

بازار چرم و کفش

ماهنامه اقتصادی-خری، آموزشی، پژوهشی و اطلاع رسانی / شماره مجوز ارشاد: ۲۲۵۹-۱۲۵ / اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۳
شماره استاندارد بین المللی: ۰۹۸۰-۱۷۳۵ / شماره ۲۲۶ / قیمت ۵۰۰۰ تومان

۲	سخن سردبیر	باید به سنت قدیم مردان بازار برگشت
۳	گفت‌وگو	۲۰۰ نفر از اعضا نتوانستند رای بدهند
۴		استقبال از شعبه دیگری از پاشنه سپس در مشهد
۶	گزارش	پیش بینی افزایش صادرات کفش توسط تولیدی‌های شناسنامه‌دار در ۱۴۰۳
۹	پسند روز	۷ نکته مفید درباره نگهداری از کفش
۱۷	کاریکاتور	برداشت شما چیست؟
۱۸	حقوقی	۱۰ روش برای افزایش انگیزه کارمندان
۲۰	فناوری	چگونه می‌توان تولید را برنامه‌ریزی کرد
۲۲	چرم	تاریخچه صنعت چرم در دنیا
۲۶	فناوری	عوامل ایجاد فشار در دستگاه‌های تزریق پی‌یو
۲۸		تشخیص کیفیت چرم بر اساس نتایج تست‌های فیزیکی آن
۳۰	نمایشگاه	تجهیزات غرفه نمایشگاهی شامل چه مواردی می‌شود؟
۳۲		برنامه نمایشگاه‌های چرم و کفش

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



توزیع در سراسر ایران و خارج از کشور

صاحب امتیاز و مدیر مسئول
امیر هوشنگ وطن دوست

مدیر اجرایی
حمید نصیری

تحریریه
حسن سلاطینی
بهار کدخدا زاده

بازرگانی
بهرام مرادی
رویاطهماسی

چاپ:
آفرنگ

اینستاگرام



@charm_kafsh_magazine
bazarcharmokafsh

بازار چرم و کفش مجله ای است مستقل که به هیچ نهاد
و یا 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 ماخذ مجاز است.

نشانی: تهران، میدان سپاه، خیابان باباخانلو (سرباز)
کوچه و همنی، پلاک ۱۲، واحد ۲

کد پستی: ۱۶۱۹۶۸۵۴۱۴
تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۲۸۰۸۵
فاکس: ۰۲۱-۷۷۶۲۸۰۸۷

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

حمید نصیری

باید به سنت قدیم مردان بازار برگشت

■ فروردین و اردیبهشت ماه امسال با بیشتر شدن تنش های منطقه ای و پیرو آن نوسانات شدید ارز و بلاتکلیفی بازار، بسیاری از تولیدکنندگان به خود وعده سالی سخت دادند که البته باید به آنها حق داد، چرا که بازار شب عید آنها نیز رونقی نداشته. همه اینها چیزی نیست که ناگهانی بوده باشد، طی این سالها فراز و نشیب زیادی را تجربه کرده ایم. در این هیاهو بسیاری از سواستفاده گران برای تسویه حساب های خود به پرداخت چک های دراز مدت روی آوردند و عرصه را به نفرات مقابل خود تنگ کردند، آنها شاید از آب گل آلود بهره گرفته باشند اما چشم خود را بر این واقعیت بستند که روزی همین چک ها و شیوه های ناپسند به خود آن ها برخواهد گشت.

بسیار شنیده ایم و حتی پیشکسوتان صنعت هم به خوبی بیاد دارند که قدیم در بازار مرسوم بوده که تجار و اهالی کسب هوای همسایه و دیگران را داشته اند، حرمت هایشان را حفظ می کردند و در وقت نیاز به کمک یکدیگر می آمدند. اکنون زمان آن رسیده است که بیشتر از قبل به همدیگر توجه داشته باشیم و تعامل بهتری را ایجاد کنیم. بیاییم وسیع بنگریم و بدانیم حذف هر کدام ما از بازار به واقع از حجم و اندازه بازار کم خواهد کرد.

برای بقا و رشد باید با یکدیگر گام برداشت، قرار نیست دربها فقط بر همین پاشنه بچرخد. باید آماده روزهایی بود که پنجره ها بر وفق تازهایی باز خواهد گردید.

۲۰۰ نفر از اعضاء نتوانستند رای بدهند

در شروع دوره جدید چه اهداف و برنامه‌هایی برای اقدام دارید؟



یکی از اهدافی که داریم بحث نمایشگاه است. که می‌خواهیم نمایشگاه را قویتر و پررونق‌تر از سال قبل برگزار کنیم، هدف دیگرمان بحث شهرک کفش است. اگر بخواهیم از قابلیت‌های صنعت کفش بگوییم، کفش یکی از صنایع‌های کم‌مصرف و یا بی‌مصرف در حوزه آب می‌باشد. که هم ارزآوری خوبی دارد و هم اشتغال‌زایی بالا، در حال حاضر دو تا مرکز تولید و فروش داریم که ما قصدمان این است همه این‌ها را در داخل یک شهرک جمع‌آوری کنیم تا دست‌یابی و رفت و آمد به آن سهل و آسان باشد.

مهم‌ترین اقداماتی که در دوره قبل اتحادیه داشتید، چه مواردی را می‌توانید نام ببرید؟



ما در یک وقفه چهارساله که نمایشگاه مشهد به دلیل شیوع کرونا و رکود بازار تعطیل بود، اقدام به برگزاری نمایشگاه مشهد کردیم که با استقبال خوب صنعتگران مشهدی و دیگر فعالان صنعت کفش کشورمان مواجه شد، قطعاً این استقبال باعث سخت‌تر شدن کار و مسئولیت ما شده است و از طرفی هم مشوقی برای جدیت در پیش بردن اقدامات بعدیمان.

استقبال برای انتخابات اتحادیه کفاشان مشهد بی‌نظیر بود

کمسیون بازرسی اتحادیه آیا به شکل



قوی و فعال به موارد ارجاعی ورود پیدا کرده است؟

در تمامی اتحادیه‌ها تماماً کمسیون بازرسی فعال است، البته اتحادیه کفاشان مشهد بجز کمسیون بازرسی دارای شورای حل اختلاف

هم می‌باشد که زیر نظر قوه قضاییه است و شکر خدا مشکلات تا سقف ۵ میلیارد تومان هم برطرف کرده است، وجود این شورا مسیر دادرسی و حل و رفع مسائل اختلافی را نیز کوتاه کرده است.

کلام آخر:



یکی اینکه بنا داریم نمایشگاه مشهد را یک هفته قبل از شب یلدا برگزار کنیم تا همزمانی با این شب پیش نیاید و عزیزان در کنار خانواده‌هایشان باشند و دیگر اینکه برگزاری چهاردهمین دوره انتخابات با استقبال پرشوری از جانب تولیدکنندگان کفش مشهد مواجه گردید. بطوری که در حدود ۲۰۰ نفر از اعضا نتوانستند رای بدهند که هم جای تشکر دارد و هم تذکری است برای ما در جهت خدمت.



■ حمید نصیری

۲۶ اردیبهشت ماه سالجاری چهاردهمین دوره انتخابات اتحادیه کفاشان مشهد برگزار گردید، محمد محمدی به عنوان ریاست اتحادیه بار دیگر برای ۴ سال دیگر منتخب این انتخابات شده است، گفت‌وگویی داشتیم با او و فعالیت‌های اتحادیه که در ادامه می‌خوانید:

در این دوره چه افرادی برای اداره مسئولیتها انتخاب شدند؟



محمد محمدی (خودم) ریاست اتحادیه، مهدی شعبانی نایب رئیس اول، علی اصغر وحدانی نایب رئیس دوم، سعید روحبخش دبیر اتحادیه، سید احسان عرب زاده خزانه دار، مصطفی رفعتی عضو هیئت مدیره، جواد برفر عضو هیئت مدیره، فرشاد نیک بخت بازرس منتخب این دوره ۴ ساله می‌باشند.

استقبال از شعبه دیگری از پاشنه سیس در مشهد

تولید کنندگان کفش و صندل مشهد، خرداد ماه سالجاری شاهد دو نمایشگاه از پاشنه های شرکت سیس به مدیریت رومیک قازاریانس در مشهد بودند. این نمایشگاه ۳۰ و ۳۱ اردیبهشت در مجموعه دولت آبادی و ۱ تا ۲ خردادماه همزمان با افتتاح شعبه دوم خود در مجموعه چرم صنعتی نوین به مدیریت آقایان سعید عباسزاده و ابوذر میرزایی برگزار گردید که استقبال قابل توجهی به همراه داشت، ماهنامه بازار چرم و کفش با طرح سوالاتی به گفت و گو با مدیران این مجموعه و نقل دیدگاه‌های بازدیدکنندگان پیرامون محصولات شرکت پاشنه سیس پرداخته که در ادامه می‌خوانید:

از راست: ابوذر میرزایی، رومیک قازاریانس، سعید عباسزاده



ابوذر میرزایی

چه عنصری بیش از همه در محصولات پاشنه سیس برای شما نمود دارد؟

تنوع محصولات سیس خیلی بیشتر است در این نمایشگاهی که به تازگی برگزار شد در حدود ۳۰۰ مدل پاشنه از سیس نمایش داده شد.

چه مقایسه‌ایی برای محصولات سیس با دیگر شرکت‌های تولید پاشنه دارید؟

چه از نظر کیفیت و تنوع و حتی مقایسه قیمت‌ها، تولیدی‌های مشهد راغب هستند از محصولات این شرکت استفاده کنند. درنوآوری هم باز نسبت به شرکت‌های دیگر بهتر هستند.

سعید عباسزاده

با چه شناخت و هدفی اقدام به اخذ نمایندگی پاشنه سیس کرده‌اید؟

بنده حدود ۲۰ سال است که در کار تولید کفش و صندل می‌باشم، پاشنه سیس تولیدات به روز متنوع و جدیدی دارد. شرکت‌های دیگری هم در کار تولید پاشنه می‌باشند اما سیس جای خود را مشهد تثبیت کرده است و خیلی از تولیدکنندگان خواستار محصولات این شرکت هستند.

آیا نوع و تنوع محصولات پاشنه سیس جوابگوی تولیدات صندل مشهد است؟

صد در صد، هم رومیک قازاریانس و هم پدرشان در کار تولید پاشنه بسیار با سابقه هستند و از زوایای یک تولید با کیفیت آگاهند و اگر در موردی به مشکلی برخوردیم با همکاری هم در پی رفع آن می‌باشند.

با توجه به استقبالی که از افتتاحیه شعبه شما شده است، علت این استقبال را در چه چیزی می‌بینید؟

فروشگاه ما یک سال و نیم است که افتتاح شده است ولی به لطف خدا مشتری‌هایمان زیاد است. سعی کرده‌ایم با مشتریان برخورد و تعامل خوبی داشته باشیم و ارتباط مثبتی برقرار کنیم.

اويس موسوی، تولید کننده کفش و صندل فالکن بازدید از نمایشگاه:

نمونه‌ها کامل تر از قبل بوده و اینکه پاسخگویی به مشتری در پاشنه سیس و این نمایشگاه خیلی سریع بود. ۶ سالی هست مشتری تولیدات سیس هستم و از کیفیت، به روز بودن و تنوع محصولات این شرکت راضی‌ام.



وحید ابراهیمی، تولید کننده کفش گس مزیت مهم پاشنه سیس:

در حدود ۶ - ۷ سالی است مشتری هستیم. هم جنس، هم کیفیت و خوش فرم بودن مزیت مهم پاشنه سیس است، بنظرم از لحاظ قیمت کمی بالاتر از محصولات شرکت‌های مشابه است اما کیفیت محصولات سیس خیلی بیشتر می‌باشد.



علی اکبر، خوشبو تولید کننده

تا به حال از محصولات سیس استفاده‌ای نداشتم و سری اول هست که سفارش داده‌ام. از همکاران پرس‌وجو کرده‌ام گفتند نسبت به ارسال سفارشات کمی تاخیر دارند ولی تنوع مدل‌ها خیلی زیاد است.



مهدی گلی، تولید کننده کفش ورومودا

بنظرم با توجه به تعداد بالای تولید کنندگان مشهد نیاز به بودن دوتا شعبه از نمایندگی پاشنه سیس بود. دو مورد هست که باید ذکر کنم، اول اینکه این شرکت کاملاً جوابگوی مشتری‌های خود هستند و دوم اینکه با رقابت خوب توانسته محصولاتی با قیمت مناسب روانه بازار کند. البته مواردی هم هست که با همفکری سعی کرده‌ایم برطرف کنیم.



حمید حمیدی، تولید کننده کفش S.V.H

ما قبلاً همکاری کمتری با پاشنه سیس داشتیم اما یکسال است که همکاریمان زیاد شده. تنوع محصولات زیاد است و سلیقه‌ی خوبی هم در طراحی مدل‌های پاشنه دارند، همین تنوع زیاد باعث شده ما هم ایده‌های خوبی برای تولیدمان داشته باشیم.



حمید حمیدی نفر اول از راست

عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران

پیش بینی افزایش صادرات کفش توسط تولیدی های شناسنامه دار در ۱۴۰۳



علی لشکری عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران گفت:
در سال ۱۴۰۳ با تعدیل قانون رفع موانع تولید و تعدیل نرخ تسعیر
برای صادرکنندگان، افزایش صادرات انواع کفش توسط تولیدی های
شناسنامه دار، دور از انتظار نیست.

نشان می دهد که این واحد ها نیز با کاهش روبرو هستند.

رشد ۸.۵ درصدی ارزش صادرات کفش

لشکری خاطر نشان کرد: در مورد صادرات انواع کفش شاهد رشد ۸، ۵ درصد ارزش و ۱۹ درصد وزن هستیم که پیش بینی می شود تا پایان سال ۱۴۰۲ با همین روند به حدود ۹۰ میلیون دلار ارزش و ۴۴۵۵۰ تن وزن رسیده باشیم که این اعداد از نظر ارزش حدود ۲، ۶ درصد و از نظر وزن با رشد ۲۲ درصد نسبت به سال جاری رشد خواهد داشت.

وی ادامه داد: نکته قابل تامل اینکه از قبل در مورد علت سرعت کم رشد صادرات کفش طی مکاتباتی با مسئولین ذیربط از جامعه صنعت کفش ایران اشاره داشتیم و اعلام کردیم که تا زمانی که این نگاه حاکم باشد که صادر کننده قیمت تمام شده تولیدات خود را با قیمت های آزاد در بازار و بورس کالا تهیه کند، نمی توانیم اجبار کنیم که ارز حاصل از صادرات خودش را با قیمت ارزان تر از قیمت تمام شده به فروش برساند.

کاهش تولید و ریزش نیروی شاغل؛

نتیجه خواب سرمایه و کمبود نقدینگی صنعت

لشکری اذعان داد: در حقیقت یک امر طبیعی است که وقتی سرعت رشد صادرات کم می شود، فشار به بازار داخلی بیشتر می شود و جریان گردش کالا و گردش پول در داخل کند می شود. بطوری که هم شاهد خواب سرمایه ها در انبار ها خواهیم بود و هم مدت های فروش بیشتر می شود و فشار کسری نقدینگی باعث افزایش قیمت تمام شده ناشی از بالا بودن دو شاخص نامبرده می شود که حاصل این فعل و انفعالات کاهش تولید و ریزش نیروی شاغل خواهد بود.

وی خاطر نشان کرد: به تبع پیش بینی می شود که در سال ۱۴۰۳ با تعدیل قانون رفع موانع تولید و تعدیل نرخ تسعیر برای صادر کنندگان، افزایش صادرات انواع کفش توسط تولیدی های شناسنامه دار، دور از

عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران: با توجه به داده های بدست آمده از مراجع رسمی وزارت صمت در مورد تولید، پیش بینی تولید واحد های صنعتی در پایان سال قبل ۱۳۸ میلیون زوج است که بر اساس آخرین آمار بدست آمده در آبان ماه سال ۱۴۰۲ نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۷، ۸ درصد و نسبت به بودجه ۱۶، ۴ درصد کاهش تولید را نشان می دهد.

انتظار نباشد.

