



توزیع در سراسر ایران و خارج از کشور

صاحب امتیاز و مدیر مسئول
امیر هوشنگ وطن دوست

تحریریه
حسن سلاطینی
بهار کدخدادزاده

بازرگانی
بهرام مرادی
رویا طهماسبی
فائزه بابازاده
حمید نصیری

چاپ:
آفرنگ

ایнстاگرام



@charm_kafsh_magazine
bazarcharmokafsh

بازار چرم و کفش مجله‌ای است مستقل که به همچ نهاد
ویا انجمنی وابسته نیست.
بازار چرم و کفش در پذیرش و ویرایش مطالب آزاد است.
مقالات مندرج لزوماً نظر گردانندگان مجله نیست.
استفاده از مطالب بازار چرم و کفش در سایر نشریات
با ذکر مأخذ مجاز است.

نشانی: تهران، میدان سپاه، خیابان بایاخانلو (سریا)
خیابان وهمنی، پلاک ۱۲، واحد
کد پستی: ۱۶۱۹۶۸۵۴۱۴

صندوق پستی: تهران، ۱۵۸۷۵-۵۶۷۱
تلفن: ۰۲۱ - ۷۷۶۲۸۰۸۵ - ۰۲۱ - ۷۷۶۲۸۰۸۷
فاکس:

www.leatherandshoe.ir
a.vatandoost@gmail.com

بازار چرم و کفش

ماهنامه اقتصادی-خبری، آموزشی، پژوهشی و اطلاع‌رسانی / شماره مجوز ارشاد: ۱۲۵-۲۲۵۹ / آذر ۱۴۰۱
شماره استاندارد بین‌المللی: ۱۷۳۵-۰۹۸۰ / شماره پیاپی ۲۱۷ / قیمت ۱۰۰۰ تومان

۱	سخن سردبیر	تو خود حاکمی
۲	گفت و گو	استفاده از تکنولوژی و مد روز
۳	خبر	در تامین نیروی انسانی با مشکل مواجهیم
۴	پزشکی	کسی حاضر نیست کارگری کند
۵	حقوق کار	۱۰ روش برای افزایش انگیزه کارمندان
۶	فناوری	چرم های مورد استفاده در ساخت رویه کفش
۷	خواندنی‌ها	۲۱ اصل روانشناسی فروش
۸	پسندروز	هنر اختصاصی کردن کفش در دنیای امروز
۹	نمایشگاه	برنامه نمایشگاه های چرم و کفش
۱۰	چرم	دانشمندان برتر قلمرو چرم
۱۱		
۱۲		
۱۳		
۱۴		
۱۵		
۱۶		
۱۷		
۱۸		

عضویت رایگان دریافت مجله الکترونیکی بازار چرم و کفش

برای دریافت نسخه‌های الکترونیکی مجله، عدد ۴ لاتین را
به شماره ۰۲۱-۷۷۶۲۸۰۸۵ پیامک نمایید
ما همیشه و همه جا با شما همراهیم

تو خود حاکمی

■ در تصور عمومی یک جامعه به دو بخش تقسیم می‌شود، بخش اول مردم اند و بخش دوم حاکمان و حکمرانان. در اندیشه‌های سنتی فرض بر آن بود که قدرت یک موضوع محدود است یعنی قدرت دست حاکمان است و نوع رفتار و تلقی و اندیشه‌های مردم ربطی به قدرت ندارد.

در این نوع نگاه، قدرت و حاکمان می‌توانند به سبک و سیاق الف رفتارکنند و مردم می‌توانند به سبک و سیاق ب. در این نوع تفکر مردم و قدرت دو امر تفکیک شده‌اند. بنابراین وقتی از رفتار و اقدامات و سبک و سلوک قدرت ناراحت بودند فقط به حاکمان نگاه می‌کردند و از آنها می‌خواستند که خود را اصلاح کنند.

اما در نگاهی دیگر که مدرن‌تر است و متفکران مختلفی به آن پرداخته‌اند، موضوع قدرت به گونه‌ای دیگر دیده می‌شود. این نگاه معتقد است که قدرت یک امر محدود و فقط در اختیار حاکمان نیست بلکه قدرت یک امر متکثر و در میان همه مردم است. مثلاً یک راننده اتوبوس خودش قدرت است، یک کارخانه‌دار، نظام مدرسه، فروشنده یک فروشگاه، کارمند شهرداری، معلم مهد کودک، بازرس بهداشتی معازه‌ها، مامور مالیات و خلاصه همه افراد در جایگاهی که در جامعه دارند یک قدرت‌اند. این نگاه معتقد است نوع اعمال قدرت و رفتار حاکمان در واقع معدل نوع اعمال قدرت و رفتار آحاد مردم است.

بر اساس این نگاه هیچ وقت در سوئیس امکان ندارد حکومتی از جنس طالبان به قدرت برسد و یا در کره شمالی قدرتی از جنس مثلاً فرانسه یا هند. و یا این نگاه معتقد است امکان ندارد در شرایط موجود حکومتی از جنس رفتار و اعمال بلژیک در افغانستان بتواند به قدرت برسد. دلیل این است که قدرت در هرجامعه‌ای در واقع برآیندی از واقعیت اعمال قدرت آحاد مردم در قالب نوع مشاغل و مسئولیت‌هایی که دارند، است. از این روی اگر فردی معتقد به دمکراسی، عدالت، آزادی بیان، حق انتخاب، مشاوره و مشارکت در تصمیم‌گیری، پاسخگویی و رفتار مبتنی بر کرامت انسانیت است و انتظار دارد نهاد قدرت یا حکومت به آنها بپردازد، باید دید آیا وقتی خودش اکنون دارای قدرت است مثلاً مدیر کارخانه، رئیس کارگری‌نی، بنکدار، کارمند بانک، راننده اتوبوس شرکت واحد، مسئول انتظامات و حتی پدر و مادر است، این‌گونه با دیگران رفتار می‌کند؟

بر اساس این دیدگاه اگر مردم انگونه که انتظار دارند قدرت و حکومت عمل کند، خودشان عمل کنند می‌توانند امیدوار باشند که قدرت و حکمرانی به خواسته‌های آنها تن دهد و یا در قالب کنش‌ها و اقدامات‌شان او را پذیرای این خواسته‌ها کنند. اما اگر مردم به عنوان شخصیت‌های حقوقی کوچک و مسئول‌های کوچک، خود به این خواسته‌ها تن ندهند و عمل نکنند، محال است حکمرانی‌ای داشته باشند که به آنها عمل کند.

این دیدگاه معتقد است که شهروندان در مجموع خود، به واسطه رفتار، سلوک، لحن و بیان، و اقدامات‌شان در مسئولیت‌هایی که دارند آینه تمام نمای قدرت کلی جامعه‌اند. به عبارتی هر یک از ما یک حاکم‌ایم. حاکمی کوچک در سرزمینی محدود که جمع کلی ما تبدیل می‌شود به حاکمیت بزرگ در سرزمینی بزرگ.

در این دو صفحه گفتگوی صمیمانه‌ای داریم با سه تن از تولیدکنندگان مطرح در حوزه کفش، درباره وضعیت فعلی صنعت و دغدغه‌هایی که برای ارتقا کیفیت محصولاتشان دارند.

استفاده از تکنولوژی و مد روز

در وب سایت مان قرار می‌دهیم و با بیشتر تولید کنندگان کفش ارتباط خوبی داریم.

نقش نمایشگاه‌ها

برگزاری نمایشگاه‌ها باعث می‌شود با مشتری ارتباط رو در رو داشته باشیم و از معایب و مزایای محصولاتمان مطلع شویم، و از پیشنهادها و ایده‌های مشتری‌ها استفاده کنیم.

مواد اولیه

در تهییه مواد اولیه با مشکل مواجه هستیم و انتظار داریم دولت از ما حمایت کند زیرا مواد اولیه تعیین کننده قیمت تولیداتمان است. ما هر چقدر آسانتر و ارزان‌تر مواد اولیه تهییه کنیم محصولاتمان هم ارزانتر به دست مشتریان می‌رسد.

ثبت محصولات

یکی از دغدغه‌های اصلی ما در صنعت پاشنه سازی ثبت محصولاتمان است، که سالهای است درگیر آن هستیم، مثلاً پاشنه ایی را طراحی، تولید و روانه بازار می‌کنیم ولی متاسفانه همکاران ما یک هفته بعد عین همان را تولید و به بازار می‌فرستند، بارها با اداره ثبت صحبت کرده ایم ولی تا کنون به نتیجه ایی نرسیده‌ایم.



تومیک قازاریانس مدیریت پاشنه رافیک

استفاده کنیم و با طرح و مد روز حرکت کنیم.

محصولات

پاشنه، سرپاشنه، زیره کفش، تکسون، کفی داخل کفش، لژ، یراق آلات و ...

بازار فروش

در حال حاضر بازار فروش بسیار خوبی داریم، به دو دلیل اول اینکه: ما جزو اولین تولیدکنندگان پاشنه کفش در ایران بودیم و تقریباً بیشتر بازار، مارا می‌شناسند، دوم اینکه: سعی کردیم در تولید محصولاتمان از تکنولوژی و مد روز

رقابت

ما می‌توانیم با کشورهای اطرافمان رقابت کنیم زیرا در کیفیت، مد و طراحی حرفی برای گفتن داریم و همچنین صفر تا صد تمام تولیداتمان را خودمان انجام می‌دهیم.

ارتباط با بازار

علاوه بر این طرح‌ها و نمونه‌های جدیدمان را

در تامین نیروی انسانی با مشکل مواجهیم

تریم که از ظرافت محصولات ما کاسته شده است.

نیروی انسانی: در تامین نیروی انسانی واقعاً با مشکل مواجهیم. کار ما فیزیکی است و نیروهای جوان، دنبال کار آسان و پشت میز نشینی اند و حاضر نیستند در مراکز تولیدی کار کنند.

طراحی و بومی سازی: ما در طراحی محصولات، سعی می‌کنیم بهترین و به روزترین طراحی‌ها را داشته باشیم و تلاش می‌کنیم به سلیقه ایرانی‌ها توجه کرده و همچنین در رنگ آمیزی تولیداتمان دقت کیم.

معرفی جی کو در یک جمله: تولید به روزترین مدل‌ها با بالاترین کیفیت.

دغدغه افزایش نرخ دلار: شرکت جی کو در سال ۱۳۸۴ تاسیس شده و کفش‌های زنانه و

ورزشی تولید می‌کند.

تولید روزانه: در حالت عادی ۳۰۰ تا ۴۰۰

جفت کفش تولید می‌کنیم.

تهیه مواد اولیه: یکی از مهمترین دغدغه‌ها در تهیه مواد اولیه نوسانات قیمت دلار است، وقتی قیمت دلار بالا می‌رود یا مواد اولیه به ما

نمی‌فروشند و یا قیمت‌ها را بالا می‌برند.

کیفیت و رقابت: از نظر کیفی، ما جزو

محصولات با کیفیت بالا هستیم و تولیدات ما در مقایسه با مشابه خارجی با کیفیت تر

است، اما باید بگوییم که از نظر تکنولوژی عقب



مجتبی رستمیان مدیرعامل کفش جی کو

کسی حاضر نیست کارگری کند

طراحان استفاده کنیم تا محصولاتمان به روز باشد قبل از خیلی از طرح‌ها رو کپی می‌کردیم اما الان خودمان طراحی می‌کنیم.

رقابت با محصولات خارجی: کیفیت و طرح محصولات ما از مشابه خارجی به جرات هیچ کم و کاستی ندارد ضمن اینکه محصولات ما ضمانت دارد اما محصولات خارجی هیچ ضمانتی ندارد.

نقش تبلیغات: امروزه فضای مجازی و اینترنت جزو زندگی مردم شده است ماسعی می‌کنیم همراه با مردم در فضای مجازی حضور پررنگ داشته باشیم و در این فضا محصولاتمان را تبلیغ کنیم مثل اینستاگرام، واتساپ و پلت‌فرم‌های مختلف دیگر.

نقش نمایشگاه‌ها: نمایشگاه مجالی برای ارائه محصولات و آشنایی با دنیای تکنولوژی و بازار روز دنیا است. پیشنهاد من برگزاری نمایشگاه‌ها در شهرهای بزرگ است، سالی یک بار با تبلیغات گسترده و در نتیجه پر شورتر.

شعار بیتا پاسارگاد: هستیم با شما با نگاه ویژه.

میزان تولید: با توجه به روند بازار، روزانه حدود ۷۰۰ تا ۱۲۰۰ جفت کفش و همچنین ۲۰۰۰ تا ۳۰۰۰ جفت زیره.

بازاریابی: از صفر تا صد کار را خودمان انجام میدهیم وقتی کاری تولید کردیم به کارخانه‌های تولیدی معرفی می‌کنیم و یا اینکه کارخانه‌ها به ما سفارش میدهند.

مواد اولیه: با مشکلاتی از قبیل پایین بودن کیفیت مواد اولیه مواجه هستیم. قبل از مواد اولیه از خارج وارد می‌شود این مشکل را نداشتیم. الان کارخانه‌های متعدد مواد اولیه تولید می‌کنند و متناسبانه آگاهی لازم را ندارند و نمی‌توانند نیازهای ما را برآورده کنند.

نیروی انسانی: ما کمبود نیروی انسانی داریم با توجه به اینکه این همه نیروی جوان در کشور داریم که بیکارند ولی کسی حاضر نیست بیاید و در کارخانه‌ها کارگری کند همه دنبال شغل‌های بی‌زحمت و پشت میز نشینی اند بنابراین ما مجبوریم اتباع افغانی را بکار بگیریم. طراحی و مد روز: سعی می‌کنیم از بهترین



همید عشقی مدیرعامل بیتاباسارگاد

سابقه تولید: از سال ۶۵ در این صنف شاگرد بودم و از سال ۷۰ بصورت حرفة‌ای مشغول به کار شدم و برای خودم کار کردم.

محصولات تولیدی: زیره کفش پی‌بو و پی‌وی‌سی، کفش و همچنین فروشنده حلال‌های شوینده، رنگ و کفی‌های پی‌بو.

تولید مواد اولیه کفش در داخل

محمد عرب از تولیدکنندگان کفش با بیان اینکه در حال حاضر در صنعت کفش دارای مزیت رقابتی هستیم، گفت: در بخش تأمین مواد اولیه و ماشین آلات صنعت کفش به عنوان دو حوزه مهم زیرساختی در این صنعت، اقدامات مهمی انجام شده است؛ به گونه‌ای که امروزه ۸۰ درصد مواد اولیه در داخل تأمین می‌شود و تنها ۲۰ درصد مواد اولیه این صنعت وارداتی است. در حوزه ماشین آلات صنعت کفش نیز، تولید داخل جایگزین ماشین آلات وارداتی شده است و بخش عمده‌ای از ماشین آلات این صنعت در کشور تأمین می‌شود؛ به طور مثال، در حال حاضر بیش از ۳ هزار دستگاه تریک پلی یورتان که برای تولید زیره کفش مورد استفاده قرار می‌گیرد در کشور وجود دارد که بیشتر آن‌ها ساخت داخل است، در حالی که در گذشته این دستگاه از چین و ایتالیا وارد کشور می‌شده است.

