همکاری بین تشکل صنعتی با اتحادیه صنفی را در سطح شهر مشهد فراهم آوردند . نمایشگاههای استانی فرصتی است برای شبکه توزیع کفش در کشور که با ظرفیت های تولید کنندگان استانی و آخرین مدل های تولیدی آنها آشنا شوند ، و بتوانند سفارشات خوبی برای ماههای آینده فروش بگیرند و موجبات رونق بازار واحد های تولیدی را فراهم سازند ، انشاا برای همه بازار باشد .

بررسی قیمت تعدادی از اقلام مهم مواد اولیه کفش که در بورس کالا عرضه می شود و هر هفته توسط همکاران بخش آمار کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی جامعه تنظیم و در سایت جامعه قابل رویت است ، نشان می دهد که در طول ۹ ماهه اول سال جاری بعضی از این اقلام نسبت به دوره مشابه سال گذشته افزایشی هستند ، (الکل ۶۴ درصد ، پی وی سی امولشن ۷۷ درصد ، MDI با ۲۷/۸ درصد و دو مواد اولیه مهم غیر بوریسی پلی اورتان ۳۴ درصد و دی او پی ۳۸/۸ درصد) و پی وی سی گرید ۶۵ با کاهش منفی حدود ۱۴ درصد روبرو بوده است ، همین اقلام نسبت به اول سال الکل ۳۶ درصد ، امولشن ۴۲ درصد و پی وی سی گرید ۶۵ با منفی ۵،۲ درصد و MDI منفی ۵/۹ درصد و دو قلم مواد اولیه غیر بوریسی پلی اورتان ۳/۸ درصد و دی او پی ۳۲ درصد رشد داشته است . جدول این ۶ قلم کالا در صفحه کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی در همین شماره قابل مشاهده است .

جلسه هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران در تاریخ ۲۰ آذر ماه در محل اتاق بازرگانی استان قم با حضور اعضای هیات مدیره و بازرسی و اعضای جامعه در قم تشکیل شد. حضور مهندس محمد ایرانی رییس اتاق قم و تعدادی از اعضای هیات ریسه اتاق بازرگانی استان، فرصت خوبی بود برای آشنایی آنها از ظرفیت های صنعت کفش و چالش های صادر کنندگان. اگر صنعت کفش بتواند با کارشناسی قوی، همانند صنعت فرش به یک مدل قابل قبول در خصوص رفع تعهد ارزی صادر کنندگان برسد، قدم های خوبی برای توسعه صادرات کفش برداشته خواهد شد. امید وارم کمیسیون توسعه صادرات جامعه با ریاست آقای شعبان زاده و همکاری دبیر خانه جامعه، به نتایج خوبی در این خصوص برسند.

۱۴ دیماه هر سال برای نگارنده مصادف است با سالروز حضورم در صنعت کفش!! و در حقیقت جشن تولدم در صنعت کفش است!!! این روز فرصتی فراهم می شود که خاطرات آن روزگاران را مرور کنم. ۱۴ دیماه ۱۳۶۲ زمان ورودم به کفش وین یا همان گروه صنعتی پیروزی بعد از انقلاب است! کفش وین در کیلومتر ۱۲ جاده مخصوص یکی از واحد های بزرگ صنعتی با ۱۵۰۰ نیروی انسانی، حدود ۳۰ هزار زوج تولید روزانه و ۱۰۲ فروشگاه زنجیره ای تخصصی کفش در سراسر کشور. چند بار تلاش کردم به مناسبت های مختلف، تجربیات مدیریتی خودم در سال های همکاری با شرکت های مختلف صنعت کفش را برای نسل جوان به رشته تحریریه در آورم، به نظرم یکی از رسالت های آدم هایی از جنس اینجانب باید ثبت همین تجربیات برای ثبت در تاریخ باشد، البته به همت همکاران تحریریه نوشته های نگارنده در طی سه دهه در نشریه صنعت کفش بصورت چهار مجموعه در آمده که سه بخش آن قابل رویت است و بخش چهارم انشا تا پایان سال در سایت صنعت کفش در بخش مدیر مسئول قابل مشاهده خواهد بود، امید وارم در وبلاگ مدیر مسئول یا در سایت جدید، به تدریج این مسئولیت اجتماعی را انجام دهم انشا



از یکی از دوستان در ۱۴ دی ماه خبر کسالت حاج هاشم سلیمی آشتیانی که در یکی از بیمارستان های تهران بستری هستند، را شنیدم. آشنایی بنده با ایشان به زمان همکاریم در کارخانه تولیدی پلاستیک شاهین در اوایل دهه هشتاد برمی گردد. همان زمان هم در کنار بازار و کسب و کار خودشان، بصورت خستگی ناپذیر بدنبال کار خیر بودند. این خیر نیکوکار با اخلاق و مؤسس و عضو جامعه خیرین سلامت کشور، جامعه خیرین مدرسه ساز، مؤسس انجمن ام اس و حامیان کودکان استثنایی و معلول اعتقاد دارند که فرهنگ، بهداشت، مسکن، ازدواج و اشتغال، پنج محوری هستند که بی توجهی به هر کدام از آنها عامل فقر است، و معتقد هستند که هر کس بخواهد در جهت رفع فقر در جامعه حرکت کند باید در این پنج مسیر قدم بردارد. و خود ایشان جلوتر از بقیه در جهت رفع این موانع قدم های بزرگی را برداشت و همیشه بقیه دوستان را هم به انجام کار خیر تشویق می کنند. همه ما برای شفای عاجل این خیر خستگی ناپذیر دعا کنیم که انشا مثل همیشه سر حال و بانرژی با شوخ طبعی خاص خودشان گره از مشکلات مردم باز کند، انشا

از روز سه شنبه ۱۲ دیماه و اولین روز کاری سال میلادی ۲۰۲۴ با فیلتر شدن ارز خارجی در عراق برای پنج کشور از جمله ایران، صادرات کفش ایران از بازار ۵۸۰ میلیون دلاری کفش عراق با چالش های جدیدی روبرو خواهد شد. برابری دلار در بازار آزاد و رسمی در برابر دینار عراق متفاوت است، در حال حاضر دینار عراقی در بازار آزاد ارزان تر از دلار رسمی است. بطوریکه فاصله بین ۳۸ هزار تومان هر دینار عراقی در بازار رسمی در قبال یک دلار در بازار آزاد معادل ۳۳ هزار تومان حدود ۱۶ درصد فاصله دارد، این اقدام دولت عراق حداقل در کوتاه مدت و در صورت تداوم فاصله این دو نرخ باعث گرایش واردکنندگان کفش عراقی به خرید از چین خواهد شد، در بین سال های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۲ سهم ایران از بازار مصرف کفش عراق به دلایل گوناگون، از حدود ۱۸/۸ درصد سال ۲۰۱۸ به حدود ۷/۸ درصد کاهش یافت و در هشت ماهه اول سال جاری با توجه به تفاوت نرخ ارز دولتی (نفتی) با ارز آزاد (صادراتی)، رشد صادرات کفش به عراق با کاهش منفی ۸ درصد روبرو شد. بطوریکه سهم عراق از کل صادرات کفش ایران از ۵۲/۶ درصد به ۴۵/۵ درصد کاهش یافته است انتظار می رود مسئولین صنعتی کشور با توجه به کاهش تقاضا در بازار داخل به دلیل کاهش نزولات آسمانی و تداوم رکود و تورم به دلیل کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان داخلی، و پیش بینی افزایش قیمت تمام شده به دلیل افزایش هزینه های حمل مواد اولیه وارداتی و سایر هزینه های سربار، و رشد قاچاق کفش محدودیت های اعمال شده برای جبران هزینه های تولید صادراتی را برای صادر کنندگان کفش هر چه سریعتر رفع نمایند

نمایشگاه

تخصصی و دائمی

دمپایی کودک

شرکت سپنتا پوش زرین پارس

تولید کننده تخصصی دمپایی کودک

از شما فروشنده گرامی،

با افتخار برای بازدید از نمایشگاه دائمی این شرکت

(به روزترین دمپایی‌های کودک)

دعوت به عمل می‌آورد.

نشانی: تهران، کهریزک، خیابان انبارمخابرات

خیابان پایتخت، پلاک ۵ و ۶

زمان: همه روزه از ساعت ۸ الی ۱۸

0912 - 69 724 69

0919 - 098 57 93 www.spslipper.com

SP SLIPPERS



اولین تولیدکننده تخصصی
دهپایی کودک در ایران

تولید و پذیرش سفارش زیره ایربولینگ



0912-69 724 69
0919-098 57 93

نمایشگاه
تخصصی و دائمی

نمایشگاه خوب است، اما تا کجا؟



نمایشگاه خوب است، هم برای قرارداد بستن و فروش، هم برای ارتقای برند، هم برای معرفی محصولات جدید، هم برای یافتن شریک تجاری یا سرمایه‌گذار، هم برای نوآوری‌ها و حتی برای دید و بازدید دوستان، اما کمیت برگزاری نمایشگاه‌ها تا کجا ادامه پیدا کند می‌تواند همراه با افزایش کیفیت و بازدهی باشد؟ **برگزارکنندگان نمایشگاه چه اصول و نکاتی را باید مدنظر داشته باشند که منافع شرکت‌کنندگان نمایشگاه به حداکثر برسد؟** شرکت‌کنندگان لازم است به چه نکاتی توجه کنند که نهایت استفاده را از حضور در نمایشگاه ببرند؟ و درنهایت اینکه تا چه حد نمایشگاه‌ها قادرند به تسهیل فضای کسب‌وکار در ابعاد کلان کمک کنند؟ این‌ها پرسش‌هایی است که بی‌توجهی به هرکدام از آنها درنهایت باعث کاهش اثربخشی برگزاری یک نمایشگاه می‌شود.

نمایشگاه مشهد

موفقیت دیگری برای صنعت کفش ایران بود

همزمان با تجزیه و تحلیل کارکرد نمایشگاه‌ها، خوب است به این نکته نیز اشاره کنیم که به‌گفته کارشناسان و شرکت‌کنندگان، نمایشگاه مشهد که از ۲۸ آذر تا اول دی ماه برگزار شد، همراه با موفقیت نسبی بوده است. مهدی عبداللهی نجات، مدیرعامل کفش سوگو که در این نمایشگاه به نمایندگی از ستاد امپکس شرکت کرده بود، درباره کیفیت برگزاری این نمایشگاه به ماهنامه صنعت کفش گفت: نمایشگاه مشهد به نظرم خیلی خوب بود. هماهنگی بین شرکت‌کنندگان، طیف شرکت‌کنندگان و استقبال از نمایشگاه نیز بسیار خوب بود که یک نقطه قوت برای صنعت کفش مشهد و ایران محسوب می‌شود. وی با اشاره به اینکه در کمتر از چهارماه، سه نمایشگاه در صنعت کفش برگزار شده، اظهار کرد: در کل اگر نمایشگاه‌ها هدفمندتر برگزار شوند، به نفع صنعت کفش خواهد بود، اما باید توجه داشته باشیم که حساب مترکس تا حدودی از نمایشگاه محصولات جداست و از آن سوی نباید فراموش کنیم که مشهد در کل زنجیره تامین کفش پتانسیل خوبی دارد و از قطب‌های تولید مواد اولیه و کفش کشور به‌شمار می‌رود و خیلی سخت است اگر انتظار داشته باشیم همه متقاضیان این منطقه در دیگر نمایشگاه‌های صنعت کفش شرکت کنند.

عبداللهی در ادامه تاکید کرد: در حال حاضر علاوه بر اینکه برای رشت و شیراز هم نمایشگاه برنامه‌ریزی شده که شاید نتوانند خروجی خاصی داشته باشند. در سیستم نمایشگاهی صنعت کفش، امپکس و قم جا افتاده و حساب مترکس نیز جداست و البته ضروری؛ در کنار اینها دو قطب تولید کفش سنتی داریم، یکی مشهد و دیگری تبریز. هرکدام از این شهرها هم مزیت‌های خاص خودشان را دارند و مطمئنم هیچ کدامشان هم از اینکه نمایشگاه خاص خودشان را داشته باشند، عقب‌نشینی نمی‌کنند.

در پاسخ به پرسش دیگری مبنی بر اینکه چگونه می‌توان نمایشگاه‌ها را کارآمدتر کرد، گفت: نمایشگاه مشهد به‌عنوان نمونه بسیار برای مشهدی‌ها خوب بود، ضمن اینکه از سایر شهرها مانند تبریز و تهران هم در آن شرکت کرده بودند، اما در کل باید نمایشگاه‌ها به‌نوعی هویت پیدا کنند یا اینکه بتوانند یک ارزش محوری ایجاد کنند. به‌عنوان مثال، مشهد باتوجه به دسترسی که به بازار افغانستان و کشورهای CIS دارد می‌تواند به‌عنوان یک قطب تولید و صادرات کفش عمل کند و تاکیدشان هم باید روی همین سبک تولید کفش‌های مشهد که بیشتر کفش‌های زنانه است، باشد.



قطب‌ها، فضای مشخص در نظر گرفته شود شاید تا حدودی مشکل برطرف شود. وی در پایان گفت: در هر صورت به نظر می‌رسد هرکدام از نمایشگاه‌ها در جایگاه خودشان هم ضروری هستند و هم موفق، اما وقتی در سه ماه گذشته سه نمایشگاه برگزار شده، مسلم است که انرژی زیادی از شرکت‌کنندگان گرفته می‌شود؛ ضمن اینکه ایران کشور وسیعی است و تولید کفش نیز در بخش‌های مختلف کشور به یک سبک و سیاق مشخص جریان دارد که هرکدام از اینها علاقه‌مند هستند هویت خودشان را حفظ کنند و این کار بزرگان صنعت است که گرد هم بنشینند تا با اهم و مهم کردن شرایط به یک نقشه‌راه مشخص برای نمایشگاه‌های صنعت کفش کشور برسند، به شکلی که هم هویت مناطق مختلف حفظ شود و هم شاهد یکپارچگی در برگزاری نمایشگاه باشیم.

کلام نهایی

صنعت کفش به نقطه‌ای رسیده که نیازمند بازارهای نو است و مهم‌ترین و در دسترس‌ترین ابزار برای این مهم، نمایشگاه‌ها هستند. حالا بگذریم از اینکه تا چه حد بدون تسهیل فضای کسب‌وکار از سوی دولت و گشایش روابط اقتصادی، نمایشگاه‌ها به‌تنهایی می‌توانند به گسترش بازار صادراتی کمک کنند، اما در همین حد به نظر می‌رسد برگزاری نمایشگاه‌های این عرصه نیازمند یک استراتژی دقیق‌تر است به شکلی که با کاستن از موازی‌کاری‌ها بتوانند از امکانات موجود بهترین بهره را بگیرند. حالا باتوجه به نزدیک بودن زمان برگزاری نمایشگاه کفش قم که یکی از مطرح‌ترین نمایشگاه‌ها در این صنعت است، شاید بهتر باشد پس از پایان برگزاری این نمایشگاه، بزرگان این صنعت گردهم بیایند و برای سال آینده یک رویکرد همگرایانه‌تر ترسیم کنند.

هدف اصلی، توسعه بازار است

مهدی‌پور، سفیر کفش قم نیز در گفت‌وگو با ماهنامه صنعت کفش بر اهمیت برگزاری نمایشگاه تاکید کرد و گفت: طبیعی است که نمایشگاه بستری برای گسترش ارتباطات می‌سازد و همین امر به توسعه بازار صنعت کفش ایران کمک می‌کند. وی با اشاره به تجربه نمایشگاه کفش قم اظهار کرد: هدف اصلی از برگزار نمایشگاه، توسعه بازار است و اینکه بتوانیم ظرفیت‌های صادرات را فعال کنیم. این اصل در ارتباط با نمایشگاه قم بسیار با ظرافت و دقت دنبال می‌شود. به‌عنوان مثال، افرادی به صورت مشخص به‌عنوان سفیر کفش به کشورهای مختلف سفر و تجار آن کشورها را برای شرکت در نمایشگاه دعوت می‌کنند. ما انتظار نداریم همه در همان سال نخست به حضور در نمایشگاه علاقه‌مند شوند. ما مسیر تعامل با مخاطبان مان را به‌دقت دنبال می‌کنیم و آنها را در جریان ریز نمایشگاه‌های برگزار شده قرار می‌دهیم و تلاش می‌کنیم ارتباطمان را با این افراد حفظ کنیم و تا حدود زیادی نیز در این مسیر موفق بوده‌ایم و بسیاری از تجار هستند که به شرکت در نمایشگاه قم علاقه‌مند شده‌اند.

مهدی‌پور با تاکید بر لزوم برگزاری نمایشگاه‌ها و کارآمدتر شدن آنها گفت: برگزاری نمایشگاه بیش از حد ظرفیت صنعت، در نهایت نمی‌تواند مفید فایده باشد. باید بتوانیم فارغ از منطقه جغرافیایی که نمایشگاه برگزار می‌شود، هدف توسعه بازار صنعت کفش کشور را مدنظر داشته باشیم و خوب هر قدر پراکندگی بیشتر باشد، طبیعی است که از کیفیت کاسته می‌شود.

نمایشگاه‌های صنعت کفش نیازمند نقشه راه

یکی دیگر از فعالان صنعت کفش که تمایلی به ذکر نام خود در این گزارش نداشت در گفت‌وگو با نشریه صنعت کفش گفت: تک‌تک نمایشگاه‌ها را وقتی نگاه می‌کنیم شاید برگزاری‌شان ضروری برسد و حتی در اشل خوبی هم برگزار شوند. وی که در نمایشگاه مشهد سال جاری نیز شرکت کرده بود، گفت: به‌عنوان مثال، نمایشگاه مشهد به نسبت موفق بود، اما نمی‌توانیم جزئی به مسئله نگاه کنیم. تمامیت صنعت کفش یک صنعت است که نمایشگاه‌های آن باید برآیند این صنعت باشند. با چنین نگاهی باید بگوییم اگر تعداد نمایشگاه‌ها کمتر باشد، مفیدتر خواهند بود، اما از آن سو باید به فرمولی برسیم که بتوانیم هویت کفش مناطق مختلف مان را نمایش بدهیم. او ادامه داد: به‌عنوان مثال، کفش مشهد الگوی خاص خود را دارد و تبریز نیز تیپ محصولاتش منحصر به فرد است، حالا وقتی می‌خواهیم همه اینها را در یک یا دو نمایشگاه جمع کنیم باید فرصتی بدهیم که این قطب‌ها بتوانند هویت‌شان را به نمایش بگذارند. به‌عنوان مثال، اگر برای هرکدام از این

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان



نمایشگاه کفش قم

نقطه عطفی در برگزاری نمایشگاه‌های کفش کشور



وجود چند پتانسیل بالا در منطقه قم این دست صنایع را به خود فراخواند. از جمله وجود: زمین‌های ارزان و کارگر ساده و دخالت کمتر نهادها و سازمان‌های دولتی (شهرداری، دارایی، بیمه و ...) در کار تولیدکنندگان. البته عوامل مهم دیگری هم به‌عنوان جاذبه استان قم برای حضور صناعی مانند کفش در این منطقه موثر بوده‌اند:

- استان قم تنها حدود یک درصد در تولید ناخالص ملی کشور سهم دارد و از این رو ظرفیت بالایی برای توسعه صنایع دارد.

- استان قم با جمعیتی حدود یک میلیون و چهارصد هزار نفر، ۲۷مین استان کشور است، در حالی که از نظر وسعت، پس از البرز دومین استان کوچک است و پس از استان تهران بالاترین نرخ تراکم جمعیت در کشور را داراست و از دیدگاه درآمد سرانه نیز قم پس از تهران و البرز سومین استان کشور است و این‌ها همه یعنی آن‌که یک بازار متراکم و غنی در قم وجود دارد که خود می‌تواند موتور اقتصادی تولید محصولات بسیاری را در آن منطقه روشن کند.

- فرهنگ عمومی مذهبی‌تر در استان قم موجب شده بازار قم به‌نسبت شهرهایی مانند تهران، تبریز، مشهد، اصفهان و بسیاری دیگر از شهرهای کشور ... کمتر به کالاهای لوکس (در صنعت کفش، یعنی اجناس چرم طبیعی) اقبال نشان دهد.

- از سال ۱۳۷۵ استقلال استان قم زمینه‌ساز رشد صنایع در این منطقه شد و راه رشد را برای آنها هموارتر ساخت.

هفتمین نمایشگاه تخصصی کفش، صنل و صنایع وابسته استان قم از ۲۶ تا ۲۹ دی‌ماه ۱۴۰۲ برگزار می‌شود. اما این نمایشگاه که توسط انجمن تخصصی صنایع کفش ماشینی استان قم و در محل نمایشگاه بین‌المللی استان قم برگزار می‌شود، تازه از سال ۱۴۰۱ بر سر زبان‌ها افتاد و با استقبال کفشگران سراسر کشور و نیز خریداران خارجی روبه‌رو شد؛ تا جایی که برخی از آنان حضور در این نمایشگاه را به نمایشگاه امپکس - مهم‌ترین و بزرگترین رویداد نمایشگاهی کشور در صنایع کفش، کیف و چرم کشور - ترجیح دادند. این رشد چشمگیر تصادفی نبوده و چنان‌که شواهد نشان می‌دهد، عوامل بسیاری در رویداد آن دخیل بوده که البته برنامه‌ریزی و داشتن دیدگاه راهبردی و اطلاعات مناسب از فنون و ترندهای برگزاری نمایشگاه بی‌گمان مهم‌ترین آن بوده است.

زمینه‌های تاریخی

تا دو - سه دهه پیش قم جایگاهی در صنعت کفش کشور نداشت. در دهه ۶۰ باغ سپهسالار و بازار تهران قلب تپنده صنعت کفش تهران بودند و شهر تهران نیز از دیدگاه تنوع و حجم تولید کفش در کشور بی‌همتا بود و از نظر کیفیت هم شهرهایی که بتوانند با آن رقابت کنند، پرشمار نبودند و تبریز مهم‌ترین رقیب تهران به‌شمار می‌آمد.

در شرایط سال‌های اول انقلاب و جنگ و موج اول بحران و تورم اقتصادی، نیاز به تولید کفش و پایپوش‌های ارزان‌قیمت‌تر و البته بی‌کیفیت‌تر افزایش یافت و بدیهی است که این تولیدات نمی‌توانستند در منطقه مرکزی تهران تولید شوند، چون قیمت‌تمام‌شده محصول در این منطقه به‌دلیل بالا بودن نرخ املاک و حقوق کارگران بالاتر تمام می‌شد و ممانعت شهرداری از گسترش صنایع آلاینده در محدوده شهری نیز مزید بر علت بود. از این رو از آن زمان تولیدکنندگان کفش، دمپایی و زبیره کفش به خروج از تهران تمایل یافتند و کم‌کم روشن شد که مناطق جنوب شرق تهران (مانند اسلام‌شهر، شورآباد و باقرآباد (باقرشهر کنونی) و دیگر شهرهای در مسیر جاده قم) آنها را بیشتر پذیرا شده است.



همة این عوامل دست به دست هم دادند تا از حدود دو دهه پیش، قم به کانون و قطب محصولاتی مانند دمپایی، صنل، و نیز زیره و کفش‌های ارزان قیمت و گاه بنجل تبدیل شد. این امر موجب شد تا دو اتفاق مهم در صنعت کفش استان قم بیفتد: یکی رجوع و استقبال خریداران کم‌بضاعت خارجی، به‌ویژه عراق و افغانستان به این منطقه به طوری که گاه شاهد بودیم یکراست برای سفارش و خرید از فرودگاه به شهر قم می‌رفتند و نیازی به بررسی و بازدید از بازار تهران و دیگر شهرها احساس نمی‌کردند، و دوم رشد اقتصادی همان تولیدکنندگان کفش‌های ارزان و کم‌کیفیت که موجب شد با توجه به مهیا بودن زیرساخت‌های کار، آنها نیز کم‌کم به تولید کفش‌های باکیفیت‌تر روی بیاورند و اکنون می‌توان پذیرفت استان قم به یکی از پنج قطب اصلی صنعت کفش کشور بدل گشته است.

نقش افراد کلیدی

اما همة عوامل باز هم باعث نمی‌شدند که برگزاری نمایشگاه کفش در استان قم با موفقیت روبه‌رو شود. چه بسا پتانسیل‌های بسیار در صنایع گوناگون در کشور وجود دارد، اما باز هم می‌بینیم دست‌اندرکاران آن صنعت در شهر و استان خود نتوانسته‌اند یک نمایشگاه منظم و شکل را که بتواند انتظارات و نیازهای واقعی مشارکت‌کنندگان را برآورده سازد، برگزار کنند. از جمله همین نمایشگاه بین‌المللی امپکس تهران که با وجود قدمت بیشتر و همکاری و مشارکت تشکلهای گوناگون در برگزاری آن طی چند سال گذشته تغییر محسوسی نداشته و حتی نتوانسته نظر بسیاری از تولیدکنندگان معتبر داخلی را به خود جلب کند؛ چه رسد به شرکت‌های خارجی. از این‌رو می‌توان گفت هوشمندی و موقعیت‌شناسی مدیران صنعت کفش استان قم راز و نکته کلیدی موفقیت این نمایشگاه بوده است. آنها توانستند با همکاری و به‌کارگیری افراد خبره در برگزاری نمایشگاه و جلب نظر خریداران خارجی به نمایشگاه‌شان رونق بخشند و در مجموع تحسین و تایید مشارکت‌کنندگان‌شان را - که هدف اصلی‌شان فروش بیشتر بوده - به دست آورند.

با این حال، به دلیل وجود برخی محدودیت‌ها در استان قم، انتظار می‌رود که نمایشگاه کفش قم نتواند جایگاه نخست را در کشور به دست آورد. بیشتر این محدودیت‌ها، مشکلات زیرساختی هستند و رفع آنها هم به دیدگاه راهبردی بلندمدت از سوی مسوولان استانی نیاز دارد؛ از جمله فقدان فرودگاه بین‌المللی و نیز کمبود ظرفیت نمایشگاهی.