لشکری در ادامه به بحث رکود- تورمی در صنعت کفش به موضوع قدرت خرید به عنوان یکی از مهم ترین عوامل افزایش تقاضا در صنعت کفش اشاره کرد و گفت: بررسی های کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی جامعه صنعت کفش ایران حاکی از آن است که در سال ۱۴۰۱ سهم پوشاک و کفش در سبد هزینه خانوار حدود ۴، ۹ درصد است که برای پوشاک حدود ۴ درصد و برای کفش حدود ۹ دهم درصد برآورد شده

صنایع مختلف در سالی که گذشت با مسائل و چالش های بسیاری روبرو بودند و کلیه زیربخش های مربوط به صنایع را نیز درگیر خود کرد. لذا پیش بینی و یا ارزیابی آنچه می توان برای صنایع در سال جدید پیش بینی کرد کار ساده ای نیست چرا که ارائه یک تحلیل درست در گام اول نیاز به یکسری آمار و ارقام دارد. این در حالی است که غالباً صنایع از جمله صنعت چرم و کفش آمار و ارقام مربوط به تولید به سختی در دسترس است و لذا به گفته «علی لشکری»، عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران بیشتر تحلیل ها در این صنعت بر مبنای بررسی های میدانی و شهودی است و به عبارتی هر کسی از ظن خود شد یار من. به خصوص که صحبت کردن درباره صنعت کفش که ساختار تولید آن کمی پیچیده است، یعنی هم تولید صنفی دارد و هم صنعتی، هم واحد های تولیدی در شهرک های صنعتی استقرار دارند و هم در کوچه و پس کوچه ها و زیر زمین های شهرهای مطرح در این صنعت مثل تبریز، تهران، مشهد، قم، اصفهان و هیدج و غیره. به طوری که هم سباز واحد تولیدی خرد و خانگی و کوچک است با کمتر از ۹ نفر شاغل، و هم واحدهای صنعتی

متوسط بالای ۳۰۰ نفر تا بیشتر از هزار نفر.

ضمن اینکه هم به روش دستی تولید می کنند با تیراژ کم و هم با آخرین ماشین آلات ایتالیایی و چینی تولید ماشینی در تیراژ بسیار بالا صورت می گیرد.

از سوی دیگر وی معتقد است ارائه تحلیلی از آنچه در انتظار این صنعت است امری سخت است به این دلیل که هم نگاه صادراتی در تولید آنها غالب است و مجبورند کیفیت تولید را در سطح بالا حفظ کنند و هم به صورت غیر شناسنامه دار و بدون جواز از اتحادیه ها، تولید با هر کیفیت مواد را در دستور کار خودشان دارند. در حقیقت این مقام صنفی معتقد است این موارد نشان از عمق پیچیدگی های صنعت چرم و کفش کشور دارد و لذا نبایستی در قضاوت های خود کلی صحبت کنیم و اگر هم حرفی می می زنیم و پیش بینی می کنیم یادمان باشد که درباره کدام صنعت قضاوت می کنیم.

این عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران به خبرنگار بازار می گوید: در هر صورت با توجه به داده های بدست آمده از مراجع رسمی وزارت صمت در مورد تولید، پیش بینی تولید واحد های صنعتی در پایان سال قبل ۱۳۸ میلیون زوج است که بر اساس آخرین آمار بدست آمده در آبان ماه سال ۱۴۰۲ نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۷، ۸ درصد و نسبت به بودجه ۱۶، ۴ درصد کاهش تولید را نشان می دهد. البته در این آمار صحبت از تولید واحدهای صنفی نیست و قطعاً بررسی های میدانی

افزایش شدید نرخ ارز در این سالها منجر به نوسانات رو به رشد قیمت مواد اولیه و افزایش هزینه سربار با وجود کاهش ظرفیت تولید شده است. این در حالی است که رشد درآمد اکثریت مصرف کنندگان در این سالها، کمتر از رشد قیمت فروش در خرده فروشی ها بوده است. این شکاف بین درآمد پایین مصرف کننده و قیمت رو به بالا، این رفتار را در اکثریت مصرف کنندگان تقویت کرد که ضریب مصرف خود را کاهش دهند و همین عامل باعث تشدید رکود، کاهش تقاضا در بازار داخلی گردید.

این مقام صنفی در پایان گفت: پیش بینی می شود که در سال ۱۴۰۳، با فرض ثبات در نوسانات نرخ ارز، با توجه اینکه تورم نقطه به نقطه کل و کفش در بهمن ماه ۱۴۰۲ نسبت به اوایل سال از روند کاهشی برخوردار شده است، باید شاهد کاهش روند نزولی نرخ تورم کل و تورم کفش به کمتر از ۴۰ درصد باشیم و همین انتظارات تورمی رو به پایین، باعث کاهش سرعت افزایش قیمت انواع کفش خواهد شد.

منبع: اقتصاد کوشان

است. این در حالی است که در ده ساله ۱۴۰۱ به سال ۱۳۹۰ هزینه غیر خوراکی خانوارها حدود ۱۰ برابر و هزینه کفش مصرفی در همین دوره حدود ۶-۷ برابر شده و همین عامل باعث کاهش سهم کفش از هزینه غیر خوراکی از ۱۷،۱ درصد در سال ۹۰ به حدود ۹ درصد در سال ۱۴۰۱ کاهش یافته است.

عضو هیات رئیسه جامعه صنعت کفش ایران همچنین تصریح کرد: از نگاه دیگری می توان به عمق رکود در صنعت کفش طی سالهای ۹۷ تا ۱۴۰۱ و بهمن ۱۴۰۲ رسید و آن مقایسه تورم کل کالا و خدمات مصرفی با تورم خرده فروشی کفش طی سالهای شوک ارزی است.

تورم زیر ۴۰ درصدی کفش در سال جدید به شرط ثبات نرخ ارز

وی ادامه داد: مقایسه نرخ تورم ۲۶،۶ درصد و ۲۹،۷ درصد سال ۹۷ کل کالا و خدمات و تورم کفش با نرخ تورم حدود ۴۳ درصد بهمن ماه سال ۱۴۰۲ برای هر دو شاخص گویای این حقیقت است که فشار ناشی از



۷ نکته مفید درباره نگهداری از کفش

۱ پاک کردن کفش کتانی: اگر جزو کتانی پوش‌های ماهر هستید، حتما می‌دانید که این کفش‌ها خیلی زود کثیف می‌شوند. چاره کار شما در استفاده از شامپو فرش است. همانطور که فرش‌ها را با شامپو فرش تمیز می‌کنید، از همان دستورالعمل نیز برای کفش‌های کتانی هم استفاده کنید.

۲ گشاد کردن کفش‌های کتانی: اگر کفش‌های کتانی شما تنگ شده آنها را بشویید یا خیس نمایید. سپس درون آنها را پر از روزنامه باطله نماید به طوری که به دیوارهای کفش فشار وارد شود.

۳ پاک کردن کفش‌های جیر: برای پاک کردن کفش‌های جیر می‌توانید از یک مداد پاک‌کن کمک بگیرید. ابتدا خطوط و لکه‌های روی کفش را پاک کنید. سپس یک برس نرم کفش را رویش بکشید تا گرد و غبار کفش پاک شود.

۴ پاک کردن کفش‌های رنگ روشن: کفش‌های سفید و روشن لاستیکی را با خمیردندان یا شیرپاک کن تمیز کنید. این مواد را روی یک تکه پنبه بمالید و بعد از تمیز کردن کفش آن را با آب شستشو دهید.

۵ صاف نگهداشتن چکمه بلند: اگر می‌خواهید چکمه‌هایتان را به مدت طولانی در کمد نگهداری کنید می‌توانید از لوله‌های دستمال کاغذی استفاده کنید. بدین ترتیب که دور آنها را حوله یا روزنامه بپیچید تا اندازه ساق چکمه شوند.

۶ پاک کردن پاشنه کفش: پاشنه‌های نوک تیز معمولا زود دچار لک و آسیب دیدگی می‌شوند. برای برطرف کردن این معایب از اسپری‌های رنگ ماشین استفاده کنید. این کار به دوام پاشنه کفش نیز می‌افزاید.

۷ طریقه خشک کردن کفش‌های چرمی: کفش‌های چرمی را هیچ‌گاه در کنار بخاری یا شومینه خشک نکنید. بلکه داخل آن را از روزنامه خشک پر کنید تا نم آن گرفته شود.



بازار چرم و کفش



CHOCOLAT



بازار CHOCOLAT

CHOCOLAT



بازار چیتر



بازار چیرۆک



بازار چرم و کفش

بازار جیگوش



بازار چرم



بازار چرم



MEHMET ARSLAN

برداشت شما چیست؟

از وبسایت جدید ماهنامه بازار چرم و کفش به نشانی leatherandshoe.ir دیدن فرمایید.

۱۰ روش برای افزایش انگیزه کارمندان



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.

۱ کارمندان را به چالش و پرسش بکشید. هر کارمند موفق مایل است تا در انتهای هر هفته کاری به چالش کشیده شود. وقتی شما انتظارات خود را بالا می‌برید، کارمندان موفق نیز قابلیت‌ها و توانایی‌هایشان را افزایش می‌دهند. کارمندان موفق هرگز از به پرسش کشیده شدن نمی‌ترسند. مواجهه یک کارمند موفق با پرسش‌های بی‌وقفه مدیران باعث افزایش کارایی وی می‌شود.

۱ به هر کارمندی باید فرصت داد تا خودش را نشان دهد. هر کارمندی احساس می‌کند که واجد 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. موفقیت او در تحقق ایده‌هایش به معنای موفقیت شما است. یادمان نرود که کارمندان موفق همواره وظایف دشواری را برای خودشان تعریف می‌کنند.

۳ به کارمندان مجال دهید تا شغل‌شان را ارتقا دهند. همه امکان‌های کار در شرکت را باید به همه کارمندان شرکت معرفی کنید. آن‌ها باید این حس را داشته باشند که نسبت به کل شرکت آگاه هستند. سعی کنید

اقتصاد امروز جهان نشان داده است که کسب و کارهای کوچک به راحتی نمی‌توانند 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.

یکی از این ملاحظات به کارمندان این شرکت‌های کوچک مربوط می‌شود. استخدام و اخراج کارمندان یکی از مسائل هزینه‌بر است. این کار وقت زیادی را نیز از کل شرکت می‌گیرد. امروزه یکی از نکات مهم موفقیت در هر کسب و کاری حفظ کارمندان موفق است. آیا توانسته‌اید به کارمندان انگیزه لازم برای ادامه فعالیت را بدهید؟ دنیای اقتصاد در خصوص این موضوع به ارائه گزارش و راه‌حلی پرداخته است.

چگونه می‌خواهید کارمندان خودتان را حفظ کنید؟ در زمینه اشتغال 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.

اگر فرد شکست بخورد، جمع نیز به تباهی کشیده خواهد شد و اگر جمع به موفقیت دست یابد، فرد نیز سربلند خواهد شد. وقتی اهداف و برنامه‌های شرکت و کارمند با هم دیگر تطابق داشته باشند، آنگاه می‌توان انتظار یک همکاری بلند مدت را داشت. همواره باید به خاطر داشت که اگر قاعده طلایی (اهداف

نرود که شرکت صرفاً محل کار کارمندان نیست. شرکت باید برای کارمندان به فضای لذت از کار بدل شود و رییس شرکت باید مانند یکی از اعضای خانواده باشد.

۸ باورها و ارزش‌های شرکتتان را منتشر کنید. هر شرکتی یک منشور کاری و یک منشور اخلاقی دارد. سعی کنید تا هر دو منشور را با هم و در کنار هم منتشر کنید. این منشورها باید در دفتر هر یک از کارمندان و در مقابل چشمانشان قرار بگیرد. آن‌ها باید هر روز صبح که به سر کار می‌آیند، نگاهی به آن بیندازند. اگر این منشورهای کاری و اخلاقی با زبانی صمیمانه نوشته شوند، حس رضایت زیادی به کارمندان خواهند داد. پس از نوشتن نکات دروغین خودداری کنید. ادعاهای گنده و حرف‌های محال ننیزد. 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 دهند که فعالیت‌ها و آرمان‌های شرکت در راستای ذهنیت کاری و مالی کارمندان است.

۹ حامی اهداف و برنامه‌های شخصی کارمندانتان باشید. مثالی معروف در این زمینه وجود دارد. کاترینا مارکوف بنیان‌گذار شرکت ووسگاس هات چاکلت است. او همواره از هر کارمند جدیدی می‌پرسد: «روایهای شخصی‌ات 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 دفتر تان فراخوانید. با او درد دل کنید و از مشکلات شرکت و خودتان بگوئید. حرف‌های صمیمانه‌ای بزنید و ارتباط دوستانه‌ای با او برقرار کنید. آرزوهای شخصی خودتان را با او به اشتراک بگذارید تا او نیز با شما احساس راحتی کند. سپس از او بخواهید تا آرزوهای شخصی چند سال گذشته‌اش را به شما بگوید. به او اطمینان دهید که تا جای ممکن از رویاهای شخصی او حمایت خواهید کرد.

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 رییس گرفته تا رده‌پایین‌ترین 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 تجلیل می‌کنند. می‌توانید گروه‌های ارزیابی مدیریتی کوچکی تشکیل دهید و افراد مختلفی را گرد هم بیاورید. وجود این گروه‌ها به اعضایش حس همکاری و هم‌کوشی بیشتری می‌بخشد و اطمینان‌شان به شرکت را افزایش می‌دهد. گروه‌های مدیریتی نیز می‌توانند از عوامل استمرار حضور یک کارمند موفق در شرکت کنونی‌اش باشند.

حالا می‌توانید این ده نکته را با خودتان مرور کنید. کدام یک از این موارد را رعایت کرده‌اید و به کدام یک از آن‌ها اصلاً فکر هم نکرده بودید؟ تحقق هر کدام از این موارد سبب می‌شود تا امکان ادامه حضور برای کارمندان کنونی‌تان مهیا شود. یک مدیر موفق هرگز فراموش نمی‌کند که کارمندان شایسته، توانا، بااستعداد، مسئولیت‌پذیر و ماهر به راحتی پیدا نمی‌شوند. بنابراین، هرگز نباید هیچ کارمندی را به راحتی از دست داد.

جزئی‌ترین مسائل و دغدغه‌ها را با کارمندانتان به اشتراک بگذارید. از آن‌ها کمک و ایده بخواهید. به آن‌ها فرصت و وقت بدهید تا خود فکر کنند. چه بسا آن‌ها توانستند با ایده‌ها و کمک‌هایشان جایگاه دیگری را در شرکت به دست آورند. امکان ارتقای شغلی یکی از دلایل استمرار حضور کارمندان در یک شرکت است. 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 اضافه‌کاری باعث موفقیت شرکتشان می‌شود. اشتباه بزرگ آن‌ها همین‌جا نهفته است. هیچ وقت اضافه‌کاری باعث موفقیت هیچ شرکتی نشده است. بزرگ‌ترین سرمایه‌های یک شرکت نه سرمایه‌گذاری‌های مالی آن، نه بازار سهام آن، و نه دارایی‌های رییس آن است. بزرگ‌ترین سرمایه‌های یک شرکت کارمندان شادمان و راضی آن است. پس به کارمندانتان اجازه دهید که خودشان نسبت به زمان حضورشان در شرکت احساس وظیفه داشته باشند. بابت کم‌کاری آن‌ها را تنبیه نکنید. حتی به آن‌ها اجازه دهید که بتوانند برای مراسم، جشن‌ها، عروسی‌ها و اتفاقاتی از این دست به راحتی مرخصی بگیرند. کارمند موفق و با انگیزه کسی است که خودش می‌تواند نسبت به زمان حضور و غیایش در شرکت مسئولیت‌پذیر باشد.

۱۱ حقوق کارمندان را به موقع پرداخت کنید. این نکته دیگر توضیح زیادی نمی‌خواهد. پرداخت به موقع حقوق، مزایا، پاداش، وام‌ها و هزینه‌هایی از این دست باعث استمرار حضور هر کارمندی در هر شرکتی می‌شود. شرکت‌های موفق سعی می‌کنند زودتر از اتمام برج‌های مالی حقوق کارمندانشان را به حساب‌هایشان واریز کنند. بسیاری از شرکت‌ها نیز به برخی از بهترین کارمندان‌شان حقوق‌های ویژه‌ای اعطا می‌کنند. در هر صورت، مسئله‌های مالی پیوند تنگاتنگی با ادامه حضور یک کارمند در شرکت شما دارد. یادتان نرود که هرگز یک کارمند شایسته، ماهر، با استعداد و توانا را به خاطر مسائل مالی از دست ندهید.