این تولیدکنندگان با اشاره به اینکه ایجاد ارزش افزوده در صنعت کفش برای ارزی و توسعه صادرات اهمیت دارد، گفت: در حال حاضر، ظرفیت تولید کشور ۲۰۰ میلیون جفت کفش و هر ۵ جفت کفش معادل یک بشکه نفت خام است که اگر با ایجاد ارزش افزوده از طریق سرمایه گذاری در این صنعت بتوانیم ظرفیت تولید را تا ۲۰ درصد افزایش دهیم، می‌توان افزایش قابل توجهی در صادرات صنعت کفش با توجه به نیاز بازارهای منطقه‌ای ایجاد کرد. عرب افزود: با وجود اینکه بخش عمده مواد اولیه صنعت کفش داخلی است، اما عرضه آن در بورس به درستی انجام نمی‌گیرد و به همین دلیل مواد اولیه با قیمت بالا و با دشواری و مشکلات متعدد به دست تولیدکننده می‌رسد و همین امر باعث می‌شود تا سرمایه در گردش و تأمین مالی در صنعت با چالش مواجه شود.

سهم ۷۰ درصدی قم از ارزآوری کفش ماشینی

استقبال از کفش ایران بسیار زیاد است به همین خاطر برنامه‌ای ۵ ساله برای افزایش این سهم تدوین شده است.

شعبان زاده با تأکید بر اینکه صنعت کفش قم صنعتی پویا و جوان است که حدود ۲۱۰ واحد آن متولدین ۶۰ به بالا هستند، بیان کرد: با توجه به پتانسیل بالا این صنعت توافق شده است رشته مهندسی صنایع کفش در دانشگاه صنعتی قم وارد شود و انجمن نیز در صدد بورسیه برخی از این افراد است همچنین برنامه‌هایی برای آموزش همکاران در حوزه قالب سازی، شناخت بازارهای هدف، دیجیتال مارکتینگ فروش و... تدوین شده است. شعبان زاده اضافه کرد: با توجه به امکانات موجود امروزه خرید برای مشتریان خارجی آسان تر از مشتریان داخلی است به همین خاطر روزی نیست که کمتر از ۱۰ تاجر خارجی به منظور تبادل و دیدار از تولیدی های کفش ماشینی در قم نباشد.

محسن سلیمانی، مدیر ستاد نمایشگاه بین‌المللی صنایع کفش ماشینی استان قم، نیز در این نشست عنوان کرد: ششمین نمایشگاه تخصصی بین‌المللی صنعت کفش، صندل و صنایع وابسته را نیز تأمین می‌کنند، گفت: میزان اشتغال زایی صنایع کفش ماشینی قم بالغ بر ۳۵ هزار نفر است و حدود ۱۰ هزار نفر اشتغال مستقیم و ۲۵ هزار نفر اشتغال خانگی دارند.

رئیس انجمن کفش ماشینی قم با اشاره به اینکه ۳۲۰ واحد نمایشگاهی قم واقع در کیلومتر یک آزادراه قم تهران در مساحتی حدود ۲۰ هزار مترمربع بپرا می‌شود.

وی با بیان اینکه پیش بینی می‌شود بیش از ۴۰۰ تاجر خارجی در این نمایشگاه حضور پیدا کنند، افزود: از تجار بیش از ۳۰ کشور دعوت حضوری به عمل آمده است همچنین متناسب با فرهنگ و علاقه هر کشور برای آنان دعوت نامه ای متناسب طراحی شده است.

رئیس انجمن کفش ماشینی قم گفت: ایران ۱۱۵ میلیون دلار ارزآوری در صنعت کفش ماشینی دارد که ۷۰ درصد آن سهم است و به نوعی استان قم ترمینال صادراتی صنعت کفش است.

جواد شعبان زاده، در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اینکه صنعت کفش قم قدمتی ۶۰ ساله دارد و از تولید گالش و دمپایی از میدان تره بار قم (میدان کهن) آغاز شده است، عنوان کرد: انجمن کفش قم ۲۷ سال قبل با هدف رسیدگی به امور اعضا تحت پوشش آن تشکیل شد.

وی با اشاره به اینکه ایران دوازدهمین تولیدکننده کفش در جهان است که حدود هفتاد درصد آن در استان قم صورت می‌پذیرد، اظهار کرد: ایران ۱۱۵ میلیون دلار ارزآوری در صنعت کفش ماشینی دارد که ۷۰ درصد آن سهم استان قم است و به نوعی استان قم ترمینال صادراتی صنعت کفش است. به گزارش ایسنا، وی با اشاره به اینکه ۳۲۰ واحد کفش‌های ماشینی فعال در قم داریم و بسیاری از آن‌ها صنایع وابسته را نیز تأمین می‌کنند، گفت: میزان اشتغال زایی صنایع کفش ماشینی قم بالغ بر ۳۵ هزار نفر است و حدود ۱۰ هزار نفر اشتغال مستقیم و ۲۵ هزار نفر اشتغال خانگی دارند.

رئیس انجمن کفش ماشینی قم با بیان این که بسیاری از دوختها و تزئینات کفش‌ها به صورت خانگی انجام می‌شود، اضافه کرد: بخش عمده این دوختها در روستای اطراف قم و بخشی هم در خارج استان مثل اسلامشهر، رباط کریم و... انجام می‌شود.

وی بیان کرد: با توجه به بازارهای صادراتی موجود و جامعه ۶۰ میلیون نفری کشورهای اطراف ایران که اغلب مصرف گرا هم هستند ما سهمی ۵ درصدی داریم در حالی که

پوشک و چرم در شامخ مهرماه

تحلیل کارشناسان مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از وضعیت بنگاه‌های اقتصادی در شامخ مهرماه، تا قدری هشدارآمیز بوده و حاکی از این است که در این ماه، باز هم رکورد بالاترین و پایین‌ترین شامخ به صنایع فلزی و پوشک و چرم رسیده است.

گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از رسیدن شامخ مهرماه به ۵۰,۱۹ واحد (مرز رونق و رکود) حکایت داشت. اتفاقی که از نظر فعالان اقتصادی، کاهش فروش در اثر افت قدرت خرید مقاضیان، نازارمی‌ها و قطعی اینترنت جزو عامل اصلی آن بود.

در مهرماه ۱۴۰۱ محيط کسبوکار تحت تأثیر دو عامل مؤثر قرار داشته است. موضوع نخست تشید روند رو به افزایش نرخ ارز در بازار آزاد و افزایش فاصله نرخ بازار آزاد با نرخ نیمایی بود و مسئله دوم نازارمی‌های اجتماعی و کندی اینترنت که بخش خدمات و کسبوکارهای کوچک و خانگی را تخت تأثیر قرار داد. دادوم قعرنشینی گروه پوشک و چرم در میان سایر گروه‌ها در شامخ مهرماه (۴۰,۴) از دیگر موضوعاتی است که گزارش شده است. شامخ شهریورماه این گروه نیز همین وضعیت را نشان داده بود. (۴۱,۶). این اعداد نشان از تداوم تنزیل محیط

خواندن این مطلب را به تولید کنندگان کفش زنانه توصیه می‌کنیم

بدترین کفش‌ها برای پای شما

استانداردسازی کفش برای تولیدکننده و مصرفکننده کفش هم مزایایی دارد. مدگرایی در جوامع غربی باعث شده سلامت مصرفکنندگان مورود تهدید واقع شود هر چند که آن‌ها این نوع کفش‌های را برای مدت کوتاهی استفاده می‌کنند اما مصرف کنندگان کشورهای توسعه نیافرته بدون رعایت این اصول مجبورند ساعتها از این کفش‌ها بهره بگیرند که ناخواسته بر سلامتی و فرم پای آن‌ها تاثیرگذار است. اکثر ما براساس مد کفش‌مان را انتخاب می‌کنیم، درست است که استفاده از کفش‌های پاشنه بلند برای خانم‌ها بسیار زیبای است اما استفاده هرروزه آن مشکلات بزرگی ایجاد خواهد کرد. حتی اشناییده‌اید که پا قلب دوم ماست، کفش نامناسب می‌تواند عامل سردد، کمردرد، درد مقاصل و بسیاری بیماری‌های دیگر شود.



مشکل: پیچ خوردگی قوزک پا

تمام پاشنه‌های بلند خطر پیچ خوردن قوزک پا را افزایش می‌دهند. شایع‌ترین مشکل، پیچ خوردگی جانبی است که زمانی رخ می‌دهد که پای تان

پاشنه‌های خیلی بلند هیلاری برنر، سخنگوی جامعه سلامت پا در آمریکا می‌گوید: "پاشنه‌های خیلی بلند می‌توانند به هر چیزی از پیچ خوردن قوزک پا تا درد های مزمن ختم شوند". بیایید نگاهی دقیق تر به بلندی، مدل و ناراحتی‌های کفش‌های امروزی بیندازیم:

مشکل: برآمدگی پشت پا

پاشنه‌های خیلی بلند یا متوسط باشد فرقی نمی‌کند، این مدل به عنوان عامل برآمدگی در دنایکی در پشت پاشنه پا شناخته می‌شود. این ماده سخت باعث بدشکل گرفتن استخوان می‌شود که برخی خانم‌ها آن را "برآمدگی پشت پا" نامیده‌اند. این فشار به تاول، برجستگی، آماس و حتی دردهای در تاندون ختم می‌شود.

مشکل: وضعیت غیرطبیعی پا

پاشنه‌های خیلی بلند وضعیتی را به پاها تحمیل می‌کنند که فشار زیادی به سینه پا وارد می‌کند. این عضله حیاتی جایی است که، استخوان‌های بلند کف پا و غضروف‌های دایره‌ای شکل و استخوان انگشت‌ها به هم می‌رسند. فشار زیاد ممکن است این استخوان‌ها یا رشته‌های عصبی دور آن‌ها را ملتهد کند. فشار مزمن به استخوان‌های پا ممکن است به ترک‌های مویی بینجامد.

راه حل: کفش‌های پاشنه کوتاه پوشید

استفاده از کفش‌هایی با پاشنه کوتاه‌تر در جلوگیری از مشکلات استخوانی کف پا مؤثر است. برنر انتخاب کفش‌هایی که پاشنه آن‌ها بیش تر از ۲ اینچ نباشد را توصیه می‌کند و حتی آن‌ها هم باید با اعتدال پوشیده شوند.

YOGOOGH



مشکل: التهاب کف پا

نواری از بافتی که plantar fascia نامیده می شود در کف پا امتداد می یابد. زمانی که راه می روید روی پاشنه کشیده می شود و با وجود انحنای مناسب پا بهترین عملکرد را دارد.

پاره همه راه رفتن و یا استفاده از کفش های سست و بدون محافظه برای قوس پا ممکن است plantar fascia را بیش از حد کشیده، پاره یا ملتسب کند. دردهای پاشنه شدیدی را در پی داشته است.

گزینه بهتر: صندل های ورزشی

صندل های ورزشی مناسب یا دیگر کفش های سبک برای راه رفتن طراحی شده اند. برنر اشاره می کند، "آن ها واقعاً محافظه خوبی برای قوس پا دارند." تعدادی از این کفش ها مهر تأیید از جامعه پژوهشی درمانی آمریکا دارند.

پاشنه های یک سره بزرگ

این کفش ها معمولاً کف سفتی دارند. برنر می گوید، "عملکرد طبیعی پای تان را تحت تاثیر قرار می دهد، اگر پاشنه کفش بسیار بالاتر از انگشت ها باشد؛ بر استخوان های کف پا فشار وارد می آورد."

گزینه بهتر: پاشنه های کوتاه تر

گرچه همچنان توصیه نمی شود، اما پاشنه های کوتاه تر، فشار کم تری نسبت به هم تایانش روی پا وارد می آورد. به دنبال کفشی باشد که سطح آن موازی زمین باشد.

کفش های نوک دار

ممکن است شیک باشند، اما کفش های نوک دار تمام قسمت جلوی پای تان را تحت فشار می گذارند. پس از مدتی، می تواند به درد عصبی، پینه، تاول و انگشت های خم منجر شود.

مشکل: پینه

پینه توده در دنائی در کنار انگشت بزرگ پاست که ممکن است به خم شدن غیرطبیعی انگشت بینجامد.

زمانی شکل می گیرد که بافت یا استخوان مفصل اصلی جا به جا شود. کفش های نوک دار یکی از علل شایع هستند که شیوع پینه را در میان خانم ها موجب می شوند.



به سمت بیرون برمی گردد. این باعث کشیده شدن بیش از حد طبیعی رباط های قوزک تان شده همچنین ممکن است باعث پارگی رباط ها شود. قوزکی که پیچ خورده باید بی حرکت شود. خطر آرتروز به علت پیچ خورده گی یا ترک موبای قوزک پا بیشتر می شود.

پاشنه های بلند و باریک

پاشنه های بلند و باریک بسیار خطرناکند. برنر می گوید، " وزن روی یک قسمت مت مرکز می شود که باعث می شود تلوتو بخورید، مثل این که روی میله ای راه می روید. " احتمال بیشتری دارد بلغزید و پای تان پیچ بخورد.

راه حل: پاشنه های قطورتر

پاشنه های درشت سطح بیشتری دارند و وزن شما را یکسان تر توزیع می کنند. گرچه پاشنه های درشت همچنان به سینه پای تان فشار می آورند، خطر افتادن شما را با کم کردن تلوتو خوردن تان کاهش می دهند.



کفش های مسطح باله

برنر استفاده از این کفش های طریف را به راه رفتن روی سطحی مقوا بی تشبیه می کند. او می گوید، "هیچ پشتیبانی برای قوس پا وجود ندارد.

" که پا را از عملکرد مطلوب می اندازد و می تواند به مشکلاتی برای زانو، مفصل ران و پشت منجر شود.

راه حل: استفاده از کفی طبی

اگر ظاهر کفش های مسطح باله را دوست دارید، گذاشتن چیزی در آن ها می تواند از دردهای پا جلوگیری کند.

متخصصان استفاده از (کفی طبی) را برای محافظت از انحنای پا و کاهش فشار بر نقاط حساس توصیه می کنند.

دمپایی ابری

دمپایی ابری دارای کمترین ضرب محافظت است. وقتی پا بدون محافظ است، خطر فرو رفتن چیزی در پا یا جراحت های دیگر بیشتر است. افرادی که مبتلا به دیابت هستند نباید این کفش ها را بپوشند، زیرا بریدگی ها و خراش های ساده ممکن است به عوارض جدی منجر شوند

کفش هایی با اندازه نامتناسب
 از بین ۱۰ نفر، ۹ نفر از خانم ها کفش های بسیار تنگ می پوشند. عواقب آن عبارتند از: برآمدگی، تاول، پینه، میخچه و مشکلات دیگر. سایش دائمی می تواند مفاصل را آزار دهد و باعث ورم آنها شود.
 تحقیقات نشان می دهند بسیاری از کودکان هم کفش هایی با اندازه نامتناسب می پوشند و در حالی که رشد می کنند، در معرض خطر ابتلا به بدشکلی پا قرار دارند.
راه حل: قبل از خریدن کفش های جدید، در انتهای روز و در حالی که سرپا هستید، اندازه دقیقی از طول و عرض پای تان بگیرید. برای پاهایی که بیش از حد معمول صاف اند یا انحناء دارند.

گرایش آقایان
 کفش های نوک دار مرز جنسیتی را پشت سر گذاشته اند. این مدل کفش همان خطرها را برای آقایان هم دارد، مانند خم شدن انگشتان، پینه و درد. برای جلوگیری از این مشکلات، همیشه از کفش های آزاد استفاده کنید.

مدل های مینیمالیستی
 مدل های جدیدتر در عرصه کفش، مدل های ساده هستند. طوری طراحی شده اند که راه رفتن طبیعی و پابرهنه را تقلید کنند.
 برنر موافق نیست. او می گوید، "محافظی برای پاشنه یا انحنای پای تان و جلوگیری از ضربه وجود ندارد."