سخن آخر

در مجموع امیدواریم که هم این نمایشگاه بتواند جایگاه ممتاز کنونی خود در اذهان دست‌اندرکاران صنعت کفش کشور را حفظ کند و هم این‌که باعث شود برگزارکنندگان نمایشگاه‌های دیگر شهرها نیز به خود آیند و برای ارتقای سطح کیفی و کمی نمایشگاه‌شان بیشتر بکوشند.



همه
با هم
رشد کنیم



گفت و گو با نازنین بزرگر زاده به بهانه دریافت جایزه جهانی طراحی منحصراً کفش

کفش‌هایی با قصه‌های منحصر به فرد



کم نیستند بانوانی که در پس داستان موفقیت‌شان، ردپایی از تلاش و کوشش بجا مانده و همت، ذوق و استعدادشان مثال‌زدنی شده است. نازنین بزرگر زاده، یکی از این بانوان افتخارآفرین است که حالا در دهه سوم زندگی‌اش پر از تجربه و امید، موفقیت‌هایش را به نظاره نشسته است. بزرگر زاده را از همان سال‌های نخست فعالیتش در حوزه طراحی صنعتی، مجله صنعت کفش می‌شناسد و به وجودش افتخار می‌کند. به بهانه موفقیت این بانوی تلاشگر در مسابقات طراحی جهانی کفش در این شماره از مجله صنعت کفش گفت‌وگویی با وی داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید. با ما همراه باشید.

در ابتدای این گفت‌وگو مختصری از خودتان بر ایمان بگویید.

نازنین بزرگر زاده و اهل شیراز هستم. ۳۳ سال دارم و فارغ‌التحصیل دوره کارشناسی و کارشناسی ارشد طراحی صنعتی از دانشگاه الزهراء تهران هستم. از آذر ۱۳۹۶ یعنی حدود ۳ ماه بعد از فارغ‌التحصیلی از مقطع کارشناسی کارم را در زمینه کفش به صورت رسمی در شهر شیراز شروع کردم.

داستان ورودتان به حوزه کفش از کجا شروع شد؟

داستان ورود من به صنعت کفش طولانی است و به سال‌ها قبل برمی‌گردد. در ترم دوم مقطع کارشناسی، به واسطه پروژه درس خلاقیت استاد محمدرضا کتابی، ورود من به صنعت کفش شروع شد که علاقه را در من به وجود آورد و تصمیم گرفتم این پروژه را ادامه دهم. هر روز علاقه‌ام به این حوزه بیشتر می‌شد و به دنبال کسب اطلاعات بیشتر از آن بودم. معذور منابعی که درباره صنعت کفش بود را مطالعه و در نمایشگاه‌های صنعت کفش شرکت می‌کردم. در همان سال‌ها با مجله صنعت کفش آشنا شدم. در آن سال‌ها، منابع مطالعاتی خیلی محدود و در حد دو، سه کتاب ترجمه شده و انگلیسی بود. در مدت تحصیل چه در دوره کارشناسی و چه ارشد، درباره بخش‌های گوناگون کفش از مدل‌سازی پایه پاشنه گرفته تا طراحی فروشگاه‌های فروش کفش، مطالعه و فعالیت کردم. حتی مدتی در کفش البرز مشغول به کار شدم. در این مدت چیزهای زیادی از اساتیدم آموختم و همواره قدردان آنها هستم. در نهایت با شناخت بیشتر از صنعت کفش مطمئن شدم که می‌خواهم آینده شغلی‌ام در همین صنعت باشد؛ از این‌رو تصمیم گرفتم فعالیت کوچکی در این صنعت شروع کنم.

از برندگان برای ما بگویید. داستان تایمو از کجا شروع شد؟

در ابتدا و در همان دوران تحصیل، بیشتر فکرم درگیر این بود که در صنعت کفش در کدام حوزه فعالیت کنم، چه محصولی با چه کیفیت و چه ویژگی متمایزی را ارائه دهم و مشتریان من چه کسانی هستند. بعد از پاسخ دادن به این پرسش‌ها با جزئیات کامل، یکی‌یکی این موارد را تیک می‌زد. بعد از فارغ‌التحصیلی چون درباره جزئیات کارم طبق یک برنامه‌ریزی درستی پیش رفته بودم، بلافاصله کارم را در حوزه کفش‌های کلاسیک رسمی زنانه و مردانه که تماماً از چرم طبیعی دوخته و سفارشی به مشتری تحویل داده می‌شوند، با نام برند «تایمو» شروع کردم. یکی از موضوعات مهم در دوران دانشجویی اسم برند بود. در همان دوران چند کتاب مفصل درباره گویش‌های فرهنگ ایرانی را خواندم تا در نهایت تایمو را انتخاب کردم. «تایمو» کلمه‌ای است از گویش تفرش به معنای «همراهت می‌آیم» که از نگاه من، هم آوای خوبی دارد، هم معنایی عمیق در ارتباط با کفش‌های تولیدی ما.

ویژگی خاص کفش‌های تایمو چیست که آنها را از سایر برندها متمایز می‌کند؟

تقریباً از ۷، ۸ سالگی به‌طور مستمر کلاس نقاشی می‌رفتیم. رنگ و قلم تا قبل از کنکور و بعد طراحی صنعتی در دوران دانشگاه، دو موضوعی بود که خوشبختانه ختم شدند به ایده من برای کفش‌هایی که می‌خواهم به‌عنوان برند تایمو تولید کنم. کفش‌های برند تایمو به‌صورت سفارشی، طبق استایل و سلیقه مخاطب پتینه می‌شوند و هر کدام قصه منحصر به فردی دارند و حتی اگر خواست من هم باشد، دو جفت کفش نمی‌توانند کاملاً مثل هم باشند. در کارگاه تایمو هیچ شابلون، پرینت یا چاپی وجود ندارد و تمام پروسه نقاشی و خوشنویسی روی کفش‌ها، با دست انجام می‌شود.

موفقیت شما در جایزه جهانی کفش، بهانه ما برای این گفت‌وگو بود. درباره این جایزه و نحوه شرکت‌تان برای ما بگویید؟

چهارمین دوره برگزاری جایزه جهانی کفش، امسال در سوئیس برگزار شد و من هم در آن شرکت کردم. این جایزه در سه سطح به شرکت‌کنندگان تعلق می‌گیرد. کمپانی‌ها، طراحان مستقل و دانش‌آموزان یا طراحان نوظهور می‌توانند در این مسابقات شرکت کنند و محدودیتی برای شرکت در آن وجود ندارد.

برگزارکنندگان این مسابقه رویکرد خلاقانه برای ارتقای صنعت کفش دارند. پلتفرم آن بسیار قدرتمند و جامع طراحی‌شده و تمام شاخه‌های طراحی کفش، از مد و فشن گرفته تا انواع کفش‌های ورزشی و... را در برمی‌گیرد. براساس اطلاعات سایت جی‌اف‌ای، داوران جایزه امسال، ۳۰ نفر از فعالان و متخصصان صنعت کفش از کشورهای گوناگون از جمله آمریکا، کانادا، چین، ایتالیا، سوئیس، هند، انگلستان، پرتغال، آلمان و... بودند. در این مسابقه ۴ دسته اصلی کفش شامل کفش‌های ورزشی، کفش‌های فشن، کفش‌های با رویکرد پایداری و در نهایت کفش‌هایی نامزد جایزه ویژه، با بیش از ۲۸ زیرمجموعه تعریف شده بود تا شرکت‌کنندگان بتوانند آثارشان را در این دسته‌ها ارسال کنند.

درباره طرحی که برای این مسابقه ارسال کردید و در نهایت برنده هم شد برای ما بگویید؟

طرح ارسالی من به این مسابقات، یک کفش زنانه نوکتیز با پاشنه ده سانتی‌متری بود. روی این کفش تصویری از دم ماهی فایتر (ماهی جنگجو) کار شده بود. البته با طراحی این کفش در سال ۱۳۹۷ برای اولین در جشنواره سی‌پال شرکت و خوشبختانه رتبه اول طراحی کفش را کسب کرده بودم. دوست داشتم یک‌بار دیگر داوران جدید که نگاه جهانی دارند و در ایران ساکن نیستند آن را مورد قضاوت و سنجش قرار دهند و به همین دلیل آن را برای مسابقات جهانی کفش هم ارسال کردم.



طراحی این کفش و اسم آن به شعر «ماهی» شاملو نگاه داد؛ شعری طولانی که دو بیت آخرش این است...
آه ای یقین گم‌شده، ای ماهی گریز
در برکه‌های آینه لغزیده توبه‌تو!
من آبگیر صافی‌ام، اینک! به سحر عشق؛
از برکه‌های آینه راهی به من بجو!

زمینه بی‌رنگ کفش برگرفته از آینه، آبگیر و زلال بودن و شفافیتی است که در متن شعر آمده و در سطح کفش یقین و حضور ماهی که در حال لغزیدن است، نشان از حرکت و پویایی دارد. در ادامه این مسیر، چه چشم‌انداز و آینده کاری برای برندگان متصور هستید؟

من در ۱۲ سال گذشته همواره نگاهم رو به افق‌های روشن و اتفاقات سبز بوده است. آنچه برای من اهمیت دارد، ادامه دادن، رشد کردن و لذت بردن از جوانه‌های جدید کارم است. هر قدر بتوانم پیشرفت کنم و یک‌قدم پیش‌تر بروم و در واقع سطح لذت بردنم، از کارم را بالا ببرم، برای من مسیر ایده‌آل و مطلوب خواهد بود؛ بنابراین نقطه خاصی را نمی‌توانم مشخص کنم و به‌نوعی دوست دارم از مسیر بودن در صنعت کفش و خلق هر جفت کفش تا نهایتی که می‌توانم لذت ببرم.

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان



گروه تولیدی صنایع چرم خورشید



کلاسیک تا مدرن



CHARMKHORSHID.CO



66973000



WWW.CHARMKHORSHID.IR

تخصصی ترین دپارتمان تولیدی license Euro2022

عدم مسئولیت پذیری، نیست. با این پاسخ، یعنی خیلی راحت اشتباهات و بدقولی‌ها را توجیه می‌کنیم، بدون اینکه بهتر کردن وضعیت و قرار گرفتن در مسیر درست تلاش کنیم.

در نهایت، آنچه در این مدت بر من گذشت باعث شد در مسیر شغلی که فعالیت می‌کنم، تلاش کنم تا جایی که امکان دارد عدم مسئولیت‌پذیری را به حداقل ممکن برسانم و درباره تمام کسانی که با آنها در ارتباط هستم، چه در فرآیند تولید و چه ارائه محصول، وظیفه‌شناس و خوش‌قول باشم.

و در پایان اگر صحبت دیگری دارید، بفرمایید.

صمیمانه تشکر می‌کنم از اساتید دانشگاه و صنعت کفش و خانواده عزیز و دوستانی که در این مسیر همیشه راهنما و هم‌قدم من بوده‌اند. در پایان دوست دارم یک دوبیتی از عطار را تقدیم‌تان کنم...

گر مرد رهی درون خون باید رفت
از پای فتاده سرنگون باید رفت
تو پای به ره نه و هیچ می‌رس
خود ره گویدت چون باید رفت

به‌عنوان یک بانوی فعال در صنعت کفش در این مسیر با چه مشکلاتی مواجه بوده‌اید و چگونه توانسته‌اید موفق عمل کنید؟

در ابتدای فعالیتم در این صنعت، مشکلات خیلی زیادتر بود و حتی با معرفی‌نامه هم به‌سختی اجازه حضور در یک کارگاه را پیدا می‌کردم و سوالاتی مانند اینکه این صنعت مردانه است، شما چگونه می‌خواهید وارد آن شوید را بارها می‌شنیدم که در نهایت با اصرار من روبه‌رو می‌شدند و حضور من را می‌پذیرفتند. البته در حال حاضر حضور زنان در صنعت کفش نسبت به قبل خیلی بهتر شده است. شناخت بازار و تامین مواد اولیه مشکل دیگری بود که با آن روبه‌رو بودم. اخیراً هم در این بخش، با تغییر روزانه قیمت‌ها، ادامه کار بسیار سخت شده است. البته این معضلی است که برای کل صنعت و تولید تبدیل به چالش شده است.

در این میان، اما بدقولی و عدم مسئولیت‌پذیری فعالان این صنعت در ارائه محصول یا خدمات، در این مدت بزرگ‌ترین مشکل من بوده و هست. متأسفانه گاه یک برند مطرح، که البته تعدادشان هم کم نیست، وظیفه‌شناسی لازم را در قبال مشتریان خود ندارد و این بسیار تأسف‌برانگیز است. ضمن اینکه نسبت به تمام فعالان وظیفه‌شناس این صنعت ارادت دارم، اما به‌رحال این معضل هم وجود دارد و نمی‌توان آن را نادیده گرفت. جالب اینجاست که در نقدهایی که به این موضوع داشته‌ام، بارها شنیده‌ام که این بدقولی‌ها در صنعت کفش، امری طبیعی است.

این یک بار بسیار منفی برای این صنعت است و اصلاً پاسخ درستی به نقدی بجا از



اگر بتوانید موهبت تجربه خود را به نسل آتی بسپارید، این خردمندی هیچ‌گاه پیر نمی‌شود.





برای بقا باید متحول شد



شصتی و قبل از آن، در خانواده و محیط کار، همزیستی می‌کنند؟ به نظر می‌رسد تعامل بین نسل‌ها در نقطه پایینی قرار دارد. نسل قبل از انقلاب، نسل دهه شصتی و دهه هفتادی‌ها (جانشینان) را مغرور و صاحب حق و متوقع می‌داند. نسل دهه هشتاد نیز خود را سختکوش‌ترین نسل می‌داند و همه نسل‌های پیش گفته فکر می‌کنند، نسل قبل از انقلاب افراد خودشیفته‌ای هستند. حتی تفاوت‌های ناچیز در اخلاق خانواده و کسب و کار می‌تواند باعث تنش شود، اما لازم نیست نگران شویم. بدیهی است با درک بهتر نقاط قوت و تجارب هر نسل، خانواده و کسب و کار خانوادگی می‌توانند نتایج مثبتی به دست آورند. هم‌زمان با تغییرات جمعیتی، مولفه‌های نقش‌آفرین در فرآیند اعتمادسازی در حال دگرگون شدن است. کسب و کارها باید گروه‌های جدیدی از ذی‌نفعان را در نظر بگیرند که انتظارات متفاوتی درباره آنچه اعتماد می‌سازد، دارند. وقتی صحبت از این اقدامات جدید برای جلب اعتماد می‌شود، کسب و کارهای خانوادگی باید کارهای زیادی انجام دهند؛ کارهای بهتر هم برای نشان دادن و هم برای گفتن در راستای دیده شدن و انتقال مستمر تلاش‌هایشان به ذی‌نفعان.

چگونگی ایجاد اعتماد در کسب و کارها به‌طور اساسی و به‌سرعت در حال تغییر است؛ از این‌رو کسب و کارهای خانوادگی باید اولویت‌های جدیدی برای حفظ میراث خود اتخاذ کنند. امروز برای همه ذی‌نفعان (مشتریان، تسهیگران، کارکنان و...) موضوعات محیطی، اجتماعی، حاکمیت شرکتی، تنوع و برابری به محک‌هایی برای اعتماد تبدیل شده‌اند. به دلیل تغییرات جمعیتی، عمده اینها از نسل دهه هشتادی هستند که ارزش‌های آنها با ارزش‌های نسل‌های دهه شصتی و قبل از انقلاب، کاملاً متفاوت و این خیل مردمی نوظهور همچنان در حال گسترش است. کسب و کارهای خانوادگی ایرانی، متکی به سطح بالایی از اعتماد اجتماعی هستند که در طول نسل‌ها ایجاد کرده‌اند، اما در دریافت پیام گند بوده‌اند. امروزه محیط خانواده و کسب و کارهای خانوادگی متنوع‌تر از همیشه است، زیرا جمعیت‌شناختی بیشتر آنها نشان از چندنسلی بودنشان دارد. پویایی این تنوع، هم جذاب است و هم چالش‌برانگیز. این هم‌زیستی تاریخی بی‌سابقه است که منجر به نوعی دیگر ذوب باورها، فرهنگ، اخلاق خانواده و اخلاق کسب و کار می‌شود. چگونه بسیاری از نسل‌های گوناگون دهه هشتادی، دهه

همه
با هم
رشد کنیم



کسب و کارهای خانوادگی می‌دانند که اعتماد مشتریان و اعضای خانواده ضروری است، اما این کسب‌وکارها باید در ایجاد اعتماد با گروه‌های کلیدی ذی‌نفع، به‌ویژه با تسهیلاتگران و کارکنان فعال‌تر باشند، چراکه اجزای تشکیل‌دهنده نیازها و انتظارات آنها افزایش یافته است. شواهد حاکی از این است که در دهه حاضر، ذی‌نفعان بیش از خدمات و محصولات عالی، برند و پیشینه تاریخی شرکت‌ها، در پی هدفی تعریف‌شده، تعهد به مسائل محیطی، اجتماعی، حاکمیت شرکتی و برخورداری از ارتباطات شفاف و موثرتر هستند. جعبه ابزار برقراری ارتباط با ذی‌نفعان نیز به‌لحاظ تکنولوژیکی متحول شده است. دیگر برقراری ارتباط از طریق نامه‌نگاری واحد بازاریابی یا سایت اینترنتی کفایت نمی‌کند. امروز زمان رونق رسانه‌های اجتماعی است. امروز عرصه کسب‌وکار به میدانی برای طرح موضوعات اجتماعی بدل شده است و به‌طبیع آن، ذی‌نفعان بیشتر انجام تعهدات کسب‌وکارها را پایش می‌کنند. بنابراین در عرصه کسب‌وکارهای خانوادگی برای ایجاد اعتماد، نیازمند رویکردی متحول‌کننده هستیم که احتمالاً برای بسیاری ناآشنا به‌نظر می‌رسد. تعهد دیرینه انجام امور بشردوستانه باید به اقدامات قابل‌مشاهده حول موضوعاتی که برای فرهنگ‌سازی در جامعه اهمیت دارند، تغییر شکل یابد:

- ارتباط متقابل با ذی‌نفعان برقرار کنید؛ برای کسب‌وکارهای خانوادگی کافی نیست که بگویند ایده‌آل‌های قوی دارند. آنها باید این ایده‌آل‌ها را در روابط خود با ذی‌نفعان درون‌سازمانی و برون‌سازمانی مدل‌سازی کنند و یک سیستم داخلی منصفانه برای گزارش رفتار نادرست و یک مکانیسم بازخورد مشخص برای مشتریان به‌کار گیرند. این راه‌حل‌های قابل‌مشاهده، به ایجاد اعتماد کمک می‌کنند.

- ایجاد اعتماد از طریق شفافیت؛ کسب‌وکارهای خانوادگی به کمرنگ نگه‌داشتن عادت کرده‌اند و اغلب تمایلی به اشتراک‌گذاری اطلاعات عمومی درباره کسب‌وکار خود ندارند، اما شفافیت برای اعتماد ضروری است. این به‌معنای گزارش عمومی منظم از اهداف محیطی، اجتماعی و پایداری حاکمیت شرکتی و عملکرد کسب‌وکار نسبت به این اهداف است.
- درباره مسائل اجتماعی صحبت کنید؛ انتظار می‌رود کسب‌وکارهای خانوادگی بیشتر از گذشته پرسر و صدا، قابل‌مشاهده و فعال باشند. اعتماد عمومی مهم و این به‌معنای اهمیت دادن شما به رخدادهای محلی و بین‌المللی است. تولید محتوا و کاربری رسانه‌های دیجیتالی در مقایسه

با شیوه‌های ارتباط سنتی، هزینه‌چندانی ندارد. در ایران، شرکت‌های خانوادگی بزرگی وجود دارند که هزاران نفر در استخدام دارند. اینها بهتر است تعهدات خود را در زمینه‌های یادشده بازنگری و با استفاده از محتواهای قابل‌فهم و الهام‌بخش درباره دستاوردهای خود تبلیغ کنند. از توانایی‌ها و تمرکز خود در شناسایی چالش‌های محیطی و اجتماعی، همچنین از خط‌مشی‌ها و شیوه‌های منتج به موفقیت‌های خود در قالب بیانیه‌های مطبوعاتی گزارش دهند.

به‌هرحال، محیط شرکت‌های امروزی، گسترده‌تر شده‌اند و ناگزیر چالش‌های بسیاری در آنها به‌وجود می‌آید. اما این تنوع می‌تواند مزایای غیرمنتظره‌ای برای نیروی کار ترکیبی به‌همراه داشته باشد. شناخت و بهره‌برداری از پیشینه، تجربه و خردی که نسل‌های قبل ارائه می‌دهند، مکانیسمی عالی برای انتقال دانش و تیم‌سازی است. نسل دهه شصتی‌ها و هشتادی‌ها می‌توانند با افراد قبل از انقلاب کار کردا تا کارآیی بیشتری را با فناوری‌های موبایل دریافت کنند. محیط کسب‌وکار خانوادگی امروزی، ترکیبی تاریخی و غنی از فرهنگ، دانش و تجربه است که شاید تا دهه‌های آینده دیگر شاهد آن نباشیم.

پیام واضح است:

کسب‌وکارهای خانوادگی نه‌تنها به تغییرات متحول‌کننده برای ایجاد اعتماد نیاز دارند، بلکه باید با انتقال شفاف تلاش‌های خود به ذی‌نفعان نشان دهند که این گوناگونی را به مثابه یک فرصت استراتژیک استثنایی به‌شمار می‌آورند.



پای غیر طبیعی



دارند که بسیار گران‌قیمت هستند. اگر مشکلشان چندان حاد نباشد، کفش‌های extra-depth به دلیل قیمت مناسب، قابل‌دسترس بودن، و ظاهر زیبایشان می‌توانند راه‌حل خوبی باشند. آنها کفش‌های راحتی هستند که به خوبی طراحی و روی یک قالب عمیق‌تر قالب‌گیری شده‌اند تا پنجه‌ها فضای بیشتری داشته باشند و می‌توان از بین اندازه‌های مختلف عرض کفش و کفی‌های گوناگون آنها را انتخاب کرد.

کفش‌های اورتوپدیک و سفارشی‌دوز بسیار خاص و مخصوص کسانی هستند که مشکلشان با کفش‌های آماده یا تغییرات کوچک در کفش، قابل‌درمان نیست. برای کسانی که پاهایشان به شدت تغییر شکل یافته، یک کفش سفارشی، تنها انتخاب واقعی و در دسترس است که علاوه بر اندازه مناسب، راحتی پاهایشان را تضمین می‌کند و نمی‌گذارد پا آسیب ببیند.

ناهنجاری‌هایی که در این دسته قرار می‌گیرند، عمیق‌تر و جدی‌تر هستند. آنها شامل موارد زیر هستند: بیماری‌های سیستمی مانند آرتروروماتوئید پیشرفته، فلج، نقایص عصبی عضلانی، پای دیابتیک و دیستروفی عضلانی؛ نواقص مادرزادی مانند فلج مغزی، اسپینا بیفیدا و پای چاقویی؛ شرایطی که بر اثر یک تروما یا بیماری مفصلی دژنراتیو به وجود آمده‌اند مانند پنجه چکشی حاد، پینه پا یا کف پای صاف.

تولیدکنندگان کفش اورتوپدیک با یک مشکل عمده روبه‌رو هستند: نه تنها پای هیچ دو مشتری شبیه یکدیگر نیست، بلکه ممکن است دو پای یک فرد هم از نظر ظاهری باهم تفاوت داشته باشند. البته مشکل فقط تفاوت سایز پای چپ و راست نیست، بلکه این امکان وجود دارد که یک پا طبیعی و دیگری غیرطبیعی باشد. این مسئله ممکن است مشکلات دیگری را نیز در تمام مراحل تولید به وجود بیاورد، شاید به همین دلیل است که کفش‌های اورتوپدیک، گران و تولیدشان پیچیده است.

در بسیاری از موارد ساده‌تر، مشکل پای بیمار با تولید کفش‌های بزرگ‌تر با کفی‌های خاص متناسب با پای آنها قابل‌درمان است. در این مثال، استانداردسازی و مکانیزه کردن تا حدودی امکان‌پذیر است. برای مثال رویه این کفش‌ها تقریباً استاندارد هستند که این امکان را فراهم می‌کنند که با دستگاه برش به شکل موردنظر بریده و با دستگاه دوخت به قالب وصل شوند. حتی می‌توان با ماشین قالب‌گیری و زیره‌هایشان در خط تولید به کفش متصل شوند. با اینکه این مراحل را تا حدودی می‌توان به روش سنتی تولید کفش انجام داد، اما هنوز هم تولید آنها به نسبت به صرفه است.