۱۲ به کارمندان اجازه دهید تا خودشان در موقعیت‌های حیاتی تصمیم بگیرند. مدیران زیادی را می‌شناسیم که در هر بخش کاری دخالت می‌کنند. آن‌ها حس می‌کنند که کل شرکت و همه تصمیماتش به او تعلق دارد. او مدام به همه اتاق‌ها سرک می‌کشد و نسبت به همه چیز احساس مسئولیت می‌کند. این حس مسئولیت نه تنها کاذب است، بلکه باعث از دست دادن کارمندان نیز می‌شود. 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 پیرامون‌شان قدرت انتخاب و تصمیم‌گیری داشته باشند. دخالت مدیران در کار کارمندان تنها به تضعیف روحیه کارمندان، افزایش ناراضی‌تی و کاهش قدرت تصمیم‌گیری کارمندان منجر می‌شود.

۱۳ مدیری باشید که کارمندانتان می‌خواهند. سعی کنید مدیر منعطفی باشید و با همه کارمندان گشاده‌رو برخورد کنید. یک مدیر شایسته می‌تواند با همه بخش‌های یک شرکت به راحتی ارتباط بگیرد. بسیاری از کارمندان به خاطر ترس از قضاوت مدیران شرکت‌هایشان را ترک می‌کنند. آن‌ها گرچه از شرایط کاری‌شان راضی هستند؛ اما از مدیران‌شان می‌ترسند. یادتان

چگونه می توان تولید را برنامه ریزی کرد



خطوط تولید اختصاصی

در خط تولید اختصاصی یک مدل به طور انبوه تولید می شود و بنابراین الزامات به کلی متفاوتی مطرح می شود. محتوای کار همچنان به ارزیابی نیاز دارد اما همین که به خط تولید توازن مطلوبی داده شود ظرفیت پایه مشخص می شود و تولید را با زمان بندی ساده ای براساس این ظرفیت می توان به پیش برد. بازبینی تولید کمتر ضرورت دارد و بسامد و جزئیات پس خوردهای لازم کاهش می یابد و احتمال دارد در گزارش دادن موارد غیرعادی خلاصه شود.

اما فشار مربوط به مدیریت مواد خام افزایش می یابد و در صورت بروز مشکل، تولید جانشین وجود ندارد. بنابراین باید توازن خط تولید را به صورت دوره ای و براساس تغییرات مورد نظر متصدی مورد بازنگری قرار داد، تراژدی مهارت را افزایش داد تا مبادا اعتبار داده های ظرفیت تولید از دست برود. به همین ترتیب وقتی شرکت ها به گروه هایی کوچک تبدیل شوند که در آن ها کارها اشتراکی است وقتی ظرفیت گروه برای تولید مدلی خاصی شود نیازی به برنامه ریزی بیشتر نخواهد بود. در این حالت، ظرفیت را اغلب طبق روش آزمون و خطا و مقایسه با مدل های موجود ارزیابی می کنند نه آن که محاسبات را براساس بانک های اطلاعاتی انجام دهند یا زمان بندی را از تولید نمونه ها مشخص کنند. بنابراین برنامه ریزی خیلی دقیق ممکن نیست. از سوی دیگر، پایش گری خروجی واقعی آسان می شود و می توان نتیجه را ساعت به ساعت به مدیران گزارش داد. در این حالت برنامه ریزی مداوم به تأمین مواد خام کافی و تجهیزات و رعایت برنامه توسط متصدیان آموزش دیده فروکاسته می شود.

قالب گیری چرخشی

در کار با ماشین های قالب گیری چرخشی PU پای ملاحظات خاصی به میان می آید. برای تهیه ای این ماشین سرمایه گذاری سنگینی لازم است بنابراین خروجی باید حداکثر باشد که سرمایه گذاری توجیه را داشته باشد. این ماشین ها را به طور معمول در سه نوبت کاری و طی شش روز هفته به کار می گیرند بنابراین برنامه ریزی از پیش دشوار است و باید نگهداری و تمیزکاری را به طور دقیق در نظر داشت تا کارکرد تجهیزات در اوج باشد. افزون بر این هیچ نوبت

یکی از پرسش های اساسی همیشه این بوده است که چگونه می توان برنامه ریزی کرد. برای انجام بهینه کارها، برنامه ریزی همواره اهمیت اساسی داشته است اما وقتی رویدادهای پیش بینی ناپذیر رخ می دهد و به دفعات زیادی باعث وقفه می شوند به کارگیری نیروی انسانی برای برنامه ریزی به گونه ای فزاینده غیراقتصادی می شود. متأسفانه پیشرفت سامانه ها اغلب با آهنگ سریع دگرگونی در الزامات برنامه ریزی تولید همگام نبوده است. سامانه های در فرایند تولید، برنامه ریزی منابع بنگاه، برنامه ریزی روی مواد خام مورد نیاز و در نهایت، سامانه های اطلاعات مدیریت کاربرد وسیعی دارد و به آن توجه می شود اما در این میان متأسفانه به مسیر واقعی تولید توجه کمتری شده است بنابراین برنامه های موجود برای این جنبه ی بسیار مهم، گاهی کمتر از حد کافی بوده است.

تولید ترکیبی

وقتی شرکتی با خط تولید ترکیبی سنتی سروکار داشته باشد نیاز اصلی اش سامانه ای برای برنامه ریزی است که بتواند براساس ترکیب متغیر مدل ها به فشار کار در عملیات (یا تخصص های) کلیدی توازن بدهد. برای تحقق چنین حالتی باید بین هزینه ها و کارایی توازن آرمانی وجود داشته باشد که آسان نیست. با توجه به این ضرورت کلی، رایج ترین کار، برنامه ریزی برش و نصب رویه به صورتی است که گستره ای از مدل ها را که ماده ای خام یکسانی دارند در برگیرد. به این ترتیب می توان به حداکثر صرفه در برش و حداقل تغییرات در رشته رنگ ها دست یافت. اما با این اقدامات برای قالب گیری راهکار بارگذاری مطلوبی حاصل نمی شود و رویه های حاصل به دفعات به انبار ارسال می شوند. بنابراین برای قالب گیری و نصب قسمت پایین کفش براساس تجهیزات موجود قالب گیری برنامه ی مجزایی تدوین می کنند. در هر حال باید توجه داشت که داده های دقیق در مورد زمان های عملیات تولید و میزان کار ضروری است تا بتوان در عمل به برنامه ی مؤثری دست یافت. این وضعیت پیچیده است و تا هنگامی که راهکار آرمانی به دست نیامده باشد همگام شدن با هرگونه تغییرات ناگهانی دشوار خواهد بود. زمان لازم برای محاسبه ی مجدد همه چیز در اغلب موارد سبب می شود تا به دور زدن سامانه وسوسه شویم و این تصمیمات را ثبت هم نکنیم. مشکلات کیفیتی پس از برش یکی از معضلاتی است که اغلب رخ می دهد. در این وضعیت، بخش دوزندگی چاره ای جز اعمال تغییرات ندارد و نمی تواند برنامه ریزی تولید را تغییر دهد. بنابراین برای جهت رسیدن به یک تصویر کلی از تولید باید سپس خوردهای تولید به بخش برنامه ریزی را به دفعات بازبینی کرد. رسیدگی به بخش هایی از کار در خارج از روال یا در بدترین حالت، کنار گذاشتن آن ها خیلی آسان است. پس خورد از خط تولید جزئیات بیشتری هم پیدا می کند زیرا باید یکایک متصدیان به یکایک دسته کارها پیوند داده شوند. بنابراین شماری از شرکت ها به سراغ پس خوردگیری بی درنگ از هر متصدی یا ایستگاه کار می روند. اکنون سامانه هایی که یکایک پس خوردها را به دست می دهند موجود است و باید به دقت به آن ها توجه کرد.

استخراج دستی داده و اصلاح مکرر برنامه‌های تولید را در پی دارد. شرکت نرم‌افزاری «فست‌ری‌اکت» انگلستان رهیافت میانه‌ای ارائه کرده است. این شرکت در اصل برای صنعت پوشاک سامانه‌هایی طراحی کرده بود اما اکنون نمونه‌های پایپوش‌پسند آن‌ها را هم عرضه کرده است. عامل اصلی در این نوع سامانه سرعت ارزیابی و انتخاب برنامه‌های بدیل به منظور تصمیم‌گیری سریع و مطمئن است. این سامانه‌ها برای تولید ترکیبی و اختصاصی برنامه‌ریزی سریع و انعطاف‌پذیری به دست می‌دهند و با داده‌گیری از انواع برنامه‌های تخصصی مثل سامانه‌ی مدیریت هزینه‌یابی داده‌های مهم را در سامانه‌های تحت شبکه گرد می‌آورند. سپس این داده‌ها در پیمانه‌ی برنامه‌ریزی سریع به کار گرفته می‌شود و نتایج در قالب تصاویر آسان فهم به نمایش در می‌آیند. هر تغییر در داده‌ها، فوری در سراسر سامانه بازتاب می‌یابد و بنابراین همیشه به روز است.

برنامه‌ریزی تفصیلی تولید

برنامه‌های تفصیلی به سرعت توسط سامانه قابل پردازش است که براساس ورودی‌های داده‌ای و شروطی چون ظرفیت برش یا مدت کار انجام می‌شود. نتیجه به صورت تصویری به نمایش در می‌آید که در صورت نیاز قابل تصحیح است. متغیرهایی چون بدیل‌های ممکن در نتایج جدید بازتاب می‌یابد و کمبود مواد خام با رنگ‌بندی‌های مناسب هشدار داده می‌شود یا تأخیر به فوریت آشکار می‌شود. پس‌خورد از روند واقعی تولید را در صورت لزوم می‌توان در محاسبات آینده دخالت داد.

ارتباطات

برنامه‌ی اولیه در هر جا که تدوین و پردازش شود باید به اطلاع عرضه‌کننده و مشتری برسد که ممکن است در جاهای دیگری از جهان باشند. تبادل خودکار نامه‌های الکترونیکی درباره طرح و تغییرات روش کارسازی است. بنابراین تمام کاربران باید به این ارتباطات توجه داشته باشند. به طور طبیعی مدیران بلندپایه‌ی عرضه‌کنندگان و نهادهای مصرف‌کننده به اطلاعات سامانه‌ی برنامه‌ریزی نیاز دارند. هر مشتری ممکن است در کشور دیگری باشد و پای عرضه‌کنندگان و صدها محصول در میان باشد بنابراین باید چکیده‌ای کلی از اطلاعات فراهم باشد. هر کاربر ممکن است چند دیدگاه داشته باشد و اطلاعات هر چند دقیقه به روز می‌شود. در سامانه‌های کامل می‌توان وارد جزئیات تمام گزینه‌ها شد. هر سامانه‌ی خوب برنامه‌ریزی باید امکانات زیر را داشته باشد:

بهرکرد تصمیم‌گیری

واکنش سریع‌تر برای رفع مشکلات

بهرکرد کارایی از طریق بارگذاری کارآمد تأسیسات و استفاده از کارکنان

امکان کاهش زمان لازم برای رساندن محصول به بازار

افزایش تحویل‌های به موقع

یافتن سامانه‌ای که با نیازهای یکایک شرکت‌ها جور باشد آسان نیست و به هیچ‌وجه نباید عجله کرد. باید سامانه‌های موجود و بهبودهای به دست آمده از لحاظ اثربخشی و هزینه‌ی کلی تولید را بررسی کرد.

برگرفته از مجله: World Footwear

کاری نباید از دست برود و قالب‌گیری دچار اشکال شود. چند سال پیش در پی اجرای پروژه‌ای در اتحادیه‌ی اروپا که در آن، ماشین‌سازان معروف، پایپوش‌سازان بزرگ و گروه ساترا حضور داشتند سامانه‌ی برنامه‌ریزی تعاملی منطبق بر منطق فازی شکل گرفت. این طرح گسترش و پالایش یافت به طوری که اکنون نرم‌افزار ویژه‌ای برای بهینه‌سازی بارگذاری در ماشین‌های PU موجود است.

قالب‌های مورد استفاده در این ماشین‌ها نیز گران است و تولیدکنندگان دوست ندارند بیش از نیازشان قالب خریداری کنند. یعنی فقط برای پرکاربردترین اندازه‌ها در هر مدل یدک تهیه می‌کنند. به حداقل رساندن تغییر رنگ برای جلوگیری از ضایع شدن مواد خام و صرفه‌جویی در وقت هم به پیچیدگی دامن می‌زند. اکنون این معضل کاهش یافته است و در سال‌های اخیر شاهد ساخت رنگ‌پاش‌های چند رنگ، سامانه‌های تعویض سریع مواد خام و تزریق‌کننده‌های خود پاک‌کننده برای این ماشین‌ها بوده‌ایم.

عملیات چند ایستگاهی

هر شرکت از پس ایجاد توازن در ریزه‌کاری‌های خط یا گروه تولید برمی‌آید ولی برای کار با تولید چندگانه یا مشتریان دارای عرضه‌کننده‌های متعدد برنامه‌ریزی سطح بالاتری لازم است و پای توازن کلی تمام منابع درگیر به میان می‌آید. سامانه‌ها نیز باید قابل اتکا باشند تا در صورت بروز هرگونه مشکل بتوان بهترین زمان‌بندی ممکن برای تحویل سفارش‌ها را رعایت کرد.

چنین وضعیت‌های گریزناپذیری هر چند گاه رخ می‌دهند و باید کل یا بخشی از تولید را به جاهای دیگر برود تا تحویل کار به خرده‌فروش‌ها متوقف نشود. به فرض هماهنگی کافی سامانه با تنوع منابع تولید، نیاز اصلی انجام محاسبات سریع است و در پی آن باید اثر کلی هر تغییری را در نظر گرفت.

سامانه‌های برنامه‌ریزی

انتخاب سامانه‌ای جامع که نیازهای متنوع پایپوش‌سازان را برآورده کند و تمام کارکردهای مدیریتی مربوطه را در برگیرد برای هر شرکتی مهم و پرهزینه است. خاص بودن نیازهای صنعت پایپوش نسبت به سایر صنایع نیز به پیچیدگی دامن می‌زند. هر مدل تولید درگیر اندازه‌های دارای همپوشی می‌شود و هر کدام حالت جفتی دارد به طوری که حتی نمی‌توان نیازهای یک کارخانه‌ی پایپوش‌سازی را به طور کامل وارد سامانه‌ها کرد.

بنابراین شرکت‌ها باید تن به هزینه‌ها بدهند و احتمال تغییر برخی روال‌های تثبیت شده را در نظر داشته باشند تا بتواند از حداقل مزیت سامانه‌های فراگیر استفاده کنند یا باید از توقع خود بکاهند.

پذیرش کاربردهای تخصصی متعدد و تنوع کارکنان بخشی از ماهیت کار است که به برنامه‌ریزی تولید کمک می‌کند:

برنامه‌ریزی برای خرید به منظور تضمین وجود مواد خام

مشخص کردن دستور کارها، موجود بودن ابزارها و غیره

هزینه‌یابی مواد خام به منظور مواد خام

هزینه‌یابی نیروی کار به منظور زمان‌بندی تولید و برنامه‌ریزی بهره‌برداری

داده‌های زمان‌بندی تولید شامل تعویض محصولات کمتر از حد استاندارد

این موارد در اغلب موارد یکپارچه نیستند و در نتیجه تبادل مکرر فرم‌های

تاریخچه صنعت چرم در دنیا

محصولات چرمی همچنین دارای جذابیت و زیبایی منحصر به فردی هستند. دانه طبیعی پوست حیوانات به چرم بافت و ویژگی می دهد که با در چرم هایمواد مصنوعی قابل مشاهده نیست. علاوه بر این، چرم را می توان در رنگ های مختلف رنگ آمیزی کرد، که امکان طراحی بی پایانی را برای طراحان مد و دیگر تولیدکنندگان فراهم می کند. چرم علاوه بر ویژگی های زیبایی شناختی و کاربردی، نقش فرهنگی و تاریخی مهمی نیز ایفا می کند. چرم هزاران سال است که توسط انسان ها استفاده می شود و در بسیاری از فرهنگ ها نماد ثروت، موقعیت و اعتبار بوده است. چرم در طول تاریخ در صنایعی مانند حمل و نقل، که در آن از مهار و افسار چرمی برای کنترل اسب ها و گاوها استفاده می شد، و در جنگ که در آن از زره های چرمی برای محافظت استفاده می شد، استفاده می شده است. به طور کلی، چرم یک ماده مهم با سابقه طولانی و غنی است. دوام، جذابیت و زیبایی و اهمیت فرهنگی آن باعث شده است که امروزه به عنوان یک ماده ارزشمند در بسیاری از صنایع باقی بماند.