کفش های ورزشی با کف ضخیم و پاشنه گرد
 این کفش ها حرکت رو به جلوی شما را هنگامی که راه می روید آسان تر می کنند. بنا به گفته برنر، این مدل به کاهش درد مفاصل کمک می کند. همچنین برای افرادی با بدشکلی خفیف پا مناسب است.

نکاتی برای انتخاب کفش بهتر
 اگر می خواهید با پای تان به درستی راه بروید، برنر این ۳ نکته را پیشنهاد می کند.
 مطمئن شوید که کفش در قسمت انگشتان تا می شود، اما زیاد منعطف نباشد. مطمئن شوید که محافظت کافی برای پا وجود دارد. پاشنه ای درشت که کم تراز ۲ اینچ باشد انتخاب کنید.



مشکل: بدشکلی انگشت ها
 کفش های پاشنه بلند وزن زیادی از بدن را به سمت انگشت ها منتقل می کنند و سپس آن ها را به هم فشار می دهند.
 در طول زمان، نتیجه می تواند خم شدن انگشت ها، و شکل غیرطبیعی در مفصل انگشت ها باشد که تدریجا سفت می شود.
 این فشار بدشکلی های دیگری هم برای انگشتان ایجاد کرده همچنین سایش مداوم کفش که به میخچه های دردناک و برآمدگی استخوانی می انجامد.

راه حل: کفش های آزادتر
 می توانید برای جلوگیری از خطرات کفش های نوک دار، کفش های آزادتری را انتخاب کنید.
 اگر این مدل برای تان جذاب نیست، به دنبال کفشی باشید که بالاتر از سطح انگشت های تان قرار بگیرد. همچنین برنر انتخاب کردن جنس لطیف تری را به جای چرم سفت توصیه می کند.

بازار جهانی MPEX

منتظر دیدار شما در غرفه ماهنامه بازار چرم و کفش در نمایشگاه
 بین المللی تهران (MPEX) می باشیم.

مکان: نمایشگاه بین المللی تهران

زمان: ۱۹ تا ۲۲ دی ماه

نمایشگاه
بین المللی تهران

۱۰ روش برای افزایش انگیزه کارمندان

اقتصاد امروز جهان نشان داده است که کسب و کارهای کوچک به راحتی نمی توانند حرفی برای گفتن در بازار داشته باشند آن‌ها برای این که بتوانند خودشان را در بازارهای رقابتی زنده نگاه دارند، باید ملاحظات زیادی داشته باشند. امروزه یکی از نکات مهم موفقیت در هر کسب و کاری حفظ کارمندان موفق است. آیا توانسته‌اید به کارمندان تان انگیزه لازم برای ادامه فعالیت را بدید؟ دنیای اقتصاد درخصوص این موضوع به ارائه گزارش و راه حل‌هایی پرداخته است.

چگونه می خواهید کارمندان خودتان را حفظ کنید؟ در زمینه استغال یک قاعده طلایی وجود دارد: اهداف کارمندان همان اهداف شرکت هستند. این قاعده معنای دیگری نیز دارد: شکست و پیروزی شرکت به معنای شکست و پیروزی کارمند است و شکست و پیروزی کارمند به معنای شکست و پیروزی شرکت است.

همواره باید به خاطر داشت که اگر قاعده طلایی (اهداف کارمندان = اهداف شرکت) به هم بخورد، آن‌گاه کارمندان فرصت‌ها و آمال‌شان را در شرکتی دیگر دنبال خواهند کرد.

پس ما در اینجا ۱۰ راه برای افزایش انگیزه‌های کارمندان و حفظ قاعده طلایی معرفی می‌کنیم.

کارمندان و در مقابل چشمان‌شان قرار بگیرد. در حد توانایی‌های شرکت از کارمندان تان کار بخواهید. از قاعده طلایی یاد کنید (اهداف کارمندان = اهداف شرکت). منشورهای شرکت شما باید به هر کارمندی اطمینان دهنده که فعالیت‌ها و آرمان‌های شرکت در راستای ذهنیت کاری و مالی کارمندان است.

۹- حامی اهداف و برنامه‌های شخصی
کارمندان تان باشید. مثالی معروف در این زمینه وجود دارد. کاترینا مارکوف بنیان‌گذار شرکت ووسگاس هات چاکلت است. او همواره از هر کارمند جدیدی می‌پرسد: «رویاهای شخصی ات طی سه سال گذشته چه بودند؟» خانم مارکوف تمام تلاشش را به خرج می‌دهد تا حد ممکن حامی و پشتیبان رویاهای شخصی کارمندانش باشد. شما نیز می‌توانید یک ماه پس از استخدام هر کارمند او را به دفترتان فرا بخوانید. با او درد دل کنید و از مشکلات شرکت و خودتان بگویید. حرف‌های صمیمانه‌ای بزنید و ارتباط دوستانه‌ای با او برقار کنید.

۱۰- گروه‌های ارزیابی مدیریتی تشکیل دهید.
امروزه یکی از روش‌های مدرن ارزیابی کار کارمندان از طریق گروه‌های مدیریتی کوچک است. این گروه‌ها از افراد مختلفی در شرکت تشکیل می‌شوند. هر کسی که در یک شرکت کار می‌کند (از رئیس گرفته تا رده‌پایین ترین کارمند) می‌تواند در این گروه عضویت داشته باشد.

اعضای گروه‌های مدیریتی هر چند وقت یک بار جلسه‌ای تشکیل می‌دهند و شایسته‌ترین کارمندان را معرفی و تحلیل می‌کنند. حالا می‌توانید این ده نکته را با خودتان مرور کنید. کدام یک این موارد را رعایت کرده‌اید و به کدام یک از آن‌ها اصلًا فکر هم نکرده بودید؟ تحقق هر کدام از این موارد سبب می‌شود تا امکان ادامه حضور برای کارمندان کنونی تان مهیا شود.

۵- حقوق کارمندان را به موقع پرداخت کنید. این نکته دیگر توضیح زیادی نمی‌خواهد. پرداخت به موقع حقوق، مزايا، پاداش، وامها و هزینه‌هایی از این دست باعث استمرار حضور هر کارمندی در هر شرکتی می‌شود. در هر صورت، مسئله‌های مالی پیوند تگاتگنگی با ادامه حضور یک کارمند در شرکت شما دارد. یادتان نزود که هرگز یک کارمند شایسته، ماهر، با استعداد و توانا را به خاطر مسائل مالی از دست ندهید.

۶- به کارمندان اجازه دهید تا خودشان در موقعيت‌های حیاتی تصمیم بگیرند. مدیران زیادی رامی‌شناسیم که در هر بخش کاری دخالت می‌کنند. اغلب کارمندان دوست دارند تا حق تصمیم‌گیری در مورد وظایف و کارهای خودشان را داشته باشند. آن‌ها می‌خواهند حس اطمینان و اعتماد مدیران را به خودشان جلب کنند. پس به کارمندان اجازه دهید، خودشان تصمیم بگیرند. آن‌ها باید بتوانند نسبت به مسائل پیرامون شان قدرت انتخاب و تصمیم‌گیری داشته باشند. دخالت مدیران در کار کارمندان تنها به تضعیف روحیه کارمندان، افزایش نارضایتی و کاهش قدرت تصمیم‌گیری کارمندان منجر می‌شود.

۷- مدیری باشید که کارمندان تان می‌خواهند. سعی کنید مدیر منعطفی باشید و با همه کارمندان گشاده و بخورد کنید. یک مدیر شایسته می‌تواند با همه بخش‌های یک شرکت به راحتی ارتباط بگیرد. یادتان نزود که شرکت صرفاً محل کار کارمندان نیست. شرکت باید برای کارمندان به فضای لذت از کار بدل شود و ریس شرکت باید مانند یکی از اعضای خانواده باشد.

۸- باورها و ارزش‌های شرکت تان را منتشر کنید. هر شرکتی یک منشور کاری و یک منشور اخلاقی دارد. سعی کنید تا هر دو منشور را با هم و در کار هم منتشر کنید. این منشورها باید در دفتر هر یک از

۱- کارمندان تان را به چالش و پرسش بکشید. هر کارمند موفق مایل است تا در انتهای هر هفتنه کاری به چالش کشیده شود. وقتی شما انتظارات خود را بالا می‌برید، کارمندان موفق نیز قابلیت‌ها و توانایی‌هایی‌شان را افزایش می‌دهند.

۲- به هر کارمندی باید فرصت داد تا خودش را نشان دهد. هر کارمندی احساس می‌کند که واحد توانایی‌ها و مهارت‌های خاصی است. هر کارمندی حس می‌کند که می‌تواند شرایط را تغییر دهد و ایده‌های خوبی در سر دارد. شما به عنوان مدیر باید بتوانید این فرصت را در اختیار او قرار دهید تا کار خودش را به بهترین شکل انجام دهد.

۳- به کارمندان تان مجال دهید تا شغل‌شان را ارتقا دهند. سعی کنید جزئی ترین مسائل و دغدغه‌ها را با کارمندان تان به اشتراک بگذارید. از آن‌ها کمک و ایده بخواهید. به آن‌ها فرصت و وقت بدید تا خود را کنند. چه بسا آن‌ها توانستند با ایده‌ها و کمک‌های شان جایگاه دیگری را در شرکت به دست آورند. امکان ارتقای شغلی یکی از دلایل استمرار حضور کارمندان در یک شرکت است.

۴- وقت کارمندان را به کار در شرکت محدود نکنید. بسیاری از مدیران خارج از زمان مرسوم نیز از کارمندان‌شان کار می‌کشند. آن‌ها فکر می‌کنند که اضافه کاری باعث موفقیت شرکت‌شان می‌شود. اشتباہ بزرگ آن‌ها همین جا نهفته است. هیچ وقت اضافه کاری باعث موفقیت هیچ شرکتی نشده است. بزرگ‌ترین سرمایه‌های یک شرکت نه سرمایه‌گذاری‌های مالی آن، نه بازار سهام آن، و نه دارایی‌های رئیس آن است. بزرگ‌ترین سرمایه‌های یک شرکت کارمندان شادمان و راضی آن است. کارمند موفق و با انگیزه کسی است که خودش می‌تواند نسبت به زمان حضور و غیابش در شرکت مسئولیت‌پذیر باشد.

چرم‌های مورد استفاده در ساخت رویه کفش

دارای مقاومت کمتری در برابر پاره شدن است. پوست گوسفند را اغلب بدون چیدن پشم دباغی می‌کنند و از پشت آن برای تهیهٔ جیر استفاده می‌شود که در کفش روفرشی و چکمه‌ی UGG به کار می‌رود و پشم نقش آستر داخلی را ایفاء می‌کند.

پوست را می‌توان به صورت عرضی اشپالت کرد و به پوست سه اشپالت می‌توان تهیه کرد. اشپالت رخ دارای الگوی فولیکول‌های مو است و برای تهیهٔ چرم رویه به کار می‌رود. اشپالت گوشت را جیرسازی به کار می‌رود. از اشپالت میانی هم گاهی برای آسترها ارزان استفاده می‌شود.

چرم بز: پوست بز به طور معمول از پوست گوسفند کوچک‌تر است، تاروپود بسیار محکم‌تری دارد و در ضخامت برابر استحکام بیشتری به دست می‌دهد. پوست بز را اغلب دباغی کرومی می‌کنند و جلا می‌دهند و در کفش‌های تیماج زنانه به کار می‌برند. از جفت‌گیری بز و گوسفند هم نوعی گوسفند پرورش می‌یابد که پوست پرمومی دارد که از لحاظ تاروپود شبیه پوست گوسفند است و آسترها بسیار عالی می‌توان از آن تهیه کرد.

پوست اسب: پوست اسب فراوانی کمتری دارد چون گوشت آن مصرف چندانی ندارد. فقط از قسمت

پس از تقسیم به دو قسمت جانبی اشپالت‌سازی می‌کنند. پوست گوساله را اغلب به صورت کامل فرآوری می‌کنند.

تاروپود پوست گاو فشرده است و دارای مقاومت خوبی در برابر کشیده شدن و پاره شدن است. از هر پوست سه اشپالت می‌توان تهیه کرد. اشپالت رخ دارای الگوی فولیکول‌های مو است و برای تهیهٔ چرم رویه به کار می‌رود. اشپالت گوشتی برای جیرسازی به کار می‌رود. از اشپالت میانی هم گاهی برای آسترها ارزان استفاده می‌شود.

چرم گاومیش: شبیهٔ پوست گاو است و به طور معمول به صورت گیاهی یا نیمه‌کرومی دباغی می‌شود. پوست گاومیش‌های بالغ ضخیم‌تر است، در ناحیهٔ شانه چین و چروک بیشتری دارد و نسبت به پوست گاونر دارای بافت سست تری است. از پوست گاومیش نابالغ آسترها عالی می‌توان تهیه کرد و در تهیهٔ رویه برای کفش‌های پسندروز هم به کار می‌رود.

چرم گوسفند: پوست گوسفند کوچک‌تر، نازک‌تر است و تاروپود شل تری دارد و چرم کامل گوسفند

علی‌رغم تمام تلاش‌هایی که برای پیدا کردن جانشینی برای چرم انجام گرفته است چرم همچنان انتخاب نخست برای رویهٔ کفش است. اکثر تلاش‌ها برای تولید جانشین‌های مصنوعی با شکست رویه را شده‌اند زیرا نتوانسته‌اند برای پا شرایط راحتی پدید آورند که محصول شرکت دوپونت به نام «کورفام» نمونه‌ای کلاسیک در این زمینه است. ریزالیاف‌ها و PUCF تنها نمونه‌هایی بوده‌اند که اندکی موفقیت آمیز بوده‌اند.

چرم استاندارد

چرم گاوی: چرم فرآورده‌ی جانبی صنعت گوشت است بنابراین با توجه به آن که گوشت گاو بیش از همه‌ی گوشت‌ها مصرف می‌شود پوست گاو هم بیش از همه‌ی پوست‌ها برای چرم‌سازی در دسترس است. گاوهای را به سه دسته‌ی گاونر، ماده و گوساله می‌توان تقسیم کرد. پوست گاو نر و ماده‌ی بالغ بیشترین مساحت و ضخامت را دارد و پوست گوساله‌ی ماده و گاوهای پرورشی پس از آن‌ها قرار می‌گیرد. تمام پوست‌ها را از گردن تا دم می‌کنند و

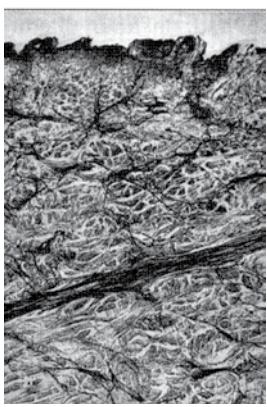




سطح مقطعی لایه‌ی رخ پوست گوساله پس از موزدایی (نمونه برداری شده از قسمت پشت و همراه با بزرگنمایی)



سطح مقطع لایه‌ی رخ پوست گوسفندهای پس از موزدایی (نمونه برداری شده از قسمت پشت و همراه با بزرگنمایی)



سطح مقطع لایه‌ی رخ پوست خوک پس از موزدایی (نمونه برداری شده از قسمت پشت و همراه با بزرگنمایی).

