

**NEWS**  
Leather & Shoe  
Industries  
March 2025

**NMI**  
rasam  
polymer  
nami

فرار سیدن

قیمت ۵۰۰۰ ریال - سال هفدهم - شماره ۲۲۴ - اکتبر ۱۴۰۳

چشم و  
کفش

فرار سیدن سال ۱۴۰۴ مبارک باد.  
رسام پلیمر نامی

in rasampolymernami @rasampolymernami  
www.rasampolymernami.com ✉ info@namigrp.com





# مجموعه صنعتی ایرانیان فوم

تولید و پخش انواع فوم ورزشی و صنعتی



مدیران فروش: ۱۲۰۸۹۲۶ - ۰۹۱۲ - نوروزی

محمدی ۰۹۱۲ - ۲۳۸۹۰۴۸

مدیران شرکت: ۱۸۹۹۲۱۲ - ۰۹۱۲ - نوروزی

محمدی ۰۹۱۲ - ۱۹۵۱۷۸۰

 [iranianfoam\\_](#)

 [www.iranian-foam.com](http://www.iranian-foam.com)

خیابان سعدی شمالی - کوچه جابرزاده - جنب

هتل شیراز - پلاک ۵۱

تلفن: ۰۲۱ - ۳۳۹۰۰۱۰۷

شعبه منوچهرخانی: تهران بالاتر از میدان اعدام

- خیام شمالی - پاچنار - کوچه منوچهرخانی

جنب پاساژ افسر - پلاک ۸۳

تلفن: ۰۲۱ - ۵۵۵۸۸۲۱۵

شعبه سید ولی: بازار تهران - خیام شمالی

سرپاچنار - کوچه منوچهری - کوچه سیدولی

جنب سرای باتقوا - پلاک ۱۰۸

تلفن: ۰۲۱ - ۵۵۶۳۳۲۰۸

## فهرست مطالب

- ۲ ..... سرمقاله  
۳ ..... سخن دوم  
۴ ..... اخبار داخلی  
۶ ..... بریده جراید

## گزارش

- ۸ ..... احوالات فروشندگان چرم و لوازم کفش در سال ۱۴۰۳  
۱۰ ..... درآمدهای صادرات کیف و کفش با نفعت برابری می کند  
۱۲ ..... عملکرد اتحادیه کفانشان تبریز در سال ۱۴۰۳  
۱۴ ..... پیگیر احداث شهرک کفش اصفهان هستیم  
۱۵ ..... صنعت چرم و کفش همدان را احیا کردیم  
۱۶ ..... فعالیت‌های صنفی کاری شبانه روزی است  
۱۷ ..... تلاش اتحادیه برای ساخت یک مرکز کنترل کیفی  
۱۸ ..... فراز و فرودهای تولید در سال ۱۴۰۳  
۱۹ ..... وجدانم راحت است  
۲۰ ..... دستاوردهای انجمن کفش قم در سال ۱۴۰۳  
۲۱ ..... مشکلات دولت روی دوش صنعتگران  
۲۲ ..... پوشاک و کفش ورزشی مهجور از نگاه دولت  
۲۴ ..... تولیدکنندگان کفش از بی‌اطلاعی متضرر می‌شوند  
۲۶ ..... گرانی؛ چالش صنعت زیرسازی در سال ۱۴۰۳  
۲۷ ..... دستاوردهای برجسته مجموعه پاريسمان  
۲۸ ..... اهداف بلندپروازانه آيسانا در سال ۱۴۰۴  
۳۰ ..... برگزاری هدفمند نمایشگاه در دیگر کشورها  
۳۲ ..... ایجاد انگیزه و اهمیت کار تیمی در مهام  
۳۴ ..... مدیریت مالی؛ شرط ماندگاری در بازار ۱۴۰۴  
۳۶ ..... سال ۱۴۰۴ را متفاوت شروع خواهیم کرد  
۳۸ ..... مهمترین تحولات کفش فیدار در سال ۱۴۰۳  
۳۹ ..... خدمات فیدار فرایند روش به صنعت کفش  
۴۰ ..... بیشترین تنوع مدل پاشنه را دارا هستیم  
۴۱ ..... ترندهای برتر چرم و کالاهای چرمی در سال ۲۰۲۵  
۴۲ ..... کفش‌هایی که در سال ۲۰۲۵ ترند می‌شوند

## نمایشگاه‌ها

- ۴۴ ..... برنامه نمایشگاه‌های چرم و کفش

صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

افشین شادی مهر  
۰۹۱۲۱۷۸۴۸۶۱  
afshin.shadimehr@gmail.com

معاون مدیرمسئول و سردبیر:

شراره کدخدازاده  
۰۹۱۲۳۸۷۷۴۰۰

همکاران: یاسمن بلوردی، مزده پورزکی، ایمان شادی‌مهر،  
مهدی آقایی، پارسا شادی‌مهر، ریحانه براتی