تاریخچه و اهمیت تولید چرم

تاریخچه تولید چرم به هزاران سال پیش برمی گردد و شواهدی از تولید چرم در تمدن های باستانی مانند مصر، یونان و روم یافت شده است. در طول قرون وسطی، با توسعه تکنیک هایی مانند دباغی و استفاده از زاج به عنوان یک عامل دباغی، تولید چرم پیشرفته تر شد. استفاده از محصولات چرمی مانند کفش، کمربند و کیف در این دوران متداول تر شدند و صنعت چرم اهمیت بیشتری

چرم ماده ای است طبیعی که هزاران سال است از آن برای اهداف مختلف از دوخت لباس گرفته تا مبلمان و لوازم جانبی استفاده می شود. تولید چرم در طول زمان به طور قابل توجهی پیشرفت یافته است، از استفاده ماقبل تاریخ از پوست حیوانات تا تکنیک های تولید انبوه بعد از انقلاب صنعتی. امروزه چرم همچنان نیز ماده ای محبوب است، اما صنعت چرم با چالش های جدیدی در جهت تولید و استفاده از چرم رو به رو شده است که در این مقاله از سایت فروشگاه چرم نیکلاس قصد داریم تا به آن ها اشاره کنیم.

چرم و اهمیت آن

چرم ماده ای بادوام و انعطاف پذیر است که از پوست حیوانات، در درجه اول گاو، بز، گوسفند، خوک و غیره ساخته می شود. فرآیند تبدیل پوست حیوانات به چرم شامل چندین مرحله از جمله دباغی، رنگرزی و تکمیل نهایی کار است که منجر به ایجاد ماده ای می شود که در برابر سایش و پارگی، آب و آتش مقاوم است. چرم سال های بسیار است که توسط انسان استفاده می شود و امروزه در بسیاری از صنایع از جمله مد، کفش، مبلمان و خودروسازی به عنوان یک ماده ارزشمند قابل استفاده است. یکی از دلایل مهم اهمیت چرم دوام آن است. محصولات چرمی در مقایسه با بسیاری از مواد دیگر از طول عمر بالایی برخوردار هستند و همین امر باعث شده است تا طرفداران بسیاری پیدا کند. به عنوان مثال، یک کت چرمی باکیفیت می تواند تا سال ها دوام بیاورد، در حالی که یک کت مصنوعی ارزان تر ممکن است تنها چند فصل قابل استفاده باشد. چرم قابلیت تعمیر شدن و استفاده دوباره را نیز دارد.



مراکز تولید آن در کشورهای سراسر جهان وجود دارد. این صنعت همچنان به تکامل خود ادامه می‌دهد و فناوری‌ها و مواد جدیدی در حال توسعه هستند تا تولید چرم را پیشرفته‌تر کنند.

ریشه‌های ماقبل تاریخ چرم:

استفاده از پوست حیوانات برای پوشاک و سرپناه به دوران ماقبل تاریخ بازمی‌گردد و شواهدی از تکنیک‌های اولیه ساخت چرم در غارها و مکان‌های باستانی در سراسر جهان یافت می‌شود. مردم ماقبل تاریخ از مواد طبیعی مانند مغز حیوانات و ادرار برای برنزه کردن و حفظ پوست حیوانات استفاده می‌کردند و شکل خامی از چرم را ایجاد می‌کردند.

تکنیک‌های دباغی اولیه چرم:

دباغی شامل خیساندن پوست حیوانات در محلولی از مواد گیاهی مانند پوست بلوط یا چوب شاه بلوط است که به آرامی در پوست نفوذ می‌کند و آن را بادوام‌تر می‌کند. دباغی آلوم که شامل استفاده از نمک‌های آلومینیوم است، چرم سبک‌تر و انعطاف پذیرتری تولید می‌کند.

چرم سازی در قرون وسطی:

در قرون وسطی، چرم‌سازی با تأسیس انجمن‌های صنفی و تجاری که به تولید کالاهای چرمی اختصاص داشت، گسترش و سازمان‌دهی بیشتری پیدا کرد. دباغی‌ها و کارگاه‌های چرم اغلب در نزدیکی منابع آب قرار داشتند که برای تامین انرژی ماشین آلات مورد نیاز برای فرآیند تولید استفاده می‌شد. استفاده از محصولات چرمی مانند کفش، کمربند و کیف در این دوران متداول‌تر شدند و صنعت اهمیت بیشتری یافت.

یافت. انقلاب صنعتی با معرفی فرآیندهای مکانیزه و تولید انبوه کالاهای چرمی نقطه عطفی در تاریخ تولید چرم بود. علاوه بر این، کارخانه‌های چرم‌سازی در مراکز صنعتی شکل گرفتند و چرم به ماده‌ای مهم برای طیف وسیعی از محصولات از جمله پوشاک، مبلمان و حمل‌ونقل تبدیل شد. امروزه تولید چرم یک صنعت جهانی به ارزش میلیاردها دلار است که مراکز تولید آن در کشورهایی مانند ایتالیا، چین و ایالات متحده و ایران وجود دارد. علاوه بر این، چرم یک ماده مهم برای طیف گسترده‌ای از محصولات باقی مانده است و صنعت همچنان به نوآوری و تکامل ادامه می‌دهد، با فناوری‌ها و مواد جدید در حال توسعه برای تولید بهتر و با کیفیت‌تر در حال پیشرفت است. اهمیت تولید چرم نه تنها در اقتصاد بلکه در فرهنگ و تاریخ آن نهفته است. چرم برای هزاران سال ماده مهمی در جامعه بشری بوده است و در همه چیز از مد و هنر گرفته تا حمل و نقل و جنگ نقش داشته است. امروزه محصولات چرمی بسیار ارزشمند و مورد توجه هستند و این صنعت همچنان بخش مهمی از بسیاری از اقتصادها در سراسر جهان است.

تاریخچه تولید چرم

تاریخچه تولید چرم به هزاران سال قبل برمی‌گردد و شواهدی از تولید اولیه چرم در تمدن‌های ماقبل تاریخ یافت می‌شود. با گذشت زمان، تکنیک‌های تولید چرم با توسعه فرآیندهایی مانند دباغی و استفاده از زاج به عنوان یک عامل دباغی، پیچیده‌تر شد.

در قرون وسطی، با تأسیس انجمن‌های صنفی و تجاری، تولید چرم سازمان یافته‌تر شد. انقلاب صنعتی با معرفی تکنیک‌های تولید انبوه و توسعه فرآیندهای دباغی جدید مانند دباغی با کروم، نقطه عطفی در تاریخ تولید چرم بود. امروزه تولید چرم یک صنعت جهانی به ارزش میلیاردها دلار است که





انقلاب صنعتی و تولید انبوه چرم:

انقلاب صنعتی با معرفی فرآیندهای مکانیزه و تولید انبوه کالاهای چرمی نقطه عطفی در تاریخ تولید چرم بود. دباغی‌ها و کارخانه‌های چرم‌سازی در مراکز صنعتی به وجود آمدند و چرم ماده مهمی برای طیف وسیعی از محصولات از جمله پوشاک، مبلمان و حمل و نقل شد. تکنیک‌های جدیدی مانند دباغی با کروم که از نمک‌های کروم برای تولید چرم نرم و لطیف استفاده می‌کند، در این زمان توسعه یافت.

دانه کامل چرم:

چرم تمام دانه با کیفیت‌ترین و بادوام‌ترین نوع چرم است. این از لایه بالایی پوست حیوانات ساخته شده است که برای از بین بردن هر گونه عیوب، سمباده یا صاف نشده است. در نتیجه، چرم پر دانه علائم طبیعی خود مانند جای زخم و لکه‌ها را حفظ می‌کند و شخصیت منحصر به فردی به آن می‌بخشد. چرم تمام دانه قوی، بادوام و مقاوم در برابر آب و لکه است. اغلب برای محصولات چرمی درجه یک مانند مبلمان، کیف‌های دستی و کفش استفاده می‌شود.

تکنیک‌های مدرن ساخت چرم:

امروزه تولید چرم یک صنعت کاملاً خودکار و جهانی است که مراکز تولید آن در کشورهای سراسر جهان وجود دارد. تکنیک‌های مدرن شامل طراحی و برش به کمک کامپیوتر، اچ کردن با لیزر و فرآیندهای سازگار با محیط زیست مانند برنزه کردن بر پایه آب است. محصولات چرمی برای بازارهای مختلفی ساخته می‌شوند، از کالاهای مد روز و لوکس تا اقلام مقرون به صرفه تولید انبوه. این صنعت همچنان به نوآوری و تکامل خود ادامه می‌دهد و فناوری‌ها و مواد جدیدی در حال توسعه هستند تا تولید چرم افزایش دهد.

چرم با دانه بالا:

چرم دانه بالا از لایه‌رویی پوست حیوانات درست می‌شود مانند چرم دانه کامل، اما برای از بین بردن هر گونه نقص، سمباده و صاف می‌شود. این باعث می‌شود ظاهری صاف تر و یکنواخت تر از چرم تمام دانه داشته باشد. علاوه بر این، چرم با دانه بالا نسبت به چرم تمام دانه دوام کمتری دارد، اما همچنان در برابر سایش و پارگی مقاوم است. اغلب برای اثاثیه یا لوازم داخلی، لباس و کفش استفاده می‌شود.

چرم با دانه اصلاح شده:

چرم دانه اصلاح شده شبیه چرم دانه بالایی است اما دارای طرحی بر روی آن نقش بسته است تا ظاهر یکنواخت‌تری به آن بدهد. این نوع چرم با سنباده زدن و صاف کردن سطح چرم برای از بین بردن هر گونه نقصی مانند جای زخم یا لک ساخته می‌شود. سپس با یک الگو مهر می‌شود تا ظاهری ثابت به آن بدهد. چرم با دانه اصلاح شده اغلب برای مبلمان، فضای داخلی خودرو و لباس استفاده می‌شود.

انواع مختلف چرم

چرم یک ماده همه کاره است که می‌تواند در انواع و پوشش‌های مختلف تولید شود که هر کدام دارای ویژگی‌ها و کاربردهای منحصر به فردی هستند. در ادامه توضیح دقیق‌تری در مورد برخی از رایج‌ترین انواع چرم آورده شده است:

چرم خرد شده:

چرم اسپلیت از لایه‌های زیرین پوست حیوانات ساخته می‌شود که دوام کمتر و کیفیت پایین‌تری نسبت به لایه رویی دارند. لایه رویی برای چرم‌های تمام دانه و دانه بالا استفاده می‌شود، در حالی که لایه‌های پایین برای ایجاد چرم خرد شده استفاده می‌شود. چرم اسپلیت اغلب برای محصولاتی مانند لباس جیر، کفش و کیف‌های دستی استفاده می‌شود.

چرم نوبوک:

چرم نوبوک نوعی چرم با دانه بالا است که بیرون آن را سمباده کشیده و صاف کرده‌اند تا بافتی مخمل مانند ایجاد کند. این کار به آن ظاهری منحصر به فرد می‌دهد، اما همچنین آن را در برابر آب و لکه حساس می‌کند. چرم نوبوک اغلب برای کفش، کیف دستی و مبلمان استفاده می‌شود.

چرم آنیلین:

چرم آنیلین نوعی چرم است که با رنگ آنیلین رنگ آمیزی شده است که در چرم نفوذ کرده و روکش شفاف به آن می‌بخشد. این اجازه می‌دهد تا بافت طبیعی چرم نمایان شود و ظاهری طبیعی و اصیل به آن می‌بخشد. چرم آنیلین اغلب برای مبلمان و لباس‌های گران قیمت استفاده می‌شود.

چرم اختراعی:

چرم لاک‌ی نوعی چرم است که با روکشی بسیار براق کار شده تا سطحی براق و بازتابنده به آن بدهد. اغلب برای کفش، کیف دستی و لوازم جانبی استفاده می‌شود. هر نوع چرم ویژگی‌ها و کاربردهای خاص خود را دارد. انتخاب نوع چرم بستگی به کاربرد مورد نظر، پوشش مورد نظر و بودجه شما دارد.

تفاوت ها و کاربردها

در ادامه، تفاوت‌ها و کاربردهای هر نوع چرم را مورد بحث قرار داده‌ایم:

چرم دانه کامل چرم:

تفاوت‌ها: با کیفیت‌ترین و بادوام‌ترین نوع چرم است. ظاهری طبیعی با علائم قابل مشاهده مانند جای زخم و لک دارد.

موارد استفاده: چرم تمام دانه اغلب برای محصولات چرمی درجه یک مانند مبلمان، کیف دستی و کفش استفاده می‌شود.

چرم با دانه بالا:

تفاوت‌ها: از لایه بالایی پوست حیوان درست می‌شود، مانند چرم دانه کامل، اما برای از بین بردن هر گونه نقص، سمباده و صاف می‌شود و ظاهری یکنواخت‌تری به آن می‌دهد.

موارد استفاده: چرم با دانه بالا اغلب برای اثاثه یا لوازم داخلی، لباس و کفش استفاده می‌شود.

چرم با دانه اصلاح شده:

تفاوت‌ها: شبیه به چرم دانه بالاست اما نقشی بر روی آن نقش بسته است

تا ظاهر یکنواخت‌تری به آن بدهد. این نوع چرم با سمباده زدن و صاف کردن سطح چرم برای از بین بردن هر گونه نقصی مانند جای زخم یا لک ساخته می‌شود.

موارد استفاده: چرم با دانه‌های اصلاح شده اغلب برای مبلمان، فضای داخلی خودرو و لباس استفاده می‌شود.

چرم خرد شده:

تفاوت‌ها: از لایه‌های زیرین پوست حیوان ساخته می‌شود که دوام کمتر و کیفیت پایین‌تری نسبت به لایه رویی دارد.

موارد استفاده: چرم اسپلیت اغلب برای محصولاتی مانند لباس جیر، کفش و کیف دستی استفاده می‌شود.

چرم نوبوک:

تفاوت‌ها: نوعی چرم با دانه بالا است که بیرون آن را سمباده یا صاف کرده‌اند تا بافتی مخمل مانند ایجاد کند.

موارد استفاده: چرم نوبوک اغلب برای کفش، کیف دستی و مبلمان استفاده می‌شود.

نتیجه گیری

در طول قرون وسطی، با توسعه تکنیک‌هایی مانند دباغی و استفاده از زاج به عنوان یک عامل دباغی، تولید چرم پیچیده‌تر شد. محصولات چرمی مانند کفش، کمر بند و کیف در این دوران متداول‌تر شدند و صنعت اهمیت بیشتری یافت. اهمیت تولید چرم نه تنها در اقتصاد بلکه در بخش فرهنگی و تاریخی آن نهفته است. چرم برای هزاران سال ماده مهمی در جامعه بشری بوده است و در همه چیز از مد و هنر گرفته تا حمل و نقل و جنگ نقش داشته است. استفاده از پوست حیوانات برای پوشاک و سرپناه به دوران ماقبل تاریخ بازمی‌گردد و شواهدی از تکنیک‌های اولیه ساخت چرم در غارها و مکان‌های باستانی در سراسر جهان یافت می‌شود. چرم نوبوک نوعی چرم با دانه بالا است که بیرون آن را سمباده کشیده و صاف کرده‌اند تا بافتی مخمل مانند ایجاد کند. این کار به آن ظاهر منحصر به فردی می‌دهد، اما همچنین آن را در برابر آب و لکه حساس‌تر می‌کند. چرم نوبوک اغلب برای کفش، کیف دستی و مبلمان استفاده می‌شود. دباغی شامل خیساندن پوست حیوانات در محلولی از مواد گیاهی مانند پوست بلوط یا چوب شاه بلوط است که به آرامی در پوست نفوذ کرده و آن را بادوام‌تر می‌کند. دباغی آلوم که شامل استفاده از نمک‌های آلومینیوم است، چرم سبک‌تر و انعطاف پذیرتری تولید می‌کند. کارگاه‌های دباغی و کارخانه‌های چرم سازی در مراکز صنعتی به وجود آمدند و چرم ماده مهمی برای طیف وسیعی از محصولات از جمله پوشاک، مبلمان و حمل و نقل شد. چرم تمام دانه با کیفیت‌ترین و بادوام‌ترین نوع چرم است. این از لایه بالایی پوست حیوانات ساخته شده است که برای از بین بردن هر گونه عیوب، سمباده کشده نشده است. در نتیجه، چرم پر دانه علائم طبیعی خود مانند جای زخم و لکه‌ها را حفظ می‌کند و شخصیت منحصر به فردی به آن می‌بخشد.