پارس
پارس

برای ایجاد ویژگی تنفس‌پذیری هم از تنظیم‌کننده‌های سلول‌های سلیسیم استفاده می‌شود که چگالی سلول‌های را به دقت کنترل می‌کند و اندازه‌ی مولکولی سلول‌های سطحی را در PU هم کنترل می‌کند. اگر سلول‌های سطحی خیلی بزرگ شوند گردش هوا خیلی زیاد می‌شود و پا سرد می‌شود. هدف این است که آن قدر کوچک باشند که فقط هوا به میزانی گردش پیدا کند که نقش بالشکنی جداکننده را ایفا کند. این ماده به خوبی چرم یا مواد ریزآلیاف نیست اما از سایر مواد مصنوعی خیلی بهتر است. پس از فرآیند لخته کردن، ماده به دست آمده را گرم می‌کنند تا حل کننده‌های به جا مانده زدوده شود و با غلتک‌های برجسته کاری الگوی رخ را ایجاد می‌کنند. PUCF در کشش‌های زنانه رواباز که

اگر به دقت درزدوزی و قطعه‌بندی شود در پایپوش‌سازی قابل استفاده است.

چرم گوسه (ماهی غضروفی): پوست گوسه آنقدر ضخیم است که بتوان از آن چرم رویه‌ی خوبی تهیه کرد. پوست گوسه دارای سطح زبری است و پس از پرداخت کردن باید آن را دباغی کرد.

چرم سیرایی و شیردان: باورکردنی نیست اما از سیرایی و شیردان گاو می‌توان چرم‌های ترئینی منحصر به فرد و دارای نقش و نگار زیبا تهیه کرد. این چرم در صورتی که لایه‌گذاری تقویتی شود در کفش‌های زنانه هم قابل استفاده است. شکی نیست که چرم پرکاربردترین ماده‌ی خام برای رویه ا است و از لحاظ رنگ، بافت و جلوه‌های ویژه امکانات نامحدودی دارد. اما چرم ماده‌ای طبیعی است و کیفیت آن به پوست اصلی بستگی دارد.

PUCF

PUCF با آن که استحکام یا ضخامت کافی برای استفاده در کشش مردانه را ندارد در بیش از نیمی از پایپوش‌های زنانه برای تهیه‌ی رویه به کار می‌رود. PUCF ارزان و از مواد غیربافتی برای تهیه‌ی PUCF دارای کیفیت بهتر استفاده می‌شود. با کنترل دقیق الیاف مورد استفاده می‌توان به زیر لایه‌ی همساز با روکش دست یافت.

روکش: PUCF را می‌توان با فرآیند روکش گذاری خشک تهیه کرد که به روش تهیه‌ی منسوجات دارای روکش PVC شیاهت زیادی دارد. PU مایع را روی کاغذ برجسته‌ی قالب‌گیری می‌ریزند تا رخ کامل سازی شود. این پوست PU با چسب به زیر لایه‌ای وصل می‌شود. ماده‌ی خامی که به دست می‌آید از منسوجات دارای روکش PVC بسیار بهتر است ولی فاقد نرمی و جلای PUCF لخته شده است و ریشه‌های اش ساییده می‌شود.

در فرآیند لخته کردن، زیر لایه‌ی بافتی یا غیربافتی را در محلول غلیظ PU غوطه‌ورمی کنند تا PU در آن رسخ کند و آن را بپوشاند. این محلول از ۲۵ درصد PU و ۷۵ درصد DMF (دی‌متیل فرمامید) تشکیل شده است که PU را به محلولی نازک و نفوذ‌کننده در زیر لایه تبدیل می‌کند. PU اضافی را می‌زدایند و چند بار دیگر غوطه‌ورسازی را در محلول‌های ضعیف‌تر انجام می‌دهند و در نهایت نیز از آب خالص استفاده می‌شود. با فروشته شدن DMF از PU که طی غوطه‌ورسازی‌های متواتی صورت می‌گیرد عمل لخته شدن صورت می‌گیرد. طی این فرآیند می‌توان یک یا هر دو سوی زیر لایه را روکش گذاری کرد ولی به طور معمول یک طرف را روکش گذاری می‌کنند و ضخامت روکش ۰/۰۲۵ تا ۰/۵ میلی‌لیتر است.

پشتی پوست اسب برای تهیه‌ی چرم کوردون استفاده می‌شود که در کفش‌های مردانه ممتاز به کار می‌رود. پوست اسب تاروپود بسیار فشرده‌ای دارد و چرم کامل آن بسیار محکم و ضدآب است.

چرم‌های نامتعارف

این دسته از چرم‌ها از انواع پوست‌های تهیه‌ی می‌شوند و شماری از آن‌ها به دلیل عدم استفاده فیزیکی فقط جنبه‌ی ترئینی دارند.

چرم آهو: پوست آهو شبیه پوست گوساله است و به علت رخ ظریف، استحکام خوب و سبکی برای تهیه‌ی چرم رویه مطلوب است. جیر تهیه‌شده از این پوست در تهیه‌ی بهترین کفش‌های مردانه دارای مغزی به کار می‌رود.

چرم کانگورو: پوست کانگورو دارای تاروپود منحصر به فردی است که استحکام کششی بالایی به آن می‌دهد. چرم کانگورو از قدیم در کفش‌های ورزشی به کار می‌رفته است ولی اکنون کاربردهای دیگری هم یافته است.

چرم پرنده‌گان: تنها پرنده‌گان بزرگ دارای پوست مناسب برای تهیه‌ی چرم، پایپوش هستند که شترمرغ معروف ترین شان است. پوست شترمرغ دارای رخ ویژه‌ای است که از الگوی پرهای شترمرغ تأثیر می‌پذیرد. با آن که پرورش شترمرغ برای استفاده از گوشت و پوست آن رواج یافته است چرم کامل هنوز گران است.

چرم مار و سوسمار: پوست این خزندگان کوچک و نازک است و چندان استحکامی ندارد ولی الگو و نقش و نگار خاص خود را دارد که با رنگ آمیزی مناسب جلوه‌ی بیشتری می‌یابد. استحکام کششی این چرم‌ها را با افزودن لایه‌های بافتی و غیربافتی پشتیبان می‌توان تقویت کرد. چرم سوسمار را به صورت جفتی می‌فروشنده تا الگوی رخ در دو رویه کشش متقارن باشد.

چرم تماسح: پوست تماسح سنگین تر و محکم‌تر است و در ناحیه‌ی شکم که در چرم‌سازی به کار می‌رود الگوی یکنواختی دارد. تماسح جز جانوران حفاظت شده است و تمام پوست‌های آن باید گواهی CITES از کشور مبدأ داشته باشد و در تمام طول فرآیند دباغی باید برچسب این گواهی وجود داشته باشد. چرم کامل تماسح بسیار گران است.

چرم ماهی‌های استخوانی: ماهی‌هایی که از پوست آن‌ها به طور تجاری چرم تهیه می‌شوند عبارتند از: مارماهی، ماهی آزاد، کپور، گربه ماهی و باراموندی. چرم تهیه شده از پوست این ماهی‌ها را چرم امپراطوری می‌نامند. پوست ماهی با آن که حالت کشسانی ندارد بسیار قوی است. از پوست مار ماهی می‌توان چرم نرم و براق زیبایی تهیه کرد که

ریزالیاف گسستی: در این روش نایلون و پلی استر به طور همزمان از تاریسی که آن ها را جدا نگه می دارد روزن رانی می شوند و به طور ناپایدار کنار هم قرار می گیرند. یعنی حجم ماده ای خام بیشتر است و برخلاف روش قبلی نباید چیزی را زدود. چون با دو الیاف مختلف و در کنار هم سرو کار داریم فرآیند رنگ آمیزی دشوار می شود. ترکیب بیرون آمده از دستگاه تار ریس ستاره ای شکل یا به صورت یک در میان پلی استری و نایلونی است. جداسازی الیاف با تلمبه هی آب پاش انجام می شود. اگر الیاف اولیه یک دنیر و ۱۰ قسمتی باشند ریزالیاف حاصل یک دنیر خواهد بود.

ویژگی

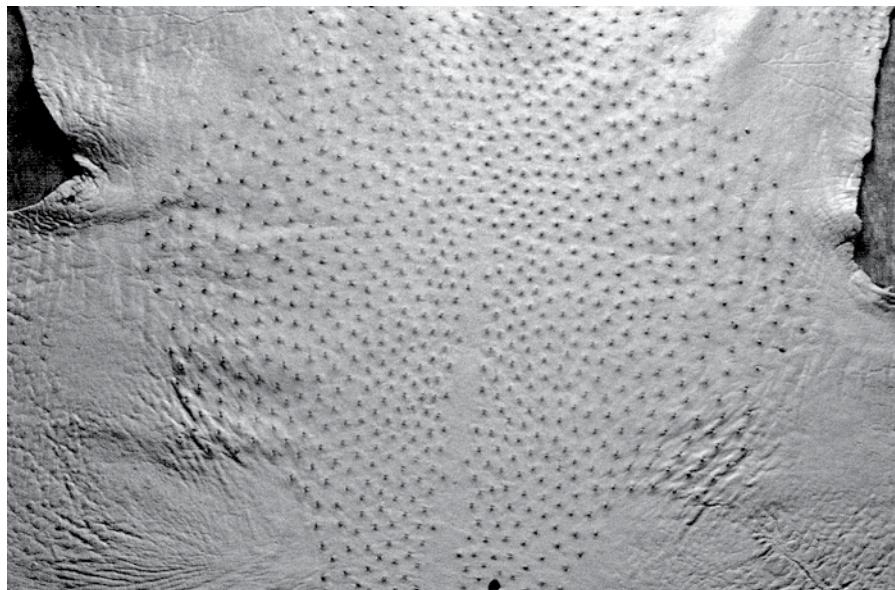
ریزالیاف خیلی نرم است که برای پایپوش مفید است زیرا به مصرف کننده احساس راحتی و مرغوبیت می دهد.

ریزالیاف از لحاظ کششی، کشیدگی، استحکام، انعطاف و مقاومت سایشی نیز وضع خوبی دارد. در ضمن در برابر رطوبت بیرونی بسیار مقاوم است و در عین حال نفوذ پذیری بالایی در برابر بخار آب دارد. در برابر هیدرولیز نیز در کل مقاوم است.

خیلی از لحاظ ظاهری شبیه چرم است. به خصوص وقتی که به صورت جیر، نبوک یا مواد طبیعی نرم ساخته شود که گستالت رخ مصنوعی پنهان می شود. حتی پشت این مواد هم شبیه چرم است و همان مقاومت عالی در برابر سایش را به دست می دهد و در کفش های بدون آستر به کار می رود. نمای نبوکی و جیری خیلی خوب است زیرا می توان به صورت یکنواخت و پیوسته به انواع مختلف رنگ آمیزی کرد و به صورت خود کار با سامانه های CAD/CAM برش داد که مزیت تولیدی چشم گیری است. البته سطح هموار رخ اندکی جلوه های مصنوعی دارد. مانند همیشه انتخاب ماده ای خام رویه به نوع و قیمت کفش تولیدی بستگی دارد.

صرف گوشت با افزایش سطح زندگی در جهان رو به افزایش است و عرضه پوست تا آینده قابل پیش بینی تضمین شده است؛ هر چند که قیمت آن دارای فرازنشیب باشد. PUCF به لحاظ قیمت و آسانی تولید می تواند جای خود را در تولید کفش های زنانه باز کند.

پدیده ای جدید مواد ریزالیاف است که در بسیاری از کفش های ورزشی جای چرم را گرفته است و اگر به صورت جیر تهیه شود جانشین معقولی برای انواع اشپالات های جیر است.



پوست شترمرغ رنگ آمیزی و جلاکاری شده در بالابان

دست می دهنده و زود هم خشک می شوند. ریزالیاف نایلونی را به انواع مختلف می توان رنگ آمیزی کرد و رنگ شان هم مقاومت خوبی دارد. نایلون را به خوبی می توان با PU روکش گذاری کرد. ضعف اصلی این ریزالیاف زرد شدن بر اثر تابش طولانی مدت پرتو فرایندها از دست دادن استحکام مکانیکی در دماهای بالا است. ریزالیاف نایلونی به خاطر ویژگی هایی که دارد برای استفاده در پایپوش بسیار مناسب است.

”
از جفتگیری بز و گوسفند هم نوعی
گوسفند پرورش می یابد که پوست
پرموبی دارد که از لحاظ تاروپود شبیه
پوست گوسفند است و آسترها بسیار
عالی می توان از آن تهیه کرد

روش دریا جزیره: این روش برای تولید الیاف بسیار ریز مطلوب و در آن ماده ای نایلونی یا پلی استری (جزیره) در کوپلیمر پلی استر (دریا) غوطه ور می شود. این محلول با سود سوز آور فرآوری می شود تا کوپلی استر که به نمک سدیم و حل پذیر در آب تبدیل شده است به طور کامل فروشته شود. آن چه می ماند الیاف درونی اند که جزیره ها را تشکیل می دهند. برای مثال اگر قطر اولیه جزیره ها در دریا ۲۱ دنیر بود و ۲۱ جزیره وجود داشت هر جزیره پس از رهابی از دریا به ریزالیافی با قطر کمتر از ۱۰ دنیر تبدیل می شود.

تنفس پذیری به اندازه هی کفش ها یا چکمه های رو بسته اهمیت ندارد کاربرد بسیار موقت آمیزی داشته است.

ریزالیاف ها

ریزالیاف ماده ای با نازکی کمتر از ۱/۰ دنیر است و ۹۰۰ متر از الیاف مورد نظر در آن به کار می رود. نازکی الیاف بسیار کمتر از ۰/۱ دنیر است و در کل الیاف هر چه نازک تر باشند ریزالیاف بهتری به دست می آید. ریزالیاف را می توان از نایلون، پلی استر یا ترکیب این دو تهیه کرد. بهترین ماده برای کفش نایلون است. پلی استر هم خوب است اما بیشتر در مبلمان به کار می رود. الیاف نایلون سبک و محکم هستند و به طور معمول فقط یک سوم چرم هم ضخامت خود وزن دارند. در ضمن وقتی هم که مرطوب باشند فقط ۱۵ درصد استحکام شان را از



کفش های ورزشی جیار دینی با ریزالیاف های جیری شده

۲۱ اصل روانشناسی فروش



نه می‌گویند زیرا به خرید کالای مورد نظر احتیاج ندارند، آن را نمی‌خواهند، نمی‌توانند از آن استفاده کنند، توان پرداخت پولش را ندارند، دلایل دیگری هم می‌تواند در کار باشد.

اصل ۱۷: در جریان یک برسی که چند سال قبل در دانشگاه کلمبیا صورت گرفت معلوم شد که فروشنده‌گان روزانه یک ساعت و نیم کار می‌کنند. چراً فروشنده‌گان تا این اندازه کم کار می‌کنند؟ چراً این اندازه از روبرو شدن با مشتری طفه می‌روند؟ جواب ساده‌ای دارد: ترس از رد شدن. ترس از رد شدن در حکم یک "ترمز" در ضمیر ناخود آگاه است که اشخاص را عقب نگه می‌دارد.

اصل ۱۸: به جای این که با بیان خصوصیات و فواید محصولات مشتری را کلافه کنید، تلاش کنید موقعیت مشتری را درک کنید و به این توجه کنید که چگونه می‌توانید به بهترین شکل به او کمک کنید و نیازش را برآورده سازید.

اصل ۱۹: رابطه مستقیمی میان تصویر ذهنی شما (مجموعه باورهایی که درباره خود دارید) و عملکرد و اثر بخشی شما وجود دارد.

اصل ۲۰: در کارهای فروشی ۲۰٪ مانع وجود دارد. این هردو مانع، ذهنی هستند این‌ها عبارتند از: ترس از شکست، ترس از رد شدن و مورد بی‌اعتنایی قرار گرفتن.

اصل ۲۱: ترس از شکست در ذهن مشتری یکی از موانع مهم بر سر راه خرید کردن است. بنابراین در مشتری ایجاد اعتماد کنید و از ترس و تردید او بکاهید.