کفش اورتوپدیک

متأسفانه پای برخی از افراد به دلایل مادرزادی یا بیماری و جراحی، تغییر شکل یافته و نیاز به کفش اورتوپدیک

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان

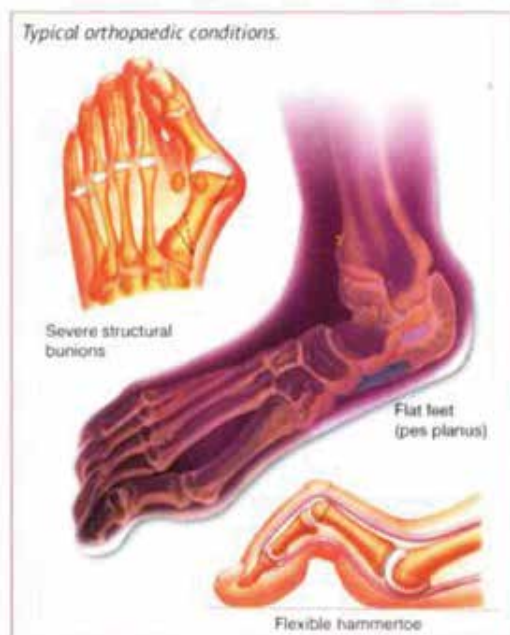


برخلاف کفش‌های استاندارد یا کفش‌های extra-depth، کفش‌های اورتوپدیک درمانی و سفارشی را می‌توان با بی‌نهایت ویژگی‌های خاص مانند پاشنه‌های خاص، شکل‌های مختلف پنجه و طراحی‌های متفاوت رویه تولید کرد؛ بنابراین می‌توان آنها را براساس نیازمندی‌های بیمار و شکل ظاهری که می‌خواهد، تولید کرد که در کفش‌های آماده نظیر آن دیده نمی‌شود. فرآیند تولید نیازمند نظارت دقیق کارشناسان متخصص کفش‌سازی و کارشناسان پزشکی است. هر جفت کفش ترکیبی از آنالیز بیومکانیکی، دانش اورتوپدی و مهارت کفافی به شکل دست‌دوز است. نیاز به گفتن نیست که این یک فرآیند پیشرفته با استفاده از برخی داده‌های ورودی ناشی از اسکن کامپیوتری پا و تولید قالب به روش CAD است که با دست تولید می‌شود و مهارت کفافی در اینجا حرف اول را می‌زند. در واقع، مشکلات بی‌شمار و پیچیده این فرآیند است که از تولید انبوه آن جلوگیری می‌کند و به نظر می‌رسد راه‌حلی برای قیمت بالای آن در حال حاضر وجود نداشته باشد، چون هیچ کدامشان با روش‌های ماشینی قابل‌اجرا نیستند. چاپ سه‌بعدی می‌تواند یک راه‌حل پیشنهادی باشد، گرچه در تولید برخی کفی‌های اورتوپدیک موفقیت‌هایی دیده شده است. اینکه این راه‌حل تا چه حد در باقی قسمت‌های تولید کفش اورتوپدیک قابل‌اجرا باشد، هنوز در حال‌ای از ابهام قرار دارد.

چوب‌پنبه

چوب‌پنبه یک ماده طبیعی فوق‌العاده است که خاصیت ضربه‌گیری بی‌نظیری دارد. از آنجایی که هوا ۵۰ درصد حجم آن را تشکیل می‌دهد، بسیار سبک است و این ویژگی را دارد که بعد از فشار دوباره به حالت اول خود بازگردد. تمام این ویژگی‌ها، آن را برای استفاده در تولید کفش اورتوپدیک ایده‌آل می‌سازد و مدت‌هاست برای این منظور مورد استفاده قرار می‌گیرد. این ماده طبیعی به شکل ورقه‌ای یا بلوک‌هایی عرضه می‌شود که تحت‌تاثیر گرما از یک ترکیب گرانول‌های چوب‌پنبه و چسب قالب‌گیری می‌شوند. این ماده را می‌توان برش زد، دوخت و با ماشین به شکل موردنظر درآورد. پس کاملاً انعطاف‌پذیر است.

ThermoCork ویژگی‌های چوب‌پنبه را با ترموپلاستیک‌ها ترکیب می‌کند و می‌توان از آن برای کف کفش، کفی‌های با گرما قالب‌گیری شده و دیگر اجزا استفاده کرد؛ بنابراین، چوب‌پنبه برای تولید انواع قسمت‌های کفش اورتوپدیک قابل استفاده است.





انواع چرم



فیویوست سفره ماهی دارای برآمدگی های مشخصی است. برای ایجاد تأثیر بیشتر برجسته تر شده اند
منبع: فصل ۳ بخش دوم کتاب The fundamentals of footwear

اصلی می شود. رزین ها و سینتان ها به چرم کروی اضافه می شوند تا رُخ را سفت کنند و رنگ و جبر را بهبود بخشند. آنها همچنین ثبات نور و رنگ را در دباغی های گیاهی بهبود می بخشند. روغن ها در مرحله روغن دهی به چرم وارد می شوند تا با تغییر نوع و مقدار اضافه شده برای دستیابی به نتیجه دلخواه، آن را نرم تر و انعطاف پذیرتر کنند. روغن های مورد استفاده می توانند از حیوانات، ماهی ها و گیاهان یا کاملاً مصنوعی با استفاده از روغن های معدنی از محصولات با پایه شیمیایی باشند. مقدار روغن و توزیع آن در کل ضخامت، فاکتورهای ضروری در نتیجه نهایی است. استحکام و سایر خصوصیات فیزیکی توسط لایه زمینه ولی ظاهر نهایی و احساس سطح توسط تکمیل آن تعیین می شوند. یکنواختی، رنگ و درجه براقیت قابل تنظیم است و ظاهر آن برای تقلید از پوست های ویژه تغییر می کند. همه اینها با تغییر تکمیل به دست می آیند، که می تواند ویژگی های ثابت رنگ را بهبود بخشد و آن را منحصر به فرد سازد. با این حال، ضرب المثل قدیمی "از گوش خوک نمی توان کیف ابریشمی درست کرد" همچنان صادق است. انعکاس کیفیت پوست اصلی در چرم نهایی اجتناب ناپذیر است. چرم به عنوان محصول جانبی صنعت گوشت تولید می شود. در دسترس بودن پوست بستگی دارد به گوشت و این که چه تعداد مردم از آن گوشت می خورند. گوشت گاو بیشترین مصرف را دارد و از این رو پوست گاو در دسترس ترین پوست است. این پوست همچنین مناسب ترین پوست برای پایپوش است زیرا می توان کفش کامل را از همین یک منبع تولید کرد.

اگرچه ما معمولاً عادت داریم به چرم گاوی برای کفش فکر کنیم، از نظر تئوری امکان تولید چرم از انواع گسترده ای از حیوانات وجود دارد. به دلایل مختلف، که بیشتر مربوط به خواص فیزیکی است، اکثریت قریب به اتفاق آن ها عملی نیستند. با این وجود هنوز هم چندین گزینه جالب برای انتخاب در بین آن ها وجود دارد. عملکرد اصلی چرم تکمیل شده بستگی زیادی به نوع پوستی دارد که از آن ساخته شده است. چرمساز همچنین میتواند ویژگی های چرم را با دباغی که استفاده می کند، چربی دهی، رنگ و تکمیل اعمال شده تعدیل کند.

فرآیند دباغی، پوست را به چرم تبدیل می کند. کروم رایج ترین ماده دباغی است که برای چرم های کفش استفاده می شود. کروم ماده سبک وزنی را فراهم می کند که به راحتی نرم می شود، ثبات نوری دارد و با وجود رنگ سبز/آبی پاستلی اصلی آن یا وت بلو، پس از فرآیند ترکاری، می تواند به راحتی رنگ شود. همچنین در طول فرآیندهای تولید کفش، استحکام خوب و مقاومت حرارتی عالی دارد. با این حال، دباغی گیاهی قدیمی ترین روش دباغی است و رنگ چرم حاصل از آن می تواند از کرم کم رنگ تا قهوه ای قرمز تیره متفاوت باشد. این چرم همچنین سفت تر است اما شکل پذیری و حفظ شکل آن آسان است. این دو نوع دباغی با جزئیات بیشتر در بخش سوم همین فصل مورد بررسی قرار خواهد گرفت. آلومینیوم، زیرکونیوم و تیتانیوم به عنوان مواد پیش دباغی برای تولید وت وایت استفاده می شوند. این امر باعث بهبود لایه برداری، تراش و انعطاف پذیری برای دباغی

همه
با هم
رشد کنیم

گاو سانان

گاو همیشه شبیه گاو است و عموماً دباغی گیاهی یا نیمه کرومی می شود. چرم گوساله گاو می شود برای آستر و برخی از انواع کفش های مُد روز استفاده می شود. پوست گاو همیشه بالغ نسبت به گاو نر ضخیم تر و دارای چروک های عمیقی در سرتاسر شانه است و بافت کل پوست نیز شُل تر سُست تر از پوست گاو نر است.

گوسفند سانان

پوست گوسفند کوچک تر، نازک تر و ساختار الیاف آن سُست تر است، بنابراین چرم تکمیل شده استحکام پارگی بسیار کم تری دارد. پوست ها اغلب با پشم باقی مانده روی رُخ دباغی می شوند. در این مثال سطح گوشتی (نطع) جیر می شود و سپس کل آن به عنوان یک پوست دو رو برای دمپایی فروخته می شود. در این حالت پشم به عنوان یک آستر جدانشدنی عمل می کند. پوست ها را همچنین می توان لایه برداری کرد تا لایه رُخ دار یا چرم صحافی و لایه گوشتی (نطع) به وجود آید. سپس دباغی روغنی شده و به چرم شاموا تبدیل می شود. چرم شاموای اصلی از بز ساخته می شد، اما امروزه دیگر در دسترس نیست.

بزسانان

پوست بز به طور کلی کوچک تر از گوسفند است و ساختار بسیار فشرده تری دارد که به چرم در ضخامتی مشابه از گوسفند استحکام بیشتری می بخشد. وقتی پوست بز دباغی کرومی و بزاق می شود، به عنوان «گلاسه بزغاله» فروخته می شود. همچنین می توان آن ها را دباغی گیاهی کرد، در چندین جهت تا کرد تا طرح رُخ برجسته شود، به طور مناسب تکمیل کرده و به عنوان چرم «مراکش» فروخت.



گروه گاو شامل گاو نر، گاو ماده و گوساله است. از گاو نر بالغ و گاو ماده بالغ پوست هایی با بیشترین سطح و ضخامت به دست می آید. گاو ماده جوان (تلیسه) و گاو نر جوان اخته از نظر مساحت متوسط هستند. پوست این چهار حیوان معمولاً با برش از سر تا دم به دو قسمت بریده می شوند که به هر قسمت یک شقه می گویند. هنگامی که در سرتاسر ضخامت لایه برداری می شوند، کاربرد اصلی برای چرم پستایی است. پوست گوساله، پوست حیوانات نابالغ است و معمولاً به صورت پوست کامل (شقه نشده) برای پستایی کفش های سبک تر عرضه می شود



شکل ۱- مقطع پوست گاو

شکل ۲- مقطع پوست گوساله

شکل ۳- مقطع پوست گوسفند

شکل ۴- مقطع پوست خوک

برای استفاده اقتصادی تر از مواد اولیه، پوستها به بخش های مختلف تقسیم می شوند. برای چرم زبیره، ناحیه پشتی انتخاب و با ضخامت کامل دباغی می شود. سپس ناحیه پشتی نصف می شوند و به صورت چرم نیمه پشتی فروخته می شوند. گردن و شکم نیز به ترتیب با ضخامت کامل برای مغزی و کفی کفش دباغی می شوند.

برای چرم پستایی، پوستها برای ایجاد چرم نازک تر لایه برداری می شوند و بسته به اندازه و استفاده نهایی، شقه می شوند تا ناحیه ای برای برش آسان تر اجزای پستایی به دست آید. ساختار الیاف پوست، فشرده است و استحکام کششی و پارگی خوبی را ارائه می دهد. از یک پوست تا سه لایه می توان به دست آورد. لایه دارای رُخ طرح مشخص فولیکول های مو را حفظ می کند و برای پستایی استفاده می شود، لایه گوشتی (نطع، لَش) یک ماده عالی برای چرم پستایی جیر است و لایه میانی اگرچه ضعیف است، می تواند برای تولید آستر استفاده شود.



گوسفند مودار

پوست گوسفند مودار از نژادهای دورگه گوسفند و بز به دست می آید که به جای پشم، بر روی پوست آن مو رشد می کند. ساختار پوست بیشتر شبیه پوست بز است و آسترهایی با کیفیت عالی از آن ایجاد می شود.

خوک سانان

پوست خوک دارای ساختار الیاف منحصر به فردی است که در آن موها از میان پوست عبور می کنند. همچنین بافت آن بسیار فشرده و محکم است که باعث می شود سطح جیری بسیار ظریفی تولید شود. سطح رُخ نیز بسیار جذاب است و می تواند در فرآیند عمل آوری برجسته شود. به دلیل ساختار الیاف محکم، لایه های اشپالت پوست خوک هم قوی و هم بادوام هستند.

اسب سانان

پوست اسب نسبتاً کمیاب است زیرا گوشت اسب به طور گسترده خورده نمی شود. در بیشتر مساحت آن، پوست اساساً با همتای گاو خود یکسان است. با این حال، به سمت کفل، ساختار الیاف تغییر می کند و بسیار متراکم تر و فشرده تر می شود. این قسمت یا «کفل پوست اسب» برای کفش استفاده می شود و از آن چرم کوردوان ساخته می شود که بسیار سفت و بادوام است.

چرم های ویژه

طیف گسترده ای از انواع پوست به عنوان ویژه طبقه بندی و عمدتاً برای جلوه های تزئینی استفاده می شوند. برخی از آنها فاقد استحکام فیزیکی برای استفاده های کاربردی تر هستند مگر این که به شدت تقویت شوند.

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان



سطح مقطع پوست مار و مارمولک

مار و مارمولک: پوست این خزندگان کوچک، نازک و نه چندان قوی است. با این حال، هر کدام دارای الگوی متمایز یا ساختار فلسی خاص خود هستند که اثرات آن را می توان با رنگریزی بهبود بخشید. استحکام اولیه آن ها را میتوان با لایه گذاری یک ماده نساجی افزایش داد. با توجه به اندازه کوچک پوست مارمولک ها، تنها یک قسمت پستایی را میتوان از هر پوست برش داد، بنابراین برای اطمینان از یکنواختی در کفش تکمیل شده، آن ها به صورت جفت همسان تولید و فروخته می شوند.



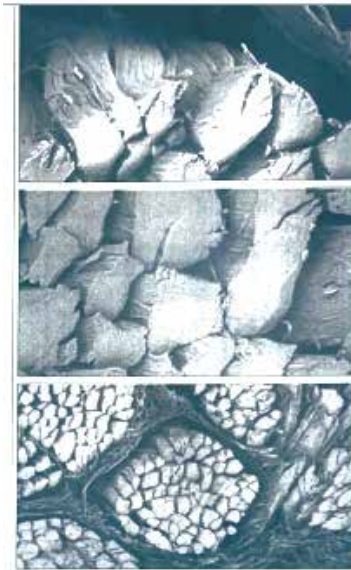
استخوان ماهی: تنها نوعی که به صورت تجاری به چرم تبدیل می شوند عبارتند از: کپور، گربه ماهی، ماهی آزاد، مارماهی و باراموندی که به آن چرم امپراتور نیز گفته می شود. پوست ماهی به طرز شگفت آوری محکم است اگرچه فاقد خاصیت ارتجاعی است. مارماهی چرم زیبا، نرم و براق تولید می کند که می تواند برای کفش استفاده شود به شرطی که به دقت برش خورده و دوخته شود. کوسه، که به جای استخوان غضروف دارد، به اندازه کافی ضخیم است که بتوان از آن چرم پستایی تولید کرد. دارای برجستگی های تیز کنگره ای در وسط فلس های خود است. که معمولاً برداشته می شوند. پرتو ماهی ها به کوسه ها مربوط می شوند و کنگره ها در این مورد به عنوان «سپر» شناخته می شوند و برای ایجاد رُخی جذاب حفظ می شوند.

پرنده: تنها بزرگترین پرندگان دارای پوست مناسب برای کفش هستند. شناخته شده ترین آن ها پوست شترمرغ با الگوی رُخ کاملاً مشخص است که این الگو توسط پرها ایجاد می شود. با توجه به تقاضا برای پوست و گوشت، این پرندگان به طور گسترده در آفریقای جنوبی پرورش داده می شوند.

سیرابی: معده گاو از چهار بخش شکمبه، شیردان، هزارلا و نگاری تشکیل شده است. اولین و آخرین بخش دارای یک سطح کاملاً منحصر به فرد تراش خورده است که می تواند در پانل های تزئینی یا در صورت لایه گذاری روی یک بستر زمینه (زیر لایه) و تقویت بیشتر، در کفش های مهمانی زنانه استفاده شود.



سطح مقطع پوست کوسه معمولی



سطح مقطع پوست کانگورو

سوسمار و تمساح: این پوست ضخامت و قدرت بیشتری دارد. ناحیه شکم دارای الگوی فلسی کوچک تر و یکنواخت تر است و ناحیه ای است که برای ساخت چرم استفاده می شود. برش پستایی اینجا نیز شامل تطبیق دقیق اندازه و شکل فلس است که همراه با کمبود پوست، خرید و استفاده از آن را بسیار گران می کند.

گوزن: پوست آن شبیه گوساله گاو است و اگرچه باز هم نسبتاً کمیاب می باشد، اما در دسترس بودن آن رو به افزایش است چرا که در حال حاضر گوزن های بیشتری ذبح و گوشت گوزن بیشتری خورده می شود. رُخ ظریف همراه با استحکام خوب و وزن کم، آن را به ماده ای مطلوب برای پستایی کفش تبدیل می کند. جیر سنتی «پوست گوزن» که در بهترین کفش های مردانه با کارکشی از رو استفاده می شود، یک نمونه کلاسیک است.

کانگورو: ساختار الیاف منحصربه فردی دارد که تقریباً به موازات سطح رُخ در یک راستا قرار دارد و از مولکول های نخ مانند کلاژن پروتئینی به هم پیچیده شده، تشکیل شده است. این ساختار الیاف مسطح با شبکه ای از الیاف که همگی در یک جهت واقع شده اند، استحکام بیشتری به این پوست نسبت به چرم بز یا گاو با وزن معادل آن می دهد. به طور سنتی از این چرم در کفش های ورزشی استفاده می شود، اگرچه چرم های بسیار تخصصی دیگری نیز در حال حاضر تولید می شوند.



کفش سبز . رح



چرم با کاربری بی پایان

چرم یک ماده زیستی تجدیدپذیر است که فیزیک بی نظیری دارد و در انواع تولیدات و پای پوش به راحتی قابل استفاده است. مقاومت بالایی در برابر خم شدن مکرر، پارگی، سایش و همچنین خاصیت ضد آب، جذب و دفع تعریق دارد و حتی در مقابل گرما و آتش مقاومت خوبی دارد. به خاطر تمامی مزایا و خواص سزاوار است که چرم مورد توجه قرار گیرد، چون بادوام و قابل تعمیر است و به چرخه بازیافت پوست حیوانات کمک می کند، یک نوع ضایعات ارگانیک است که از صنعت گوشت باقی می ماند، با اینکه تولید چرم نیز ضایعات دارد. برندهای پای پوش و مصرف کنندگان از چرم استقبال می کنند، چراکه از نظر فیزیکی و مقاومتی دوام بالایی دارد سبک است و قابلیت بازیافتی چرخه های دایره ای دارد؛ بنابراین راحتی بیشتری فراهم می کند و پایداری کلی آن بسیار بالاست.

در این زمینه Green Shoes ۴۰٪ و مرکز فناوری کالکادو پرتغال با همکاری IPB و CTIC و تیم های Boaventura و Fontvelha در جهت تغییر ساختار داخلی چرم برای افزایش قابلیت قالب پذیری، کاهش تراکم و وزنی سبک تر مشغول به کار شدند تا محدوده استفاده از محصولات نهایی افزایش یافته و از ضایعات استفاده شود. عملکرد چرم ارتقا یافته و تولید محصولات جانبی هیدرولیز شده رایج شده که از بقایای چرم جامد تهیه می شوند با ترکیبی از ریز ذرات تجاری کم تراکم که توخالی و سفت و سخت هستند یا قابلیت کشسانی دارند و قابل گسترش هستند که امکان تغییر ساختار چرم را فراهم می کنند.

جهان با مشکلاتی مواجه است که بخش پای پوش را وادار کرده تا به تلاش برای پایداری از طریق گسترش و اتخاذ راه حل های سازگار با محیط زیست، دیجیتالی و مدل های کسب و کار سرعت ببخشد. نیاز است که مشاغل مد کمک کنند تا استفاده از منابع طبیعی و گازهای گلخانه ای GHG کاهش پیدا کند و مشکلات پیچیده ای مانند تغییرات آب و هوایی حل شود. پیش از این، صنعت مد در اروپا با مسائل زیست محیطی مقابله می کرد که شامل بازیافت، کاربری آب و زمین و گازهای گلخانه ای می شد. همچنین نیاز است تا مدل های کسب و کار روش مسئولانه ای اتخاذ کنند که به جلوگیری و جبران «ضرر و زیان» کمک کند که توسط تجزیه آب و هوا ایجاد شده است. این موارد شامل پیشرفت در سطح سلامت و ایمنی محل کار، انرژی تجدیدپذیر، کاهش گرما و سیل احتمالی، سیستم حقوق و حمایت اجتماعی می شود. سطح مصرف باید به گونه ای باشد که کالاهای بادوام با ماندگاری طولانی تولید شود که به طور چرخه ای قابل تعمیر و استفاده مجدد باشد.

هر چند بسیاری از زمینه های بالقوه وجود دارد که نقش مداخله گر دارند و تعدادی از متغیرها همچنان باقی می ماند؛ بنابراین تحقیقات ویژه ای در این زمینه باید صورت گیرد. در پرتغال پروژه مشارکتی توسط R&D از ۲۰۲۰ شروع شده که روی کفش های سازگار با محیط زیست مدل ۴۰٪ انجام می شود که با نام تجاری Green Shoes ۴۰٪ شناخته می شود. یک گروه متشکل از ۱۵ شرکت این تحقیقات را انجام می دهند که کل زنجیره کفش را پوشش می دهد و شامل چرم، کف، زیره، نرم افزار و ابزار تولید می شود. نمایندگان و مدیران به همراه ۸ تن از R&D و شرکت های تابعه گروهی کامل را تشکیل می دهند. همانطور که ماریا خوزه فریرا مدیر شرکت مرکز فناوری کالکادو CTCP در پرتغال و همکاران Green Shoes ۴۰٪ اشاره کردند هدف آنها ارتقای انواع چرم، مواد زیره، نرم افزار، سیستم تولید، مفاهیم مرتبط با پای پوش و کسب و کار مدلینگ است.

همه
با هم
رشد کنیم

سیستم خلاقانه تزریق زیره کفش (افزایش سایز) با توجه به برنامه‌ریزی تاکتیکی و عملیاتی مورد بررسی قرار گرفته است. کارهایی در زمینه پیشرفت مدل‌های ریاضی انجام شد که احتمالاً مشکلات برنامه‌ریزی تاکتیکی را حل می‌کند. نتیجه طرح تولید انبوه نشان می‌دهد هر هفته کدام سفارش تولید در بازه زمانی منتخب (به‌طور نرمال بین ۲ تا ۶ ماه) نیاز سهام را پیش‌بینی می‌کند و تأخیر در تحویل به مشتری دارد. زمانی که تولیدکنندگان کفش عملاً از AMF استفاده کردند معلوم شد که این روش تا ۱۵٪ راندمان تولید بیشتر دارد.



مفاهیم جدید محصول

گروه‌های تحقیقاتی همراه با Green Shoes ۴۰٪ در حال تلاش و ارتقای محصولات و مفاهیم وابسته به آن هستند. به‌عنوان مثال اجناس چرمی تولید شده توسط Belcinto که یک برند جدید است با هدف واقع‌گرایانه‌ای پیش می‌رود که فقط از مواد مازاد باقی مانده از مجموعه و تولیدات قدیمی استفاده می‌کند. در این روش چنان از آن مواد استفاده می‌شود که کمترین بقایایی نداشته باشد. به این منظور مجبور شدند تا به طرحی بیندیشند که از تکه‌های باقی مانده طوری استفاده کنند که از هر لحاظ مسائل مربوط به عملکرد را برآورده کند، بی‌آنکه چیزی از راحتی و خشنودی کم شود و حتی باعث غافلگیری مصرف‌کننده شود و از لحاظ پایداری و سازش کاملاً به روز باشد، کاری که در کنار مزایای مستحق پاداش و تحسین نیز باشد. نتیجه این شد که ریشه‌های خط تولید اصلی در شرکت DNA قرار دارد و کالاهای چرمی معتبر با کیفیتی در سطح بازارهای جهانی تولید می‌شود در حالی که ارائه‌دهندگان ویژگی سازگاری با محیط زیست را حفظ کرده‌اند.

آزمایشات مقدماتی نشان داد که ریز ذرات بهترین موادی بودند که روی سطح قرار گرفت و به منافذ پوست رخنه نکرد، آزمایشاتی انجام شد در مورد تقویت‌کننده‌ها بر پایه چرم هیدرولیز شده (ضدآب) ضایعات چرم مرطوب سفید و آبی که شامل مخلوطی از پروتئین‌ها با وزن‌هایی متفاوت همچنین دارای سطوح متفاوتی از گروه‌های عاملی هیدروکسیل آمین NH₂ بودند و از ترانس گلوتامیناز به‌عنوان پرکننده استفاده کردند و لنگرهای شیمیایی در ساختار چرم گنجانده شده بود. نمونه آزمایشی در معرض نور میکروسکوپی قرار گرفت و توسط میکروسکوپ الکترونی روبشی یا SEM بررسی شد. نتایج SEM نشان داد که هیدرولیز شده مرطوب سفید نسبت به آبی پرکننده بهتری برای ساختار چرم بود. بررسی فیزیکی و نتایج تست انعطاف، نشان داد بهترین مقدار هیدرولیزها بین ۲۵ تا ۵۰ درصد بود.

مواد زیره بازیافتی

محققان مذکور در حال گسترش مواد زیره برای انعطاف بیشتر، پایداری، سبکی و قابلیت بازیافت هستند. تحقیقات روی روش‌های فرمولاسیون نوین و مواد افزودنی در حال انجام است با هدف افزایش کیفیت ترموپلاستیک‌ها و مواد ترکیبی که تا ۹۰ درصد قابل بازیافت هستند. نتایج آزمایشات تایید کرد که مواد بهینه‌شده دارای ویژگی‌هایی مانند «موارد بکر» را دارا هستند و مشخصات فنی زیره موردنیاز تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان کفش‌های رایج معمولی را داراست. همچنین آنها برای پیشرفت و ارتقای مواد کفی، ضایعات تولید (عرق و غبارزدایی) و مواد دست دوم پای‌پوش که شامل لاستیک، پارچه، چسب و مقوا می‌شود، به سختی تلاش کردند. زیره‌هایی از همین مواد توسط آتلانتا و پروکالدو تولید شدند و آزمایشاتی با توجه به تراکم، سختی، مقاومت در برابر سایش، پارگی، کشش و ازدیاد طول در موقع شکستن صورت گرفت. نتایج نشان داد که در حال حاضر آنها کاملاً برای ارائه به بازار مناسب هستند.