منبع: برگرفته از وبسایت شرکت چرم نیکلاس

عوامل ایجاد فشار در دستگاه‌های تزریق پی‌یو



کنترل اصلی دستگاه نمایش داده می‌شود و اپراتور می‌تواند با بازدید از این نشان‌دهنده و رؤیت افزایش فشار ناگهانی اولاً مسیر آن را پیدا کند و متوجه شود که از پلی‌یول است یا از مسیر ایزوسیانات و سپس به رفع عیب آن بپردازد.

۲ افزایش فشار سیستم در صفحه‌ی اتصال ورودی به هد تزریق: این قسمت از دستگاه هر چند ماه یک بار باید باز شده و سرویس شود چون در اثر سیرکولاسیون مواد پی‌یو خصوصاً در مسیر ایزوسیانات عمل کریستال شدن ایزو باعث لایه بستن در دهانه‌ی ورودی مواد پی‌یو به هد تزریق می‌شود و همین عامل باعث ایجاد گرفتگی و افزایش فشار می‌شود که با باز کردن صفحه‌ی ورودی هد تزریق و تمیز کردن آن برطرف می‌گردد.

۳ عامل سوم گرفتگی مواد پی‌یو در داخل بدنه‌ی هد تزریق و ورودی و خروجی سوراخ‌های اسپول می‌باشد. همانطوری که دوستان تولیدکننده خصوصاً اپراتورهای دستگاه تزریق مستحضرند بهتر است هر ماه یک بار هد تزریق از روی دستگاه باز شود و پس از تمیزکاری و سرویس کلیه‌ی قسمت‌های آن مجدداً در محل خود نصب گردد. البته با

همانطوری که می‌دانید سیستم تزریق پلی‌یورتان برای تولید زیره و کفش پی‌یو طوری طراحی شده است که مواد پلی‌یول و ایزوسیانات را به صورت جداگانه طی یک پروسه محاسبه شده از لحاظ حجم و وزن و سرعت سیال عبوری از طریق پمپ سیرکولاسیون به هد تزریق هدایت می‌شود و با یک نسبت ترکیب درست پس از میکس شدن به داخل قالب ریزش می‌نماید که محصول کار ماده پلی‌یورتان است. حال افزایش فشار به هر دلیلی در هر یک از قسمت‌های سیال عبوری در سیستم تزریق افزایش فشار داشته باشیم باعث خرابی محصول پی‌یو بدست آمده در زیره‌ی کفش و صندل می‌شود که در چنین موردی باید عیب کار را در دستگاه تزریق پی‌یو ردیابی کرد.

۱ گرفتگی در مسیر شیلنگ‌های رفت و برگشت ایزوسیانات و پلی‌یول: این گرفتگی یکی از دلایل اصلی ایجاد فشار در مسیر سیرکولاسیون مواد پی‌یو در دستگاه تزریق می‌باشد که باعث برهم زدن تست مواد شده و در نهایت نمی‌توانیم زیره‌ی پی‌یو خوبی بدست بیاوریم. دستگاه تزریق پی‌یو صنعت نظری طوری طراحی شده است که از طریق انتقال‌دهنده فشار، این افزایش فشار روی سیستم دیجیتال در پانل

کثیف بودن مسیر فیلتر مواد و گرفتگی آن نیز یکی از عواملی است که باعث خرابی تست مواد پی‌یو می‌شود. بنابراین توصیه می‌شود که اپراتورهای دستگاه نسبت به تمیز کردن مواد پی‌یو خصوصاً مسیر ایزوسیانات توجه کافی داشته باشند و به علت کریستالیزه شدن ایزوسیانات‌ها، فیلتر مسیر ایزو را هفته‌ای دو یا سه بار از محل خود بیرون آورده و تمیز کنند و سپس در جای خود نصب نمایند.

در گرفتگی در دهانه خروجی تانک‌های مواد پی‌یو خصوصاً خروجی مواد در تانک ایزوسیانات و یا درست قرار نگرفتن وضعیت شیر ON-OFF مواد پی‌یو چه در مسیر رفت و چه در مسیر برگشت که به دلایل مختلف مثلاً بسته بودن شیر برگشت و یا نیمه‌باز بودن آن رخ می‌دهد مواد پی‌یو به راحتی نمی‌تواند مسیر کوله شود و باعث ایجاد فشار در سیستم و حتی باز شدن شیلنگ در مسیر اتصال فلزی آن می‌شود.

گرفتگی در مسیر پمپ‌های انتقال مواد و اتصالات و زانویی‌ها: این قسمت‌ها معمولاً چنانچه دستگاه تزریق به خوبی نگهداری شود سالی یک بار نیاز به سرویس شدن دارند. در غیر این صورت ممکن است کریستالی شدن مواد ایزوسیانات در بین دنده‌های پمپ انتقال دهنده باعث گرفتگی و ایجاد فشار در سیستم تزریق شود.

توجه به این که هد تزریق ساخت ماشین‌سازی پی‌یو صنعت نظری از نوع فولادی و آب‌کاری شده می‌باشد، نوع طراحی و بدنه آب‌کاری شده آن باعث می‌شود که سیرکولاسیون مواد پی‌یو بهتر در آن انجام پذیرد و تولیدکنندگانی که دستگاه‌های پی‌یو صنعت نظری را در اختیار دارند نیازی به تمیز کردن هد در هر ماه ندارند و معمولاً هر چند ماه یک بار به تمیز کردن هد می‌پردازند.

عامل چهارم کثیف بودن صفحه‌ی زیر هد تزریق می‌باشد که اپراتورهای دستگاه حتماً باید به این مسئله توجه داشته باشند در پایان هر شیفت کاری با یک پارچه اسیدی آغشته به D.M.F زیر صفحه هد را تمیز کنند تا برای شروع به کار در صبح روز بعد آماده باشد. این قسمت از هد باید قبل از بستن میشلاتور و لیوانی و قبل از شروع به کار دستگاه هر روز چک شود تا مطمئن شد مواد پی‌یو به آرامی و بدون فشار به صورت مستقیم از هد خارج می‌شود.

لازم به ذکر است که تمیز بودن لیوانی (قیفی) و میشلاتور آن جزو کارهای اصلی اپراتورها در شروع به کار هر دستگاه پی‌یو است و این امر بر هیچ کس پوشیده نیست و نیازی به توضیح بیشتر در این جا نیز نمی‌باشد.



تشخیص کیفیت چرم بر اساس نتایج تست‌های فیزیکی آن



یک چرمساز چرم را با کاستن از خواص فیزیکی پوست خام، بدست می‌آورد پوست خامی که قبلاً دارای مواد نگهدارنده بوده است. بهترین دباغ کسی است که بتواند در صد بالایی از خواص پوست را در حین چرمسازی در آن حفظ کند.

دباغی؛ یک فرایند و حرکت رفت و برگشتی

عملیات دباغی چیزی جزء یک حرکت رفت و برگشتی نیست. در ضمن عملیات دباغی اولیه، پوست بطور قابل ملاحظه‌ای از سطح کیفی طبیعی خود دور می‌شود. از این رو چرمساز تلاش می‌کند با بکارگیری تمام توان خود موقع دباغی اصلی کیفیت را به آن برگرداند.

در ضمن عملیات دباغی اولیه پیوندهای عرضی و جانبی طبیعی موجود بین رشته‌های پپتیدی کلاژن از هم گسیخته می‌شوند و چرمساز تلاش می‌کند در ضمن عملیات دباغی اولیه و مجدد پیوندهای عرضی و جانبی مصنوعی بجای پیوندهای از بین رفته ایجاد کند.

عیناً در ضمن عملیات لایمینگ، آنزیم‌دهی یا چربی‌گیری که همه این عملیات برای تسهیل امر دباغی و رنگ‌رزی صورت می‌گیرد، باعث از بین رفتن چربی طبیعی می‌شود. بجای چربی طبیعی در عملیات روغن‌دهی از چربی‌های سنتتیک و یا سایر انواع روغن‌ها استفاده می‌شود.

در پوست خام همیشه یک لایه کراتینی محافظت‌کننده پوست وجود دارد. این لایه در ضمن عملیات لایمینگ و آنزیم‌دهی از پوست حذف می‌شود. در عوض موقع فینیش یک لایه مصنوعی جای آن لایه طبیعی جایگزین می‌شود. عیناً مواد لنفی طبیعی موجود بین الیاف در ضمن عملیات پیش دباغی حذف می‌شوند و در مراحل بعد دباغی و فینیش، مواد مصنوعی جایگزین آن‌ها می‌شوند.

افول دائمی خواص فیزیکی چرم

به عنوان یک فرد چرمساز ما باید بدانیم که خواص اصلی فیزیکی پوشش خارجی حیوانات، پلت و چرم همیشه پایین می‌رود.

متد و روشی وجود ندارد که به وسیله آن بتوان این خواص را افزایش داد. اگر یک تکه پوست خام، پلت یا چرم، در دمای بسیار پایین و بدون هیچ حرکت مکانیکی در خلاء نگهداری شود، باز هم خواص فیزیکی آن پائین می‌رود. اما سرعت پایین رفتن این خواص خیلی کم می‌شود.

هر نوع فعالیت مکانیکی، شیمیایی یا بیولوژیکی سرعت فساد و زوال را افزایش می‌دهد. حتی اگر چرم با دست لمس شود، خواص آن پائین می‌آید. بطور طبیعی تمام عملیات چرمسازی اعم از عملیات شیمیایی، مکانیکی، یا بیولوژیکی خواص فیزیکی پوست خام را کاهش می‌دهد.

فساد و پوسیدگی پوست خام یک پدیده طبیعی است و فرد چرمساز می‌خواهد با عملیات چرمسازی بر علیه این فساد و زوال مبارزه کند. اما از آنجایی که هر عملی دارای عکس‌العمل خاص خود است، لذا چرمساز باید خود را در برابر عکس‌العمل‌های عمل خود آماده کند. به این معنی که فرد چرمساز تلاش می‌کند با استفاده از عملیات چرمسازی جلو فساد پوست را بگیرد، اما در هر مرحله از مراحل ساخت چرم در برابر عمل او عکس‌العملی بروز می‌کند که می‌خواهد فساد پوست را سرعت بخشد. می‌دانیم که بدون عملیات چرمسازی پوست تبدیل به چرم نمی‌شود. از این رو برای اجتناب از عواقب زیانبار عکس‌العمل‌ها، چرمساز باید تلاش کند تا با کمترین عملیات به کار خود ادامه دهد. او باید از مصرف مواد شیمیایی زیاد، عملیات مکانیکی اضافی و عملیات باکتری و لوژیکی بطور جدی پرهیز کند.

در مراحل چرمسازی پوست در محیط‌های آبی با pHهای متفاوت از ۱ الی ۱۳ قرار می‌گیرد. اما در نهایت در پایان کار دباغی pH چرم نزدیک به pH پوست خام نگه داشته می‌شود. واضح است که چرمساز می‌خواهد بدون تغییر در کیفیت خواص فیزیکی پوست آن را از طریق دباغی از فسادپذیری نجات دهد. اگر تغییری در هر یک از عملیات اتفاق افتد در عملیات بعدی بایستی این تغییر جبران شود و به جای خود بر گردانده شود. اگر یک نفر چرمساز بتواند بعد از دباغی و جلوگیری از فسادپذیری پوست، خواص فیزیکی آن را به حالتی در آورد که پوست در ضمن سلاخی داشته است، بایستی به چنین فردی آفرین گفت و با تأکید اظهار کرد که چنین فردی در چرمسازی در کل دنیا و در تمام زمان‌ها منحصر بفرد می‌باشد. اما عملاً چنین حالتی غیرممکن است. چون عملیات دباغی جزئی از واکنش‌های طبیعی است و قسمتی از واکنش‌های طبیعی برگشت‌ناپذیرند.

دباغی نمی‌تواند فساد پوست را بطور کامل متوقف کند

نکته بسیار مهم دیگری که نبایستی از یاد برود این است که دباغی نمی‌تواند جلوی فسادپذیری پوست را بطور کامل بگیرد. اما می‌تواند سرعت آن را آن قدر پایین بیاورد که فساد آن خیلی ناچیز و جزئی باشد. با این حال این فساد جزئی بطور ثابت و دائمی ادامه می‌یابد و به تدریج چرم را تبدیل به خاک می‌کند. به این دلیل هیچ چرمسازی نمی‌تواند برای چندین هزار سال برای عدم فساد چرم گارانتی بدهد. یک نمونه از این عدم گارانتی را می‌توان در مصنوعات چرمی که بطور دائم در دست اشخاص مصرف می‌شوند دید. چرم در طول روز و در حین مصرف در معرض هوا، آب، عرق بدن و ... قرار می‌گیرد. هر یک از این عوامل باعث کاهش عمر چرم می‌شوند. به این دلیل است که برای هر کالای چرمی خصوصیات خاصی در نظر گرفته می‌شود تا در ضمن مصرف، این خصوصیات برای مدت زیادی در کالای چرمی حفظ شده باشد. مثلاً برای رویه کفش مقدار 100 Kg/cm^2 نیروی کشش نیاز است. اما استاندارد جهانی این مقدار را 200 Kg/cm^2 در نظر می‌گیرند تا کفش ساخته شده از این چرم بتواند خواص خود را برای مدت زیادی حفظ کند.

در چرم لایه رخ و لایه لیفی زیر آن با هم عمل می‌کنند

چون چرم یک ماده لیفی (رشته‌ای) است از این رو منطقی است که فکر کنیم که کشش و سایر خواص چرم اساساً از کشش و سایر خواص الیاف تشکیل دهنده آن حاصل می‌شود.

اما وقتی یک قطعه چرم اشپالت شده و به دو لایه رخ و اشپالت، تبدیل می‌گردد، هیچ کدام از این لایه‌ها قدرت کشش و سایر خواص را به خوبی از خود نشان نمی‌دهند. با این حال ترکیب کشش این دو لایه همیشه کمتر از کشش قطعه چرم اصلی اشپالت نشده است. این امر نشان می‌دهد که برای کشش چرم هر دو لایه رخ و لایه «درم» زیر آن مورد نیاز هستند و بایستی با هم کار کنند. اگر ساختمان بافت پوست خام زیر یک میکروسکوپ قوی مطالعه شود مشاهده می‌شود که الیاف کلاژن یک شبکه زیبای بافتنی را تشکیل می‌دهند. در لایه رخ رشته‌های الیاف خیلی ظریف و ریز هستند، به هم فشرده و افقی

می‌باشند. انتهای الیاف این لایه با هم ترکیب شده و تشکیل سطح چرم یا لایه رخ را می‌دهند. چنین حالتی در طرف لش پوست خام هم اتفاق می‌افتد، این لایه را لایه «پایانی» می‌نامند. تمام الیاف رشته‌ای «درم» مستقیم و غیرمستقیم از طرفین انتهای خود با الیاف لایه‌های رخ و لایه «پایانی» ترکیب شده و به صورت ساندویچی بین دو لایه فوق قرار می‌گیرند. این دو لایه یعنی لایه فشرده رخ و لایه «پایانی» در واقع الیاف موجود در «درم» را بطور مرتب و منظم، نظم می‌دهند و بواسطه این عمل این الیاف می‌توانند بر علیه استرس‌ها و فشارهای وارده بر خود عکس‌العمل از خود نشان دهند.

این مورد را می‌توان به یک نیروی نظامی تشبیه کرد که یک فرمانده در جلو و یک فرمانده در عقب نیروها، آنها را نظام داده و علیه دشمن مشترک رهبری می‌کنند. نظامیان تا زمانی که به راحتی از طرفین فرماندهان خود هدایت می‌شوند می‌توانند مبارزه کنند و خود را به حالت منظم نگه دارند. اما اگر یکی از فرماندهان کشته شود، سربازها از یک جهت سردرگم می‌شوند و مبارزه آن‌ها نظم خاص خود را از دست می‌دهد. این حالت در مورد الیاف کلاژن هم اتفاق می‌افتد. لایه رخ و لایه «انتھائی» مثل دو فرمانده، الیاف کلاژن موجود بین خود را سامان‌دهی می‌کنند و آن‌ها را علیه استرس و فشار وارده آماده نگه می‌دارند. در حقیقت بواسطه حضور این دو لایه تمام خواص فیزیکی چرم ظهور و بروز پیدا می‌کند.