پی‌گیری قطعی نمی‌شوند و تنها ۱۰ درصد فروشنده‌گان برای قطعی کردن فروش بیش از ۵ بار تماس می‌گیرند بیش از ۵۰ درصد از فروشنده‌گان بعد از یک بار تماس از خیر فروش می‌گذرند.

اصل ۱۲: وقتی کسی به شما جواب نه می‌دهد، به شما به عنوان یک شخص جواب نه نمی‌دهد، بلکه به پیشنهاد یارا راه قیمت شما جواب نه می‌دهد.

اصل ۱۳: اگر جواب "نه" را شخصی تلقی کنید به این نتیجه می‌رسید که احتمالاً اشکالی در شما وجود دارد و یا به این نتیجه می‌رسید که گناه به گردن محصول یا شرکت شماست. وقتی این گونه فکر می‌کنید، به زودی مأیوس می‌شود، انتیاق خود را به فروش از دست می‌دهید.

اصل ۱۴: روش دیگری که فروشنده‌گان می‌خواهند از امکان شکست خود را اجتناب کنند این است که به لحاظ جغرافیایی حیطه فعلیت خود را وسیع می‌کنند. این فروشنده‌گان ابتدا با یک سمت شهر تماس تلفنی برقرار می‌کنند و تلفن بعدی را بعد از ظهر به سمت دیگر شهر می‌زنند، این کار سبب می‌شود که مدت حرکت آن‌ها در اتومبیل افزایش یابد. فروشنده و انمود می‌کند که دارد کار می‌کند و این در حالی است که وقت را می‌کشد.

اصل ۱۵: وظیفه شما به عنوان یک فروشنده حرفة‌ای این است که دوستی دیگر را برای خود بخرید. باید به مشتریان خود ثابت کنید که به آن‌ها توجه دارید و برای آن‌ها بهترین هارا طلب کنید.

اصل ۱۶: ۸۰٪ درصد تماس برای فروش، با جواب نه روبرو می‌شود که این هزاران دلیل متفاوت دارد. این بدان معنا نیست که اشکالی در کار فروشنده یا کالای مورد فروش وجود دارد. اشخاص از آن جهت

فعالیت شما در نهایت به فروش ختم می‌شود. فرق نمی‌کند تولیدکننده چرم، زیوه، پاشنه و گیف باشید یا واردکننده مواد اولیه و نظایران. فروشنده‌گی یکی از کارهای بسیار سخت در دنیا است. بگذربای از گشومان که در بسیاری از موارد مردم و خریداران چنان با محدودیت مواجه هستند که ناگزیر به خوبی از افراد یا شرکت‌های محدوداند. اما در جهان رقابت، هر کاری که داشته باشید و هر محصولی که داشته باشید، خواهید دید که صدھا راقیب دارید. در این شرایط، فروش کار بسیار دشواری است. برایان تربیسی که شاید بسیاری از شما او رامی‌شناسید و اگر نمی‌شناسید حتماً به خواندن آثار او اقدام کنید، ۲۱ اصل را به عنوان روانشناسی فروش مطرح می‌کند که دانستن آن به نظر ضروری و مفید است. این اصول عبارتند از:

اصل ۱: دو دلیل اصلی خرید یا عدم خرید میل به سود بردن و ترس از ضرر کردن است.

اصل ۲: مردم احساسی تصمیم می‌گیرند و بعد با منطق این تصمیم را توجیه می‌کنند.

اصل ۳: برای مشتری مهم نیست که کالای شما چیست و چگونه است برای او مهم این است که کالای شما چه کاری برای او انجام می‌دهد.

اصل ۴: فروش حرفة‌ای با تحلیل نیازها شروع می‌شود.

اصل ۵: اشخاص با دلایل خود از شما خرید می‌کنند نه با دلایل شما.

اصل ۶: مشتری احتمالی، تنها زمانی از شما خرید می‌کند که بداند دوست او هستید و منافعش را رعایت می‌کنید.

اصل ۷: مشتریان معمولاً روی پیشنهاد شما فکر نمی‌کنند، به محض این که از دفتر یا محل کار مشتری بالقوه بیرون می‌روید او حتی فراموش می‌کند کسی مثل شما در این دنیا زندگی می‌کند.

اصل ۸: هرگز انتظار نداشته باشید مشتریان به شما زنگ بزنند.

اصل ۹: جواب نه مشتری احتمالی، جواب رد به شخص شما نیست. مقاومت اولیه در برابر فروش هم مقاومت در برابر شما نیست.

اصل ۱۰: وقتی مشتری شما را ملاقات می‌کند، اولین سوالی که به ذهن شم می‌رسد اما آن را به زبان نمی‌آورد این است: «آیا به من توجه و علاقه داری؟» اگر در چند دقیقه اول، به این سوال جواب آری ندهید، مشتری به سرعت علاقه‌اش را برای تجارت با شما از دست می‌دهد.

اصل ۱۱: ۸۰٪ درصد فروش‌ها قبل از ۵ جلسه

قسمت اول



کفشهای اختصاصی کرده هنرمندی در دنیا امروز

+ نمونههایی از کفشهای اختصاصی شده توسط هنرمندان گمنام

اختصاصی‌سازی توسط دیگران بعضی از هنرپیشنهادها و خواننده‌های مشهوری که با برداخت هزینه‌های کلان به شرکت‌ها، خواهان تولید مدل‌های اختصاصی می‌شوند. گاهی در این روند یک حرکت دوچاره‌ی تبلیغاتی شکل می‌گیرد که در آن هم هنرمند اسم در می‌کند و هم شرکت گاهی شرکت‌های سازنده بعد از گذشت مدت کوتاهی یک سری محصول به نام سفارش‌دهنده‌ی اصلی روانه‌ی بازار می‌کند. از این جمله می‌توان به سری میسی الیوت شرکت آدیداس اشاره کرد که بر پایه‌ی علاقه وافر میسی الیوت، خواننده رپ سیاه‌پوستی، به الیس و کفشهای آدیداس بنای اشت.

همه این قدر بولدار نیستند که قادر باشند از شرکتی مثل آدیداس کالای اختصاصی و سفارشی بخواهند. برای همین شرکت‌های تولیدکننده‌ی کفشهای ورزشی و راحتی دست به ابتکار جالبی زده‌اند: آن‌ها مدل‌های خاصی از تولیدات خود را به دست

امروزه هنوز در گوشه و کنار دنیا مغازه‌های کفش‌دوزی اختصاصی دیده می‌شود. در ایتالیا چنین دکان‌هایی زیاد است و در ایران هم بعضی از کفاش‌های دست‌دوز قدیمی هنوز برای مشتریان حساس و مشکل‌پسند خود کفش اختصاصی می‌دوزند. همچنین در شهرهایی چون بیرون‌جند که نظامی زیاد است، دوختن پوتنی‌های مخصوص و اختصاصی رواج دارد.

می‌گویند که زمین کوچک و فواصل کوتاه شده است. در چنین دنیایی بعضی افراد تمایل دارند که شخصیت خود را در چیزهایی که استفاده می‌کنند، انعکاس دهند. اختصاصی‌سازی پوشک و کفش یکی از راه‌های تأکید بر فردیت است. با اختصاصی‌سازی از هم‌شکل شدن با دیگران پرهیز می‌شود، و هم‌شکل نشدن با دیگران گامی درجهٔ نمایش فردیت است. اختصاصی‌سازی کفش در به دو صورت انجام می‌گیرد: توسط دیگری (به سفارش پوشنده) یا به دست خود پوشنده.

پیش از انقلاب صنعتی، تقریباً همه‌ی کفشهای سفارشی بود. مشتری به کفash مراجعه می‌کرد و مناسب با مقام اجتماعی و توانایی مالی خود کفش سفارش می‌داد. کفash نیز کفش را مناسب با شکل پای مشتری و مطابق با سفارش می‌دوخت. در بعضی از فرهنگ‌ها و کشورها، طبقه‌ی اعیان و اشراف سفارش بهترین مواد اولیه و خاص‌ترین تزیینات را می‌دادند که امتیاز خود بر دیگران را به رخ بکشند. با این تمهد آن‌ها ظاهر خود را پر طمطراء می‌کردند و در عین حال شکل و قیافه‌شان خبر از شخصیت و طبقه‌ی اجتماعی شان داشت. پس از انقلاب صنعتی سعی برای بود که همه چیز به تولید انبویه کارخانه‌ای برسد و منفعت کلان کسب شود. کفش هم جزء چیزهایی بود که از کارگاه به کارخانه منتقل شد تا به تولید انبویه و متعددالشکل برسد. سایزبندی و قالب‌سازی یکسان پا به میدان گذاشت تا همه بتوانند از کفشهای کارخانه‌ای استفاده کنند.

LOGO



Paul Rojanathara | PRART

www.prart.net

از فرانسه
من از کفش به عنوان بوم نقاشی استفاده می‌کنم. من روی جعبه‌ها نیز تغییراتی می‌دهم، چون جعبه نیز بخشی از کفش ورزشی است. من با کاری که روی کفش می‌کنم آن را به شکل چیزی لوکس و منحصر به فرد در می‌آورم.



IMAKETHINGS

www.imakethings.co.uk

از انگلستان
این کفش‌ها را از یک خیریه خریدم و روی شان را با رنگ آکریلیک نقاشی کردم. پیش از این سعی کرده بودم که یک جفت کانورس ساق بلند را سفارشی کنم، اما نتیجه کار خراب شد و برای همین حین نقاشی این کار نگران نتیجه بودم. اما حالا از نتیجه کار راضی هستم.

هنرمندان می‌سپند تا مطابق با سلیقه آن‌ها اختصاصی سازی شود. پس از پایان کار هنرمند مدل تغییریافته در تیراژی محدود تولید و به بازار عرضه می‌شود. چنین مدل‌هایی معمولاً به سرعت نایاب می‌شود و در کلکسیون‌ها و کمد علاقه‌مندان سرسخت کفش‌های ورزشی جا خوش می‌کند.

تولید کنندگانی مثل نایکی، ونس، کانورس و پوما از فناوری‌های نوین استفاده کرده‌اند تا هر مشتری مشتاقی بتواند کفش‌های خود را سفارشی کند. این تولید کنندگان با بروپا کردن سایت‌های وب مدل‌های محدودی از تولیدات خود را با قابلیت سفارشی سازی عرضه کردن: مشتری با چند کلیک تعیین می‌کند که هر کدام از قسمت‌های کفش به چه رنگی باشد و احیاناً چه چیزهایی روی آن نوشته شود. پس از پایان کار کفش از زوایای مختلف نمایش داده می‌شود و اگر مشتری از هنرمنایی اش راضی بود توسط کارت اعتباری قیمت کفش را می‌پردازد و دو تا پنج هفته منتظر می‌ماند تا کفش برایش ارسال شود.

اختصاصی سازی به دست پوشنده در شکل دوم پوشنده باید ذوق هنری و حوصله داشته باشد تا از یک کفش عادی یا پیش با افتاده، یک اثر هنری اختصاصی بسازد. کفش در دست هنرمند مشتاق به قاب سفیدی می‌ماند که آماده نقاشی شدن است. انواع قلم، روان نویس، مارژیک، رنگ، روغن، اسپری و... در رنگ آمیزی و نقش انداختن روی کفش به کار می‌آید. حتی می‌تواند از انواع پولک و منجوق نیز استفاده کرد و به کفش ظاهری کاملاً متفاوت و چشمگیر بخشد. این کار نه دوره دارد، نه آموزشگاه، حوصله، سلیقه ذوق و کمی لوازم نقاشی و گلدوزی می‌طلبد.

در آینده از فوت و فن‌های اختصاصی سازی و نقش و نگار انداختن روی کفش خواهیم گفت.



برای کسب اطلاع بیشتر از مراحل سفارش کفش اختصاصی می‌توانید به وب سایت‌های زیر مراجعه و ذوق آزمایی کنید:

نایکی: nikeid.nike.com
کانورس: converse.com/#categoryc1
ونس: shop.vans.com

پسند روز

Daniele de Batte
www.danieledebatte.it

از ایتالیا

تصویرسازی های من معمولاً با سیاه و سفید است و در آن های دنیاهای خیالی کودکانه را منعکس می کنم. این روشی بی پیرایه و حداقل گرایاست و همیشه کمی طنزآمیز است.

در کارم از ابزارهای مختلفی استفاده می کنم که قلم سیاه در راس آن هاست.

با این همه فکر نمی کنم که خیلی علاقه مند به سفارشی سازی کفش باشم.



Waste

www.wasteyourself.com

از انگلستان

الان می توانم بگویم که با سفارشی کردن کفش آشنا هستم. کفشی که در عکس می بینید اولین سعی من بوده است.

این کار به ظاهر آسان می رسد، ولی انجام آن به این آسانی که تصور می شود نیست. بیشتر دشواری به خاطر شکل منحنی کفش است. من می خواستم حسی از حرکت و پیچیدگی را القا کنم، البته به سبک خاص خودم. الان کفش ها شبیه دو کفش مسابقه شده اند که با هم رقابت می کند.

دی تا اسفند ۱۴۰۱

برنامه نمایشگاه‌های چرم و کفش

- مواردی که ماهنامه بازار چرم و کفش در آن غرفه دارد با حروف پررنگ مشخص شده است.
- حتماً قبل از حضور در نمایشگاه با مراجعت به وب سایت مورد نظر از عدم تغییر تاریخ برگزاری نمایشگاه اطمینان حاصل کنید، در غیر این صورت مسئولیتی متوجه نشریه نمی‌باشد.
- اغلب نمایشگاه‌ها در روز آخر ۲ ساعت زودتر به پایان می‌رسند.