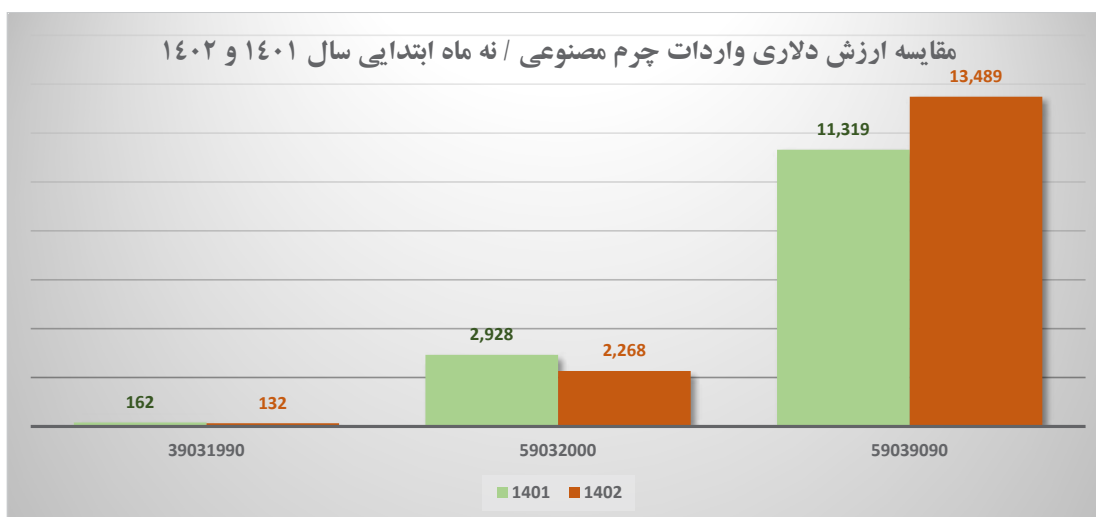
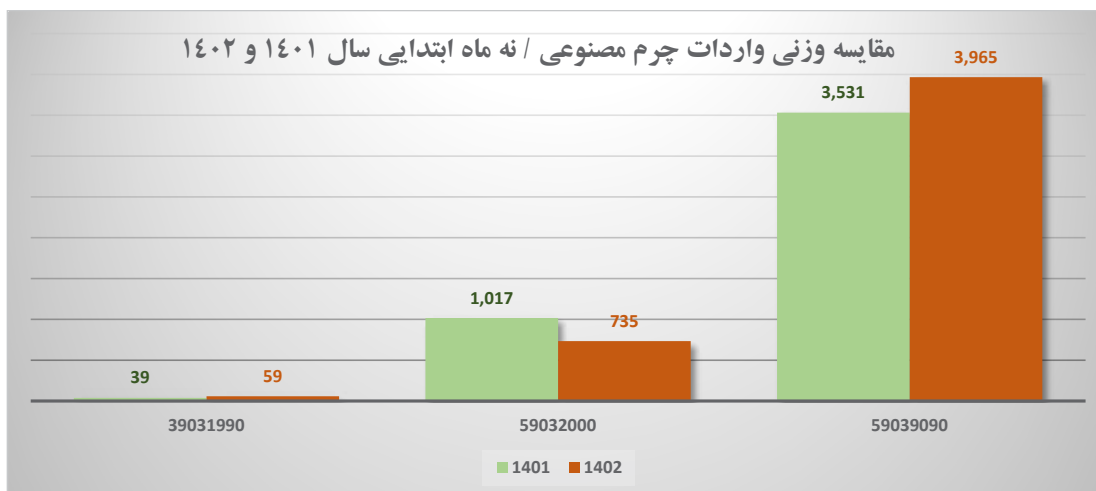
دیجیتالی شدن زنجیره ارزش

آنها مفهومی جدید درباره دیجیتالی شدن ارائه کردند. آنها به همراه چند شرکت نرم‌افزار و ابزار تولید دیجیتالی را ارتقا دادند و کارمندان آنها روند تولید برش تودرتو و شکل‌دهی چرم را کوتاه کردند. شرکت‌های AMF و INESCET روی مشخصات مصرف‌کننده، روندها و سیستم پیش‌بینی کار می‌کنند که عصاره شاخص‌های مربوطه را برای آنالیز خرید و اولویت مشتریان آماده می‌کند تا به تعریفی از تولید کارآمد و برنامه‌ریزی با زمان پاسخ کلی سریع‌تر برای افزایش فروش برسند. برنامه‌ریزی



آمار واردات چرم مصنوعی به تفکیک کد تعرفه / مقایسه نه ماه ابتدایی سال 1401 و 1402

کد تعرفه	وزن (هزار کیلوگرم)		ارزش (هزار دلار)		متوسط ارزش		سهم وزنی		سهم ارزش		درصد تغییر	
	1401	1402	1401	1402	1401	1402	1401	1402	1401	1402	وزن	ارزش
39031990	39	59	132	162	4.16	2.25	0.85%	1.23%	1.12%	0.83%	51%	-18%
59032000	1,017	735	2,268	2,928	2.88	3.09	22.1%	15.4%	20.3%	14.2%	28%	-23%
59039090	3,531	3,965	11,319	13,489	3.21	3.40	76.9%	83.3%	78.5%	84.8%	12%	19%
جمع کل	4,587	4,759	14,410	15,889	3.14	3.34	100%	100%	100%	100%	3.8%	10.3%



تبلور خودباوری در صنعت کفش با برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی

نقش ستودنی هیئت‌مدیره دوره دهم

در رفع چالش‌ها و معرفی صنعت به ارکان حاکمیت

آغازی مبارک در راستای توسعه صادرات

کار هیئت‌مدیره دهم با رویکردی صادرات‌محور آغاز شد. شعبانزاده فعالیت کمیسیون صادرات و تلافی آن با نمایشگاه تخصصی کفش و صندل قم موسوم به «قم‌شوز» را اتفاقی خجسته خواند که بی‌شک توسعه صادرات را به همراه خواهد داشت. وی گفت: دوستان ما در کمیسیون صادرات و نیز سفیر کفش ایران، به ۳۴ کشور سفر داشتند و ضمن معرفی صنعت کفش کشورمان، تجار را به حضور در نمایشگاه دعوت کردند تا ظرفیت‌های این صنعت در حوزه‌های مختلف معرفی شود. به این ترتیب امیدواریم در افق ۵ ساله به هدف‌گذاری صادراتی که اکنون هم در حال تدوین نقشه راه آن هستیم، دست پیدا کنیم هرچند به نظر می‌رسد تاکنون هم رشد صادراتی ۱۰ تا ۱۵ درصدی را در سال جاری کسب کرده‌ایم. شعبانزاده رئیس کمیسیون صادرات جامعه صنعت کفش ایران در ادامه به لزوم اعتمادسازی و هدف قرار دادن بازار کشورهای دیگر - به جز عراق و افغانستان - اشاره کرد و افزود: می‌دانیم عراق و افغانستان ظرفیت‌های خوبی دارند، اما وابستگی آنها به کفش ایران تا حدودی اثبات شده است اگرچه به خاطر سیاست‌های عراق و کشور خودمان با کاهش صادرات هم مواجه بودیم - اما در مجموع افق دید ما در برنامه ۵ ساله، کشورهای آفریقایی، روسیه و کشورهای آمریکای لاتین همچون ونزوئلا و کوبا است. با این هدف‌گذاری جدید به کشورهای یادشده سفر کردیم و با سلیقه‌شناسی و بازاریابی، تجار این کشورها را به نمایشگاه قم دعوت کردیم تا از ظرفیت‌های صنعت کفش ایران باخبر شوند. در واقع این گام اول بود و از این پس باید اعتمادسازی برای دستیابی به این بازارها و حفظ آنها را در دستور کار قرار دهیم که نیاز به عزم جمعی تولیدکنندگان داخلی دارد.



«با هم رشد کنیم» شعار نمایشگاه بین‌المللی صنعت کفش در قم بود که حالا به نظر می‌رسد با ترکیب هیئت‌مدیره دهم و اتفاقات فرخنده‌ای که باوجود تمام چالش‌های اقتصادی در بدنه صنعت کفش به وجود آمده، مجالی برای بروز و ظهور یافته است؛ برهه‌ای از زمان که

شاید بتوان از آن به‌عنوان نقطه عطفی در تاریخ پرفراز و فرود این صنعت یاد کرد. گواه این ادعا اظهارات گویا، صریح و روشن جواد شعبانزاده، یکی از اعضای هیئت‌مدیره صنعت کفش است که می‌انگارد با برگزاری نمایشگاه متریکس، خودباوری در صنعت کفش رخ داده و حالا باید گام‌های بعدی را محکم‌تر و با هدف توسعه صادرات و فتح بازارهای جهانی برداشت. بر این اساس تصمیم گرفتیم در گفت‌وگویی از نظرات و دیدگاه وی به‌عنوان یکی از اعضای هیئت‌مدیره و رئیس هیئت‌مدیره انجمن کفش ماشینی قم مطلع شویم. آنچه در زیر می‌آید حاصل این گفت‌وگو است.

شعبانزاده یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های هیئت‌مدیره دوره دهم جامعه متخصصین صنعت کفش کشورمان را در عین توجه به ملی‌گرایی و جوان‌گرایی، گرایش بیشتر به انجام کار تیمی و تشکیلی برشمرد و گفت: نام جامعه صنعت کفش ایران با ترکیب جدید و افزوده شدن نمایندگانی از دو استان قم و اصفهان، مصداقی عینی یافت و ما امیدواریم در آینده نزدیک تمام استان‌های پیشرو در این صنعت در ترکیب هیئت‌مدیره حضور یابند تا از تمام ظرفیت‌ها بهره ببریم.



نسل نو در صنعت کفش، آماده کارهای بزرگ هستند

رئیس هیئت‌مدیره انجمن کفش ماشینی قم در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آیا تولیدات داخلی استانداردهای لازم برای کشورهای هدف را دارند، چنین گفت: در هدف‌گذاری کشورهای را بررسی کردیم که تقریباً سبک تولیداتشان با کشور ما متجانس است، اما به هر حال ممکن است در برخی موارد هم سلیقه، مدل و کیفیتی متفاوت از تولیدات ایرانی بخواهند که با پتانسیلی که امروز در نسل جوان واحدهای تولیدی داریم، اجابت این درخواست‌ها امکان‌پذیر است و مشکلی در این زمینه نداریم.

وی در ادامه توضیح داد: در صنعت کفش برخی محصولات را مثلاً کشورهای شرق آفریقا می‌پسندند، ولی همان‌ها در روسیه خریدار ندارند. به همین دلیل در ستاد نمایشگاه قم با تهیه جدولی نیازها و سلیق کشورهای مختلف را شناسایی کردیم و همین جدول را به کمیسیون صادرات هیئت‌مدیره هم ارائه می‌کنیم. در واقع این اقدام نتیجه تحقیقات گسترده یک‌ساله است و اکنون با رصد دقیق نیازها، سلیق و پآخور کشورهای متفاوت به سمت ساخت قالب و محصولات درخواستی حرکت می‌کنیم.

آزموده را آزمودن خطاست

شعبانزاده حرکت در این مسیر را الگوپذیری از کشورهای صاحب‌نام در این عرصه همچون ایتالیا، ترکیه و چین برشمرد و افزود: ما دیگر فرصتی برای از دست دادن نداریم و برای اینکه فاصله خودمان را با دنیا و کشورهای مطرح کم کنیم و بازارهای جهانی هم بدانند که صنعت کفش ایران حرفی برای گفتن و دستی بر آتش دارد، باید از تجربیات این کشورها استفاده کنیم و در نهایت به صادرات سرعت دهیم. این اتفاق خجسته، بدون تردید، همراهی بخش خصوصی و الزام حاکمیت به برطرف کردن موانع صادراتی را می‌طلبد. بر این اساس لازم است که صدای واحد مطالبه‌گری از تمام تشکلهای؛ چه اتحادیه‌ها و چه انجمن‌ها، به گوش سیاست‌گذاران برسد تا سیاست‌های غلط در بخش صادرات را تغییر دهند.

لزوم تغییر در حوزه سیاست‌های ارزی صادرات صنعت کفش

این عضو هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش به یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنعت در بخش صادرات اشاره کرد که انگیزه و توان صادرات را از تولیدکننده‌ها گرفته است. وی گفت: اصلاح نرخ‌گذاری ارزی که از صادرات صنعت کفش حاصل می‌شود، یک ضرورت انکارناپذیر در مسیر رشد و توسعه صادرات در این صنعت است. ما با رفع تعهد ارزی مشکلی نداریم، ولی از تولیدکننده‌ای که ارز آزاد تهیه می‌کند، نمی‌توان انتظار داشت ارز حاصل از صادرات خود را با نرخ نیمایی در اختیار دولت بگذارد.

استفاده از ظرفیت هیئت‌مدیره دهم

در حل بحران‌های موجود

شعبانزاده رئیس کمیسیون صادرات جامعه صنعت کفش ایران در ادامه و در پاسخ به سوالی مبنی بر نقش هیئت‌مدیره در ارتباط با دستگاه‌های تصمیم‌گیر حاکمیتی به‌منظور حل چالش‌های فعلی، چنین گفت: ما در هیئت‌مدیره تصمیم‌گرفتم ابتدا ظرفیت‌های این صنعت را به بخش‌های مختلف حاکمیت معرفی کنیم و نقشی که صنعت کفش می‌تواند در رشد و شکوفایی اقتصادی داشته باشد را یادآور شویم. واقعیت این است که صنعت کفش، صنعتی مادر است که ۷۰ نوع صنعت دیگر را با خود زنده می‌کند و در زمره ۵ صنعت اشتغالزای نخست دنیا به‌ویژه در حوزه مشاغل خانگی به‌شمار می‌رود. بر این اساس، طی ۴، ۵ نشست که با مدیران ارشد وزارتخانه و همین‌طور واحدهای پتروشیمی داشتیم، موضوع را تبیین کردیم و خوشبختانه دیدگاه این نهادها نسبت به صنعت کفش را تغییر دادیم و به همین دلیل از تصمیمات خلق‌الساعه و یک‌شبه تا حدودی کاسته شده و در تصویب مصوباتشان حداقل نظر بخش خصوصی را جویا می‌شوند.

وی ادامه داد: این موضوع البته نیاز به زمان دارد و ما امیدواریم طی ۳، ۴ ماه آینده برخی از مشکلات موجود برطرف شوند؛ به‌ویژه اینکه در حوزه‌هایی مانند بورس و نظام سهمیه‌بندی دچار مشکلاتی جدی هستیم.



همکاری پتروشیمی اراک گواه روشن تلاش برای حل مشکلات



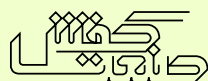
رئیس هیئت‌مدیره انجمن کفش ماشینی قم به بیان یک نمونه از مشکلات و راهکارهای هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش برای برون‌رفت از این بن‌بست اشاره کرد و گفت: در حال حاضر، پتروشیمی اراک ماده اولیه «هگزانول» را تولید می‌کند که از مواد اولیه پرکاربرد در صنعت کفش است و ما با کمبود این ماده مواجه بودیم. یعنی به‌عنوان مثال، ۷۰ درصد را پتروشیمی اراک تأمین می‌کرد و ۳۰ درصد مابقی باید با واردات جبران می‌شد و طبق قانون شرکت تولیدکننده نقش تنظیم‌گری در بازار را هم بر عهده داشت.

شعبانزاده تأکید کرد: آنها که دستی بر آتش دارند می‌دانند که ثبات قیمت مواد اولیه به چه معناست. متأسفانه طی چند سال گذشته قیمت‌ها ماه‌به‌ماه، هفته‌به‌هفته و حتی در بسیاری از موارد، هفته‌ای دو روز، جابجا می‌شد که آفت بزرگی برای برندینگ کفش ایران بود. مانند این نمونه‌ها را بازهم داریم که تلاش می‌شود با اعتمادسازی در حاکمیت، آنها را یکی‌یکی برطرف کنیم.

صادرات ۸۰۰ میلیون جفت کفش ایرانی در افق ۵ ساله

این عضو هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش ایران با اشاره به سهم حدود ۱۰۰ میلیون دلاری صنعت کفش در حوزه صادرات، تصریح کرد: ما در افق ۵ ساله بنا داریم به صادرات ۸۰۰ میلیون جفت کفش برسیم. در حال حاضر، فروش هر جفت کفش حدود ۳.۶ دلار است که باید به ۶ دلار افزایش پیدا کند.

وی ادامه داد: در یک مقطعی، پتروشیمی سازند وقفه‌ای در کار ایجاد کرد و همین امر باعث کمبود و رقابت‌های ۷۰، ۸۰ درصدی در بورس شد که در نهایت بهای تمام‌شده محصولات را افزایش داد. در این زمان بخش خصوصی وارد عمل شد تا ۳۰ درصد را وارد و کار تنظیم‌گری بازار را انجام دهد، اما پس از مدتی بخش خصوصی هم از تنظیم‌گری سرباز زد و دوباره تنش‌هایی در بازار ایجاد شد. از این رو هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش با مدیران پتروشیمی اراک نشست‌هایی را برگزار کرد و پتروشیمی سازند ملزم شد تا ۶ ماه آینده تنظیم‌گر این محصول باشد؛ یعنی قیمت این ماده تا ۶ ماه آینده تضمین شده است و تولیدکنندگان می‌توانند با قیمت مشخص، برنامه‌ریزی کنند. این نمونه‌ای از کار تیمی و نفوذ هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش بود که موفق شد و نگاه مثبت مشتریان صادراتی را به دنبال داشت.



یک مشاور خوب توصیف می‌کند نه تجویز، بنابراین مراقب استفاده از "باید" ها و "نباید" ها باشید.



نمایشگاه قم؛ نماد خودباوری در صنعت کفش ایران بود

شعبانزاده از نمایشگاه‌های قم (۲ نمایشگاه در سال) به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد صنعت کفش کشور یاد کرد و افزود: برای اولین بار حدود ۲ ماه پیش نمایشگاه متریکس را داشتیم و بهمن‌ماه سال گذشته نیز ششمین نمایشگاه تخصصی صندل و صنایع وابسته کفش کشور را تحت عنوان «قم‌شوز» برگزار کردیم.



وی افزود: نمایشگاه قم با حضور ۴۸۶ تاجر خارجی و حدود ۲۴ هزار بازدیدکننده تخصصی برگزار شد- این نمایشگاه به‌دلیل تخصصی بودن در معرض بازدید عموم نبود- که دستاوردهای بزرگی با خود به همراه داشت. همان‌طور که پیش‌تر هم اشاره کردم، تلاش می‌کنیم از تجربیات کشورهای صاحب‌نامی مانند ایتالیا، ترکیه و چین استفاده کنیم و به همین دلیل برای اولین بار نمایشگاه کفش را از نمایشگاه مواد اولیه، ماشین‌آلات و لوازم جانبی کفش جدا و با عنوان «متریکس» برپا کردیم. این نمایشگاه بود که دو ماه قبل با حضور ۲۰۷ شرکت تولیدکننده زنجیره تأمین صنعت کفش کشورمان و نیز ۳۰ کشور خارجی برگزار شد و آخرین دستاوردها در معرض دید بازدیدکنندگان قرار گرفت. این عضو هیئت‌مدیره صنعت کفش به حضور شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های پلیمری و... در این نمایشگاه اشاره کرد و افزود: نکته جالب و مهم، شگفتی برخی تولیدکنندگان بود که می‌پنداشتند برخی از محصولات که تاکنون استفاده می‌کردند، وارداتی است در حالی در این نمایشگاه و با حضور تولیدکنندگان داخلی متوجه شدند که این باور اشتباه بوده و حدود ۳۰۰ نوع از محصولات کاربردی، تولید داخل کشور و وطنی هستند که به بهترین شکل ممکن بومی‌سازی شده‌اند. همین امر بارقه‌های از امید را در دل تولیدکنندگان و صنعت کفش روشن کرد.

فاصله صنعت کفش ایران با دنیا را کم کردیم

وی در بخش دیگری از اظهارات خود، از کم شدن فاصله صنعت کفش ایران با دنیا سخن گفت و آن را مرهون برپایی نمایشگاه قم برشمرد. شعبانزاده گفت: در این نمایشگاه محصولاتی که ۵، ۶ ماه پیش در دنیا رونمایی شده بود، در معرض دید تولیدکنندگان ایرانی قرار گرفت و این یعنی کم شدن فاصله ما با آخرین دستاوردهای دنیا در صنعت کفش.

وی به نمایشگاه قم‌شوز که اواخر دی‌ماه سال جاری برگزار می‌شود نیز اشاره کرد و گفت: امسال پیش‌بینی حضور ۱۰۰۰ تاجر خارجی را داریم که در واقع گامی بزرگ در راستای تقویت بنیه‌های صادراتی به‌شمار می‌رود اما در جریان برگزاری نمایشگاه سال گذشته، به دستاوردهای مهم دیگری هم رسیدیم که از آن جمله می‌توان به ترویج و تقویت کار تیم و مشارکتی و به تبع آن، نزدیک‌تر شدن فضای رقابتی ما با کشورهای صاحب‌نام است.

شعبانزاده در توضیح بیشتر این مطلب گفت: سال گذشته استقبال از این نمایشگاه بسیار بالا بود؛ یعنی در حالی که سایت نمایشگاهی ما فقط ۸۵۰۰ مترمربع بود با درخواست ۶۱ هزار مترمربعی تولیدکنندگان مواجه شدیم، اما از آنجا که شعار ما «با هم رشد کنیم» بوده و هست و تصمیم داشته و داریم که همه با هم دیده شویم، تصمیم گرفتیم سد کالایی متنوعی از صنعت کفش کشور را در معرض دید ۴۸۶ تاجر خارجی قرار دهیم. دوستان و تولیدکنندگان ما هم با صبوری همراهی کردند و با مشارکت در فضاهای در اختیارشان (دو برند، سه برند و حتی گاهی ۴ برند در یک فضا) کار تیمی خوبی را به معرض نمایش گذاشتند. در نتیجه این کار تیمی و شناختد ظرفیت‌های یکدیگر، بهای تمام‌شده کاهش یافت و همین امر به افزایش صادرات منجر شد.

عضو هیئت‌مدیره دهمین دوره جامعه صنعت کفش کشورمان تأکید کرد: در واقع برپایی نمایشگاه قم به تحقق چندین هدف مهم انجامید؛ یعنی هم در راستای ترویج کار تیمی گام برداشتیم، هم ظرفیت‌های صنعت کفش کشورمان به دنیا معرفی شد، هم در فضای رقابتی به کشورهای صاحب‌نام نزدیک شدیم و هم اینکه جنب‌وجوشی در صنعت ایجاد شد که نتیجه آن، نوآوری و خلق محصولات جدید بود که تاکنون در دنیا تکرار نشده‌اند.

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان





مشهد، پیام قم را گرفت



عصر روز سه‌شنبه ۲۸ آذرماه، نمایشگاه بین‌المللی مشهد؛ چهاردهمین نمایشگاه کفش مشهد با حضور مقامات استانی، مدیران تشکلهای صنعت کفش مشهد و مهمانان نمایشگاه، کار خود را آغاز کرد. روبان نمایشگاه با حضور و همراهی امیررضا رجیبی رئیس سازمان صمت، جعفر فرشچی رئیس شرکت شهرک‌های خراسان رضوی، محمود بنانزاد دبیرکل اتاق اصناف ایران، شهردار هرات به همراه محمد محمدی رئیس اتحادیه کفاشان مشهد، سعید روحبخش رئیس انجمن تولیدکنندگان کفش مشهد و حسین منافی رئیس هیئت‌مدیر اتحادیه کفاشان و پستاسازان تبریز قیچی خورد و نمایشگاه چهاردهم رسماً آغاز به کار کرد. نمایشگاه چهاردهم در سالن بزرگ فردوسی نمایشگاه بین‌المللی مشهد در مساحت ۱۱ هزار مترمربع برگزار شد و ۱۳۰ واحد تولیدکننده کفش، زیره و مواد اولیه و ماشین‌آلات، محصولات خود را به مدت ۴ روز از ۲۸ آذر تا یکم دی برای دیدارکنندگان به نمایش گذاشتند. براساس اعلام رئیس اتحادیه کفاشان مشهد، ۷۰ درصد شرکت‌کنندگان این نمایشگاه، تولیدکنندگان مشهدی و ۳۰ درصد دیگر تولیدکنندگان از شهرهای تهران، تبریز، اصفهان، قم، اسلامشهر، همدان و هیدج بودند. پس از مشهد، تبریز، تهران و اسلامشهر بیشترین شرکت‌کننده در نمایشگاه را داشتند.

برگزاری نمایشگاه چهاردهم کفش مشهد نشان داد که تشکلهای صنعت کفش مشهد، پیام نمایشگاه قم را دریافت کرده و نخستین گام را در اندازه‌توان و امکانات‌شان برای جداسدن از شیوه‌های سنتی نمایشگاه‌داری و برگزاری نمایشگاه‌های راهبردی و هدفمند برداشته‌اند.

نمایشگاه چهاردهم مشهد در حالی برگزار شد که تا چندماه پیش از آن، برگزاری این نمایشگاه در هاله‌ای از ابهام قرار داشت و بحث بر سر توجیه برگزاری آن میان تشکلهای و فعالان صنعت کفش مشهد در جریان بود. سرانجام پس از بررسی‌های گوناگون، اتحادیه کفاشان مشهد و انجمن تولیدکنندگان مشهد به این نتیجه رسیدند که نمایشگاه مشهد را به‌عنوان امکان معرفی و بازاریابی داخلی و خارجی کفش مشهد با رویکردی جدید برگزار کنند.