لایه رخ

متأسفانه لایه «انتھائی» در ضمن عملیات چرمسازی مثل شیوپنگ (فالس)، اشپالت و سنباده‌زنی حذف می‌شود و چرم وقتی به مرحله تکمیل کاری می‌رسد که فقط دارای لایه رخ می‌باشد و این لایه می‌باید بتواند الیاف کلاژن را نظم بدهد. مسلماً این نظم از طرف رخ به طرف لش بسته به ضخامت چرم کمتر می‌شود. در چرمسازی با فالس و اشپالت و سنباده‌زنی در حقیقت خیلی از خواص فیزیکی طبیعی در چرم بطور محسوسی کاهش پیدا می‌کند. در عوض در مرحله فینیش آب رزین بواسطه تشکیل فیلم جای لایه «انتھائی» را تا اندازه‌ای پر می‌کند و باعث بهتر شدن خواص فیزیکی چرم می‌گردد. بنابراین چرمسازان باید دقت ویژه در نگهداری لایه رخ داشته باشند. این لایه باید محکم، نرم و فشرده اما قابل انعطاف باشد. حتی در چرمهایی که نبایستی کش داشته باشند رخ چرم بایستی جزئی کش داشته باشد. مثلاً در چرم‌های زیره هر چند چرم روغن‌دهی کامل نمی‌شود اما لایه رخ برای نرم ماندن نیاز به روغن مالی جزئی دارد.

متأسفانه ظرفیت لایه رخ برای نرم ماندن خیلی کم است و به خاطر آن اولین نشانه‌های فساد در این ناحیه دیده می‌شود. چرم‌های بسیار خوبی که مدت زیادی در انبار می‌مانند بعد از مدتی از نظر رخ دچار مشکل می‌شوند. با بکار بردن مقدار جزئی از مواد نرم‌کننده این چرم‌ها را می‌توان به حالت اولیه برگرداند.

قبل از معرفی روغن‌های سنتتیک به بازار، مسئله سفت و خشک شدن رخ چرم خیلی جدی بود. روغن بکار رفته برای رخ، به داخل چرم مهاجرت می‌کرد و از استحکام رخ کاسته می‌شد و چرم دچار مشکل می‌گردید. اخیراً با استفاده از روغن‌های سنتتیک و مواد گروند فینیش (Ground finish) در کوت‌های اولیه فینیش، این مسئله براحتی حل شده است.

غرفه‌های نمایشگاه را اینگونه تجهیز کنید



فوق‌العاده تهیه کنید و بتوانید در سالن نمایشگاه بدرخشید.

چرا داشتن یک غرفه کامل با انواع تجهیزات لازم اهمیت دارد؟

هنگامی که شما در یک نمایشگاه شرکت می‌کنید، همه رقبا شما با هدف معرفی خدمات و محصولاتشان شرکت می‌کنند. همه آن‌ها می‌خواهند در این حضور مردمی به خوبی مشتریان بالقوه‌شان را بیابند و به سودآوری نیز برسند. برای همین ممکن است از مدت‌ها قبل برای تدارک دیدن انواع تجهیزات غرفه نمایشگاهی‌شان زحمت بکشند. البته علاوه بر ایده‌هایی که هر یک از این شرکت‌ها می‌توانند برای جذب مخاطبان به سمت غرفه خود داشته باشند، شرکت‌های تبلیغاتی و طراحی نیز وجود دارند که کار را برایشان ساده می‌کنند.

شرکت در نمایشگاه یکی از بهترین روش‌های تبلیغاتی مؤثر است که باعث فروش بیشتر، سودآوری برای شرکت و برندسازی می‌شود. بنابراین اگر به خوبی روی آن سرمایه‌گذاری کنید، می‌توانید حتی تا سال‌ها، نتایج ارزشمندی را دریافت کنید. مراجعین عمدتاً اعتبار یک شرکت‌های حاضر در نمایشگاه را به میزان تبلیغات و هزینه‌ای که برای معرفی خود بکار می‌برد، می‌دانند. بنابراین خوب است که با ورود آنان بتوانید به نحو احسن آن‌ها را راهنمایی کرده و سازوکار محصولات و خدمات خود را برای آن‌ها شرح دهید. می‌توانید پشت یک میز کانتر

باید قبول کرد که تجهیزات غرفه نمایشگاهی شما نشان دهنده و معرف برند و تجارت شما خواهد بود؛ درواقع چنین لوازمی معرف کار شما و مشخص‌کننده حوزه فعالیت شماست، اما معمولاً شرکت در نمایشگاه با چالش‌هایی همراه است؛ به عنوان مثال یک طراحی غرفه نمایشگاهی موفق شامل تجهیزات مورد نیاز غرفه نمایشگاه کاملی همچون استند پاپ‌آپ، استند کاتالوگ، تابلو فوم برد، پوستر اسنپ استند ایکس، استند رول‌آپ، میز کانتر، تابلو تخته شاسی و... است که هر کدام برای کاربردهای تبلیغاتی و با هدف اثرگذاری ویژه بر روی افراد حاضر در نمایشگاه طراحی و تولید شده است.

معمولاً افراد برای اینکه بتوانند در نمایشگاه محصولات و خدمات خود را به خوبی معرفی و تبلیغ کنند، نیاز دارند که تجهیزات مناسبی را برای غرفه‌شان تهیه کنند. یک غرفه مجلل و زیبا، باید دارای گرافیک رنگارنگ، موقعیت مکانی مناسب و پیام‌رسانی واضح باشد. این موضوع به ویژه برای غرفه‌های کوچکتر مهم است. اگر خدماتی را در رویداد نمایشگاهی ارائه می‌دهید، باید تجهیزات مناسبی داشته باشید که به شما کمک کنند تا ضمن معرفی محصولات و خدماتتان، امکان وقت گذاشتن برای مشتریان بالقوه را نیز داشته باشید. گروه مشاوران طراحی افرا گرافیک به شما کمک می‌کنند تا بهترین تجهیزات مورد نیاز غرفه نمایشگاه را برای خود با دیزاین و اثرگذاری



- میز کانتر دو نفره و میز کانتر تاجدار
- فوم برد با ضخامت ۵ و ۱۰ میلیمتر
- رول آپ گردان و رول آپ با ابعاد ۸۵ در ۲۰۰ با پایه پهن
- استند کاتالوگ و جا بروشوری A4
- استند ایکس و رومیزی در ابعاد مختلف
- انواع پوستر اسنپ دو طرفه و یک طرفه
- تابلو تخته شاسی با ضخامت ۸ و ۱۶ میلیمتری
- پاپ آپ با ابعاد ۲ در ۳، ۳ در ۳، ۳ در ۴ و ۳ در ۵

با لوازم مورد نیاز در غرفه نمایشگاه بیشتر آشنا شوید

همانطور که گفتیم، طراحی گرافیکی خاص که باعث جلب توجه حضار درون سالن نمایشگاه شود بر روی کلیه سطوح، استندها، میزهای کانتر و... لازم است. بسیاری از شرکتها اقدام به طراحی رول آپهای بزرگی برای تبلیغات خود نیز می کنند. هر تجهیزات فنی دیگری و پذیرایی، گیفتها و هدایایی مانند بادکنک، جاکلیدی، شکلات، خودکار و... نیز می توانند طراحی گرافیکی منحصربه فرد و جذابی داشته باشند.

زمانی که یک مشتری به داخل غرفه شما می آید، می توانید از او پذیرایی کنید و به خوبی همه خدمات خود را برایش شرح دهید. او زمانی که به داخل غرفه می آید، بیشتر جذب عملکردهای شما برای راه اندازی این غرفه می شود. مثلاً ممکن است بیزینس کارت شما را بگیرد و یا داخل بروشور یا کاتالوگتان را مطالعه کند.

مسئله توجیه به همه این نکات می تواند منجر به بستن قراردادهای عالی و کسب درآمد فوق العاده شود؛ بنابراین تبلیغات و اثرگذاری شان را دست کم نگیرید و هرگونه تجهیزات غرفه نمایشگاه نمایش از جمله قفسه ها، بروشورها، کاتالوگها، کارت های تجاری، پیشخوان های پاپ آپ و بگها می توانند معرف برند شما در نمایشگاه باشند؛ بنابراین می توانید طراحی آن ها را به گروه مشاوره طراحی افراگرافیک بسپارید و بهترین نتیجه را دریافت کنید.

منبع: وبسایت افرا باکس

شکیل در نمایشگاه بایستید و با دیزاین فوق العاده و تجهیزات کاملی که برای غرفه خود در نظر گرفته اید، منتظر جذب مراجعین باشید. وقتی که آن ها به سمت غرفه شما می آیند وجود یک نمایشگر که تیزر تبلیغاتی شما را پخش می کند، می تواند مهیج باشد. از طرفی طراحی بنرها، استندها، قفسه ها و رول آپها می توانند مشتریان را به سمت شما جذب کنند. رنگبندی های جذاب متناسب با برند شما و همچنین رعایت اصول گرافیک در طراحی ها می تواند تاثیر بی نظیری را در فکر و ذهن مخاطبان بگذارد؛ بنابراین بهتر است کار را به کاردان بسپارید و از افراگرافیک بخواهید تجهیزات نمایشگاهی شما را طراحی و ارائه کند.

تجهیزات مورد نیاز غرفه نمایشگاه

همیشه قبل از شرکت در نمایشگاه، می توانید لیستی از تجهیزات نمایشگاهی را برای خود تهیه کنید. خود نمایشگاه تجهیزاتی که در اختیارتان می گذارد را معرفی می کند و حتی می توانید به آن ها درخواست طراحی و ساخت غرفه ای اختصاصی را بدهید، اما در کنار همه این ها باید بدانید که همه تجهیزات موجود ساده و بدون طراحی گرافیکی هستند. از این رو شما باید با کمک یک طراح یا گروه مشاوره طراحی معتبر همچون افراگرافیک، برای ایجاد تجهیزات نمایشگاهی جذاب اقدام کنید. آن ها با تخصصی که در زمینه گرافیک و تبلیغات دارند، می توانند به خوبی شما را راهنمایی کنند و باعث شوند تا به امان های مورد نیاز خود با طرح دلخواهتان دست یابید. ما در زیر لیستی از آن ها را آماده کرده ایم که عبارتند از:

- میز و صندلی های مختلف و مبلمان برای نشستن پرسنل
- میز و صندلی کانتر برای استقرار شخص ارائه دهنده
- لوازمی مانند جاکاتالوگی، استند رول آپ و استند پاپ آپ
- تجهیزات رفاهی مانند آب سردکن، یخچال، کولرها، قهوه ساز، چای ساز و...
- تجهیزاتی برای تشریفاتی تر کردن فضای غرفه مانند مبلمان، گلدان، فرش و...
- لوازم صوتی و تصویری مثل تلویزیون های LCD و LED
- گردونه برای قرعه کشی، تریبون مخصوص سخنرانی و...

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 مراجعه به وب سایت مورد نظر از عدم تغییر تاریخ برگزاری نمایشگاه اطمینان حاصل کنید، در غیر این صورت مسئولیتی متوجه نشریه نمی باشد.
- اغلب نمایشگاه‌ها در روز آخر ۲ ساعت زودتر به پایان می رسند.

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت - پست الکترونیک
۵-۲ مرداد	۲۶-۲۳ جولای ۲۰۲۴	سه‌شنبه تا جمعه	نمایشگاه تخصصی کفش و چرم	کفش و چرم	ایران اصفهان	
● مکان برگزاری: نمایشگاه بین‌المللی اصفهان						
۱۳-۱۰ مرداد	۳۱-۲۳ آگوست ۲۰۲۴	چهارشنبه تا شنبه	نمایشگاه کفش تبریز	مد و لوازم کفش و چرم	ایران تبریز	www.tabriz.ir
● مکان برگزاری: نمایشگاه بین‌المللی تبریز						
۲۹ مرداد تا ۱ شهریور	۲۲-۱۹ آگوست ۲۰۲۴	دوشنبه تا پنجشنبه	Mpex یازدهمین نمایشگاه کفش و چرم و صنایع وابسته	کفش و چرم و صنایع وابسته	ایران تهران	www.mpex.ir
● مکان برگزاری: نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران						

تاریخ شمسی	تاریخ میلادی	روزهای هفته	نام نمایشگاه	موضوع	محل برگزاری	اینترنت - پست الکترونیک
۲۹-۲۷ شهریور	۱۹-۱۷ سپتامبر ۲۰۲۴	سه‌شنبه تا پنجشنبه	Lineapelle لیناپله	مواد اولیه کفش و چرم پاییز و زمستان ۱۴۰۴	ایتالیا میلان	www.lineapelle-fair.it
● مکان برگزاری: Fieramilano						
۲۷-۲۵ شهریور	۱۷-۱۵ سپتامبر ۲۰۲۴	یکشنبه تا سه‌شنبه	Mipel میپل	مد کیف پاییز و زمستان ۱۴۰۴	ایتالیا میلان	www.mipel.com
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						
۲۷-۲۵ شهریور	۱۹-۱۷ سپتامبر ۲۰۲۴	سه‌شنبه تا پنجشنبه	Simac Tannig Tech سیماک و تنینگ تک	ماشین‌آلات چرم و کفش	ایتالیا میلان	www.simactannigtech.ir
● مکان برگزاری: Fiera Milano Rho						





تولید کننده انواع کفش های مردانه و زنانه
کارخانه: تبریز، کیلومتر ۵ جاده تهران، خیابان صنعتی دوم

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴

تلفن واحد بازرگانی: ۰۴۱-۳۶۳۷۳۰۲۴-۵

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

فکس: ۰۲۱-۵۵۶۳۵۹۳۱

تلفن: ۰۳۰۱-۵۵۵۹۵۳۰۰

www.afagleather.com

info@afagleather.com



تولید کننده انواع کفش های مردانه

مدیریت: حاجی

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان رامسر، پلاک ۹، طبقه اول

تلفن: ۸۸۱۴۰۴۱۳ - ۸۸۱۴۱۳۳۳ فکس: ۸۸۳۳۵۸۵

مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۱۹۳۸۴۳

مدیر فروش: ۰۹۱۲۱۸۶۱۳۵۰

E-mail: gas.hallaji@gmail.com



تولیدی کفش حامی

مدیریت: یوسف کلیانی

تولید کننده انواع کفش های چرمی اسپرت و کلاسیک

نشانی: باغ سپه سالار، کوچه علی پورکرمی،

نیش بن بست اول، پلاک ۲

تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۱۹۵۲۹

واتس آپ: ۰۹۰۲۶۶۸۶۱۶۲

hamidshoes544

گروه تولیدی
کفش پاتریس



مدیریت: خمانیان

تولید کننده انواع کفش های ورزشی و اسپرت

تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۹۸۴۸۵

فکس: ۰۲۱-۶۶۱۳۱۴۸۵

همراه: ۰۹۱۲۳۳۹۴۰۸۰

Email: patris.shoe.co@gmail.com



مدیریت: احتشامی

تولید کننده کفش زنانه، مردانه و مندل طبی

نشانی: خیابان فردوسی، بالاتر از منوچهری، کوچه صبح امروز پلاک ۱۳/۱

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۲۲۸۴۱ همراه: ۰۹۱۲۲۵۹۱۰۰۲

تلفن: ۰۶۶۳۴۰۲۸۳

تلفن: ۰۶۶۱۷۲۷۴۴



گروه صنعتی کفش فرزین

مدیرعامل: ناصر فرزین

تولید کننده انواع کفش های مردانه مجلسی، ایمنی و پرسنلی با زیره تزریق مستقیم PU

نشانی کارخانه: تبریز، کیلومتر ۱۰ جاده تهران

روبروی کافی شاپ وحید، کوی صنعتی آهو

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۱۴۷۸-۳۶۳۷۲۰۳۵

همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۶۸۳۱



شرکت کفش آی سودا سالار

مدیرعامل: عبدالمجید چینی ساز

تولید کننده انواع کفش و مندل زیره PU

دفتر مرکزی: قم، جاده کاشان، نرسیده به میدان بقیه ا...، کوچه ۱۶ (عالیاب)

پلاک ۵۸، ساختمان کفش آی سودا

تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۰-۱

موبایل: ۰۹۱۲۱۵۱۹۷۷۳

کدپستی: ۳۷۱۴۱-۳۷۱۴۶

فکس: ۰۲۵-۳۷۲۱۲۴۰۲

دفتر تهران: بازار، چهارسوق بزرگ، کوچه غریبان، پلاک ۱۵۸

تلفکس: ۰۲۱-۵۵۵۷۵۷۱۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۲۹۶۱۰

www.isoodasalar.com

www.isooda-shoes.com

E-mail: isooda@isooda-shoes.com E-mail: info@isoodasalar.com

MORELLO

مورلو تولید کننده محصولات نگهداری و مراقبت از چرم

دفتر مرکزی: ۰۲۱ ۹۲۰۰۲۵۵۰

@morelloofficial

mymorello.com



کفش پی اند پی

تولیدکننده کفش‌های مردانه اسپرت و کلاسیک

مدیریت: حلاجی

نشانی: تهران، میدان فردوسی، خیابان انقلاب رویه روی

خیابان ایرانشهر، جنب کفش پارس، پلاک ۷۳۶

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۵-۶ فکس: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۷