دی

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت- پست الکترونیک
۱۹-۲۲ دی	۹-۱۲ ژانویه ۲۰۲۳	دوشنبه تا پنج شنبه	MPEX امپکس	کفش، چرم و ماشین آلات	ایران تهران	mpex.ir
● ساعت برگزاری: ۸ صبح تا ۳ بعدازظهر						
۲۵-۲۸ دی	۱۴-۱۷ ژانویه ۲۰۲۳	شنبه تا سه شنبه	Expo Riva Schuh اکسپوریواشو	فروش عمده کفش‌های ارزان و متوسط پاییز و زمستان ۱۴۰۲	ایتالیا ریوادل گاردا	exporivaschuh.it
● ساعت برگزاری: ۱ صبح تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: نمایشگاه بین المللی تهران						
● مکان برگزاری: نمایشگاه بین المللی قم						
۴-۷ بهمن	۲۷-۲۴ ژانویه ۲۰۲۳	سه شنبه تا جمعه	نمایشگاه کفش و صندل قم	کفش و صندل	ایران قم	qomexpo.ir
● ساعت برگزاری: ۳ بعدازظهر تا ۹ شب						
۸-۱۰ بهمن	۳۰-۲۸ ژانویه ۲۰۲۳	شنبه تا دوشنبه	شوچرم پاکستان	چرم، کفش و محصولات چرمی	پاکستان لاہور	megaleathershow.pk
● ساعت برگزاری: ۱۰ صبح تا ۶ بعدازظهر						
۱۲-۱۵ بهمن	۲۳-۱۴ سپتامبر ۲۰۲۳	چهارشنبه تا شنبه	AYMOD آی مد	مد کفش بهار و تابستان ۱۴۰۲	ترکیه استانبول	aymod.com
● ساعت برگزاری: ۱۰ صبح تا ۶ بعدازظهر						
۳-۳ بهمن - ۲۱ اسفند	۲۱-۱۹ فوریه ۲۰۲۳	یکشنبه تا چهارشنبه	Micam میکام	مد کیف پاییز و زمستان ۱۴۰۲	ایتالیا میلان	themicam.com
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ بعدازظهر تا ۷ بعدازظهر						
۳-۳ بهمن - ۲۱ اسفند	۲۳-۱۹ فوریه ۲۰۲۳	یکشنبه تا چهارشنبه	Mipel میبل	مد کیف پاییز و زمستان ۱۴۰۲	ایتالیا میلان	Mipel.com
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ بعدازظهر تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
● مکان برگزاری: ANFAS - Antalya Expo Center						

بهمن

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت- پست الکترونیک
۱-۳ اسفند	۲۳-۲۰ فوریه ۲۰۲۳	یکشنبه تا سه شنبه	Mossboes موسبوس	مد کفش و لوازم جانبی	روسیه مسکو	Fiera Milano Rho
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ بعدازظهر تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Gostiny Dvor						
۲-۴ اسفند	۲۳-۲۱ فوریه ۲۰۲۳	سه شنبه تا پنج شنبه	lineapelle lineapelle	مد مواد اولیه کفش و چرم بهار و تابستان ۱۴۰۳	ایتالیا میلان	lineapelle-fair.it
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ بعدازظهر تا ۷ بعدازظهر						
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
۲۰-۲۳ مارس ۲۰۲۳	۱۱-۸ آبرil ۲۰۲۳	چهارشنبه تا شنبه	shoemod shoemod	مد کفش پاییز و زمستان ۱۴۰۲	ترکیه آنتالیا	cnrshoemod.com
● ساعت برگزاری: ۱ صبح تا ۷ بعدازظهر						

اسفند

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت- پست الکترونیک
● ساعت برگزاری: ۹/۳۰ بعدازظهر تا ۷ بعدازظهر						
۱۷-۲۰ اسفند	۲۳-۲۰ مارس ۲۰۲۳	یکشنبه تا سه شنبه	shoemod shoemod	مد کفش پاییز و زمستان ۱۴۰۲	ترکیه آنتالیا	cnrshoemod.com
● ساعت برگزاری: ۱ صبح تا ۷ بعدازظهر						

دانشمندان برتر قلمرو چرم

شكل گرفت که اکنون در صنعت چرم کاربرد دارد و از جمله می‌توان از برآورد آمونیاک مورد استفاده در لیکورهای آهکی، تجزیه و تحلیل لیکورهای کرومی، تعیین سولفیدهای قلیایی و برآورد سولفیدها در لیکورهای آهکی نام برد. مک‌کاندیش از سال ۱۹۱۹ تا بازنیستگی اش در سال ۱۹۴۹ ریاست گروه صنایع چرم در دانشگاه لیدز را بر عهده داشت و با شرکت گالون و سانز در میلواکی ایالات متحده همکاری داشت.

نام لویی میوفیر را شاید بسیاری شنیده باشد ولی این فرانسوی متولد سال ۱۸۷۰ از سرشناسان شیمی چرم است و از سال ۱۹۲۱ تا ۱۹۴۳ ریاست مدرسه چرم فرانسه در شهر لیون را به عهده داشت و سپس جای خود را به استاد شامبارد یکی دیگر از بزرگان شیمی چرم در فرانسه سپرد. می‌توان گفت بدون چنین مردانی شیمی چرم و نهادهای آن به هیچ وجه شکل نمی‌گرفت.

استاد ادموند استیوانسی مانند بسیاری از

شیمی چرم آغاز می‌کنیم که نام آشنایی در قلمرو شیمی چرم است. پروکتور در سال ۱۸۴۸ در شهر نورث شیلدز انگلستان چشم به جهان گشوده است، پدرش دباغ بود و همین که درسش را تمام کرد گردید که برادرش وارد صنعت چرم شد.

پروکتر تا سال ۱۸۹۱ در تاین ساید زندگی می‌کرد و در این سال بود که برای ریاست دانشکده نوپای یورکشاير به شهر لیدز دعوت شد. پروکتر دانشمندی بزرگ، محققی پرشور و کارساز و آموزگاری برجسته بود. به همین دلیل بود که دانشکده یورکشاير دانشجویانی از سراسر جهان را به سوی خود جذب می‌کرد. کتاب‌هایی که پروکتر درباره فناوری چرم نوشته است هنوز هم جزو کتاب‌های معیار به شمار می‌آیند.

استاد داگلاس مک‌کاندیش که در سال ۱۹۰۲ برای تحصیل وارد دانشکده لیدز شد با پدر شیمی چرم یعنی پروکتر همکاری داشت و طی همین همکاری بود که بسیاری از تحلیل‌های شیمیایی

انتخاب فهرستی دهنده از برترین دانشمندان قلمرو چرم جهان کار آسانی نیست. این کار دشوار است و به تحلیلی ذهنی و مبتنی بر انبوهی از عوامل نیاز دارد که شاید اثرگذاری شخصی مهمترین شان باشد. در واقع این تحلیل ماهیت عینی ندارد که در قلمرو دانش جالب است.

در این نوشتار سه فهرست متشکل از ۱۰ دانشمند برتر ارائه شده است یکی برای سال‌های پیش از دهه ۱۹۴۰ (جدول ۱)، یکی برای دهه‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۴۰ (جدول ۲) و یکی برای سال‌های پس از ۱۹۷۰ (جدول ۳). گروه نخست به مرحله‌ی شکل‌گیری دانش چرم، گروه دوم به عصر زرین دانش چرم و گروه سوم به ویژه از دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی به بعد به دوران دگرگونی‌های ریشه‌ای در دانش چرم مربوط می‌شود، دگرگونی‌های ناشی از فشارهای بیرونی منتج از نظارت‌های زیست‌محیطی و رقابت جهانی.

پیش از ۱۹۴۰
نخست از استاد هنری ریچاردسون پروکتور، پدر



همایش بین‌المللی شیمی دانان صنعت چرم، لندن ۱۸۹۷



جایزه اول صنعت چرم

درج آگهی در شماره ویژه
نمایشگاه تهران (امپکس)
چرم، کفش، محصولات
چرمی و صنایع وابسه
شماره‌های تماس با بخش

بازرگانی:
۰۲۱-۷۷۶۲۸۰۸۵-۷

هدف ما ایجاد بازارهای پلید پایی شناس است

آگهی شما بطور همزمان
در نسخه کاغذی نشریه
چاپ و بطور رایگان در
مجله الکترونیکی ماهنامه
منتشر می‌گردد.

توزیع رایگان ماهنامه
بazar چرم و کفش در
تمامی مراکز استان‌ها

جایزه اول صنعت چرم



جان آرتور ویلسون و همسرش وینی در سال ۱۹۱۷ در
چهاردهمین نشست سالانه ALCA

گل سرسبد زنان دانشمند حوزه‌ی چرم است و پس از
وی بود که زنانی چون ماری دمپسی، ژوان بوئز،
کلارا دیسی، بتی هانیس، جین تانکو، النور براؤن،
کاترین مانی و ماریان تیلور در این حوزه درخشیدند.
جردن لوید متولد سال ۱۸۸۹ و دختر و نوه‌ی او جراح
سرشناس در شهر بیرمنگام انگلستان بود و طبیعی
بود که در آغاز به تحصیل در جانورشناسی،
فیزیولوژی و بررسی فیزیولوژیکی شیمیایی ماهیچه
در دانشکده‌ی نیونهام کمبریج پردازد.

در سال ۱۹۲۷ به ریاست انجمن پژوهش
چرم‌سازی انگلستان (BLMRA) رسید، انجمنی که
در پا گرفتن آن در سال ۱۹۲۱ نقش داشت و تا آخر
عمر یعنی سال ۱۹۴۶ در این انجمن بود.

تحت ریاست وی بود که BLMRA به
پژوهشگاهی مهم در حوزه‌ی شیمی چرم، شیمی
پزشکی و شیمی کلوژنیک تبدیل شد.



دکتر هاینس پیتر گرمان

پایه گذاران صنعت چرم دارای تجربه‌ی کار در شیمی غیرآلی است و رساله دکترای تخصصی خود به استاد راهنمایی استاد ورنر در دانشگاه زوریخ را به تحقیق درباره‌ی ساختار نمک‌های کرومی اختصاص داد. در سال ۱۹۰۹ وارد گروه صنایع چرم دانشگاه لیدز شد و در سال ۱۹۱۳ جای پروکتور بازنیسته را گرفت.

کشف نخستین سینتان‌ها توسطی در سال ۱۹۱۳ رویدادهای جهانی بود اما تحقیق درباره‌ی ترکیب آهک‌های کهنه، دباغی کرومی و آشکارسازی کیفیت تانه‌های گیاهی نیز از کارهای جالب استیانسی بود.

پس از جنگ جهانی دوم نیز با گوستاووسون همکاری داشت و با همدیگر چند مقاله درباره‌ی شیمی کروم منتشر کردند. در واقع برای بسیاری دباغی کرومی یادآور نام استیانسی است. جان آرتور ویلسون بدون داشتن تحصیلات دانشگاهی و به لطف استعداد ذاتی در شیمی بود که پای به صنعت چرم گذاشت.

وی در شهر میلواکی آمریکا با دباغ آینده‌نگری به نام آرتور گالون آشنا شد و به استخدام آزمایشگاه شرکت وی درآمد.

ویلسون در عرض چند ماه به قدری فرآیند فرآوری چرم را بهبود داد که توسط گالون برای کار با پروکتور همراه همسرش به شهر لیدز اعزام شد. در لیدز بود که با پروکتور روی مضاعلات تورم ژلاتینی در حضور الکترولیت‌های خنثی و اسیدی کار کرد. ویلسون در بازگشت به دباغی گالون شیمیدان ارشد بود و در سال ۱۹۲۱ به ریاست انجمن شیمیدانان چرم آمریکا (ALCA) رسید.

ویلسون به همراه همسرش مقالات بسیاری درباره‌ی نظریه کلوئیدها و دانش چرم نوشت و در نهایت نیز در سال ۱۹۴۱ کتاب «چرم‌سازی نوین» را دو سال پیش از مرگش نوشت.

انجمن ALCA هر سال در نشست سالانه‌اش همایشی به یاد وی برگزار می‌کند. دروتی جردن لوید



استاد جاوم کوت

سرشناسان صنعت چرم آن کشور بود. وی که دکترای شیمی داشت در سال ۱۹۴۳ به تأسیس بخش چرم در آزمایشگاه پژوهش فنی و آزمون مواد گمارده شد، نهادی که پایه پژوهشگاه چرم آرژانتین (CITEC) شد که در سال ۱۹۷۳ توسط خود وی تأسیس شد.

گیوام باتیستا تا هنگام مرگش در سال ۱۹۸۷ مشاور این پژوهشگاه بود و در پروژه‌های چندملیتی بهکرد فناوری چرم در آمریکای جنوبی نقش مهمی داشت.



دکتر النور براون

پس از ۱۹۷۰
ضرورت ابداع روش‌هایی برای تولید چرم به صورت سازگار با محیط‌زیست انجیزه‌ی پژوهش‌های اواخر قرن بیست بود و از بازیگران مهم این عرصه می‌توان از استاد تونی کاوینگتون در انگلستان، کاترین مانی در استرالیا و استاد جاوم کوت در اسپانیا نام برد. کاترین مانی در سال ۱۹۹۱ در سخنرانی یادبود ویلسون گفت «ویلسون در سال ۱۹۴۱ نوشت: از صافی گذراندن فاضلاب تالارتر در برخی جوامع ضروری است. احتمال دارد روزی برسد که تصفیه‌ی فاضلاب در تمام دباغی‌ها اجباری شود.

بنجاه سال بعد آن روز فرا رسید. کار اصلی خانم مانی به حداقل رساندن پسماند دباغی‌ها بود، خواه به صورت برنامه‌های نمک‌زدایی در هندوستان، خواه به صورت بازیافت مستقیم لیکور کروم یا فرآیندهای آهکزنی موزدوده، کاترین مانی هودار استفاده از پسماندهای دباغی هم بود که پژوهه‌های آبیاری زمین با پسماند تصفیه شده‌ی دباغی‌ها به کارگیری پسماندهای مویی به عنوان کود از جمله کارهای وی بودند.

آینده

چرم چنان قلمروی وسیعی دارد که تعیین سرشناسان آن کار دشواری است. اما دانش چرم به سوی چه آینده‌ای در حرکت است؟ برخی می‌گویند دانش چرم را نمی‌توان دانشی به معنای واقعی کلمه خواند. استاد کاوینگتون در کتاب خود به نام «شیمی دباغی: دانش چرم» می‌نویسد: «آینده دانش چرم مشخص نیست.

دانشمندان چرم اندک شماره‌ستند و باروند کنونی عدم تمایل به سرمایه‌گذاری در دانش و به ویژه دانش‌های کاربردی، بعید است که دانش چرم توجه آیندگان را به خود جلب کند.»

باید آینده‌ی روش دانش چرم را در مؤسسه‌های چینی و هندی سراغ گرفت.



دکتر دیوید بیلی

جدول ۱:
دانشمندان چرم در قبل از ۱۹۴۰

هنری ریچاردسون پروکتر
دالاس مک کاندلیش
لوی میونیر
جان آرتور ویلسون
میت مائز
فرد اوپلاهرتی
سیمور جونز
ادموند استیانسی
دیوید وودراف
دوروثی جردن لایت

جدول ۲:
دانشمندان چرم در ۱۹۴۰-۱۹۷۰

جون باوئز
ر. میتون
رابرت سایکس
اکهارت هایدمان
ویلی پاکنر
مری دمپسی
رابرت لوکار
اویبرتو گیوام باتیستا
اکسل لاندمان
ک. گوستاووسون

جدول ۳:
دانشمندان چرم پس از ۱۹۷۰

هانیس پیتر گرمان
آنتونی کاوینتون
سمیر داس گوپتا
ت. راما سامی
دیوید بیلی
کارل هاینس مونز
لنور براون
کاترین مانی
جاوم کوت
مارک فولاچیر

کفش



تولید کننده انواع کفش های مردانه و زنانه
 کارخانه: تبریز، کیلومتر ۵ جاده تهران، خیابان صنعتی دوم
 فاکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴
 تلفن واحد بازارگانی: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۹۶۴۵-۵
 دفتر تهران: خیابان خیام شمالی، پاچنا، کوچه کارکن اساسی، ساختمان آفاق
 فاکس: ۰۲۱-۵۵۶۳۵۹۳۱
 تلفن: ۰۴۱-۵۵۵۹۵۳۰۰
www.afagleather.com info@afagleather.com



شرکت تولیدی صنعتی کفش آف اف

تولید کننده انواع کفش های اسپورت

مدیر عامل: علی اسلوبی
 نشانی دفتر مرکزی: تبریز، خیابان دارایی، بازار کفashan،
 پلاک ۷۴ (کفش اسلوبی)
 تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۳۹۹۰۴-۶ فاکس: داخلی ۶
 دارای گواهینامه ایزو ۱۰۰۰ (رضایتمندی مشتری) و
 ایزو ۹۰۰۱ (کیفیت محصول) از کشور انگلستان
www.sfsshoes.com info@sfsshoes.com



تولید کننده انواع کفش های مردانه
 مدیریت: حلاجی
 نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان رامسر، پلاک ۹، طبقه اول
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۹۸۴۸۵
 فاکس: ۰۲۱-۶۶۱۳۱۴۸۵
 مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۱۹۳۸۴۳
 مدیر فروش: ۰۹۱۲۱۸۶۱۳۵۰
 E-mail: gas.hallaji@gmail.com