این دو تشکل در گام نخست برای ترغیب واحدهای تولیدی و صنعتی کفش مشهد به حضور در نمایشگاه، آبان‌ماه نخستین همایش کفش مشهد را در هتل پردیسان برگزار کردند. در این همایش که با حضور مدیرکل سازمان صمت خراسان رضوی و دیگر مدیران دولتی برگزار شد، پیشکسوتان و برندهای برتر کفش مشهد مورد تجلیل و تقدیر قرار گرفتند. اگرچه فاصله تصمیم‌گیری تا برگزاری نمایشگاه بسیار کوتاه بود، اما برگزارکنندگان با تلاش و پیگیری و گسترش ارتباط با مدیران تشکلهای صنعت کفش کشور، انجام تبلیغات وسیع میدانی و رسانه‌ای و دعوت از فعالان صنفی کفش سراسر کشور، توانستند چراغ نمایشگاه را روشن کنند تا نمایشگاهی درخور برای کفش مشهد برگزار شود.

همچنان که محمد محمدی، رئیس هیئت‌مدیره اتحادیه کفاشان مشهد براین باور است که این گام نخست ما با رویکرد جدید بود که در فرصت محدود و زمان کوتاه برداشته شد. ما همه تلاش‌مان را روی برنامه‌ریزی برلی نمایشگاه سال آینده گذاشته‌ایم تا نمایشگاهی شایسته در سطح بین‌المللی برگزار کنیم.



تفاوت چشمگیر

نمایشگاه چهاردهم مشهد با سال گذشته تفاوت چشمگیری داشت و این تفاوت در ظاهر نمایشگاه به خوبی آشکار بود. بیش از ۹۰ درصد شرکت‌کنندگان، غرفه‌سازی کرده بودند و واحدهای تولیدی مشهد تقریباً با غرفه‌سازی یکسانی در نمایشگاه حضور داشتند. ویژگی خوب برگزاری نمایشگاه در سالن فردوسی و شیوه چینش غرفه‌ها به گونه‌ای بود که دیدارکننده را ترغیب به گردش در نمایشگاه می‌کرد و دیدارکننده از هر سو که دیدار نمایشگاه را آغاز می‌کرد، می‌توانست با گردش در راهروهای نمایشگاه از همه غرفه‌ها دیدار کند. نمایشگاه یک غرفه ویژه هم داشت؛ غرفه کارگاه کفاشی. در این غرفه مراحل مختلف تولید کفش به ویژه پستایی‌دوزی به نمایش گذاشته شده بود و استادکاران و کفاشان مشغول تولید پستایی و پاسخگویی به پرسش‌های دیدارکنندگان بودند.

رونق نمایشگاه، رونق بازار

همچنان‌که گفته شد برگزارکنندگان نمایشگاه کفش مشهد، تبلیغات گسترده‌ای در شهرهای مختلف کشور به ویژه شهرهای فعال صنعت کفش انجام داده بودند. جدای از تبلیغات روزشمار نمایشگاه در فضای مجازی و پیام‌رسان‌های اجتماعی، تبلیغات میدانی گسترده‌ای در کانون‌های تولیدی تجاری کفش در شهرهای تهران، تبریز، اصفهان، همدان، قم و همچنین صنوف پخش و فروش کفش در شهرهای بزرگ انجام شده بود. به واسطه همین تبلیغات، پخش‌کنندگان و فروشندگان کفش بسیاری از شهرهای بزرگ کشور در روزهای برگزاری از چهاردهمین نمایشگاه کفش مشهد دیدار کردند و بازار دادوستد با تولیدکنندگان از روز نخست گرم شد و لیخند رضایت را از همان روز نخست بر لب شرکت‌کنندگان نشانند. بازار کفش در چندماهه گذشته از رکود رنج می‌برد و بازار مشهد نیز از این مشکل مستثنی نبود. استقبال از نمایشگاه رونق بازار کفش مشهد در محله عامل را نیز در پی داشت. نمایشگاه هر روز از ساعت ۱۶ تا ۲۱ برگزار می‌شد و دیدارکنندگانی که از شهرهای مختلف به مشهد آمده بودند، صبح‌ها در خیابان‌های محله عامل در رفت‌وآمد و دیدار از فروشگاه‌های تولیدی کفش مشهد بودند. برخی دیدارکنندگان به همراهی و راهنمایی روسای اتحادیه کفش مشهد و انجمن تولیدکنندگان کفش

مشهد، به صورت تور، از تولیدی‌های کفش محله عامل دیدار می‌کردند و با تولیدکنندگان وارد دادوستد می‌شدند و سفارش تولید می‌دادند.

مهمانان نمایشگاه از هرات تا بغداد

شهردار هرات و هیئت همراه مهمان آیین افتتاح نمایشگاه چهاردهم بودند. نمایشگاه در روز نخست مهمانان و دیدارکنندگان تخصصی از کشورهای عراق، پاکستان و افغانستان داشت. سفیر عراق به همراه هیئت تجاری عراقی که از بغداد به مشهد سفر کرده بودند، مهمانان مهم روز دوم نمایشگاه چهاردهم مشهد بودند. رئیس اتاق بازرگانی عراق هیئت تجاری را که عمدتاً تجار کفش و صندل بودند، رهبری می‌کرد. هیئت تجاری عراق حدود دو ساعت از غرفه‌های مختلف نمایشگاه دیدار کردند و به بررسی نمونه‌های کفش، صندل و لباس چرم تولید ایران پرداختند. محمد محمدی و سعید روح‌بخش، روسای دو تشکل کفش مشهد هیئت عراقی را علاوه بر غرفه‌های برتر کفش مشهد به غرفه‌های برتر کفش تبریز، تهران، همدان، قم، اصفهان و هیدج بردند و ضمن معرفی تولیدکنندگان هیئت عراقی را با کیفیت تولیدات آنها آشنا کردند.

رئیس اتاق بازرگانی عراق در این دیدار با تحسین تولیدات کفش ایران، خواستار حضور ایرانی‌ها در بازار عراق شد و مقرر شد با انجام تفاهم‌نامه‌ای، گروهی از تولیدکنندگان به دعوت اتاق بازرگانی عراق، برای نمایش کفش تولید ایران به بغداد بروند.

ارائه تسهیلات برای خرید ماشین‌آلات

ماشین‌سازی حیدری، تنها تولیدکننده دستگاه تزریق شرکت‌کننده در نمایشگاه کفش مشهد بود. مدیرکل صمت خراسان رضوی، پس از افتتاح نمایشگاه از غرفه‌های مختلف دیدار کرد و در دیدار از غرفه ماشین‌سازی رحیمی با تولیدات این کارخانه آشنا شد. در این دیدار، محمدی، رئیس اتحادیه کفش مشهد درباره لزوم تجهیز تولیدی‌ها به ماشین‌آلات تزریق و لزوم تولید زیره در مشهد صحبت کرد. امیررضا رجبی در این دیدار وعده داد که سازمان صمت خراسان رضوی در قالب یک تفاهم‌نامه برای خرید صد دستگاه تزریق و تجهیز تولیدی‌های کفش مشهد، تسهیلات مالی مناسب ارائه دهد.



هم‌اندیشی درباره تامین مواد اولیه پیمان‌سپاری ارزی و ماده ۳۸ تامین اجتماعی



روبه‌رو بودیم، بنابراین از اردیبهشت‌ماه موضوع را پیگیر شدیم و مقرر شد پتروشیمی شازند علاوه بر عرضه کامل تولیداتش، از شهریور ماه ۷۰۰ تن الکل وارد کند که البته کم‌کاری کردند، اما با پیگیری‌های انجام‌شده، واردات الکل از آذرماه کلید خورد.

رئیس اتاق بازرگانی قم با بیان اینکه عرضه تلفیقی مشکل ما را حل خواهد کرد، گفت: اگر در بازار کمبود مواد اولیه نداشته باشیم، بازار قیمت خودش را پیدا خواهد کرد. یک برنامه‌ریزی در دست انجام است که عرضه تلفیقی در همه کالا اتفاق بیفتد.

فرش ابریشم قم رقیب ندارد

ابوالفضل رجبیان، رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرش دستباف قم نیز در این جلسه، با تحسین نمایشگاه مترکس، گزارشی از نمایشگاه فرش قم ارائه داد. وی با اشاره به مشکل پیمان‌سپاری ارزی به‌عنوان یکی از موانع صادرات، اظهار کرد: پیمان‌سپاری ارزی باعث کاهش صادرات فرش شده بود که با پیگیری‌های انجام‌شده دولت مجاب شد راهکار جایگزینی برای صادرات فرش به اجرا بگذارد.

هم‌اندیشی درباره رفع تعهد ارزی، ماده ۳۸ قانون تامین اجتماعی و تامین مواد اولیه، محورهای اصلی نشست مشترک جامعه صنعت کفش ایران با اتاق بازرگانی قم و انجمن کفش ماشینی قم بود. به گزارش پایگاه خبری اسومس، چهارمین جلسه هیئت‌مدیره دوره دهم جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران، صبح روز دوشنبه دوم آذر در سالن جلسات ساختمان جدید اتاق بازرگانی، صنعت، معدن و تجارت استان قم برگزار شد.

محمد ایرانی، رئیس اتاق بازرگانی قم در این جلسه گزارشی از فعالیت‌های اخیر اتاق بازرگانی قم ارائه داد و با اشاره به ظرفیت‌ها و توان صنعتی قم، اعلام آمادگی کرد که با همکاری تشکل‌ها برای رفع مشکلات این صنعت به‌ویژه در مسئله پیمان‌سپاری ارزی تلاش کند. او با بااهمیت خواندن همکاری و هم‌صدایی میان تشکل‌های صنعتی و صنفی گفت: اگر همه تشکل‌ها یک‌صدا شوند و حرف واحدی را بزنند، می‌توانیم خواست و اراده صنعت را به دولت تحمیل کنیم.

رئیس اتاق بازرگانی قم به مشکل قیمت‌گذاری مواد اولیه اشاره کرد و افزود: در حوزه دی‌اوی‌پی با مشکل کمبود الکل

انحصار واردات مواد اولیه برداشته شود

محمد عرب، رئیس هیئت‌مدیره جامعه صنعت کفش ایران نیز در این جلسه گفت: انحصار واردات الکل باید برداشته شود و همه باید بتوانند الکل موردنیاز خود را وارد کنند تا قیمت‌ها واقعی شود.

وی با بیان اینکه هر تن الکل در ترکیه ۵۶۰ یورو فروخته می‌شود، اما در ایران آن را تنی ۱۸۰۰ یورو می‌فروشیم، گفت: اگر از رقابت با کشورهای همسایه جا بمانیم، حذف خواهیم شد و واردات جای تولید کفش را خواهد گرفت. نماینده صنعت کفش در اتاق بازرگانی تهران با اشاره به موضوع مالیات ارزش‌افزوده گفت: مالیات ارزش‌افزوده، قانون است و همه باید پرداخت کنیم و نباید وقت‌مان را روی این موضوع بگذاریم، چراکه صنعت کفش موضوعات مهم‌تری دارد. واحدهای صنعتی و تولیدی می‌توانند فاکتورهای غیررسمی را در قالب گزارش تجمیعی در سامانه ثبت کنند که جریمه آن ۲ درصد است و معمولاً ۹۸ درصد این جریمه را ممیز می‌بخشد.

وی تصریح کرد: مشکل اصلی ما، رفع تعهد ارزی و ماده ۳۸ قانون تامین اجتماعی است که باید دولت را مجاب کنیم صنعت کفش را در این دو مورد مستثنی کند.

نمایشگاه مترکس برای صنعت کفش آبرو خرید

علی لشگری، عضو هیئت‌رئیس جامعه صنعت کفش ایران در این جلسه با اشاره به تحولات جدید اتاق بازرگانی قم گفت: این اتاق با تیم جوانی که در رأس آن است، یکی از بهترین اتاق‌های بازرگانی در ایران خواهد بود. او با اشاره به پیشنهاد نمایشگاه کفش قم اظهار کرد: امروز تفاوت را در نمایشگاه قم به‌خوبی می‌توان دید و لازم است از انجمن کفش ماشینی قم تشکر کنیم

که برای صنعت کفش ایران آبرو خرید. لشگری با بیان اینکه برگزاری مترکس کار سخت و دشواری بود که آقای شعبانزاده و گروه او توانستند به‌خوبی آن را مدیریت کنند، افزود: بیشتر شرکت‌کنندگان از برگزاری نمایشگاه راضی بودند. این نمایشگاه انتظارات را از دیگر نمایشگاه‌های کفش کشور بالا برد. رئیس کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی با اشاره به اتفاقات دهه هشتاد و نود و تدوین سند راهبردی صنعت کفش، گفت: در آن سند برای صنعت کفش در ۱۴۰۴ آینده‌نگری شد، اما برخی واحدهای صنعتی و تولیدی مفاد سند را به اجرا گذاشتند. اکنون در دهه ۱۴۰۰ هستیم و این شاید آخرین فرصت صنعت کفش برای جهش و رشد باشد، اگر مانند گذشته رفتار کنیم، چه پاسخی برای نسل آینده خواهیم داشت.

مالیات ارزش‌افزوده باید از مصرف‌کننده دریافت شود

مصطفی کرمانی، رئیس کمیسیون بانک، بیمه و مالیات جامعه صنعت کفش در این جلسه با اشاره به مشکل قیمت مواد اولیه، گفت: وقتی بورس کالا اعلام می‌کند مواد اولیه به واحدهای کوچک و زیر ۵ تن عرضه نمی‌کنیم، این باعث می‌شود مواد اولیه با قیمت متفاوتی به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. وی درباره مشکل قانون ارزش‌افزوده اظهار کرد: قانون ارزش‌افزوده باید اجرا شود، اما باید از پایه درست شده و مالیات از مصرف‌کننده گرفته شود. امروز به‌خاطر اینکه خریدار فاکتور رسمی نمی‌دهد، از تولیدکننده مواد اولیه تا تولیدکننده کفش باید این مالیات را بدهند که ۲ تا ۳ بار در زنجیره تامین و تولید محاسبه می‌شود. کرمانی افزود: اگر واحدهای صنفی مکلف شوند فاکتور رسمی را بپذیرند، مشکل زنجیره تولید با مالیات ارزش‌افزوده برطرف خواهد شد.

همه
با هم
رشد کنیم





به دولت فقط چشم نگوئیم

کردند. او افزود: رویکرد واحدهای بالادستی به واحدهای پایین‌دستی مثبت نیست و هر جا بتوانند اجحاف می‌کنند.

امضای تفاهم‌نامه با دانشگاهها

محمدعلی طالقانی، رئیس کمیسیون آموزش، فناوری و نوآوری جامعه صنعت کفش ایران در این جلسه در گزارشی از برنامه‌های این کمیسیون گفت: با همکاری کمیسیون ارتباطات و تشکلهای، برنامه‌ریزی شده از امکانات اتاق بازرگانی تهران، آموزش‌های لازم در زمینه کسب‌وکار، تولید، بازاریابی و صادرات و بیمه و مالیات برای متقاضیان فراهم شود.

وی با اشاره به امضای تفاهم‌نامه با دانشگاهها با هدف ارتباط و تعامل دانشجویان با بدنه صنعت کفش اظهار کرد: نخستین تفاهم‌نامه با دانشگاه شاهد امضا شده که بتوانیم از امکانات دانشگاه برای صنعت استفاده کنیم و زمینه حضور کارورزی دانشجویان علاقه‌مند در صنعت کفش فراهم شود. به گفته او، برنامه‌ریزی برای ارتباط هنرمندان و طراحان با صنعت کفش یکی دیگر از برنامه‌های کمیسیون آموزش است.

محاسبات کاربرگ ۳ الکترونیکی می‌شود

مهدی عبدالهی، دبیر کمیسیون بانک و بیمه و مالیات جامعه صنعت کفش ایران در این جلسه گزارشی از برگزاری جلسه پرسش و پاسخ درباره مسائل بیمه تامین اجتماعی داد و گفت: عمده مباحث درباره مسائل و مشکلات ماده ۳۸ قانون تامین اجتماعی بود که راهکارهایی به شرکت‌کنندگان ارائه شد. او افزود: قرار شده همه محاسبات ماده ۳۸ از آغاز کار به صورت الکترونیک انجام شود که واحدها مشمول جریمه نشوند.

عرضه که باشد، قاچاق از بین می‌رود

مهدی بهشتی‌حسینیان، رئیس کمیسیون تولید جامعه صنعت کفش ایران نیز در این جلسه با اشاره به افزایش قاچاق گفت: وقتی نیاز و تقاضا هست، اما تولید نمی‌تواند پاسخ بدهد، قاچاق صورت می‌گیرد. وی افزود: اگر دولت از تولید حمایت کرده و تولید رشد کند، قاچاق کالا از صفره می‌افتد.

علی‌اصغر میرخانی، بازرس جامعه صنعت کفش ایران نیز در این جلسه گفت: امروز دولت هرچه را می‌خواهد کاملاً به صنعت، تجارت و کشاورزی دیکته می‌کند و اتاق بازرگانی هم با آن راه می‌آید. او افزود: ما تشکلهای فرادستی و پایین‌دستی، جایی باید جلو دولت بایستیم و خواست صنعت را به دولت دیکته کنیم.

پیگیری مسائل صنعت کفش در اتاق قم

محسن اسحاقی، نماینده اتاق بازرگانی قم و مدیر صندل کمند در این جلسه گفت: در دور جدید اتاق بازرگانی قم، مسئولیت کمیسیون صنعت را به عهده ما گذاشته‌اند که مسائل و مشکلات صنعت کفش را از طریق اتاق در دست پیگیری داریم که به زودی اخبار آن اعلام می‌شود.

با دولت صحبت کنیم

آقای چینی‌فروشان از فعالان صنعت کفش قم نیز در این جلسه گفت: امروز یک خلأ در دولت وجود دارد که ما باید به دولت دیکته و تجربه و تحلیل خود را به دولت القا کنیم. او افزود: هر جا با سند و مدرک و سابقه با دولت صحبت کرده‌ایم، دولت نسبت به خواست صنعت قانع شده است.

مشکل تعیین سقف واردات

فاطمه فاتحی، مدیرعامل اولین تولیدکننده پلی‌یورتان در استان قم نیز در این جلسه گفت: مشکلی که در بحث واردات مواد اولیه ایجاد کرده‌اند، تعیین سقف واردات است که ترمز تولید پلی‌یورتان را کشیده است.

او افزود: سقف تعیین شده، ظرفیت واردات سال گذشته به علاوه ۲۵ درصد است که پاسخگوی واحدهای تولیدی نیست.

رویکرد واحدهای بالادستی مثبت نیست

محمد رضا اخوت، نایب رئیس جامعه صنعت کفش ایران نیز در توضیح علت نوسان قیمت مواد اولیه در اواخر سال ۱۴۰۱ گفت: سال گذشته ۵ روز پس از نمایشگاه قم‌شوز، قیمت دلار از ۳۵ هزارتومان به ۵۰ هزارتومان افزایش یافت و بسیاری تولیدکنندگان ناچار شدند مواد اولیه را گران بخرند و نتوانستند تعهدات و سفارش‌هایشان را انجام دهند و زیان

International shoe fairs promote Iran's shoe strengths

"Let's grow together" is the motto of Qom International Shoe Fair, which reflects the national interests of the board of directors of the fair to justify that under this roof they can organize different tastes, although the fair suffers from insufficient areas to fulfill all demands.

Javad Shabanzade is the new member of the board of directors of ASSOMES, while he is the managing director of "MATREX" and "Qom shoe fair" as prominent international fairs of Iran's shoe industry. In an exclusive interview, Shabanzade elaborated on his policies as the head of ASSOMES' export commission while simultaneously he is the executive manager of Qom Shoe Fair that will be held at the end of this month.

"We have made too much effort to promote an export-oriented approach both in ASSOMES and in shoe fairs. In fact, the main interest of manufacturers in participating in Qom fairs is the international approach of these events. To promote this approach, we have conducted several market researches to identify potential markets beyond Afghanistan and Iraq. It is believed that we have achieved a solid share of the footwear market in these two countries. Although there is still more room for export there, we should explore more markets to give fresh impetus to our industry," Shabanzade explained. He added, "African countries, as well as countries like Venezuela and Cuba, as the government strategic ally are pretty attractive to penetrate. Now, we have an export roadmap in which precise steps is determined. For example, in this frame work a number of "shoe ambassadors" are appointed that they are responsible for forging commercial partnerships and establishment of exporting focal points".

He also discussed the role of ASSOMES in the development of Iran's footwear industry, stating: "In the recent election of the board of directors in September, two new members from Qom and Isfahan joined the board; therefore, we are faced with a more comprehensive board because they can represent the regional demands of manufacturers."

"In ASSOMES export commission we constantly monitor fluctuations of shoe export; also, we try to present strategic position of the shoe industry, particularly to the macro decision makers. For instance, MATREX displayed a hidden power of the shoe supply chain that prior to this event for several years it has been neglected because there was not any integrated opportunity for demonstration of the power of shoe supply chain. MATREX not only picked up the position of shoe industry, but also clarified opportunities behind its wide supply chain." Javad Shabanzade expressed.

"For being a global player, preparation of infrastructures is mandatory. As an instance, in all prominent shoes producer's countries like Italy, China and Turkey fairs for materials and final products are independent and in the current year for the first time it is done in Iran as well. In other issues, also, I believe in benchmarking because there is no extra time to examine what is tested several times by others; therefore, we study their practices in order to find local solutions for our own industry", Matrex executive manager stated.

مصرف
کالای ایرانی
ضامن
اشتغال فرزندانمان

دانش گام

گروه تولیدی کفش

تولید کننده کفشهای مردانه و زنانه تزریق



آدرس : ایران - تبریز بالاتر از سه راهی اهر کوی آذر اکسید پلاک ۲۰

مدیریت : منوچهر پاک، سرشت ۰۹۱۴۳۰۹۷۹۴۱ - مدیریت فروش : ۰۹۱۲۰۶۳۸۸۷۱

مدل : نسیم دارای ثبت نام تجاری و لوگو به شماره ۴۱۵۷۱

WWW.DANESHKAM.COM [DANESH_GAM](https://www.instagram.com/DANESH_GAM)

دلانش گام

گروه تولیدی کفش



مدل: آرزو - نیلوفر

تولید کننده انواع کفشهای
مردانه و زنانه چرمی
خدمات تزریق

آدرس : ایران - تبریز بالاتر سراهه اهر کوی آذر اکسید پلاک ۲۰

مدیریت : منوچهر پاک سرشت ۰۹۱۴۳۰۹۷۹۴۱ - مدیریت فروش : ۰۹۱۲۰۶۳۸۸۷۱

دارای ثبت نام تجاری و لوگو به شماره ۴۱۵۷۱ مدل : نیلوفر

WWW.DANESHKAM.COM DANESH_GAM

داشتهای صنعت کفش و صنایع مرتبط

بانکه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران

فهرست

کفش شیما
کفش نهرین
کفش سفری
کفش ثنا
کفش آفاق
کفش پارسیا

کفش نسیم سحر
تولیدی کفش فرد
کفش کیاک
کفش خزر
کفش سالار

چرمسازی امین
چرم تک ستاره تبریز
شرکت چرم شهباز
رنگ پلی اول
چرم بابک

کفش پارس
تولیدی آی سودا
کفش و صندل زرپای
کفش نوین (کفش هما)

کفش روشن نما
کفش فاخر
کفش پاییز
کفش آنری
کفش SKY
گروه تولیدی پابه پا
زیره پاس

شرکت چرم آفتاب
چرم سازی کاظمی
سی سو پلیمر زر نما
شرکت رخش تجارت
بازرگانی صدرا نیوساد
شرکت کیاسان لیان

گروه تولیدی پاژند
کفش لبخند
کفش جکال

شرکت تولیدی صنعتی پانل
شرکت تولیدی فومکار
زیره تکنو
ماشین سازی آسیا
تولیدی صنعتی رامونا فر

قالب سازی هما
قالب سازی زاگرس
قالب سازی ملیان
قالب سازی مهدی
تهران فنر ایران

کفش البرز
کفش لیون
کفش ایرانا

شرکت تکین چرم بی نظیر ایرانیان
تولیدی چرم ارغوان
گروه تولیدی به فرزام

پستانایی بافت سپند
قدک آسیا
پارس لمینیت
لانی اصل

کفش ایمن صنعت
پای آرا
کفش همگام
کفش سیاره
شرکت صنعتی کلار
کفش شهپر
کفش نگهبان
کفش کاوه

کفی طبی ساتل-پاریمه
منسوج نیافته خراسان
کفش آراز چرم
بیراق زیبا
نیک نخ لاله

زرین پوشش جم
شرکت کمپسان

کفش آراد
کفش فرزین
شهرام طب
کفش آداک
کفش پاتن
کفش کلساپوش

فرم اشتراک

مارال چرم پیشستان اصفهان
چسب پنجهگی امیر
چرم دیرینه
صنایع چرم خورشید
صنایع چرم آرتا

سیستم فروشگاهی گیو
کفش هدف
تولیدی کفش فرزین



Sana Shoes Industry

شرکت تولیدی کفش ثنا

مدیرعامل: علیرضا فلکی پور

تولیدکننده انواع کفش های

اسپورت، ورزشی، کلاسیک

پرسنی با زیره

PU _ EVA _ TPU

آدرس: تبریز

کیلومتر ۱۰ جاده تهران

کوی صنعتی وحدت، کفش ثنا

تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۲۲۱

تلفن واحد بازرگانی:

۰۴۱-۳۶۳۷۸۹۵۵



کفش سفری

شماره ثبت: ۲۶۱۲۲۸

مدیرعامل: عیسی صفری

تولید کننده انواع صندل

و کفش طبی، راحتی

ار تپودی با مواد

RABeR- PU- E.V.A

نشانی کارخانه:

تهران، جاده ساوه، شهرک صنعتی

نصیر آباد، خیابان شمشاد،

کوچه شمشاد ۲، پلاک ۱۰، ۲، ۹، ۱، ۴، ۱

واحد فروش: ۰۹۱۲۴۱۰۷۱۱۶

واتساپ روابط عمومی:

۰۹۱۲۵۴۰۰۰۹۳

www.safarishoe.com

safari@safarishoe.com



شرکت تولیدی کفش نهرین

صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۵

مدیرعامل: محسن طالقانی

تولیدکننده انواع کفش های
ورزشی، کلاسیک و انواع دمپایی
صندل های P.V.C-P.U

نشانی کارخانه:

اصفهان، منطقه صنعتی جی،

خیابان پنجم

دفتر روابط عمومی:

تهران، خیابان وزراء، خیابان ۲۳،

پلاک ۲، طبقه ۵

دفتر فروش: ۰۵۶۲۴۲۰۱

کارخانه: ۰۳۱-۳۵۷۲۰۰۵۳

روابط عمومی: ۸۸۷۲۵۹۴۹



شرکت تولیدی شیما کفش (سهامی خاص)

تولید کننده انواع کفشهای
چرمی، ورزشی، کتانی، ایمنی،
چکمه و پوتین با تکنولوژی تزییق
مستقیم زیره

نشانی کارخانه: کیلومتر ۲۴ جاده
خاوران، مقابل پمپ بنزین صحرا
خیابان برلیان، جنب کانال
تلفن: ۳۳۵۹۱۸۰۰
فکس: ۳۳۵۸۶۷۷۷

دفتر مرکزی: خیابان سعدی شمالی
پایین تر از منوچهری
کوچه بخارا، پلاک ۴
تلفن: ۳۳۵۳۱۳۳۷ - ۳۳۵۳۱۲۸۶
فکس: ۳۳۵۳۱۲۹۴

www.shimashoes.com
Email: info@shimashoes.com



گروه تولیدی کفش پارسیا

تولید کننده انواع کفش های ماشینی و دست دوز

زیره P.u

صندل و سرپایی زنانه، مردانه، دخترانه و پسرانه

دفتر بازار تهران- بین کوچه غریبان و چهارسوق بزرگ، نقاره خانه

دوم، پلاک ۷ تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۱۹۳۶۵

کارخانه: قرچک، فردیس، کوچه احسان، پلاک ۱۰

تلفن: ۰۲۱-۳۶۱۰۱۰۵۸ ۰۲۱-۳۶۱۰۱۰۱۸

مدیریت: ۰۹۱۲-۱۷۵۹۷۵۲

مدیران فروش:

۰۹۱۲-۸۹۳۲۷۳۷ (آقای حقانی)

۰۹۱۲-۹۴۷۲۲۵۳ (آقای ملکی)



کافش افاق



مدیرعامل: حبیب آفاق

تولیدکننده انواع کفش های چرمی مردانه و زنانه

کارخانه: تبریز، کیلومتر ۵ جاده تهران، خیابان صنعتی دوم

تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴ فاکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۹۶۴

تلفن واحد بازرگانی: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۴۹۷

دفتر تهران: خیابان خیام شمالی، پاچنار، کوچه کارکن اساسی

بعد از بانک مسکن، ساختمان افاق

تلفن: ۳۰۱ _ ۵۵۵۹۵۳۰۰ فاکس: ۵۵۶۳۵۹۳۱

www.afagshoes.com info@afagshoes.com



www.sanatekafsh.ir



راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط





Pars Group

تولید کننده انواع چرم مصنوعی 100% PU / PVC / SEMIPU / PU-PVC ، کفش های چرمی و صندل مردانه و زنانه PU و EVA و اولین شرکت دانش بنیان تولید کننده مواد PU در ایران

- ★ آدرس کارخانه کفش و چرم جاده قدیم کرج، کیلومتر ۱۶، روبروی ایران وانت، جنب شرکت خیبر، خیابان ۵۲، پلاک ۶ و ۱ تلفن: ۹۶۶۲۳۴۵۶ - فاکس: ۴۴۹۲۲۷۱۷
- ★ دفتر مرکزی واحد کفش: تهران خیابان پانزده خرداد، سبزه میدان، کوچه سید ولی، پلاک ۱۲۹، تلفن: ۵۵۸۱۹۷۴۰ - ۵۵۶۰۱۰۵۱
- ★ آدرس فروشگاه چهارسوق (واحد کفش): ۱۵ خرداد انتهای بازار آهنگران نبش کوچه غریبان پلاک ۳۶ تلفن: ۵۵۶۲۹۱۴۹ - ۵۵۶۲۷۲۲۱
- ★ آدرس فروشگاه قم (واحد کفش): بلوار خلیج فارس - خلیج فارس ۱۶ (عالیاب-کفش پارس) تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۰۹۱۷۵
- ★ آدرس فروشگاه بازار (واحد چرم): تهران، خیابان خیام، کوچه منوچهر خانی، پلاک ۷۹، تلفن: ۵۵۸۰۳۸۰۴ - ۵
- ★ آدرس فروشگاه یافت آباد (واحد چرم): یافت آباد شرقی - خیابان شاندیز - نبش کوچه مسلمی - پاساژ مروارید - پلاک ۲ تلفن: ۶۶۲۲۱۳۱۳ - ۶۶۲۲۹۹۹۹
- ★ آدرس فروشگاه چهار راه سیروس (واحد چرم): خیابان مصطفی خمینی - نرسیده به چهارراه سیروس - کوچه برهمه - پلاک ۶۸ تلفن: ۳۳۹۱۰۱۹۴
- ★ آدرس فروشگاه جابرزاده (واحد چرم): سعیدی شمالی - پایین تر از کوچه امین زاده - پلاک ۴۷۶ تلفن: ۳۳۹۹۹۷۳۴
- ★ آدرس فروشگاه مشهد (واحد کفش و چرم): خیابان مطهری شمالی ۶ - بعد از چهارراه سوم - نبش کوچه شهید بارو ۲۶ - پلاک ۲۵۶ تلفن: ۰۵۱۳۷۲۵۰۷۳۱

کفش: www.pars-shoes.com

کفش: @parsfootwear

چرم: www.pars-leather.com

چرم: @pars_leather

پلیمر: www.polymerpars.com

پلیمر: @polymer_pars_iranian

کفش نوین (کفش هما)

مدیرعامل:

محمد حسن جانی

تولیدکننده انواع کفش ماشینی و صندل مردانه، زنانه و پسرانه، تزریق مستقیم با زیره P. U

نشانی دفتر بازار:

تهران، انتهای بازار آهنگرها

روبروی سرای حاج

نادعلی، پلاک ۱۷

تلفن بازار: ۵۵۶۲۱۵۸۷

تلفن کارخانه: ۳۶۸۴۹۵۵۳

۳۶۸۴۹۵۵۴

همراه: ۰۹۱۲-۵۰۷۲۴۹۶



www.zarpay.co

zarpay®

تولید کننده انواع صندل و دمپای

عضو یکصد برند برتر ایران در سال ۱۳۹۶

@zarpay

zarpay_sandals



CE



IRAN-TABRIZ

TEL: 00984136373811
00984136371246

00989374873316

ایران - تبریز

۰۴۱۳۶۳۷۳۸۱۱

۰۴۱۳۶۳۷۱۲۴۶



تولیدکننده انواع کفش و صندل تزریق مستقیم P. U

مدیرعامل:

عبدالمجید چینی ساز

دفتر مرکزی: قم، جاده کاشان، نرسیده به میدان

بقیه الله، کوچه شماره ۱۶ (عالیاب) پلاک ۵۸

ساختمان کفش آی سودا

کد پستی: ۳۷۱۴۶-۳۷۱۴۱

تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۰ - ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۱

فکس: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۲

نشانی دفتر بازار:

چهارسوق بزرگ، کوچه غریبان، پلاک ۱۵۸

تلفن: ۵۵۵۷۵۷۱۶-۵۵۶۲۹۶۱۰

www.isooda-shoes.com

Email: isooda@isooda-shoes.com

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۲۲

www.sanatekafsh.com



کفش گاندو (جکال)

مدیریت: محمد اسکندری

تولیدکننده
کفش‌های اسپرت و
کلاسیک مردانه

نشانی:

تهران، میدان فردوسی
کوچه گلپور، پلاک ۴۵
تلفن: ۶۶۷۱۲۶۷۷
۶۶۷۴۵۸۹۰



کفش لبخند

مدیرعامل:
علیرضاغفارزاده

تولیدکننده جدیدترین
انواع چکمه و دمپایی‌های
EVA و ایربلوئینگ با
بهترین کیفیت

با بیش از چهل سال سابقه

نشانی: قم، میدان پلیس
بلوار شهید محلاتی، کوچه ۳۴
تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۲۸۲۸۷-۸
موبایل: ۰۹۱۲-۱۵۱۷۴۷۱
کانال تلگرام: ۰۹۱۹-۸۵۲۵۲۱۲



گروه تولیدی پاژند فیدار تبریز

مدیریت: خلیل خیری

تولید کننده کفشهای مردانه، زنانه، طبی
ایمنی، پرسنلی و اداری

نشانی دفتر مرکزی: تبریز، خیابان رضائزاد جنوبی، نبش
کوچه اصفهانی، ساختمان آراین، طبقه اول، شرکت پاژند
فیدار تبریز (کدپستی: ۵۱۶۳۸۵۸۴۸۵)

تلفن: ۰۴۱۳۳۳۵۰۹۰۶ ۰۴۱۳۳۳۶۲۰۱۲ ۰۴۱۳۳۳۵۷۶۱۹

تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۹۸۰۱ الی ۹

www.pazhand.co

اینستاگرام: @pazhand.co

سازمان آگهی نشریه صنعت کفش



۸۸۹۰۱۳۵۵

۸۸۸۰۵۶۶۶

۰۹۱۲-۳۳۸۷۷۶۵

www.sanatekafsh.ir

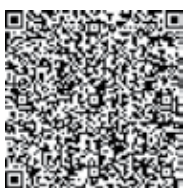


راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط





شرکت کفش البرز (سهامی خاص)



- نخستین دارنده گواهی نامه بین المللی کیفیت در صنعت کفش ایران
- برگزیده نخستین جشنواره قهرمانان صنعت کشور
- بهره گیری از جدیدترین تکنولوژی کشورهای ایتالیا و آلمان در تولید کفش
- قابلیت تزریق مستقیم، تلفیقی و دو دانسیته زیره های TPU, PU
- TRU, RU با کیفیت بسیار بالا
- تولید کننده انواع کفش های چرمی مردانه، زنانه، اسپرت و ایمنی
- بزرگ ترین تولید کننده بوتین های عملیاتی و نظامی دو دانسیته R&R مطابق استانداردهای نظامی جهان

• دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر، نبش خیابان ۱۸، ساختمان جردن، طبقه ۳، واحد ۱۸
 • تلفن: ۸۸۷۳۲۴۰۹، ۸۸۷۳۰۵۵۳، ۸۸۷۴۱۶۱۳
 • فکس: ۸۸۷۳۲۷۷۵
 • alborzshoes.com



پیشینه ای کهن با نگاهی نو

شرکت کفش ایرانا

IRANA SHOE CO.



- تولید کننده انواع کفش و پوتین ایمنی، پوتین حفاری، پوتین عایق برق و آنتی استاتیک
- کفشهای مردانه، زنانه، ورزشی
- با چرم طبیعی و چرم مصنوعی
- به روش تزریق مستقیم و زیره پی یو

کارخانه: جاده خاوران، کیلومتر ۳۵، شهرک صنعتی عباس آباد،

خیابان ۵۷ (شقایق) پلاک ۱۳۳۵

تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۲۵۸۵۲-۶

E_mail : Zargar.hamed10@gmail.com



کفش لیون



تولید کننده انواع کفش و سرپایی با زیره PU-PVC و ایربولینگ

نشانی: تهران، خیابان پانزده خرداد، بازار، چهار سوق

بزرگ، روبروی پست بانک، پلاک ۸۳

تلفن دفتر فروش: ۰۵۶۳۳۴۰۳-۰۵۶۳۷۵۰۸

موبایل: ۰۹۱۲-۲۱۶۵۴۸۷-۰۹۱۲ تلفکس: ۰۵۸۹۸۵۸۹



راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۷۲

www.sanatekafsh.com

کفش سیاره

سید حسین هاشمی نسب

سیدعباس هاشمی نسب

تولید کننده کفش های
ورزشی و اسپرت

تهران جاده ساوه، سه راه
آدران، شهرک صنعتی

نصیر آباد خیابان دکتر

حسابی ۷ پلاک ۱

۰۲۱۵۶۸۷۹۰۷

(مدیریت): ۰۹۱۲-۷۰۳۳۹۶۲

@sayarehshoes



شرکت صنعت گستر کفش همگام

مدیر عامل: محمد تقی رضازاده
تولید کننده انواع کفشهای ورزشی،
کلاسیک و پرسنلی

با زیره EVA و Rubber، P.U
تولید و فروش انواع زیره EVA
دارنده گواهینامه ISO 9001-2015
از شرکت توف نورد



نشانی: تبریز، کیلومتر ۳ جاده تهران،
شهرک صنعتی شاهین شهر (مرزداران)
چهارراه اول، ۱۶ متری غربی

نیش کوچه دوم
کد پستی: ۵۱۵۹۱۳۵۷۵۹۰

تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۴۱۳۱

۰۴۱-۳۶۳۷۴۴۳۴ و ۳۶۳۷۲۷۷۸

تلفن واحد فروش:

۰۴۱-۳۶۳۷۸۰۱۹

www.hamgamshoes.com

Emal: hamgamshoes@gmail.com

hamgam.shoes



شرکت تولیدی کفش پای آرا

(سهامی خاص)

مدیر عامل: بهلول غفاری

تولید کننده انواع کفش های
صنعتی و ایمنی و فرم پرسنلی
و انواع کفش مردانه و زنانه با
زیره PU
تولید کننده گر انول PVC و
انواع زیره PVC

نشانی:

تبریز، کیلومتر عجاده تهران، کوی
ایرداک، خیابان ۲۰ متری سوم، پلاک ۲
کد پستی: ۵۱۵۹۱۳۵۶۵۳
تلفن (۵ خط): ۰۴۱-۳۶۳۷۳۷۳۹
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۷۴۰
E-mail: payarashoe@yahoo.com



شرکت تولیدی ایمن صنعت

مدیر عامل:

حسین رشیدزاده

تولید کننده

انواع کفش و بوتین ایمنی
با زیره

Rubber و T.P.U.P.V.C.P.U

و انواع بوتین های نظامی

نشانی: کیلومتر ۲۰ جاده تهران،
بعد از پلیس راه،

رو به روی شرکت کن تایر

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۰۴۸۰-۸۶

فکس:

۰۴۱-۳۶۳۰۰۴۸۳

Email: info@isgshoes.com

www.isgshoes.com

کاوه



کفش کاوه
kaveh shoes

(سهامی خاص)
مدیر عامل:

ناصر صمدی فرد

تولید کننده انواع پایپوش
ایمنی، صنعتی و پرسنلی

نشانی: تبریز، جاه تهران، جنب
پلیس راه، کیلومتر ۱ جاده باسمنج

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۱۰۹۱-۵

صندوق پستی: ۵۱۵۷۵-۵۱۹۶

Email: kaveh_imeni@yahoo.com

Website: www.kavehshoes.com



شرکت تولیدی صنعتی

کفش نگهبان

فعالیت

تولید کننده کفش و بوتین

ایمنی با زیره PU

و لاستیک

و کفش پرسنلی

دفتر مرکزی:

تهران: خیابان سهروردی
شمالی، بالاتر از بهشتی، کوچه
شهرتاش، پلاک ۷۶، طبقه ۲،

واحد ۷

تلفن: ۰۴۱-۸۸۵۲۷۶۵۲-۴

فکس: ۸۸۵۲۵۷۳۶

Email: info@negahbanshoe.com



شرکت تولیدی کفش شهر

مدیر عامل:

حسین ملاآقاچانی

با تولید پایپوش های ذیل در
خدمت صنعت کفش کشور
می باشد:

کفش و نیم بوتین ایمنی با زیره
P.U تزریقی، چکمه های کشاورزی
صنعتی ایمنی
از P.V.C دو رنگ انواع سربایی و
صندل تزریقی P.U و E.V.A
انواع کفش های ورزشی
و فرم P.U و P.V.C تزریقی

تلفن:

۰۲۵۳۱۱۶

www.shahparshoes.com

Email: info@shahparshoes.com



شرکت صنعتی کلار

تولید کننده:

بوتین های ایمنی

بوتین های حفاری

بوتین های سربازی

و کفش های مردانه با
زیره PU و لاستیک

نشانی:

سعدی شمالی، کوچه بخارا

پلاک ۴، واحد ۷

تلفن: ۳۳۳۲۲۹۳

فکس: ۳۶۶۱۹۵۳۶

E-MAIL: INFO@KLAR-IND.COM

WWW.KLAR-IND.COM





گروه صنعتی کفش فرزین

مدیرعامل: ناصر فرزین

تولیدکننده انواع کفش‌های ایمنی، فرم پرسنلی

پوتین سربازی و مجلسی

با زیره تزریق مستقیم

آدرس:

تبریز، کیلومتر ۱۰ جاده تهران،

روبروی کافی شاپ وحید، کوی صنعتی آهو

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۱۴۷۸-۳۶۳۷۲۰۳۵ تلفکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۰۳۵



تلفن همراه

۰۹۱۴-۱۱۵۶۸۳۱



EST. 1984

محمدی‌راد

تولیدکننده کفش‌های چرمی

آدرس کارخانه: بزرگ راه آیت‌اله سعیدی، شهرک صنعتی چهاردانگه

خیابان بیستم، پلاک ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۴۹۹۶۷

همراه: ۰۹۱۲-۳۵۰۹۷۶۸

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان خیام شمالی، مجتمع ایساتیس

طبقه همکف، شماره ۳۹ تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۹۹۳۹۶/۷



WWW.ARADSHOES.COM



INFO@ARADSHOES.COM



شرکت تولیدی صنعتی کفش

گلساپوش

مدیرعامل:

محمد عشقان ملک

مدیر فروش:

رضا عشقان ملک

تولیدکننده انواع

صندل، سرپایی و کفش

و P.V.C و E.V.A

Air Blowing

نشانی:

یزد، دروازه قرآن، بزرگراه

فقیه خراسانی، خیابان نور

تلفن: ۰۳۵-۳۵۲۱۳۹۶۰

فکس: ۰۳۵-۳۵۲۱۳۹۶۳

همراه: ۰۹۱۲-۳۲۱۱۲۹۲

http://telegram.me/GolsaPoos

E-mail: info@golsashoeco.ir



پاتن پدیده تبریز (سهامی خاص)

تولیدکننده برتر انواع

کفش‌های ایمنی و صنعتی

فرم پرسنلی؛ پوشاک و لباس کار

تلفن: ۰۴۱/۳۶۳۷۰۴۹۲-۹۶

نمابر: ۳۶۳۷۰۴۹۷

تبریز- کیلومتر ۶ جاده تهران

ضلع غربی آنا تا

خیابان ۱۲ متری پاتن

پلاک ۴۰

کدپستی: ۵۱۵۹۱۳۸۳۶۶

patanshoes.com

patanshoes@gmail.com



گروه صنعتی

کفش آداک

تولید کننده انواع

کفش و صندل چرمی

مدیرعامل: احمد خادم

صادر کننده نمونه ملی سال ۸۶

آدرس کارخانه: تبریز، جاده تهران

کیلومتر ۸

کدپستی: ۵۶۵۹۱۸۸۴۷۷

تلفن: ۰۲۱-۳۶۳۷۲۰۰۹

۳۶۳۷۳۳۰۱

آدرس دفتر تهران: بازار، خیام

پاساژ ایساتیس

تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۰۸۹۶۹

۵۵۸۰۸۹۶۶

www.adakshoes.com

info@adakshoes.com



تولید و پخش کننده

کفش و صندل طبی

مدیرعامل

آقای احمد کویایی

۰۹۱۲۲۷۰۰۴۶۷

دفتر تهران: فلکه اول صادقیه

نبش رحیمی، پلاک ۵۹، طبقه ۲

واحد ۶

تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۵۹۴۱۸

۰۲۱-۴۴۲۴۵۶۲۵

آدرس کارخانه: تهران

شهرک صنعتی نصیر شهر

خ شمشاد-خ ارغوان، ارغوان ۷

پلاک B۶۹

ایمیل: Tebshahram88@Gmail.com

سایت: Shahramteb.ir

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۲۲

www.sanatekafsh.com



همچون کفش سفارشی دوز



اختصاصی

به سایز دقیق کسب و کار شما

نرم افزار جامع مالی و فروشگاهی گيو

021-43000106

WWW.GIV.IR



Farzin

SPORT SHOES PRODUCER CO

مدیرعامل:
علی شکری فرزین

تولید کفش فرزین

تولیدکننده کفش‌های ورزشی و مردانه

رویه چرم

بازیره تزریق P. U

نشانی: تبریز، کیلومتر ۷ جاده تهران

فروش: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۵۸۷-۹ کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۹۰۱-۲

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۶۰۶۸



گروه صنعتی کفش هدف



گروه تولیدی صنعتی کفش هدف

مدیریت: محققى

تولید و پخش انواع کفش ورزشی، پارچه، نوار، بند، زیره، لمینت انواع پارچه دوبله و سوبله، فروش انواع مواد اولیه کفش ورزشی

نشانی: تهران - بازار مبل یافت آباد - انتهای
خیابان شانديز - سجاده جنوبی - خیابان آسیاب
پلاک ۲۸

تلفن: ۶۶۲۲۲۱۸۶ و ۶۶۲۲۱۰۴۵



www.sanatekafsh.ir



راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



تولیدی کفش فرده

مدیریت: حسن نفری فرد

تولیدکننده

کفش‌های دست دوز کلاسیک مردانه

با رویه چرم طبیعی و زیره ترک

نشانی: تهران، خیابان شوش شرقی، شهرزاد

شمالی، پلاک ۳۸، تلفن: ۳۳۵۵۶۶۳۸



شرکت تولیدی کفش نسیم سحر

مدیرعامل: حسین آقا محمد صادق عرب

تولید کننده انواع کفشهای ماشینی و دستی

سرپائی و صندل P.V.C و E.V.A چکمه های ایمنی و کشاورزی

پوتین های چرمی، کفش چرمی صندل و سرپائی PU

کفش اسپورت با زیره E.V.A و P.V.C

دفتر فروش شعبه یک:

بازار، چهارسوق بزرگ، نرسیده به بازار آهنگران، پلاک ۷ و ۹ تلفن: ۰۲۱-۵۵۱۶۱۵۵

دفتر فروش شعبه دو: بازار، سبزه میدان کوچه سید ولی پلاک ۱۰ تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۹۰۷۲۷

فروشگاه: بزرگراه امام رضا، مقابل پمپ بنزین صحرا، پلاک ۱۷۷ تلفن: ۰۲۱-۳۶۸۴۹۸۰۶

آدرس کارخانه: جاده امام رضا، مقابل فرون آباد اول، خیابان صاحب الزمان، پلاک ۲

تلفن: ۰۲۱-۳۶۸۴۹۰۷۴ ۰۲۱-۳۶۸۴۹۱۷۴



Salar Shoe
Since 1996

کفش سالار

مصطفی کرمانی

تولید کننده و صادر کننده

انواع کفش، صندل و دمپایی E.V.A
انواع صندل و دمپایی ایربلونینگ

www.SalarShoe.com

info@SalarShoe.com

@SalarShoe SalarShoes

025 - 37 30 33 08

025 - 37 30 33 09

0912 351 4630

قم/ جاده کاشان/ خیابان عالیباف
۲۰ متری شهید شمس/ کوچه ۲۴

تولیدی کفش خزر



مدیریت:

مهدي عبدالحسين وند

تولیدکننده کفش‌های
زنانه طبی، مردانه و انواع

صندل‌های چرمی

با زیره P. U

نشانی:

تبریز، کیلومتر ۸ جاده قدیم

اهر، تولیدی کفش خزر

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۳۴۰۱۰

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۳۴۲۲۶

همراه: ۰۹۱۴-۱۱۵۶۸۶۱

کفش کیاک

مدیریت: مجید حاجی - مهران حاجی

تولید کننده کفش های مردانه

کد ثبت برند: ۲۸۳۶۹۰

آدرس کارخانه: کیلومتر ۸ جاده مخصوص کرج، شهرک

استقلال، بلوار دکتر عبیدی خیابان ششم، پلاک ۱۴

تلفن: ۰۲۱-۴۴۵۳۸۵۳۴-۴۴۵۳۸۷۴۸-۳/۴۴۵۳۸۷۴۰-۶۶۷۴۸۴۷۰

آدرس دفتر تهران: باغ سپه سالار، کوچه مصدقی، پلاک

۱۴، ساختمان آزادی، طبقه ۱ واحد ۴

تلفن: ۳۳۹۷۹۸۳۱ فکس: ۳۳۹۷۹۸۳۲

فروشگاه مرکزی: خ انقلاب میدان فردوسی روبه روی خ فرصت

پ ۷۱۴ تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۲۴۳۶۸

تلگرام: ۰۹۲۱-۲۴۷۶۳۱۰

مدیریت: ۰۹۱۲-۵۴۷۶۳۱۰ ۰۹۱۲-۴۸۳۴۸۷۳



راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۲۲

www.sanatekafsh.com



تولیدی کفش آذری

مدیریت: جعفر اکبرزاده آذری

تولید کننده انواع کفش های
چرمی مردانه و ورزشی
تزییق مستقیم
و کفش های دست دوز چرمی

آدرس: تبریز، جاده تهران
شهرک صنعتی شاهین شهر
خیابان ۱۶ متری غربی
کوچه سوم

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۶۲۱-۲
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۶۲۳
همراه: ۰۹۱۴-۴۰۲۰۴۹۷
۰۹۱۴-۱۱۵۳۹۸۷
www.azarishoes.com
info@azarishoes.com