همراه مدیرفروش: ۰۹۱۲۵۱۱۱۱۴۶ (محسن حلاجی)

همراه مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۵۰۳۳۵۹ (ایرج حلاجی)



کفش گاندو (جکال)

تولید و عرضه کفش‌های کلاسیک، اسپرت و فانتوفل

نشانی کارگاه: میدان فردوسی، کوچه گلپور، پلاک ۴۵

۶۶۷۴۵۸۹۰

محمد اسکندری: ۰۹۱۲۳۴۸۲۴۷۳



کفش Two Rivers

همیشه در حرکت

مدیریت: علیرضا درودیان

تلفن: ۰۲۱-۵۵۱۵۲۵۰۴ فکس: ۰۲۱-۵۵۸۰۲۵۱۴

همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۷۶۵۹

نشانی: تهران، خیابان خیام شمالی، پانچار، کوچه منوچهرخانی

پاساژ منوچهرخانی، واحد ۷۳

کد پستی: ۱۱۶۱۹۷۳۸۶۱

Telegram: @tworiversleather

Instagram: @tworiversleather



مجموعه تولید و توزیع

کفش بهپا

مدیریت: فتاح احمدی

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان دارائی، بازار

حرمخانه، شماره ۱۶۲

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۶۱۴۵۵-۴۱-۳۵۲۶۱۴۱۶

نشانی تولیدی: تبریز، خیابان عباسی، پارک چشم‌انداز،

کوی اصلانی، شماره ۳۷/۱

تلفن: ۰۴۱-۳۵۲۷۶۴۲۵-۴۱-۳۵۲۸۸۳۲۷

همراه: ۰۹۱۴۴۸۵۱۲۹۹ خسرو احمدی

www.behpashoe.com info@behpashoe.com



تولید و پخش کفش‌های چرمی مردانه تیس

مدیریت: محمد شیعہ

نشانی: تهران، خیابان خیام، روبروی بازار پانچار،

کوچه کارکن اساسی، پلاک ۶۸

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۲۴۲۱۳-۵۵۶۳۳۰۳۷

همراه: ۰۹۱۲۱۸۶۱۳۲۶

تلگرام و واتس آپ: @taisshoesco



گروه تولیدی دکتر ژست

تولید و پخش انواع کیف و کفش چرمی زنانه

مدیریت: رشیدی

نشانی: خیابان باغ سپه سالار (صف) - کوچه امیدآزادخواه

کوچه شیخ صیف الدین - پلاک ۸

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۰۸۷۷۱-۲۵۱۳۹۴۷۵ همراه:

instagram:@dr_zhest



BENTATTI

Leather collection

A new design based on old experience

تولیدکننده کفش‌های چرمی مردانه

مدیریت: محمد حلاجی

نشانی: میدان فردوسی، کوچه گل پرور، پلاک ۴۷، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱-۶۶۱۷۲۶۹۹

محمد حلاجی: ۰۹۱۲۵۷۲۸۵۶۱

مراد حلاجی: ۰۹۱۲۴۷۸۹۱۷۹



گروه تولیدی صنعتی

کفش فرزین

تولید کننده کفش‌های مردانه با رویه چرم و با زیره تزریقی Pu

مدیرعامل: علی شکری فرزین

تلفن فروش: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۵۸۷-۹

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۶۰۶۸-۲-۱-۰۹۰۱۳۶۳۷۰۹۰۱

نشانی: تبریز- کیلومتر ۷ جاده تهران کد پستی: ۵۱۵۹۱۴۳۱۸۸

www.farzinshoe.com



تولیدی کفش ای اند پی (ایکات سابق)

تولیدکننده و پخش‌کننده
انواع کفش‌های مردانه اسپرت

مدیریت: علیپور

دفتر فروش: بازار تهران- خیابان خیام- پایین‌تر از چهارراه گلوبندک
مجتمع ایساتیس- طبقه همکف پلاک ۱۱ و طبقه دوم پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۰۲۶۲۹ فکس: ۰۲۱-۵۵۵۷۰۱۱۹
همراه: ۰۹۱۲-۳۸۵۷۷۵۹

arss



نوروزی



تولیدکننده کفشهای طبی ارتوپدی و دیابتی

خیابان فردوسی خیابان تقوی پلاک ۴۸

۰۹۱۲۵۹۵۳۱۵۲ ۰۲۱۶۶۳۴۳۲۵۴ www.arssshoes.com



تولید کفش‌های مجلسی، کلاسیک
فاتتوف و اسپرت مردانه
زنانه و بچگانه

مدیریت: امن پور

مدیرتولید: ۰۹۱۲۷۱۸۵۴۱۵

نشانی دفتر فروش: تهران، میدان وحدت اسلامی، بازار حاج تقی

طرخانی (بازارچه شاهپور) پلاک ۲۷۸

تلفن: ۰۹۱۲۰۲۹۱۹۲۵ - ۰۹۱۲۷۱۸۵۴۱۵ - ۰۹۱۲۶۰۲۱۸۷۵

اینستاگرام: vip_menplus تلگرام: t.me/vipleather



LION

کفش لیون

تولیدکننده انواع کفش و سرپایی با
زیره pvc - pu وایربولینگ

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

تلفن دفتر فروش: ۵۵۶۳۳۴۰۳ - ۵۵۶۳۷۵۰۸

موبایل: ۰۲۱۶۵۴۸۷ - ۰۹۱۲ - ۵۵۸۹۸۵۸۹ تلفکس:

@lionshoes

پاشنه

RafikHeel

پاشنه رافیک

تولیدکننده پاشنه‌های خاص کفش زنانه

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۲۴۴۸۴

www.rafikheels.com

اینستا: rafik_heels



محمدی‌راد
تولیدکننده کفش‌های چرمی

آدرس کارخانه: بزرگ راه آیت‌الله سعیدی، شهرک صنعتی چهاردانه

خیابان بیستم، پلاک ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۴۹۹۶۷

همراه: ۰۹۱۲-۳۵۰۹۷۶۸

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

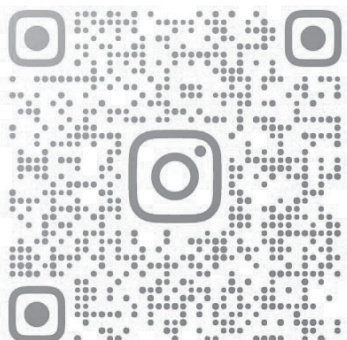
طبقه همکف، شماره ۳۹ تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۹۹۳۹۶/۷



WWW.ARADSHOES.COM



INFO@ARADSHOES.COM



به صفحه اینستاگرام نشریه

بازار چرم و کفش بپیوندید.

@bazarcharmokafsh

کفش‌های طبی و صندل‌های راحتی



کفش طبی لیموئوب

مدیریت: جواد خاوری

تولیدات شرکت لیموئوب کاملاً استاندارد و منطبق با ارگونومی پا بوده و کفی‌های کفش طبی این شرکت آنتی‌باکتریال، تماماً طبی و بسیار راحت می‌باشد.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه دیبا، شماره ۱۲

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۱۹۵۲-۳ ۰۲۱-۳۳۹۰۶۷۶۱

فکس: ۰۲۱-۳۳۹۳۳۶۳۸

شبکه پیامک: ۰۹۳۳۸۲۸۶۲۴۴

www.limooteb.ir

limootebi



صندل جی او

تولید کننده انواع صندل های طبی، مجلسی و اسپرت با

مواد اولیه کاملاً وارداتی

مدیریت: گورگن مارکاریان

نشانی: تهران، باغ سپه سالار، خیابان مصباح، خیابان بصیر الملک

بن بست مومنی، ساختمان هنر، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۸۴۸۰۸

همراه: ۰۹۱۲۱۴۶۳۵۶۰

نماینده مرکزی: ۰۲۱-۲۲۳۱۹۹۸۸

کفش طبی گلیوش

تولیدکننده انواع صندل و کفش های راحتی

مدیریت: هادی آوش

نشانی: تهران، جاده ساوه، سه راه آدران، خیابان سی متری شهید ستاری شرقی، بعد از ده متری دوم، ده متری الوند، پلاک ۸ و ۱۷

تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۳۷۴۰۷

مدیریت: ۰۹۱۲۶۲۸۱۷۴۸

مدیر فروش: ۰۹۱۹۸۰۷۳۴۷۷

www.gol-poosh.com



شماره ثبت: ۲۹۴۲۶۱

تولیدکننده انواع دمپایی و صندل‌های راحتی مردانه و بچگانه

مدیریت: یوسف قوامی مشفق

دفتر فروش: قم - جاده قدیم کاشان (بلوار خلیج فارس) کوچه عالیباغ پاساژ کارآفرین، طبقه همکف، پلاک ۱۴

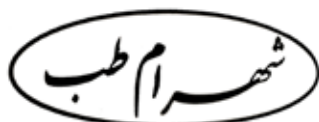
تلفن دفتر فروش: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۱۰۱ همراه: ۰۹۱۲۴۵۲۸۹۳۹

نشانی کارخانه: جاده قدیم کاشان، بعد از پل بقیع، قبل از دوربرگردان

سمت راست داخل کوچه، پلاک ۱۰

تلفن کارخانه: ۰۲۵-۹۱۰۰۸۹۳۹

شماره واتساپ: ۰۹۰۲۴۵۲۸۹۳۹



تولید و پخش کننده کفش و صندل طبی

مدیرعامل: احمد کوپایی ۰۹۱۲۲۷۰۰۴۶۷

دفتر تهران: فلکه اول صادقیه، نبش رحیمی، پلاک ۵۹، طبقه ۲، واحد ۶

تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۴۵۶۲۵ ۴۴۲۵۹۴۱۸

کارخانه: تهران، شهرک صنعتی نصیرشهر، خیابان شمشاد، خیابان

ارغوان، ارغوان ۷، پلاک B ۶۹

Tebshahram88@Gmail.com

Shahramteb.ir



تولید و پخش کفش و صندل طبی

با زیره های P.U و کفی های پلی یورتان

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان بهار جنوبی

برج بهار، طبقه ۱۰، واحد 764,747

۰۲۱-۷۷۶۱۶۰۳۷ ۰۲۱-۷۷۶۱۶۷۰۳ ۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶

۰۲۱-۷۷۶۱۶۱۵۸ ۰۲۱-۷۷۶۱۵۸۱۶ ۰۲۱-۷۷۶۱۶۷۰۲

ارسال پیغام تلگرامی 09391750607

بازار چرم و کفش

همکاران ماهنامه بازار چرم و کفش منتظر دیدار شما تولیدکنندگان و فعالان صنعت

در نمایشگاه بین‌المللی تبریز می‌باشند

تاریخ: ۱۰ تا ۱۳ مرداد ماه

ساعت بازدید: از ساعت ۱۵ تا ۲۱

محصولات چرمی

croco

کروکو ارائه دهنده محصولات چرمی

دفتر مرکزی: ۰۲۱۹۱۰۷۰۰۰۶

www.croco.ir

crocoofficial



صنایع چرم خادم حسینی (زیویک)

تولیدکننده انواع چرم و محصولات چرمی
(کمر بند، 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



مارال چرم

شرکت صنایع تولیدی مارال چرم
مدیریت: برادران حسینی خواه
تولیدکننده انواع محصولات چرمی
نشانی: البرز، شهرک صنعتی بهارستان، خیابان باغستان شمالی، گلستان
نهم ساختمان مارال چرم
تلفن: ۰۲۶-۹۱۰۰۹۰۹۴ ۰۲۱-۹۱۰۰۹۰۹۴
www.mymaral.com
info@mymaral.com



صنایع چرم دیرینه

تولید و پخش انواع محصولات چرمی

مدیریت: سید محمد ظهیرالدینی

کارگاه: ۰۲۱-۷۷۶۲۳۹۸۳

دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۶

فکس: ۰۲۱-۷۷۶۸۶۵۲۷

همراه: ۰۹۱۲۳۴۵۳۰۸۲

چرم طبیعی

Aftab LEATHER

تولید کننده انواع چرم های سبک و سنگین

تاسیس: ۱۳۵۰

مدیرعامل: جواد پور منطقی

۰۹۱۵۱۱۳۳۸۵۰

مدیر فروش: ۰۹۱۲۰۴۴۹۴۷۰

دفتر فروش: ۰۵۱۳۷۱۲۹۴۷۰

فروشگاه: مشهد، بین قرنی ۷ و ۹

تلفن: ۰۵۱۳۷۲۸۰۰۰۸

Aftableather.ir



چرم بابک

تولید کننده انواع چرم های طبیعی سبک و سنگین

مدیریت: بابک فصیحی

نشانی کارخانه:

چرمشهر ورامین، خیابان شیراز، خیابان دست راست

قطعه B ۱۵۶ تلفن: ۳۶۷۷۰۴۴۲

دفتر فروش:

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

تلفن: ۳۳۹۹۸۷۵۰ - ۳۳۹۳۹۳۳۴

تلفکس: ۳۳۹۹۸۷۴۸ همراه: ۰۹۱۲۱۹۸۷۷۴۷



عرضه کننده انواع چرم های طبیعی

مدیریت: سلطانی

نشانی: سعدی شمالی - کوچه جابر زاده - پاساژ شرکا

پلاک ۲۸ و ۲۶

تلفن: ۰۲۱-۳۶۸۷۱۳۴۰ ۰۲۱-۳۳۹۸۸۴۹۲

همراه: ۰۹۱۲۲۳۴۰۷۱۸

مواد اولیه و لوازم تولید کفش

پاشنه



پاشنه سیس

تولید کننده پاشنه کفش
زنانه، زیره، تکسون و قالب ماهیچه
مدیریت رومیک قازاریانس

کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۵۸۴ ۰۲۱-۷۷۳۴۹۴۰۲
فکس کارخانه: ۰۲۱-۷۷۳۳۹۴۳۲
فروشگاه مرکزی: ۰۲۱-۳۳۹۵۹۸۷۵

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 چهار دانگه- خیابان ۲۳- بعد از بلوار خیابان سهند
کوچه الوند- پلاک ۱۶
مدیریت: جعفری ۰۸۴ ۰۹۱۲۶۴۳۶
تلفن: ۰۲۱-۲۸۴۲۴۵۲۲
اینستا: maketsazi.kafsh www.maketsazi-kafsh.ir



تهران فنر

مدیریت: عابدی
طراحی و توزیع انواع شانگ و فنرهای فولادی کفش ایرانی و خارجی لوازم
اولیه کیف و کفش
با سابقه درخشان در خدمت صنعت کفش ایران
نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، روبروی هتل شیراز، پاساژ
ادئون، پلاک ۱۶ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۷۰۱۱۷-۳۳۱۱۸۹۷۵
همراه: ۰۹۱۲۱۰۲۲۳۲۷



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
(عالیباب) - ساختمان کارآفرین - طبقه ۵ - واحد ۵۱۶
کدپستی: ۳۷۱۴۱۳۱۲۵۱
تلفن: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۰ ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۹۷
فکس: ۰۲۵-۳۷۴۰۵۰۴۹ موبایل: ۰۹۱۲۲۵۱۴۷۴۴
www.sisupz.com E-mail: info@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: ۰۲۱-۵۶۵۸۴۸۹۵ فکس: ۰۲۱-۵۶۵۸۷۳۲۱
همراه: ۰۹۱۲-۴۱۲۷۳۵۷



کفی طبی کیمیا

تولید کننده کفی های طبی SPONGE، FOAM، EVA

تلفن: ۰۲۱-۳۶۴۶۳۵۴۶
همراه: ۰۹۱۲-۲۵۹۶۳۹۵

شرکت تولیدی واکس بلرتو



BELEETO

تولید کننده انواع واکس های نگهدارنده، مراقبتی چرم طبیعی
تولید کننده محصولات شوینده و مراقبتی خودرو
نشانی: کرج، گوهردشت، بلوار انقلاب، نبش خیابان یاسمن
تلفن: ۰۲۶-۹۱۰۰۹۹۲۰
همراه: ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۶ ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۷ ۰۹۱۲۰۹۰۶۰۲۸