مدیریت: خمانیان

تولید کننده انواع کفش های ورزشی و اسپرت
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۹۸۴۸۵
 فاکس: ۰۲۱-۶۶۱۳۱۴۸۵
 همراه: ۰۹۱۲۳۳۹۴۰۸۰
 Email: patris.shoe.co@gmail.com



مدیریت: احتشامی
تولید کننده کفش زنانه، مردانه و صندل طبی
 نشانی: خیابان فردوسی، بالاتر از منوجهری، کوچه صبح امروز پلاک ۱۳/۱
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۲۲۸۴۱ همراه: ۰۹۱۲۲۵۹۱۰۰۲



گروه صنعتی کفش فرزین

مدیر عامل: ناصر فرزین

تولید کننده انواع کفش های مردانه مجلسی، ایمنی و پرسنلی با زیره تزریق مستقیم PU
 نشانی کارخانه: تبریز، کیلومتر ۱۰ جاده تهران
 رویرویی کافی شاپ وحید، کوی صنعتی آهو
 تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۱۴۷۸-۳۶۳۷۲۰۳۵
 همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۶۸۳۱



شرکت کفش آی سودا سالار

مدیر عامل: عبدالجلیل چینی ساز

تولید کننده انواع کفش و صندل زیره PU
 دفتر مرکزی: قم، جاده کاشان، نرسیه به میدان بقیه ا... کوچه ۱۶ (علیبااف)
 پلاک ۵۸، ساختمان کفش آی سودا
 تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۰-۱ موبایل: ۰۹۱۲۱۵۱۹۷۷۳
 کد پستی: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۲ فکس: ۰۳۷۱۴۱-۳۷۱۴۶
 دفتر تهران: بازار چهارسوق بزرگ، کوچه غربیان، پلاک ۱۵۸
 تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۷۵۷۱۶ تلفکس: ۰۲۱-۵۵۶۲۹۶۱۰
www.isoodasalar.com www.isooda-shoes.com
 E-mail: isooda@isooda-shoes.com E-mail: info@isoodasalar.com



شماره ثبت ۳۷۸۹۶۳

تولید کننده انواع کفش های ماشینی و انواع زیره های پیو

نشانی: تهران، شهر قدس، خیابان امام زاده،
 خیابان شهید مطهری، کوچه گلپر، پلاک ۲۲
 تلفن: ۰۹۱۹-۱۳۰۴۴۲۱ همراه: ۰۲۱-۴۶۸۵۹۹۰۴

[sachlushoes](#)

کفش



کفش پی اند پی

تولیدکننده کفش‌های مردانه اسپرت و کلاسیک

مدیریت: حلاجی

نشانی: تهران، میدان فردوسی، خیابان انقلاب روبه روی

خیابان ابراشهر، جنب کفش پارس، پلاک ۷۳۶

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۷ فکس: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۵

همراه مدیرفروش: ۰۹۱۲۵۱۱۱۱۴۶ (محسن حلاجی)

همراه مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۵۰۳۳۵ (ایرج حلاجی)



کفش جکال

تولید و عرضه کفش‌های کلاسیک، اسپرت و فانتوفل

نشانی فروشگاه: تهران، خیابان جمهوری، چهارراه استانبول، پاساز کویتی‌ها (صمصام) طبقه اول (روبروی همکف)، شماره ۱۰۷

تلفن: ۰۳۳۹۰۶۸۱۳

نشانی کارگاه: میدان فردوسی، کوچه گلپرور، پلاک ۴۵

تلفن کارگاه: ۰۶۶۷۱۶۷۷ فاکس کارگاه: ۰۶۶۷۴۵۸۹۰

احمد اسکندری: ۰۹۱۳۳۵۴۸۴۷۳ محمد اسکندری: ۰۹۱۳۳۵۴۹۹۷۴



GUCCI

تولیدکننده جدیدترین کفش‌های کلاسیک مردانه

مدیریت: کلاته - رسولیان

دفتر فروش: تهران، انتهای خیام جنوبی، کوچه شهید جلالی ثانی، پلاک ۱

تلفن: ۰۵۵۶۳۳۶۶۱

همراه: ۰۳۶-۰۹۱۳۲۸۳۲۰۴۱۰-۰۹۱۳۲۸۳۲۰۴۱۰

مجموعه تولید و توزیع
کفش بپا

مدیریت: فتاح احمدی

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان دارائی، بازار حرمخانه، شماره ۱۶۲۰

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۶۱۴۵۵ تلفکس: ۰۴۱-۳۵۲۶۱۲۱۶

نشانی تولیدی: تبریز، خیابان عباسی، پارک چشم‌انداز، کوی اصلانی، شماره ۱/۳۷/۱

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۸۰۶۰۲ تلفکس: ۰۴۱-۳۵۲۸۰۶۰۲

همراه: ۰۹۱۴۹۰۰۷۷۸۰ خسرو احمدی

www.behpashoe.com info@behpashoe.com

تولیدی کفش فرنقی
فرنقی

مدیریت: فرنقی

تولیدکننده انواع کفش‌های مردانه، اسپرت و کلاسیک

نشانی: تهران، میدان بسیج، بلوار قصر فیروزه،

۱۵ متری دوم، اسلام آباد، پلاک ۳۷

تلفن کارخانه: ۰۲۱-۳۳۸۰۱۲۹۹

همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۸۷۹ (برات)



گروه تولیدی دکتر ژست

تولید و پخش انواع کیف و کفش چرمی زنانه

مدیریت: رشیدی

نشانی: خیابان باغ سپه سالار (صف) - کوچه امید آزادی خواه

کوچه شیخ صیف الدین - پلاک ۸

همراه: ۰۹۱۲۵۱۳۹۱۴۷۵ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۰۸۷۷۱



تولیدی کفش ۲۱

تولید و پخش انواع کفش‌های چرمی مردانه، زنانه، اسپرت، فانتوفل، مجلسی

مدیریت: علیرضا درودیان

نشانی: تهران، خیابان خیام شمالی، بالاتراز پاچنار

کوچه امین، نبش پاساز ایساتیس، پلاک ۳۶

تلفن: ۰۹۱۲۶۴۹۷۶۵۹ همراه: ۰۲۱-۵۵۱۵۳۵۰۴

تلفن: ۰۹۰۲۲۱۲۱۷۴۶ همراه: ۰۲۱-۵۵۵۷۸۳۹۶

Telegram: @twentyoneleather

www.leather21.com



گروه تولیدی صنعتی آراد

تولید کننده کفش‌های چرمی

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

طبقه همکف، واحد ۳۹

تلفن: ۰۵۵۸۹۹۳۹۶-۷

فاکس: ۰۵۵۸۹۹۳۹۸

www.aradshoes.com

E.mail:aradshoes@yahoo.com

TOLDO GROUP

کفش



گروه تولیدی بیال (B.L)

تولیدکننده کفش‌های چرمی مردانه

مدیریت: ولی‌تزاد

آدرس: تهران، فلاح، میدان بهاران، خیابان عسگری
ابتدا خیابان سلامت، پلاک ۲۱۶
تلفن: ۰۲۱-۵۵۷۴۵۵۲۹ و ۰۲۱-۵۵۱۳۹۴۷۰
همراه: ۰۹۱۲-۲۲۴۵۱۸۷ و ۰۹۱۹-۴۰۰۸۹۰۷



تولیدی کفش ای‌اند‌پی

(ایکات سابق)

تولیدکننده و پخش‌کننده
انواع کفش‌های مردانه اسپرت

مدیریت: علیپور

دفتر فروش: بازار تهران - خیابان خیام - پایین‌تر از چهارراه گلوبندک
مجتمع ایستادیس - طبقه همکف پلاک ۱۱ و طبقه دوم پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۰۲۶۲۹ و ۰۲۱-۵۵۵۷۰۱۱۹ فکس: ۰۹۱۲-۳۸۵۷۷۷۵۹
همراه: ۰۹۱۲-۳۸۵۷۷۷۵۹



LION

کفش لیون

تولیدکننده انواع کفش و سرپاپی با
زیره pu - pvc و ایربولینگ

نشانی: تهران - خیابان پانزده خرداد - بازار - چهارسوق بزرگ
روبروی پست بانک - پلاک ۸۳

تلفن دفتر فروش: ۰۹۱۲-۲۱۶۵۴۸۷ و ۰۹۱۲-۵۵۶۳۷۵۰۸
موبایل: ۰۹۱۲-۵۵۶۳۴۰۳ فکس: ۰۹۱۲-۵۵۸۹۸۵۸۹



پاشنه



پاشنه سیس

تولیدکننده پاشنه کفش

زنانه، زیره، تکسون و قالب ماهیچه

مدیریت رومیک قازاریانس

کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۵۸۴ و ۰۲۱-۷۷۳۳۹۴۰۲
فکس کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۴۳۲
فروشگاه مرکزی: ۰۲۱-۳۳۹۵۹۸۷۵



گروه تولیدی صنعتی کفش فرزین

تولیدکننده کفش‌های مردانه با رویه چرم و با زیره تزریقی
مدیر عامل: علی‌شکری فرزین
تلفن فروش: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۵۸۷-۹
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۶۰۶۸ تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۹۰۱-۲
نشانی: تبریز - کیلومتر ۷ جاده تهران کد پستی: ۵۱۵۹۱۱۴۳۱۸۸
www.farzinshoe.com



آرس



نوروزی

تولیدکننده کفش‌های طبی ارتودپی و دیابتی
خیابان فردوسی خیابان تقوی پلاک ۸
۰۹۱۲۵۹۵۳۱۵۲ و ۰۲۱۶۶۳۴۳۲۵۴ www.assshoes.com



گالری شکلات فندق

شکلات‌های پذیرایی خود را اختصاصی کنید
طراحی شکلات با عکس و طرح درخواستی شما
(لوگو سازمانی - عکس‌های اختصاصی)



کیف



تولیدی کیف زنانه حاصل

مدیریت: دودانگه
پذیرش نمایندگی پخش در سراسر کشور
تلفن: ۰۲۶-۳۶۶۵۶۰۱۴
همراه: ۰۹۱۲۵۱۴۶۸۰۳ و ۰۹۱۳۳۶۲۶۷۴۸
دفتر فروش: تهران، خیابان مصطفی خمینی، کوچه شهید علیرادی، پاساز سراجان غدیر

طبقه بالای همکف، پلاک ۲۷

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۹۷۴۷۵۷

www.haselbag.com

کفش‌های طبی و صندل‌های راحتی



کفش طبی لیموطب

مدیریت: جواد خاوری

تولیدات شرکت لیموطب کاملاً استاندارد و منطبق با ارگونومی پا بوده و کفی‌های کفش طبی این شرکت آنتی‌باتکریال، تمام‌طبی و بسیار راحت می‌باشد.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه دیبا، شماره ۱۲
تلفن: ۰۳۱-۳۳۹۵۶۷۶۱-۰۳۱-۳۳۹۵۶۵۲-۰۲۱-۳۳۹۶۳۸
فکس: ۰۲۱-۳۳۹۱۳۳۶۳۸
شبکه پیامک: ۰۹۳۳۸۲۸۶۲۴۴۴
www.limooteb.ir
 limootebi



تولیدکننده انواع صندل‌های طبی و اسپرت جی او

مدیریت: گورگن مارکاریان

نشانی: تهران، باغ سپهسالار، کوچه امیدآزادیخواه، کوچه مظفری پلاک ۴۵، ساختمان کارنو، (زیرزمین)

تلفن: ۰۹۱۲۱۴۶۳۵۶۰-۰۲۱-۳۳۱۱۲۳۱۹
نمايندگي مرکزی: ۰۲۱-۲۲۳۱۹۹۸۸

دفتر مرکزی قم
۰۴۵ متری عمار پاسر، پلاک ۱۵۶
تلفن: ۰۲۵ ۳۷ ۷۱ ۲۱ ۷۱
فکس: ۰۲۵ ۳۷ ۷۶ ۰۱ ۸۷
دفتر فروش تهران
بازار پاچنار، مجتمع تجاری
منطقه هرخانی، طبقه ۳، واحد ۷۹
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۸۰ ۳۰ ۸۹
فکس: ۰۲۱ ۵۵ ۸۰ ۴۲ ۱۶
تلگرام: ۰۹۱۰ ۷۷۵ ۷۷۵
WWW.SPAS.IR



گروه تولیدی کفش سپاس و سیما

تولیدکننده انواع دمپایی،
صندل و پاپوش چرم مصنوعی
با زیره P.U.

مدیرعامل: محمد چینی‌ساز



گروه تولیدی توسان

تولید و فروش انواع کفش‌های ماشینی
EVA - PVC - PU

نشانی: قم، جاده قدیم قم تهران (بلوار خداکرم)، کوچه ۱۶
تلفن: ۰۹۱۲-۲۵۲۵۸۰۷-۰۲۵-۳۶۶۴۱۱۰۰

Telegram: @tusanshoe
 Instagram: tusanshoe

SHAFATEBNOVIN گروه صنعتی شفاطب نوین

کفش و صندل طبی

تولید و پخش کفش و صندل طبی
با زیره های P.U و کفی‌های پلی یورتان

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان بهار جنوبی
بوج بهار، طبقه ۱۰، واحد ۷۴۷ و ۶۳۷

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۱۶۰۳۷-۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶
۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶-۰۲۱-۷۷۶۱۶۷۰۲
ارسال پیغام تلکرامی ۰۹۳۹۱۷۵۰۶۰۷



گروه تولیدی عصر طلایی (ای تی آر)

مدیریت: میرضرابی

تولید و پخش انواع کفش و صندل

نشانی: قم - جاده قدیم کاشان - بلوار خلیج فارس
کوی ۱۶ (عالیباف)

تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۰۵۹۱-۰۲۱-۳۳۹۲۴۴۸۴
همراه: ۰۹۱۲-۳۵۳۴۰۶۴

کفش فاخر

FAKHER SHOES

شماره ثبت: ۱۴۶۲۱



تولیدکننده انواع دمپایی و صندل‌های راحتی مردانه و بچگانه
مدیریت: یوسف قوامی مشقق

نشانی کارخانه: قم - جاده قدیم کاشان
(بلوار خلیج فارس) کوچه ۲۲ پلاک ۱۴۳
تلفن دفتر فروش: ۰۲۵-۳۷۳۰۳۵۴-۰۲۱-۳۴۵۲۸۹۳۹
شماره واتس‌پ: ۰۹۰۲۴۵۲۸۹۳۹

پاشنه

RafikHeel

پاشنه رافیک

تولید کننده پاشنه‌های خاص کفش زنانه

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۲۴۴۸۴
www.rafikheels.com
rafik_heels: اینستا

YOGOOGH

محصولات چرمی



صنایع چرم خادم حسینی (زیویک)

تولیدکننده انواع چرم و محصولات چرمی
(کمربند، کیف اداری، کیف پول، هدایای تبلیغاتی و ...)