تولیدی کفش پاییز

مدیریت: احتشامی

تولید کننده کفش
زنانه، مردانه
و صندل طبی

آدرس: خیابان فردوسی
بالا تر از منوچهری
کوچه صبح امروز
پلاک ۱۳/۱

تلفن: ۰۶۷۲۲۸۴۱
همراه: ۰۹۱۲-۲۵۹۱۰۰۲



کفش فاخر

مدیریت:
یوسف قوامی مشفق

تولید کننده انواع دمپایی

و صندل های راحتی مردانه و بچگانه

دفتر فروش: قم، بلوار خلیج فارس،
خ عالییاف، پاساژ کار آفرین، همکف، پ ۱۴
کارخانه: قم- بلوار خلیج فارس جاده
قدیم کاشان، بعد از پل بقیع (قبل از
دوربرگردان)، سمت راست، کوچه ۲، پ ۱
تلفن دفتر و کارخانه: ۰۲۵-۹۱۰۰۸۹۳۹
تلفن همراه: ۰۹۱۲-۴۵۲۸۹۳۹
واتساپ: ۰۹۰۲-۴۵۲۸۹۳۹
irfakher shoes

کفش روشن نما

تولید انواع
سرپایی E. V. A
و چکمه های پسرانه،
زنانه و مردانه دو رنگ
و چکمه های رنگی
بچگانه و زنانه

قم، اول جاده کاشان، نرسیده
به سه راهی جمکران، کوچه
عالییاف
کدپستی: ۳۷۱۴۱-۳۶۵۳۵
تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۲۶۰۰۱
فاکس: ۰۲۵-۳۷۲۰۰۶۶۴
(صدیقیان)



زیره پاس

مدیر عامل:
افشین بیگلری
رئیس هیئت مدیره:
مهدی حاج قاسم

تولید کننده انواع زیره های
PU, PVC, TR

دفتر فروش: تهران، سعیدی
شمالی، کوچه بیمه، پلاک ۱۶
تلفکس: ۰۸-۳۳۹۶۴۸۹۷، ۳۳۹۲۴۴۰۱
۰۹۱۲-۳۳۷۶۲۲۳
کارخانه: شهر قدس، میدان قدس،
انتهای خیابان چمن، انتهای کوی
الهی، درب سبز، پلاک ۱۸
۴۶۸۹۷۰۴۶-۸
۰۹۱۲-۱۲۴۹۲۷۶
www.parssoles.com
info@parssoles.com

P&P

گروه تولیدی صنعتی پا به پا

مدیر عامل: حسین حق گو

تولید و عرضه انواع زیره های

P.V.C - P.U - T.P.U

نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی

کوچه جابرزاده مجتمع تجاری امین

طبقه زیر همکف - پلاک ۳

مدیر فروش: جواد حق گو ۰۹۱۲-۳۲۳۴۶۱۳
تلفن: ۳۳۹۳۶۳۸۸-۳۳۹۸۵۶۶۳



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش sky

مدیر عامل: محمد غلامی نژاد
مدیر فروش و مالی: حمید نیکزاد
مدیر تولید: علی غلامی نژاد

تولید کننده انواع زیره
T.R - P.U - P.V.C

تهران، سعیدی شمالی جابرزاده
پاساژ مهدی، زیر زمین پلاک ۲۴
محمد غلامی نژاد ۰۹۱۲۱۸۸۲۹۸۶
حمید نیکزاد ۰۹۱۲۱۲۱۷۸۷۳
علی غلامی نژاد ۰۹۱۲۶۵۰۳۵۴۷
تلفن: ۰۲۵۷۹۳۲۲
۳۶۰۵۵۰۰۸_۳۳۹۱۰۷۳۰
Skygroup.solo@gmail.com



شرکت تولیدی فومکار

(با مسئولیت محدود)

تولیدکننده انواع چرم مصنوعی

PU و P.V.C و S-P.V.C کفشی، کیفی

مبلی، صندلی اداری، لباسی و انواع ورق های کلندری

در رنگ های مختلف ماشین آلات ایتالیایی

دفتر مرکزی: تهران، میدان فاطمی، ساختمان فاطمی، طبقه اول، پلاک ۱۵

تلفن: ۸۸۹۶۳۰۴۲-۸۸۹۵۷۴۴۸-۸۸۹۹۱۸۴۲

فکس: ۸۸۹۹۱۸۴۳

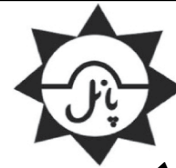
دفتر فروش: شهرک صنعتی چهار دانگه، شهرک سهند، شرکت فومکار

تلفن: ۵۱۰۸۶۱۵۳-۴-۰۹۱۲۱۱۹۶۹۸۳

کارخانه: شهرک صنعتی کاوه، خیابان آزادی، خیابان سوم، شرکت فومکار

تلفن: ۰۲۵۵۲۳۴۲۶۲۶-۹

E-mail: foamkara@yahoo.com



شرکت تولیدی صنعتی پانل

(رنگین لاستیک)

مدیر عامل: سید حسین جوادی

تولیدکننده انواع قطعات لاستیکی و زیره کفش (لاستیک)

برای تخت کفش های مجلسی، کوه، ورزشی،

ایمنی و پوتین سر بازی

نشانی: تهران، جاده ساوه، سه راه آدران، شهرک قلعه میر، ۳۵ متری

ریه، رو به روی کارخانه رباط مخزن، خیابان امین، پلاک ۱۶

تلفن: ۵۶۸۶۱۵۸۸

تلفن: ۶۶۶۹۷۳۲۲



شرکت تولیدی و صنعتی رامونافر

(سهامی خاص) مدیر عامل: ابوالقاسم کاوند

تولیدکننده انواع چرم مصنوعی، PVC و PU

کاربرد در صنایع کفش، مبلمان، سراجی، پوشاک و خودرو

آدرس کارخانه:

اتوبان قزوین- زنجان، بعد از خروجی رشت، پل زیر گذر تاکستان، جنب

عوارضی تاکستان، شرکت تولیدی صنعتی رامونافر

تلفن کارخانه: ۰۲۸۲-۵۲۲۶۰۵۱-۲

تلفن کارخانه: ۰۲۸۲-۵۲۲۹۵۹۱

آدرس دفتر تهران: ملاصدرا، شیراز شمالی، دانشور شرقی، پلاک ۲۶

جدید ۲۳ قدیم، طبقه سوم واحد C۳

تلفن: ۸۸۰۶۸۵۵۱ و ۸۸۰۶۸۵۵۰ و ۸۸۶۲۳۰۷۱ فاکس: ۸۸۶۲۳۰۷۲

E-mail: info@ramonafar.com



ماشین سازی آسیا

- ساخت دستگاههای P. U
- ساخت دستگاههای فیلتر
- ماشینهای سبک و سنگین
- ساخت دستگاههای کفی طبی
- ساخت کاموایر

● ایستگاه افقی وعمودی

● اون میکسر و کلرواما

● خدمات کلیه ماشین آلات P. U،

راه اندازی، بازسازی و تعمیر

با مدیریت: بابایی

تلفن: ۵۶۸۶۳۵۲۰-۲۱

تلفکس: ۵۶۸۶۵۹۷۵-۲۱

همراه: ۵۰۹۴۶۹۸-۹۱۲

تهران، جاده ساوه- سه راه آدران

خیابان ایران پاک، ۱۴ متری دوم

غربی، آخرین سوله سمت چپ

پلاک ۱۳۲



زیره تکنو

مدیریت: محمد گذاری

مدیریت تولید: سید محمد علی

سید جوادی

تولید انواع زیره های

زنانه، مردانه و بچگانه،

ترمو، pu، tpu، pvc

کارخانه: باقر شهر روبروی تالار

بزرگ فردوس، پ ۸۲

تلفن: ۵۵۲۱۸۵۱۷

دفتر پخش: بازار، کوچه

منوچهر خانی، پاساژ رضا طبقه

همکف، پ ۱۰ و ۱

تلفن: ۵۵۸۱۴۲۷۰

گذاری (۰۹۱۲-۷۳۴۲۱۴۱)

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۷۲

www.sanatekafsh.com



شرکت نگین چرم بی نظیر ایرانیان (سهامی خاص)

مدیر عامل: علی اصغر لطفی

تولید کننده انواع چرم مصنوعی، PVC و PU، جهت مصارف مبلمان اداری، خانگی، لباسی، کیفی، کفشی و ...

نشانی دفتر مرکزی: تهران، صادقیه، خیابان آیت الله کاشانی، رو به روی خیابان ابذر پاساژ یاران
طبقه ششم، واحد ۶۰۵ تلفن: ۴۴۰۷۶۸۲۷ و ۴۴۰۸۶۶۹۵ فکس: ۴۴۰۸۶۴۴۷



آدرس دفتر بازار/تهران: خیابان پانزده خرداد. جنب سبزه میدان. سرای حاج رحیم خان. پلاک ۱/۱
تلفن: ۵۵۸۹۴۵۵۲ - ۵۵۶۳۶۵۵۵ فکس: ۵۵۸۹۴۵۵۱
دفتر چهار دانگه: شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم کاران پلاک ۸
تلفن: ۵۵۲۷۳۰۷۷ - ۸ فکس: ۵۵۲۷۳۰۷۹
نشانی کارخانه: اتوبان تهران - ساوه، کیلومتر ۸۰ شهرک صنعتی مامونیه انتهای خیابان
سوم پلاک ۲۱۷ تلفن: ۰۸۶۴ - ۵۲۵۳۵۸۲ - ۹ فکس ۵۲۵۳۶۰۱ - ۸۶۴

WWW.NEGINCHARM.COM

شرکت به فرزام قزوین
(سهامی خاص)
FARZAM
QAZVIN Co.



گروه تولیدی به فرزام

تولید کننده انواع چرمهای مصنوعی PVC-PU (موارد
مصروف کیف - کفش - مبلمان - پوشاک) جورابگیر
اشتروبل - منسوجات نبافته (پلی استر)

آدرس دفتر مرکزی: تهران - خیابان ۱۵ خرداد غربی - کوچه
بادامچی - کوچه چاله حصار - ابتدای کوچه شیشه گران - پلاک ۲

تلفن: ۵۵۵۷۶۷۳۶ - ۷ فکس: ۵۵۶۱۰۱۳۷

آدرس کارخانه: قزوین - بوئین زهراء - شهرک صنعتی لیاة جدید - بلوار

صنعتگران - خیابان دوم سمت راست

تلفن: ۰۲۸۳۳۴۵۴۷۷۹ فکس: ۰۲۸۳۳۴۵۴۷۹۹

فکس: ۰۲۸۳۳۴۵۴۷۹۸



شرکت تولیدی و صنعتی چرم ارغوان

Produce and Industry Co

تولید کننده انواع چرم مصنوعی

مورد مصرف در:

کفش، مبیل، کیف، آستر، بیاله و خودرو

تلفن: ۴۵۳۳۲۳۱۸ - ۱۹ (۰۲۶)

فکس: ۴۵۳۳۲۹۶۱ (۰۲۶)

مدیر فروش (مزینانی): ۰۹۱۲ - ۱۰۲۸۴۰۸

۰۹۱۲ - ۱۲۵۹۳۸۳

نظر آباد، شهرک صنعتی سپهر، بلوار کارآفرینان

نبش خیابان مهر



www.sanatekafsh.ir



سال تأسیس: ۱۳۷۲

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط





Zarrin Poushesh Jam

زرین پوشش جم



محصولات: انواع چرم مصنوعی، جیر، اشبالت مصنوعی (فلوک)، رنگ کلرما، ورق PVC، ورق و رول EVA و کفپوش خودرو با چرم مصنوعی

۳۳۹۱۹۱۲۷

دفتر فروش ۲ (چهارراه سیروس)

۵۵۵۷۳۴۸۰

دفتر فروش ۱ (بازار تهران)

۵۵۲۸۳۶۸۵

دفتر فروش ۴ (شهرک صنعتی چهاردانگه)

۳۳۵۳۱۲۶۴

دفتر فروش ۳ (خیابان سعدی)

Email: zarrinpoushesh@gmail.com

۳۶۴۲۶۱۹۰

کارخانه (شهرک صنعتی عباس آباد)



hemisan

شرکت کمپسان



تولید کننده پلی استر پلی آل، پلی یورتان (PU) و انواع روغن های پلاستیسایزر شامل DOTP، DOP و DOA

دفتر تهران: خیابان انقلاب خیابان سعدی کوچه بخارا

۰۲۱-۳۳۵۳۱۲۷۴

پلاک ۴ طبقه ۳ واحد ۵

Email: chemisanco@gmail.com

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



www.sanatekafsh.com



چسب پنجگی امیر

در خدمت صنعت کفاشی

۰۹۳۵-۵۱۱۵۸۳۴

(بانک ملت) ۳۹۲۰-۰۱۶۶-۳۳۷۹-۶۱۰۴

پرویز صدیقی



MARAL
ISFAHAN

شرکت مارال چرم پیشتاز اصفهان

با مدیریت جعفری

تولید کننده انواع چرم مصنوعی PU و PVC

کیفی، کفشی، ورزشی، مبلمان اداری و سررسیدی

♦ دفتر مرکزی: تهران، خیابان ۱۵ خرداد

تلفن: ۵۵ ۱۵ ۲۰ - ۵۵ ۱۶ ۹۶ - ۵۵ ۱۷ ۹۶ ۱۷ - ۵۵ ۱۵ ۹۶ ۱۷ - ۵۵ ۰۲۱ - همراه: ۰۴۴۷ - ۰۹۱۲ ۳۴ ۰۰

♦ دفتر فروش: تهران، بازار بزرگ

تلفن: ۵۵ ۶۲ ۷۳ ۲۳ - ۵۵ ۶۳ ۲۸ ۷۵ - ۵۵ ۰۲۱

♦ دفتر فروش: تهران، چهارراه سیروس

تلفن: ۵۵ ۸۵ ۹۱ - ۳۶ ۰۵ ۸۵ ۸۵ - ۳۳ ۹۳ ۸۹ ۵۸ - ۵۵ ۰۲۱

♦ کارخانه: اصفهان

تلفن: ۴۶ ۴۱ ۲۷ ۴۶ - ۴۶ ۴۱ ۲۷ ۴۶ - ۳۱ - ۴۶ ۴۱

فکس: ۴۶۴۱۲۷۴۵ - ۳۱



صنایع چرم آرتا

مدیریت: اسرافیل میرزایی

تولید و پخش

انواع کیف‌های جیبی، کتی، زنانه،

اداری، پاسپورتی

فولدر، جلد سررسید، کمر بند،

جا کلیدی و هدایای تبلیغاتی

نشانی تهران: خیابان فردوسی، مجتمع
تجاری اداری تمدن طبقه منفی یک، پلاک
۱۶ و ۱۷ تلفن ۳ و ۶۶۷۴۷۹۸۱

نشانی اسلامشهر: خیابان آیت الله
کاشانی، کوچه ۱۸، پلاک ۶۹

تلفن: ۵۶۱۲۱۲۷۷ - ۵۶۱۳۱۲۲۶ (۰۲۱)
همراه: ۰۹۱۲-۱۸۵۶۰۲۲

www.artaleather.ir

arta.leather@gmail.com



صنایع چرم خورشید

KHORSHID Leather Industries

طراح و تولید کننده محصولات چرمی

کیف، کمر بند، ست‌های مدیریتی و...

دفتر مرکزی: انقلاب - ابتدای کارگر جنوبی - خیابان

روانمهر - پلاک ۱۲۹ - ساختمان خورشید

تلفن: ۶۶۹۷۳۸۳۲ - ۶۶۹۷۳۰۰۰ - ۶۶۹۶۶۰۷۰

فکس: ۵ - ۶۶۹۷۷۹۲۴

www.charmkhorshid.ir

آماده اعطای نمایندگی به سراسر کشور



صنایع چرم دیرینه

مدیریت: سید محمد ظهیرالدینی

تولید و پخش

انواع محصولات چرمی

تلفن کارگاه: ۷۷۶۲۳۹۸۳

تلفن دفتر: ۷۷۶۸۶۵۲۶

فکس: ۷۷۶۸۶۵۲۷

همراه: ۰۹۱۲۳۴۵۳۰۸۲

www.dirinehleather.ir

info@dirinehleather.ir

www.sanatekafsh.ir



سال تأسیس: ۱۳۷۲

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط

۱۴



رنگ پلی آل

تولید کننده انواع
طیف های رنگی جهت
تزییق زیره ، کفش

و قطعات PU

مدیریت : مهندس پویان

آدرس : احمد آباد مستوفی
خ ولیعصر شمالی خ نوری
بین خ صنوبر دوم وسوم
شمالی پلاک ۲۰۰

تلفن مدیریت ۰۹۱۲۱۱۵۲۷۱۶
دفتر : ۵۶۷۱۹۰۲۳
۵۶۷۱۷۳۱۰



شرکت چرم شهباز

مدیرعامل: ساسان شهباز

تولیدکننده

چرم بزی و گوسفندی

نشانی: تهران، بازار پاچنار،
کوچه منوچهرخانی،
پاساژ موسوی، پلاک ۱۰
تلفن: ۵۵۱۵۰۸۱۹ و ۵۵۱۵۰۸۲۰
فکس: ۵۵۶۱۷۵۲۸



چرم سازی ارک تبریز

مسئول فروش :
محمد خیر اندیش

تولید کننده تخصصی

آستری گاوی و اشالت طبیعی
برای مصارف مختلف

نشانی: تبریز-جاده مایان-چرم شهر
خیابان سوم-کوچه ماسه شویی-پلاک ۵۴
تلفن فروش: ۰۴۱-۳۲۸۵۲۵۸۱
همراه: ۰۹۱۴۷۸۳۵۱۶
www.setareharktabriz-leather.com
Email: setareharktabrizleather@gmail.com



چرم امین
AMIN LEATHER

چرم سازی امین

مدیرعامل: اکبر ترکمان

تولید کننده و
صادرکننده انواع چرم های
سنگین مورد مصرف در
صنایع کفش، کیف
لباس، مبلمان

کارخانه: چرم شهر ورامین
بلوار لرستان، مهران ۴
تلفن: ۱۳-۲۱۱-۳۶۷۷۰۲۱
واحد فروش: ۰۹۳۵۲۱۳۶۷۷۰
www.aminleather.com



تولید کننده

انواع چرم های طبیعی

سبک و سنگین

مدیرعامل: بابک فصیحی

نشانی کارخانه: چرم شهر ورامین، خیابان شیراز، خیابان دست راست

قطعه B ۱۵۶
تلفن: ۳۶۷۷۰۴۴۲

دفتر فروش: باغ سپهسالار (صف) کوچه بیمه پلاک ۳

تلفن: ۳۳۹۳۹۳۳۴ _ ۳۳۹۹۸۷۵۰

تلفکس: ۳۳۹۹۸۷۴۸
همراه: ۰۹۱۲-۱۹۸۷۷۴۷

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۷۲

www.sanatekafsh.com



شرکت رخش تجارت
رئیس هیئت مدیره:
هادی نجار زاده
واردات مواد اولیه
صنعت کفش

نشانی: تهران - خیابان انقلاب
 بین چهارراه ولیعصر و چهارراه
 کالج نبش خیابان خارک
 ساختمان ۹۵۸ - طبقه
 دوم واحد غربی
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۰۰۳۶۳
 فکس: ۰۲۱-۶۶۷۰۵۹۶۶
 پست الکترونیک:
 info@rakhshtrading.com

شرکت
سی سو پلیمر زرنا

مدیر عامل: فاطمه فاتح

تولید کننده:

انواع پلی اوره تان
 گرید کفش

و صندل، چسب، رنگ

دفتر مرکزی: قم، جاده کاشان

بلوار خلیج فارس، کوچه ۱۶ (عالیباغ)

ساختمان کارآفرین، طبقه ۵، واحد ۵۱۶

شرکت سی سو پلیمر زرنا

کدپستی: ۳۷۱۴۱۲۵۱

تلفن: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۹۷ و ۳۷۴۰۵۰۴۰-۰۲۵

فکس: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۹

همراه: ۰۹۱۲۲۵۱۴۷۴۴

E-mail: sisupz.com

www.sisupz.com



چرمسازی کاظمی

(نصیر اوغلی)

مدیر عامل

محمد کاظمی تبریزی

تولید کننده: نیوک،

پلیشی، هورس، فلوتر، طبیعی

کمری، و کیفی

در رنگهای مختلف

نشانی: تبریز-چرمشهر

خیابان چهارم، پلاک ۲۳

تلفن: ۰۴۱-۳۲۸۵۳۰۶۱

۰۴۱-۳۲۸۵۳۱۳۱

تلفکس: ۰۴۱-۳۲۸۵۲۰۹۵

Email: info@Kazemi-T.com

Aftab
 LEATHER

شرکت چرم
آفتاب

تولید کننده انواع

چرم های سبک و سنگین

تاسیس ۱۳۵۰

مدیریت عامل: جواد پور منطقی

آدرس: بلوار شهید قرنی

بین قرنی ۷ و ۹

شماره ثابت: ۰۵۱۳۷۲۸۰۰۰۸

شماره همراه: ۰۹۱۵۱۱۳۳۸۵۰

aftarleather.ir



شرکت تولیدی و بازرگانی کياسان لیان (سهامی خاص)

تولید کننده انواع گرانول E.V.A

(کفی، زیره ریزشی و تزریقی، چسب حرارتی)

رئیس هیئت مدیره: محمد سعید ودود

نشانی دفتر مرکزی: تهران-خیابان خیام-جنب بانک ملی شعبه پاچنار

پلاک ۶۸۹-ساختمان وین-طبقه دوم-واحد اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۶۲۵۵۱-۵۵۱۵۹۷۱۵

www.kiasunco.ir info@kiasunco.ir



شرکت بازرگانی صدرانیوساد تجارت

وارد کننده و توزیع کننده انواع مواد اولیه

(پلی اورتان، روغن سیلیکون، متیل کلراید، چسب لاتکس، TPU)

مدیر عامل: محمد سعید ودود

نشانی دفتر مرکزی: تهران-خیابان خیام-جنب بانک ملی شعبه پاچنار

پلاک ۶۸۹-ساختمان وین-طبقه دوم-واحد اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۶۲۵۵۱-۵۵۱۵۹۷۱۵

www.sadraniosadtejarat.ir

www.sanatekafsh.ir



سال تأسیس: ۱۳۷۲

راهنمای صنعت کفش
 چرم و صنایع مرتبط





MELLIAN
MOULD

قالب سازی کفش ملیان

طراحی و ساخت
انواع قالب های کفش
تزریق مستقیم
PU.TPU.EVA

تهران

شهرک صنعتی چهاردانگه

خیابان ۲۱، ورودی دوم، پ ۴

رستم زاده: ۰۹۹۸۱۲۰۲۶۰۰

یادگار: ۰۹۹۸۱۲۰۲۹۰۰

قالب سازی زاگرس

طراحی مهندسی معکوس و ساخت انواع قالب های کفش

به روش CAD ، CAM با دستگاه CNC

سازنده انواع قالب های تزریق مستقیم کفش، کانوایر (تک رنگ و دو رنگ)

با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا

در اسرع وقت با بهترین کیفیت

مدیریت : محمدعلی

کیفیت اتفاقی نیست ، سابقه نشانگر آن است

همراه ۰۹۱۲۱۸۸۲۸۵۶

نشانی: تهران ، بزرگراه آیت الله سعیدی ، شهرک صنعتی

چهاردانگه ، خیابان ۱۵/۵ نیرو پلاک ۲۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۲

تلفکس: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۱

قالب سازی هما

مدیریت: بهرام علی کریمیار

ساخت انواع قالب
تزریق مستقیم
دو رنگ و سه رنگ
و غیره

نشانی:

تهران، خیابان ۱۷ شهریور

(شادآباد)، خیابان جوشن،

خیابان هشتم شرقی،

پلاک ۲۲

تلفن: ۰۲۱-۶۶۸۰۰۳۵۲

فکس: ۶۶۸۱۸۸۷۹



تهران فنر ایران

Steel Shanks

مدیر عامل: عابدی

طراحی، تولید و توزیع

انواع شانگ و فنرهای فولادی ایرانی

و خارجی، لوازم اولیه کیف و کفش

با سالها سابقه درخشان

در خدمت صنعت کفش ایران

نوآوری، کیفیت برتر،

قیمت مناسب

دفتر مرکزی: تهران، سعیدی

شمالی، روبروی هتل شیراز،

پاساژ ادنون، پلاک ۱۶

تلفن: ۳۳۹۷۰۱۱۷-۳۳۱۱۸۹۷۵

۰۹۱۲-۱۰۲۲۳۲۷

www.sanatekafsh.ir

www.assomes.ir

www.sanatekafsh.com

www.assomes.ir

www.sanatekafsh.ir

www.assomes.ir



قالب سازی مهدی

مدیریت:

مهدی قاسمی

سازنده انواع قالب های

کفش تزریق مستقیم P.U یک

رنگ و دو رنگ با برترین کیفیت

با طراحی و مهندسی معکوس و

ساخت قالب با دستگاه CNC

نشانی: تهران - کیلومتر ۲۸ جاده

ساوه / سه راه آدران / شهرک صنعتی

قلعه میر / خ مفتاح / کوچه سوم / پ ۶

تلفن: ۵۶۴۵۳۴۱۵

فکس: ۵۶۴۵۰۳۲۳

همراه: ۰۹۱۲۴۴۴۲۱۶۳

ghalebsazi.mahdi@gmail.com

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



سال تأسیس: ۱۳۷۲

www.sanatekafsh.com

قدک آسیا



شماره ثبت: ۱۵۷۸۵۲

مدیر تولید: مجید توکلی نیا

مدیر فروش: محمد یحیایی

نوع فعالیت: تولیدکننده انواع قدک
(در ضخامت‌های مختلف) - جورابگیر - اشتروبل

نشانی کارخانه:

تبریز، جاده تبریز - مرند، بعد از پلیس راه تبریز، جاده سهلان
تلفن: ۰۶ - ۳۲۴۲۴۵۶۵ - ۳۲۴۲۴۵۶۹ فکس: ۰۴۱ - ۳۲۴۲۴۵۶۹
همراه (مدیر تولید): ۰۱۳۴۱۵۵۳ - ۰۹۱۲

نشانی دفتر:

تهران، فلکه دوم صادقیه، خیابان شهید تقدیری، پلاک ۱۴۴
تلفن: ۰۴۴۰۵۵۰۷۵ فکس: ۰۴۴۰۵۴۷۹۰



نشریه صنعت کفش



@nashrie_sanate_kafsh

پستایی بافت سهند

بافت پستایی

انواع کتانی

بافت آهار لیزر

تهران - میدان بهارستان
خیابان ظهیرالاسلام روبروی
بانک تجارت ساختمان رضا

طبقه چهارم، واحد ۱۵

تلفن همراه:

احمدی ۰۹۱۲-۷۰۱۲۹۹۱

www.pastai.ir



مدیریت: مهندس محمد رضا اثنی عشری

تولیدکننده انواع قدک، کفی و اشتروبل و جورابگیر
با تأییدیه از کشور کانادا

جاده امام رضا، پاکدشت، بعد از شریف آباد، شهرک صنعتی
خوارزمی، فاز ۲، خیابان نگارستان، خیابان نارون ۶، چهارمین کارخانه

کارخانه: ۰۳۶۴۷۹۲۰۶ - ۳۶۴۷۹۲۳۶ (۰۲۱)

دفتر فروش: ۰۲۱-۵۵۶۰۴۲۷۱ و ۰۲۱-۵۵۶۳۲۰۵۷

www.laieasl.ir



مدیریت: مهندس محمد رضا اثنی عشری

مهندس معصومی

شرکت پارس لعینت

ارائه دهنده خدمات لعینت با چسب صنعتی

انواع چرم‌های مصنوعی، پی. یو. پی. وی. سی، پارچه، جورابگیر
و انواع آستری با فوم‌های E. V. A و P. E و E. P. D. M
و اسفنج‌های پی. وی. سی به صورت دولایه و سه‌لایه

تلفن دفتر فروش:

۰۲۱-۵۵۱۶۶۵۱۳ و ۰۲۱-۵۵۶۳۲۰۵۷

فکس: ۰۲۱-۵۵۸۰۰۸۲۳

www.laieasl.ir



www.sanatekafsh.ir



سال تأسیس: ۱۳۷۲

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



SATEL PARIMEH

کفی طبی ساتل - پاریمه

تولیدکننده انواع کفی طبی

PU _ EVA _ Sponge

با رویه چرم طبیعی

و چرم مصنوعی

کفی های پانچ ورزشی

با رویه جودون

به مدیریت تنهائی

تلفن: ۰۵۱۶۷۹۰۹

همراه: ۰۹۱۲۷۰۲۱۳۶۸

www.satelshoeinsole.com

non-wovens

MANSOOR

منسوج نبافته خراسان

منسوج

نبافته خراسان

تولید کننده کفی و آسترهای مورد نیاز در
ساخت کفش و کیف و چرم مصنوعی
نساجی ، ماسک و مدیای فیلترهای صنعتی

تولیدات شرکت :

۱- تکسون الیافی فایبر تکس fibertex بصورت تک لایه و دو لایه

برای کلیه تولیدات بصورت کارکشی دستی و ماشینی

۲- کفی اشتروبل (ساده و نخدار) جهت کفهای اسپرت و زبره تزریق

۳- جورابگیرها در ضخامت و رنگهای مختلف

۴- آسترهای نمادی (کرک) از ۱۲۵ گرم الی ۵۰۰ گرم متناسب با سفارش

آدرس کارخانه: مشهد کیلومتر ۲۵ جاده فریمان نرسیده به

شهرک صنعتی کاویان

تلفکس: ۰۵۱۳۷۶۵۹۲۵۷

فروش: ۰۹۱۵۳۱۳۵۰۲۳ ۰۹۱۲۲۵۸۲۱۱۰

سازمان آگهی

نشریه صنعت کفش

۸۸۸۰۵۶۶۶

۸۸۹۰۱۳۵۵

۰۹۱۲-۳۳۸۷۷۶۵



نیک نخ لاله

(سهامی خاص)

مدیریت: سید سعید حسینی
مدیر فروش: علیرضا دباغچیان

تولیدکننده

نخ های کفافی، سراجی، کمر بند
ایمنی، دوخت سیب پیچی
الکتروموتورها، تورهای
ماهگیری و تودوزی

آدرس: تهران، چهارراه گلوبندک،
کوچه منوچهرخانی، تکیه منوچهرخانی،
پاساز وحدتی، طبقه ۲، پلاک ۳۰
تلفن: ۵۵۸۹۷۵۲۴ و ۵۵۸۹۷۵۲۳

فکس: ۵۵۱۵۷۲۲۴

تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۴۲۴۵۲۷۸
۰۴۱-۳۴۲۴۵۰۷۸

فکس: ۰۴۱-۳۴۲۴۵۱۰۲

www.niknakhlah.com

فروشگاه زیبا

تهیه و توزیع پراگ آلات

کیف - کفش - کمر بند - پوشاک

تولید ایرانی

قبول سفارشات انواع قطعات

دایکاست درکوتاهترین زمان با

بالاترین کیفیت

مسئول فروش

حسن زاده ۱۹۹۵۶۳۱-۰۹۱۲

تهران - خیام شمالی

پاچنار، پلاک ۱۷

۰۲۱-۵۵۶۰۱۲۰۷

۰۲۱-۵۵۶۰۱۴۷۲

Masoudhasanzade908@gmail.com

Telegram.me/zibashopping

کفش آراز چرم تبریز



www.Araz Charm.com

تولید کننده انواع کفش های

طبی و مجلسی، دست دوز، تمام چرم
به مدیریت برادران امامی

آدرس: تبریز خیابان دارایی اول، بازار کفاشان
نبش سرای امید پلاک ۱۲۰

تلفن: 041 36 56 32 87
همراه: 0902 903 01 13 0914 930 43 23

@Arazcharmatabriz

info@arazcharm.com

araz_charm_tabriz

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط

۱۹



سال تأسیس: ۱۳۷۲

www.sanatekafsh.com

این قسمت مربوط به امور مشترکین می باشد.

اشتراک جدید:..... از تا نوع ارسال تاریخ
تمدید اشتراک:..... از تا نوع ارسال تاریخ

فرم اشتراک ماهنامه صنعت کفش ایران

Association of managers & experts of iranian shoe industry



www.sanatekafsh.com

نام خانوادگی: نام شرکت / واحد تولیدی: نوع فعالیت:
تلفن: فاکس: همراه: کدپستی:
صندوق پستی: پست الکترونیکی: نشانی کامل پستی:

لطفاً پس از انتخاب نوع اشتراک خود، وجه مورد نظر را به حساب بانک پاسارگاد به شماره ۱-۸۸۶۶۱-۸۰۰۰-۳۰۷ یا به شماره کارت ۵۸۵۳-۴۱۶۳-۲۹۱۰-۵۰۲۲ به نام آقای سید حسین موسوی واریز نمایید.
فیش واریزی را به همراه فرم تکمیل شده از طریق آدرس پستی، تلفن، فاکس یا ایمیل به دفتر مجله صنعت کفش امور مشترکین اعلام فرمایید.

شماره شبانه: IR 98 0570 0307 8000 0088 6610 01

آدرس: تهران، خ مطهری، خ میرزای شیرازی، شماره ۱۷۴

تلفن: ۸ - ۸۸۹۱۱۹۷ فاکس: ۸۸۹۰۲۳۵۹

ایمیل: info@assomes.ir

mahboubekarimian@yahoo.com



نوع اشتراک	یکساله
پست سفارشی	۱۴,۴۰۰,۰۰۰ ریال

www.sanatekafsh.ir



سال تأسیس: ۱۳۷۲

راهنمای صنعت کفش
چرم و صنایع مرتبط



Sewing Threads for the High Efficiency Industry & ...

بازرگانی سپید آذین

نماینده نخ دوراک ترکیه

- با کیفیت برتر • قیمتها اقتصادی تر (اکنونومی) • ماندگاری بالاتر و ثبات رنگ بیشتر برای مشکل پسندان • در انواع و اقسام سایزها و رنگهای خیره کننده و جذاب • دارای تأییدیه استاندارد اروپا



DURAK 
durak.com

www.durak.com

www.sepidazin.com

۰۲۱ - ۵۵۶۰۹۵۶۰

۵۵۸۹۸۳۷۰

مدیریت: ۰۹۱۲-۲۴۷۰۳۹۸



 nashrie_sanat_kafsh

با صفحه اینستاگرام نشریه صنعت کفش
همیشه در جریان امور باشید و بیشتر دیده شوید.





آسپا ماشین سازی



« مدیریت: بابایی

ساخت دستگاه‌های پلی‌یورتان در صنعت کفش و خودرو
خدمات کلیه ماشین‌آلات PU، راه‌اندازی، بازسازی و تعمیر

- نشانی: تهران، جاده ساوه، سه‌راه آذران، خیابان ایران‌پاک
- خیابان چهارده‌متری دوم غربی، آخرین سوله سمت چپ، پلاک ۱۳۲
- تلفن: ۰۲۱-۵۶۸۶۳۵۲۰
- فکس: ۰۲۱-۵۶۸۶۵۹۷۵
- همراه: ۰۹۱۲۵۰۹۴۶۹۸

چرا فوم پلی یورتان

بهترین انتخاب برای مواد کفشی است؟

مواد مورد استفاده در مواد کفشی

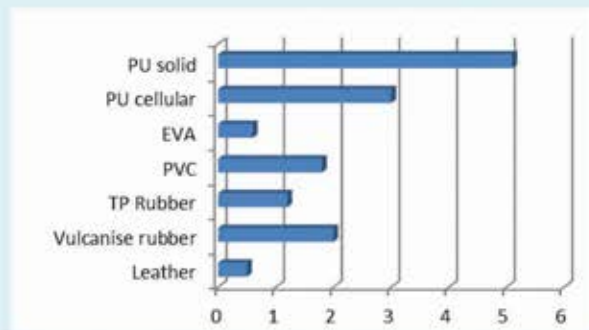
استفاده گسترده از مواد پلیمری برای ساخت زیره کفش در درجه اول به دلیل قیمت پایین پلیمرهای مورد استفاده در صنعت کفش است که به طور قابل توجهی قیمت محصول نهایی را در مقایسه با کفش هایی با زیره های ساخته شده از مواد طبیعی کاهش می دهد. یکی دیگر از عوامل مهم در رواج کفش های با زیره پلیمری خواص فیزیکی و مکانیکی خاص این مواد است که از بسیاری جهات نسبت به چرم طبیعی، چوب و غیره برتری دارند. با استفاده از هر نوع پلیمر، موادی با ساختارهای مختلف و مشخصات فیزیکی و مکانیکی متفاوت تولید می شوند. مواد پلیمری مختلف (پلاستیک، مواد لاستیکی، ترکیبی از مواد الاستومری-مواد پلاستیکی، مواد منبسط شده و غیره) برای تولید زیره مورد استفاده قرار میگیرد. دلیل اصلی استفاده از مواد ذکر شده برآورده کردن خواسته های متعدد بازار و مشتریان می باشد. با این حال، قیمت مواد اولیه و تکنولوژی تولید عوامل کلیدی هستند که باید در نظر گرفته شوند.

تحقیقات نشان میدهند که بالاترین دوام زیره های کفش مربوط به زیره های پلی یورتانی، هم به صورت پلی یورتان گرمانرم (TPU) و هم فوم پلی یورتان، می باشد. به طور کلی دوام زیره ها تابع چگالی و ساختار شیمیایی آن هاست. در ادامه مزایا و معایب چهار ماده پرکاربرد اتیلن وینیل استات (EVA)، پلی وینیل کلراید (PVC)، پلی یورتان الاستومری گرمانرم (TPU) و فوم پلی یورتان (PU) بررسی شده است.

اتیلن وینیل استات (EVA)

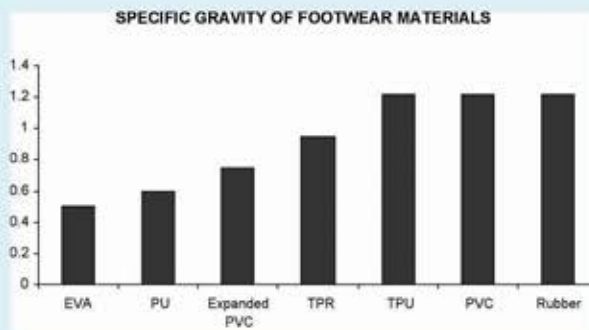
این پلیمر از کوپلیمریزاسیون اتیلن و مونومر وینیل استات به دست می آید. مقدار وینیل استات خواص فیزیکی-مکانیکی کوپلیمر را تعیین می کند. EVA با مقدار ۱۰-۵۰٪ وینیل استات بیشترین استفاده را دارد. این ماده پلیمری دارای ویژگی هایی نظیر سبکی، جذب شوک عالی و سطح بالایی از راحتی می باشد. کاربرد اصلی این مواد به علت جذب و توزیع بارهای ضربه ای عمدتاً در ساخت کفش های ورزشی می باشد.

در طول سال ها، صنعت کفش مواد مختلفی را آزمایش کرده است تا بهترین ماده برای زیره کفش های مختلف را پیدا کند. در حالی که بسیاری از این مواد نتایج خوبی را در معیارهای خاص به نمایش گذاشتند، یک ماده وجود دارد که عملکرد فوق العاده ای از خود نشان داده است - فوم پلی یورتان (PU). از زمان ظهور خود، فوم پلی یورتان در میان صنعت کفش محبوبیت زیادی پیدا کرده است و سفری را برای تبدیل شدن به بهترین ماده کفشی در تاریخ آغاز کرده است.



شکل ۱. دوام زیره های کفشی با مواد مختلف

چگالی مواد مختلف جهت تولید زیره کفش در شکل ۲ نشان داده شده است. نتایج نشان میدهد سبک ترین زیره مربوط به EVA و PU می باشد. از طرف دیگر سنگین ترین زیره مربوط به مواد لاستیکی و PVC می باشد.



شکل ۲. وزن مخصوص مواد کفشی مختلف



روغن‌ها را فراهم می‌کند که مخصوصاً برای تهیه کفش‌های ایمنی بسیار ایده آل می‌باشد. اما به علت ساختار متراکم، از وزن پایینی برخوردار نمی‌باشد. همچنین به خاطر فرآیند قالب‌گیری تزریقی امکان تغییر چگالی و استفاده از دو نوع چگالی وجود ندارد.

فوم پلی یورتان (PU)

فوم پلی یورتان دارای ساختار شیمیایی مشابه TPU می‌باشد، با این تفاوت که به علت وجود گاز در ساختار خود دارای وزن سبکتری نسبت به TPU می‌باشد. از مزایای فوم پلی یورتان به عنوان زیره کفش می‌توان به هدایت حرارتی کم (عایق بودن)، جذب آب کم، چسبندگی عالی به طیف وسیعی از مواد، بازه دمایی کارکرد گسترده و خواص مکانیکی بسیار عالی اشاره کرد. همچنین ساخت به روش قالب‌گیری تزریقی واکنشی (Reaction injection molding) که به علت ماهیت مایع بودن اجزای واکنش و دمای پایین واکنش، این امکان وجود دارد تا از تزریق مستقیم، چگالی‌های مختلف، رنگ درون قالبی و اینسرت‌های مختلف استفاده شود. باید به این نکته اشاره کرد که این نوع مواد قیمت خیلی پایینی ندارند و همچنین فرآیند قالب‌گیری تزریقی واکنشی برای نتایج خوب نیاز به کنترل بسیار دقیق دارد و فرآیند آن پیچیده تر از قالب‌گیری تزریقی و فشاری می‌باشد. ولی در کل می‌توان فوم پلی یورتان را یک ماده کفشی همه چیز تمام در نظر گرفت.

اما نقطه ضعف اصلی آن‌ها این است که با گذشت زمان، زیره‌های EVA خاصیت بالشتکی خود را از دست می‌دهند. این به دلیل این واقعیت است که دیواره‌های بین منافذ از بین می‌روند و خاصیت الاستیک EVA کاهش چشم‌گیری پیدا می‌کند. همچنین مقاومت پایین EVA در برابر سایش و فشار طولانی مدت از دیگر ضعف‌های این ماده برای استفاده به عنوان یک زیره پرکاربرد می‌باشد. روش غالب ساخت زیره کفش با مواد EVA، قالب‌گیری فشاری (compression molding) می‌باشد.

پلی وینیل کلراید (PVC)

پلی وینیل کلراید (PVC) یک ترموپلاستیک همه‌کاره با طیف گسترده‌ای از کاربردها تقریباً در تمام زمینه‌های فعالیت انسانی است. دلیل فراگیر شدن استفاده از این پلیمر هزینه پایین، خواص فیزیکی و شیمیایی نسبتاً مناسب و مقاومت خوب در برابر شرایط محیطی است. برای استفاده به عنوان زیره کفش، حتماً باید از نرم‌کننده در ساختار PVC استفاده شود. قالب‌گیری تزریقی (Injection molding)، روش مورد استفاده برای ساخت زیره‌های کفشی می‌باشد. از مزایای این نوع زیره‌های کفشی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: کمترین قیمت را بین مواد کفشی دارد، مقاومت در برابر سایش رضایت‌بخش می‌باشد، قابل ترکیب با نرم‌کننده‌های مختلف و دیگر پلیمرها است و هم‌چنین قابلیت ضد شعله دارد. از معایب آن، می‌توان به وزن نسبتاً زیاد آن اشاره کرد. همچنین، با گذشت زمان، نرم‌کننده‌ها می‌توانند از ساختار ماده خارج شوند، که می‌تواند منجر به از دست دادن خاصیت ارتجاعی، ظاهر شدن ترک‌ها و کاهش مقاومت در برابر سرما شود. مقاومت در برابر لغزش این نوع زیره‌ها به خصوص در شرایط مرطوب می‌تواند ضعیف باشد.

پلی یورتان الاستومری گرمانرم (TPU)

پلی یورتان نام عمومی پلیمرهایی است که دارای پیوند یورتانی هستند. واکنش الکل و ایزوسیانات منجر به تشکیل پیوندهای یورتانی می‌شود. زیره کفش‌های TPU توسط قالب‌گیری تزریقی ساخته می‌شوند. زیره‌های TPU در برابر سایش بسیار مقاوم هستند، عمر طولانی تری نسبت به دیگر زیره‌ها دارند. ساختار شیمیایی پلی یورتان‌ها به خصوص جدایی‌ناپذیری سگمنت‌های نرم و سخت آن‌ها، انعطاف‌پذیری بالا، مقاومت عالی در برابر سایش، پارگی و

چسب امیر پنجگی AMIR ADHESIVE



کیلومتر ۲۵ جاده شهریار
تلفن: ۰۹۳۵-۵۱۱۵۸۳۴

کارخانه فنر کفش ایران گاما

علیرضا عابدی



فنر سرکج



شانگ و اسپیرال



فنر آدیم

کارخانه ایران گاما با سابقه ۵۰ ساله
تولید کننده انواع شانگ و فنر فولادی در ایران

با مدیریت مهندس علیرضا عابدی

WWW.IRAN-GAMA.COM

تهران سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ مهدی (عج) پلاک ۴

۰۲۱-۳۳۹۴۷۰۴۱ - ۰۹۱۲ ۳۱۶ ۷۲۸۰



AlirezaAbedi.Coach



IranGama_Abedi

گروه تولیدی



کفش معین



آدرس:
مشهد، خیابان عاملی حر، عاملی ۶۴

شماره تماس:
۰۹۳۳۷۱۵۶۰۰۳ محمد رحیمی معینی



T & G SHOES

تولید مشترک کفش تندیس قم و کفش گارانتی اسپرت تهران

آدرس: قم، بلوار خلیج فارس، ۲۰ متری دوم امیر کبیر بوستان ۴

۰۹۱۲۲۵۳۰۱۴۱

اسماعیل یزدخواست

۰۹۱۲۵۸۶۳۶۱۲

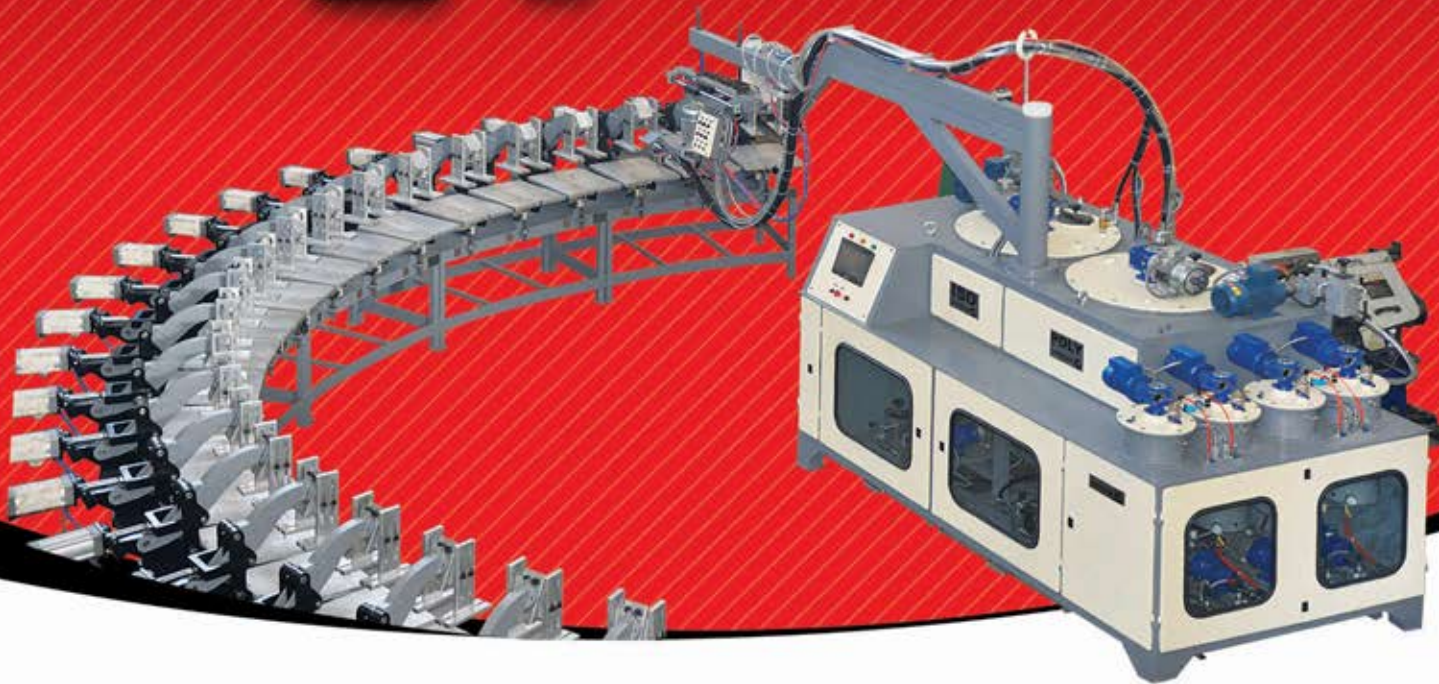
علی مازنی

۰۹۱۲۱۵۳۷۹۳۹

جلال یزدخواست



ماشین سازی صفاثیان



| سازنده انواع دستگاه‌های پلی‌یورتان |

تلفن: ۰۲۱-۵۶۴۵۰۰۱۲ و ۰۲۱-۵۶۴۵۵۱۱۲ و ۰۲۱-۵۶۴۵۰۶۱۱

همراه: ۰۹۱۲-۵۰۲۲۹۵۲



شرکت چرم سازان صدف مشهد

تولید کننده چرم مصنوعی پی یو پی وی سی

pu. pvc.calendar

دفتر مرکزی مشهد

خیابان مطهری شمالی ۶ نبش چهارراه اول پلاک ۲۰۹ کدپستی ۹۱۹۵۸۸۵۴۷۳
تلفن: ۰۵۱-۳۷۲۳۵۲۸۲-۹۲

دفتر تهران

یافت آباد شرقی خیابان شانديز خیابان آقا نوری نبش کوچه نوروزی پلاک ۳۹/۱
تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۴۵۰۴۳

دفتر قم

جاده قدیم کاشان کوچه عالییاف مجتمع تجاری کارآفرینان طبقه پنجم

جهت درخواست با شماره زیر تماس حاصل فرمایید
(ایتا و رویکا) ۰۹۰۲۷۶۶۶۲۳۹۷



Email: sadaf_leather@yahoo.com
web site: www.sadafleather.ir

ASADI

MACHINERY

ماشین سازی اسدی

ماشین روتاری تزریق مستقیم



ماشین PU دستی

دستگاه ریزشی دستی یک یا دو دانسیته
۲ الی ۸ رنگ، ۱۲ الی ۶۰ ایستگاه



ماشین روتاری یک یا دو دانسیته با ۴۰ الی ۸۰ ایستگاه



- سیستم وکیوم
- اسپری اتوماتیک
- حرکت کالسکه در ۳ جهت
- حرکت سینی به صورت کانتینیوس
- حرکت زاویه دار قالب



02144195996-8



www.asadi-machinery.com

nikta

COMFORT IN WALKING



کلیه نمونه‌های شرکت نیکتا به ثبت قانونی رسیده
و هرگونه کپی‌برداری پیگرد قانونی دارد



info@novinnikta.com www.novinnikta.com

تلفن: ۰۲۱-۷۷۳۲۴۲۹۸ فکس: ۰۲۱-۷۷۳۲۶۸۶۸

nikta_company

ارتباطات نمایندگی: ۰۲۱-۷۷۳۴۵۱۶۳



MAHAM
Fara Petro Polymer Maham Company

تولید کننده
انواع فوم های
پلی یورتان کفشی
(pu)

EVA/pvc/Airblowing
oil:dop/dotp



f2pmaham@yahoo.com
Management 0912 - 151 82 70 محمود راستی
Sales Manager 0912 - 577 92 16 رسول موسوی
Sales Office 025 - 37 22 11 20 - 025 - 37 22 21 20

آدرس کارخانه : قم ، شهرک صنعتی شکوهیه
دفتر فروش : قم ، بلوار ولیعصر فارس ، خیابان
استخر دریا ، ساختمان میلاد ، طبقه دوم ، واحد ۱۱