مجری انواع خدمات چاپی

تیپسو مفتخر است با بکارگیری دستگاههای روز دنیا و با استفاده از بهترین مواد اولیه در زمینه چاپ روی پارچه و خدمات چاپ روی کفش، کیف و لباس در کنار شما باشد

— چاپ مدیا (بندی) — چاپ دی تی اف ۰۹۳۳۲۳۲۴۲۸۷

— چاپ کاترزی در ۳۷ رنگ — چاپ استیکر ۰۲۱۶۶۴۵۳۸۷۲

منیریه خیابان فردوس پلاک ۵ طبقه ۴ واحد ۵۱

چاپ مارک اتویی گلچ (پی ام بی)

چاپ تصویر بدون حرارت روی زیره و فوم

چاپ روی چرم مصنوعی و طلق و پارچه

(چاپ روی نوار، کش، بند) (بافت مارک پارچه ای)

چاپ حرارتی روی چرم مصنوعی و طبیعی

تهران، باغ سپهسالار، کوچه آزادیخواه، پاساژ مبین، همکف پلاک ۹

تلفن: ۰۲۱۳۳۹۱۷۸۱۳-۰۹۳۵۱۱۲۸۷۶۲



شرکت زرچرم

نماینده انحصاری:

✓ شرکت MELAMIN تولید کننده انواع قذک های حرارتی و حلالی در کشور اسلوانی

✓ شرکت PIDIGI تولید کننده انواع ورقه های سلولزی (تکسون) در کشور اسلوانی

✓ شرکت BARTOLI تولید کننده انواع فیبرهای صنعتی در کشور ایتالیا

✓ شرکت SPUMATEX تولید کننده انواع فوم های لاتکس در کشور اسپانیا

✓ شرکت PEMS تولید کننده انواع فنر و قطعات فولادی در کشور اسپانیا

✓ شرکت FLEXOSPUMA تولید کننده انواع فوم های PU در کشور پرتغال

✓ شرکت EUROMATRICI تولید کننده انواع قالب های فرم در کشور ایتالیا

✓ ارائه کننده انواع قذک های حلالی و منسوجات نبافته ساخت کشور چین

نشانی: خیابان سعدی شمالی، کوچه جابر زاده، پاساژ شرکا - طبقه همکف - واحد ۱۳

تلفن: ۳۳۹۵۹۱۶۷ فکس: ۳۳۹۷۳۲۶۶

WWW.ZAR-CHARM.COM

EMAIL: ZARCHARM@YAHOO.COM

خدمات آزمایشگاهی

شرکت فنی مهندسی آزمون صنعت - فلاحی

سازنده ماشین آلات و تجهیزات آزمایشگاهی

صنایع چرم، کفش و نساجی

معرفی برخی از تجهیزات تولیدی شرکت:

دستگاه تست سایش

دستگاه تست قدم زنی انواع زیره (دمای معمولی و دمای زیر صفر درجه)

دستگاه تست انعطاف چرم و قذک و تکسون

دستگاه تست چسبندگی زیره مخصوص 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، سهرابیه، جنب کمپ، پلاک ۷۹

نمایندگی تبریز - ذاکری: ۰۹۱۴۶۵۲۷۹۱۲ و ۰۹۱۴۸۹۲۴۳۵۸

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

همراه: ۰۹۳۷۳۵۴۱۱۸۵-۰۹۱۲۱۹۸۴۳۴۰

فلاحی: ۰۹۲۱۳۵۸۴۳۴۰

www.azmoon sanat falahi.com

www.asfc.com

E-mail: az_toum@yahoo.com

زیره



مدیریت: محمد گذاری

مدیر تولید: سید محمد علی سید جواد

تولید انواع زیره های زنانه، مردانه، بچگانه pu, tpu, pvc, tr

کارخانه: باقر شهر، روبروی تالار بزرگ فردوس، پلاک ۸۲

تلفن: ۵۵۲۱۸۵۱۷

دفتر پخش: بازار، کوچه منوچهر خانی، پاساژ رضا، طبقه همکف،

پلاک ۱ و ۱۰

تلفن: ۵۵۸۱۴۲۷۰

همراه: گذاری ۰۹۱۲۷۳۴۲۱۴۱

BastaPoosh

شرکت تولیدی بازرگانی بستاپوش

تولید کننده انواع زیره های کفش EVA . PU . TPU . TPR

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بیمه

پلاک ۱۷ (ساختمان پارس) طبقه سوم

تلفن: ۳۳۱۱۸۵۲۹

فکس: ۳۳۱۱۲۴۱۵

زیره همراه

دوست قدم به قدم

تولید کننده انواع زیره های TPU, PU, PVC, Tps, Eva, Termo

مدیریت: آقازاده

نشانی: بازار - تکیه منوچهرخانی - پلاک ۳۲

دفتر مرکزی:

تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۹۵۴۰۰ ۰۲۱-۵۵۸۱۰۴۲۹

فکس: ۰۲۱-۵۵۸۹۸۷۹۷

استیل پا



تولید کننده انواع زیره TPU-PU-PVC

نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده،

کوچه مصدقی، پلاک ۱۴/۱

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۴۴۴۹ ۰۲۱-۳۳۹۴۳۹۲۲

تلفکس: ۰۲۱-۳۳۹۳۸۹۷۹

مدیر تولید: ۰۹۱۲۵۰۵۰۶۹ (عبدی)

مدیر فروش: ۰۹۱۲۲۱۶۹۴۹۲ (جمالی)



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش اسکات

تولید کننده P.V.C, PU, TR

مدیرعامل: حمید نیک زاد ۰۹۱۲۱۲۱۷۸۷۳

نشانی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ مهدی،

همکف، پلاک ۲۴

تلفن: ۰۲۱-۳۶۰۵۵۰۰۸ - ۳۶۰۵۷۹۳۲ - ۳۳۹۱۰۷۳۰

واتساپ شرکت: ۰۹۱۲۱۲۱۷۸۷۳



گروه تولیدی صنعتی زیره کفش اسکای

تولید کننده P.V.C, PU, TR

مدیرعامل: محمد غلامی نژاد ۰۹۱۲۱۸۸۲۹۸۶

مدیر تولید: علی غلامی نژاد ۰۹۱۲۶۵۰۳۵۴۷

نشانی: تهران، سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ امین، زیرزمین،

پلاک ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۰۵۹۰

واتساپ و روبیکا: ۰۹۳۵۶۵۰۳۵۴۷



تولیدی زیره آرسین پوش

تولید انواع زیره های زنانه، مردانه، بچگانه PU, PVC, polymer

دفتر فروش: کوچه جابرزاده، پاساژ ایرانیان، پلاک ۷

همراه: ۰۹۱۲۲۵۹۳۰۶۳

اینستاگرام: zire_kafsh_arsin_poosh



صنایع زیره کفش پاس

رئیس هیئت مدیره: مهدی حاج قاسم مدیرعامل: افشین بیگلری

تولید کننده انواع زیره های PU, TR, TPU, PVC

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

تلفکس: ۰۹۱۲۳۳۷۶۲۲۳ - ۳۳۹۲۴۴۰۱ - ۳۳۹۶۴۸۹۷

کارخانه: شهر قدس، میدان قدس، انتهای خیابان چمن، انتهای

کوی الهی، درب سبز، پلاک ۷

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۹۲۷۶ ۴۶۸۹۷۰۴۶-۸

WWW.PARSSOLES.COM

INFO@PARSSOLES.COM



تولیدی زیره بامبو

تولید کننده انواع زیره های زنانه و مردانه P.V.C و P.U

مدیریت: مهدی خان محمدی

دفتر فروش: تهران - بازار - کوچه سیدولی - پاساژ خان محمدی

زیره کفش بامبو

تلفن دفتر: ۰۲۱-۵۵۱۶۵۶۹۴ ۰۲۱-۵۵۵۷۴۴۱۳

همراه مدیریت: ۰۹۱۲۳۱۱۲۳۶۱



تولیدی زیره آلپ

تولید کننده انواع زیره های مردانه و زنانه TPU - PU

نشانی: قرچک - شهرک صنعتی خیرآباد

دفتر فروش: بازار - منوچهرخانی - پاساژ ایستایس - طبقه اول - پلاک ۸

مدیریت: ولی اله عبدالحی ۰۹۱۲۳۲۰۲۵۴۲

فروش: مهدی عبدالحی ۰۹۱۲۴۲۱۴۲۷۰

alp.sole

قالبسازی



قالب سازی پویا

طراحی، مهندسی معکوس و ساخت انواع
قالب تزریق مستقیم کفش
یک رنگ و دورنگ به روش
CAD و CAM با دستگاه CNC

آدرس: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی
شهرک صنعتی چهار دانگه - خیابان ۱۵
(خیابان هفتم آهن کاران) پلاک ۴۰
تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۶۱۹۳-۴

همراه: ۰۹۱۲-۴۱۶۲۷۵۹

قالبسازی زاگرس



طراحی مهندسی معکوس و ساخت انواع قالبهای کفش
به روش CAM, CAD با دستگاه CNC
سازنده انواع قالبهای تزریق مستقیم کفش، کانوایر (تک رنگ و دورنگ)
با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا
در اسرع وقت با بهترین کیفیت

کیفیت اتفاقی نیست، سابقه نشانگر آن است

مدیریت: ایرج محمدعلی
ایرج محمدعلی ۰۹۱۲۱۸۸۲۸۵۶ رضا محمدعلی ۰۹۱۲۲۸۳۷۰۸۵
نشانی: تهران، بزرگراه آیت الله سعیدی، شهرک صنعتی چهار دانگه،
خیابان ۱۵/۵ نیرو پلاک ۲۵
تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۲ تلفکس: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۰۰۱



قالب سازی ایران فاتح

اولین تولیدکننده قالب های استاندارد ماهیچه کفش با دستگاه CNC

ایتالیایی در ایران

مدیریت: علی معافی تهرانی

پخش مواد اولیه کفی EVA

تلفن: ۰۹۱۲۱۰۱۱۳۳۲

تولیدکننده کفی EVA و تولیدکننده پارچه کفی

تلفن: ۰۹۱۲۶۰۴۱۲۴۸ سلطانی

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

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۴۶۶۹۶ ۰۲۱-۳۳۹۴۳۰۹۶ ۰۲۱-۳۳۹۶۲۴۴۴

INFO@IRANFATEHCO.COM

WWW.IRANFATEHCO.COM



گروه تولیدی صنعتی قالبسازی ایران پا

مدیریت: بابایی

تولید کننده انواع قالب ماهیچه ای کفش با پیشرفته ترین ماشین
آلات روز دنیا

نشانی: تهران، سعدی شمالی، ساختمان تجاری شیرازی، طبقه
همکف، پلاک ۳

تلفن: ۰۲۱-۳۳۶۱۵۲۵۷ ۰۲۱-۳۳۹۷۴۶۳۷
همراه: ۰۹۱۲۰۲۸۸۵۹۲ - ۰۹۱۹۰۴۱۲۹۸۳ - ۰۹۱۹۴۴۴۰۷۶۱
www.iranpa.ir



شرکت صنعتی کوشا

طراحی، مهندسی معکوس و ساخت انواع قالبهای زیره کفش
به روش CAD, CAM با دستگاههای CNC
با بهترین و پیشرفته ترین نرم افزارهای روز دنیا

قائم مقام مدیرعامل: وحید رضانی

تلفن: ۰۹۱۹۴۴۹۹۵۶۵

مدیر قالبسازی: ولی محمد رضانی

تلفن: ۰۹۱۹۴۹۵۸۹۱۸

نشانی: کیلومتر ۴ جاده مخصوص کرج، بلوار شیشه مینا، جنب
شهرک فرهنگیان، شرکت صنعتی کوشا

@koosha.co

@koosha.co.ir

۰۲۱۴۴۵۴۰۶۱۷



۲۸ سال حضور ماهنامه بازار چرم و کفش با تبلیغات
در مجله چاپی، الکترونیکی و اینستاگرام نشریه
برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره های زیر تماس
حاصل نمایید.

تلفن: ۷۷۶۲۸۰۸۶

همراه: ۰۹۱۲۸۵۰۴۳۰۸ - ۰۹۳۵۴۳۴۴۱۱۶





چرم تاپ

شرکت تولیدی یکتا چرم مدرن شرق

تولید، تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی

کاربرد در صنایع مبلمان، کیف، کفش، سرسید، خودرویی و آستری

شهرابی فر اهانی: ۰۹۱۲۲۴۷۱۰۷۰ مجتهدی: ۰۹۱۲۵۰۰۵۰۹۹

نشانی فروشگاه: خیابان سعدی شمالی، کوچه جابرزاده، پاساژ سرزمین چرم، پلاک ۹
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۴۷۲۱۹-۳۳۹۱۷۰۵۱-۳۳۹۰۳۲۲۵-۳۳۹۰۳۲۲۵ تلفکس: ۳۳۹۷۱۳۸۹
نشانی دفتر: خیابان سعدی شمالی، روبروی هتل شیراز، پلاک ۴۷۴، واحد یک
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۵۸۹۴۱-۳۳۹۵۸۹۴۱ فکس: ۳۶۶۱۴۸۵۳

email:topcharm2012@hotmail.com



Micro Softy

چرم صالح

تهیه و توزیع انواع چرم مصنوعی در مدلهای روز

مدیریت: صالح خرم آرائی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، باغ سپه سالار
کوچه جابرزاده، پلاک ۴۵
تلفن: ۰۲۱-۳۳۱۱۵۲۰۲-۳۳۱۱۵۲۰۲ فکس: ۰۲۱-۳۳۹۰۴۹۵۰
همراه: ۰۹۱۲۱۱۲۶۰۷۳



ال پی اس LPS

مدیرعامل: حسن صفری

واردات جدیدترین و مرغوبترین چرم های مصنوعی مورد مصرف

کیف و کفش با مناسب ترین قیمت

نشانی: تهران، خیابان سعدی شمالی، کوچه بخارا، پلاک ۲۳

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۱۱۴۹۰-۳۳۹۱۱۸۸۹ فکس: ۳۳۹۲۳۵۹۴

همراه: ۰۹۱۲۳۴۴۱۰۲۳

شرکت تولیدی فومکار



تولید کننده چرم مصنوعی و ورق های PVC, PU - PVC

جهت مصارف کیف، کفش، مبیل، سرسید

و مصارف داخلی اتومبیل و ورق های صنعتی

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

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۹۱۸۴۲-۸۸۹۹۱۸۴۳ فکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۱۸۴۳

کارخانه: ساوه، شهر صنعتی کاوه، خیابان آزادی، خیابان سوم،

شرکت تولیدی فومکار

تلفن: ۰۲۱-۴۲۳۴۲۶۲۶-۴۲۳۴۲۶۲۶ همراه: ۰۹۱۲۱۱۸۴۷۳۸

www.foamkar.com

info@foamkar.com

تلفن دفتر فروش: ۰۲۱-۳۳۹۹۳۰۷۱

چرم کونین



منتظر دیدار شما فعالان و تولیدکنندگان صنعت کفش، صندل،
محصولات چرمی و صنایع وابسته در نمایشگاه امپکس تهران می باشیم.

مکان: محل دائمی نمایشگاه تهران

زمان: ۲۹ مرداد تا ۱ شهریور

ساعت بازدید: ۸ صبح تا ۲ بعدازظهر

RAW Materials
Machinery, Technology
Leather and related industries
of the footwear industry

WEAR
FOOT
& BAG

25th

TABRIZ

SHOES

100% GENUINE
INITIATIVES

IRAN EXHIBITION

31 July - 3 August 2024
TABRIZ International
Exhibition center

کیف، کفش، ماشین آلات، صنایع
وابسته و محصولات پوست و چرم

نمایشگاه بین المللی تخصصی

تبریز

نمایشگاه بین المللی تبریز

۱۰ الی ۱۳ مرداد ۱۴۰۳





www.360fair.ir
www.tabrizshoefair.ir

ساعات بازدید: ۱۶ تا ۲۲

Contact us for Reservation:
+98 914 644 4352





خدمات پستایی ماسیس

توجه

توجه

خدمات پستایی ماسیس در نظر دارد
سر قفلی فروشگاه خود را به متراژ
۲۴ متر مربع در ۲ طبقه واقع در
سعدی شمالی، خیابان مصباح، پلاک ۱۵۷
را به همراه برند ۳۰ ساله خود

به فروش رساند

متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر
می توانند با شماره زیر تماس حاصل نمایند.

۰۹۱۲۵۳۵۶۷۹۰ / ۰۹۱۲۱۷۱۴۳۰۸ سیمونیان