مدیرعامل: کیوان خادم حسینی

نشانی کارخانه: ورامین- چرمشهر - خیابان ماهان ۲
خیابان ساری پلاک ۱۰۱ تلفن: ۰۲۱-۳۶۷۷۰۴۶۵
همراه: ۰۹۱۲-۳۹۶۹۵۸۶ ۰۹۱۲-۵۳۴۹۱۱۸



کروکو ارائه دهنده محصولات چرمی

دفتر مرکزی: ۰۲۱۹۱۰۷۰۰۰۶

WWW.CROCO.IR
CROCOOFFICIAL

چرم طبیعی



شرکت نیلوچرم (سهامی خاص)

مدیرعامل: امیر شمیرانی

تولیدکننده انواع چرم‌های سبک و سنگین و سالامبور
نشانی کارخانه: چرمشهر ورامین، کاشان ۳، بیجار ۳
تلفن: ۰۲۶۹-۳۶۷۷-۵۶۹-۳۶۷۷-۰۵۰۰
دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوی بخارا، ساختمان
بنی‌هاشم، طبقه اول، پلاک ۳
همراه: ۰۹۱۲-۳۵۰۰-۰۱۳

E-mail: Nilooleather@yahoo.com

شرکت چرم آفتاب

LEATHER

تولید کننده انواع چرم‌های سبک و سنگین

تأسیس: ۱۳۵۰

مدیرعامل: جواد پور منطقی

۰۹۱۵۱۱۳۳۸۵۰

مدیر فروش: ۰۹۱۲۰۴۴۹۱۷۰

دفتر فروش: ۰۵۱۳۷۱۲۹۴۷۰

Aftableather.ir



صنایع چرم دیرینه

تولید و پخش انواع محصولات چرمی

مدیریت: سید محمد ظهیر الدینی

کارگاه: ۰۲۱-۷۷۶۲۳۹۸۳

دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۶

فکس: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۷

همراه: ۰۹۱۲۳۴۵۳۰۸۲



چرم بابک

تولید کننده انواع چرم‌های طبیعی سبک و سنگین

مدیریت: بابک فصیحی

نشانی کارخانه:

چرمشهر ورامین، خیابان شیراز، خیابان دست راست

تلفن: ۰۳۶۷۷۰۴۴۲ ۱۵۶۸

قطعه فروش:

باغ سپه سالار(صف) - کوچه بیمه - پلاک ۳

تلفن: ۰۳۳۹۹۸۷۵۰ - ۰۳۳۹۹۹۳۹۴

تلفکس: ۰۹۱۲۱۹۸۷۷۴۷ همراه: ۰۳۳۹۹۸۷۴۸



عرضه کننده انواع چرم‌های طبیعی
مدیریت: سلطانی

نشانی: سعدی شمالی - کوچه جابرزاده - پاساژ شرکا
پلاک ۲۶

تلفن: ۰۲۱-۳۶۸۷۱۳۴۰ ۰۲۱-۳۳۹۸۸۴۹۲

همراه: ۰۹۱۲۲۳۴۰۷۱۸

مواد اولیه و لوازم تولید کفش



تهران فنر

مدیریت: عابدی

طرایی و توزیع انواع شانگ و فنرهای فولادی کفش ایرانی و خارجی لوازم اولیه کیف و کفش
با سابقه درخشنan در خدمت صنعت کفش ایران
نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالي، روپريو هتل شيراز، پاساز ادئون، پلاک ۱۶ تلفن: ۰۳۳۹۷۰-۱۱۷۷-۱۸۹۷۵ مهراه: ۰۹۱۲۰۳۳۷



شرکت سی سو پلیمر زرنما

SISU POLYMER ZAR NAMA CO.

شرکت سی سو پلیمر زرنما

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
(عالیباف) - ساختمان کارآفرین - طبقه ۵ - واحد ۵۱۶
کد پستی: ۳۷۱۴۱۳۱۲۵۱
تلفن: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۹۷
موبایل: ۰۹۱۲۲۵۱۴۷۴۴
فکس: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۹
www.sisupz.com E-mail: sisupz.com



ماشین سازی سام

مدیریت: میثم رحمتی

مشاور، طراح و سازنده ماشین های خطوط زیره کفش PU،
کفی طبی، فیلتر خودرو، دستگاه پخت لاستیک و چیلرهای
خنک کننده
نشانی: تهران، جاده ساوه، بعد از سه راه آدران، شهرک صنعتی
ایده آل صنعت سبلان(ده حسن)، شاهچراغی سوم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۵۶۵۸۷۳۲۱ فکس: ۰۲۱-۵۶۵۸۷۳۵۷ همراه: ۰۹۱۲-۴۱۲۷۳۵۷



کفی طبی کیمیا

تولید کننده کفی های طبی SPONGE، FOAM، EVA

تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۶۳۵۴۶
همراه: ۰۹۱۲-۲۵۹۶۳۹۵



شرکت زرچرم

نماینده انحصاری:

- شرکت MELAMIN تولید کننده انواع قدک های حرارتی و حلالی در کشور اسلوونی
- شرکت PIDIGI تولید کننده انواع ورقه های سلولزی (تکسون) در کشور اسلوونی
- شرکت BARTOLI تویید کننده انواع فیبرهای صنعتی در کشور ایتالیا
- شرکت SPUMATEX تویید کننده انواع فوم های لاتکس در کشور اسپانیا
- شرکت PEMS تویید کننده انواع فنر و قطعات فولادی در کشور اسپانیا
- شرکت FLEXOSPUMA تویید کننده انواع فوم های PU در کشور برگال
- شرکت EUROMATRICI تویید کننده انواع قالب های فرم در کشور ایتالیا
- ارائه کننده انواع قدک های حلالی و منسوجات نباتی ساخت کشور چین

نشانی: خیابان سعدی شمالي، کوچه جبارزاده، پاساز شرکا - طبقه همکف - واحد ۱۳
تلفن: ۰۳۳۹۵۹۱۶۷ فکس: ۰۳۳۹۵۹۲۶۶

WWW.ZAR-CHARM.COM

EMAIL: ZARCHARM@YAHOO.COM

خدمات آزمایشگاهی

شرکت فنی مهندسی آزمون صنعت- فلاخی
سازنده ماشین آلات و تجهیزات آزمایشگاهی

صنایع چرم، کفش و نساجی

معرفی برخی از تجهیزات تولیدی شرکت:

دستگاه تست سایش

دستگاه تست قدمزنی انواع زیره (دماهی معمولی و دماهی زیرصفر درجه)

دستگاه تست انعطاف چرم و قدک و تکسون

دستگاه تست چسبندگی زیره های چندلایه

دستگاه تست ضربه و تست پرس پنجه های فولادی و پلیمری انواع کفش ایمنی

دستگاه تست جذب آب انواع کفی کفش و انواع پوتین

دستگاه تست عبور بخار آب چرم

دستگاه تست ترک رخ چرم لاستومتر

دستگاه تست سختی سنج SHORE A

دستگاه تست نفوذ پذیری مواد PU تست نیزه

دستگاه تست کشش انواع چرم - تست دوخت - تست پارگی

دستگاه تست چسبندگی زیره به رویه - ولگانیزه

نشانی کارخانه: کرج، جاده قزلحصار، شهرآبیه، جنب کمپ، پلاک ۷۹

نمایندگی تبریز - ذکری: ۰۹۱۴۶۵۷۹۱۲ و ۰۹۱۴۶۵۳۵۸

تلفن تهران: ۰۲۱-۴۴۵۰۵۰۸۳ تلفن تهران: ۰۲۱-۷۷۰۰۱۳۸۶

همراه: ۰۹۱۲۰۸۴۳۴۰-۰۹۱۲۰۸۴۳۴۰-۰۹۱۲۰۸۴۳۴۰-۰۹۱۲۰۸۴۳۴۰

فلاحی: ۰۹۱۲۰۵۸۴۳۴۰

www.azmoon sanat falahi.com www.asftc.com

E-mail: az_toum@yahoo.com

زیره

زیره همراه

دوست قدم به قدم

تولید کننده انواع زیره های Termo , Eva , Tps , Pvc

مدیریت: آقازاده

نشانی: بازار - تکیه منوچهرخانی - پلاک ۳۲

دفتر مرکزی:

۰۲۱-۵۵۸۱۰۴۲۹ ۰۲۱-۵۵۸۹۵۴۰۰

فکس: ۰۲۱-۵۵۸۹۸۷۹۷

استیل پا

TUPU-PU-PVC تولید کننده انواع زیره



نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پلاک ۱۱۶/۱

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۴۴۶۹ ۰۲۱-۳۳۹۳۹۴۳۹۲

تلفکس: ۰۲۱-۳۳۹۳۸۹۷۹

مدیر تولید: ۰۹۱۲۵۰۰۵۰۶۹ (عبدی)

مدیر فروش: ۰۹۱۲۲۱۶۹۴۹۲ (جمالی)



صنایع زیره کفش پاس

رئیس هیئت مدیره: مهدی حاج قاسم مدیر عامل: افشنین بیگلری PU, TR, TPU, PVC تولید کننده انواع زیره های

دفتر فروش: تهران، سعدی شمالی، کوچه بیمه، پلاک ۱۸، طبقه اول

تلفکس: ۰۹۱۲۳۳۷۶۲۳۳-۳۳۹۶۴۸۹۷

کارخانه: شهرقدس، میدان قدس، انتهای خیابان چمن، انتهای کوی الهی، درب سبز، پلاک ۷

۰۹۱۲۱۴۴۹۲۷۶ ۴۶۸۹۷۰۴۶-۸

WWW.PARSSOLES.COM INFO@PARSSOLES.COM



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش

تولید کننده PV.C, PU, TR

مدیر عامل: محمد غلامی نژاد ۰۹۱۲۱۸۸۲۹۸۶

مدیر فروش و مالی: حمید نیکزاد ۰۹۱۲۱۳۱۷۸۷۳

مدیر تولید: علی غلامی نژاد ۰۹۱۲۶۵۰۳۵۴۷

نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساز مهدی همکف، پلاک ۲۴ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۱۰۷۳۰ ۰۲۱-۳۶۰۵۵۰۰۸

تلفکس: ۰۹۱۳۶۱۲۱۷۸۷۳۰ واتساب شرکت: ۰۳۶۰۵۷۹۳۲

قالب‌سازی

قالب سازی پویا



طراحی، مهندسی معکوس و ساخت انواع

قالب تزریق مستقیم کفش

یکرنگ و دورنگ به روش

CNC و CAM با دستگاه

آدرس: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی

شهرک صنعتی چهار دانگه - خیابان ۱۵

(خیابان هفتم آهن کاران) پلاک ۴۰

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۶۱۹۳-۰۴

همراه: ۰۹۱۲-۰۲۰۴۶۳۱۳ ۰۹۱۲-۰۴۱۶۲۷۵۹



قالب سازی ایران فاتح

اولین تولید کننده قالب های استاندارد ماهیچه کفش با دستگاه CNC

ایتالیایی در ایران

مدیریت: علی معافی تهرانی

تولید کننده مواد EVA و پخش پلی اورتان

تلفن: ۰۹۱۲۵۰۴۸۹۱۶ (اشکان پوراعظم)

تولید کننده کفی EVA و تولید کننده پارچه کفی

تلفن: ۰۹۱۲۶۰۴۱۲۴۸ (سلطانی)

دفتر مرکزی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساز مهدی، شماره ۹

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۳۴۳۰۹۶

۰۲۱-۳۳۹۴۶۶۹۶

۰۲۱-۳۳۹۶۲۴۴۴

www.iranfatehco.com info@iranfatehco.com



قالب‌سازی زاگرس

طراحی مهندسی معکوس و ساخت انواع قالب های کفش CNC با دستگاه

به روش CAM,CAD سازنده انواع قالب های تزریق مستقیم کفش، کانواپر(تک رنگ و دورنگ)

با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا

در اسرع وقت با بهترین کیفیت

کیفیت اتفاقی نیست، ساقه نشانگر آن است

مدیریت: ایرج محمدعلی

ایرج محمدعلی ۰۹۱۲۱۸۸۲۸۵۶ رضا محمدعلی ۰۹۱۲۱۸۳۷۰۸۵

نشانی: تهران، بزرگراه آیت الله سعیدی، شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان ۱۵/۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۴۰۰۲ تلفکس: ۰۲۱-۵۵۶۴۰۰۰

چرم مصنوعی



شرکت تولیدی یکتا چرم مدرن شرق

تولید، تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی
کاربرد در صنایع مبلمان، کیف، کفش، سررسید، خودرویی و آستری
شهرابی فراهانی: ۰۹۱۲۴۷۱۰۷۰ مجتبی: ۰۹۱۲۵۰۰۵۰۹۹
نشانی فروشگاه: خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساز سرزمین چرم، پلاک ۹
تلفن: ۰۳۳۹۱۴۷۲۱۹
نشانی دفتر: خیابان سعدی شمالی، روبروی هتل شیراز، پلاک ۴۷۶، واحد یک
تلفن: ۰۳۶۶۱۴۸۵۸۹۴۱ فکس: ۰۲۱-۳۳۳۹۵۸۹۴۱
email: topcharm2012@hotmail.com

چرم تاپ

شرکت تولیدی صنعتی چرم ارغوان

Produce and Industry co

تولیدکننده انواع چرم مصنوعی، کفشی، مبلی، آستری، بیاله و خودرویی
نشانی: تهران، خیابان خیام، کوچه منوچهرخانی، مجتمع منوچهرخانی، طبقه اول، پلاک ۶۸
تلفن: ۰۹۱۲۱۳۵۹۳۸۳ همراه: ۰۹۱۲۱۰۲۸۴۰۸

تلفن: ۰۵۵۶۹۵۸۷۶-۸ فاکس: ۰۵۵۶۹۵۸۷۹

LPS
الپی اس

مدیر عامل: حسن صفری
وارادات جدیدترین و مرغوب ترین چرم های مصنوعی مورد معرف کیف و
کفش با مناسب ترین قیمت
نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بخارا، پلاک ۳۳۳ قدیم و ۲۳۳ جدید
تلفن: ۰۳۳۹۱۱۴۹۰ و ۰۳۳۹۱۱۸۸۹ فکس: ۰۳۳۹۲۳۵۹۶ همراه: ۰۹۱۲۳۴۴۰۲۳

شرکت تولیدی فومکار



تولید کننده چرم مصنوعی و ورقه های PVC,PU - PVC
جهت مصارف کیف، کفش، مبل، سررسید
و مصارف داخلی اتومبیل و ورقه های صنعتی
دفتر مرکزی: تهران، میدان فاطمی، ساختمان فاطمی، طبقه اول، واحد ۱۵۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۱۸۴۲۰ فاکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۱۸۴۳
کارخانه: ساوه، شهر صنعتی کاووه، خیابان آزادی، خیابان سوم،
شرکت تولیدی فومکار
تلفن: ۰۹۱۲۱۱۸۴۷۳۸ همراه: ۰۸۶-۴۲۳۴۲۶۲۶-۹
www.foamkar.com info@foamkar.com

Micro Softy

چرم صالح

تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی در مدل های روز
مدیریت: صالح خرم آرائی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، باغ سپه سالار
کوچه جابرزاده، پلاک ۴۵
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۰۴۹۵۰ فکس: ۰۲۱-۳۳۹۰۴۹۵۰ همراه: ۰۹۱۲۱۱۲۶۰۷۳

ماکت سازی

ماکت سازی زیره کفش کاپیتان

طراحی از روی عکس و مهندسی معکوس
مخصوص قالب های فلزی و پلاستیکی
ساخت ماکت به روش Cad, Cam, Cnc, 3dprint
نشانی: شهرک صنعتی چهاردانگه - خیابان ۲۳ - بعداز بلوار خیابان سهند
کوچه الوند - پلاک ۱۶
مدیریت: جعفری ۰۸۴۶۴۳۶۰ همراه: ۰۹۱۲۶۴۳۶۰
تلفن: ۰۲۱-۲۸۴۲۴۵۲۲ اینستا: maketsazi.kafsh.ir www.maketsazi-kafsh.ir

این کادر جایگاه
تبليغات شماست
واحد بازرگانی ماهنامه بازار
چرم و کفش
۰۲۱-۷۷۶۲۸۰۸۵-۷