شورای مترجمان: عباس زندباف، شادی کدخدازاده

کارگروه فنی: علیرضا صفایی، میرحبیب موسوی

مدیر هنری: لیلا صبری

عکاس و مسئول اینستاگرام: فرناز عسکریان  
۰۹۲۲۳۹۸۳۵۴۰

طراح: فرزانه عسکریان

چاپ و صحافی: آیین چاپ  
تلفن: ۷۷۵۲۶۳۳۳

نشانی: تهران، بیج شمیران، خیابان انقلاب، نرسیده به پل جویی، نبش کوچه اعتمادی، پلاک ۲۴۰

کانال تخصصی چرم و کفش

Link: [https://telegram.me/akhbar\\_sanat](https://telegram.me/akhbar_sanat)

اخبار صنعت چرم و کفش مجله‌ای است تخصصی در زمینه صنایع  
چرم و کفش و مستقل، که به هیچ نهاد یا انجمنی وابسته نیست.  
استفاده از مطالب این مجله در سایر نشریات یا سایت‌ها  
با ذکر مأخذ بلامانع می‌باشد  
نظر نویسندگان و مصاحبه‌شوندگان لزوماً نظر نشریه نیست.

نشانی دفتر مجله:

تهران، خیابان سعدی شمالی، خیابان مصباح،

پلاک ۱۴۰، واحد چهار

تلفکس: ۳۳۹۱۸۵۷۶-۳۳۹۵۲۵۶۰

Email: [afshin.shadimehr@gmail.com](mailto:afshin.shadimehr@gmail.com)

[www.akhbarsanat.com](http://www.akhbarsanat.com)



## سرمقاله

### مدیریت برای ماندن

سلام بر عزیزی که ما را در فضای مجازی دنبال می‌کنند و مطالب مجله را می‌خوانند و با پیشنهادات و انتقادات خود باعث پیشرفت ما می‌شوند و همچنین ما را در پیشبرد اهدافمان یاری می‌کنند.

بالاخره به آخر سال ۱۴۰۳ و به قول دوستی به آخر سال بقار رسیدیم. سالی که در آن رئیس جمهور عوض شد و تعداد زیادی از اتحادیه‌ها تغییر کردند و تحولات بزرگی در صنعت کیف، کفش و چرم کشور اتفاق افتاد. ما طبق هر سال از همه حامیان مجله و تشکل‌ها تقاضای صورت عملکرد یک ساله کردیم که در این شماره خواهید خواند.

خودمان نیز وظیفه دانستیم که صورت عملکرد کار خودمان را ارائه دهیم. ما نیروهای انسانی خودمان را حفظ کردیم و تقریباً در تمام نمایشگاه‌های داخلی حضور داشتیم. ۱۲ شماره مجله اخبار صنعت چرم و کفش منتشر شد و علاوه بر آن دو کتاب نمایشگاه تبریز و نمایشگاه امپکس تهران نیز به چاپ رساندیم. همچنین دو ویژه‌نامه با عناوین صنعت کفش اصفهان و صنعت کفش ورزشی اسلامشهر و بهارستان نیز با همت اتحادیه‌های اصفهان، بهارستان و اسلامشهر به چاپ رسید. در سال گذشته سعی کردیم تا اخبار صنایع کیف، چرم، کفش، شرکت‌ها و تولیدکنندگان و همچنین تغییر و تحولات اتحادیه‌ها را به گوش همه اهالی صنعت برسانیم. در اینجا جا دارد از همکاران عزیزم که با تلاش خستگی‌ناپذیر خود من را همراهی کردند تشکری ویژه داشته باشم و همچنین از حامیان مجله اخبار صنعت چرم و کفش که با حمایت‌های مالی خود اجازه بقار را به ما دادند و البته شما عزیزان که با دیدن و مطالعه مجله و راهنمایی شما عزیزان ما همچنان به مسیر خود ادامه می‌دهیم.

سال ۱۴۰۴ پیش رو است که طبق طالع بینی چینی سال مار است. به نظر من سال بسیار سخت و سرنوشت‌ساز است. سالی که گذشت سال بقا بود یعنی هر سازمانی که توانست خود را حفظ کند برنده بود یعنی نیروی انسانی، سرمایه و تولید خود را داشت موفق و برنده بود اما سال آینده به نظر من سال مدیریت بر ماندن است و فکر می‌کنم کسانی که توانایی کار را ندارند دیگر نتوانند ادامه راه دهند و مجبور به تعطیلی یا اعلام ورشکستگی باشند.

امیدوارم هیچ‌یک از شما که این مقاله را می‌خوانید شامل این گروه نشوید و با دست به دست هم دادن و تمرکز بر کار خود و با برنامه‌ریزی، هدایت، کنترل و سازماندهی بتوانید ادامه راه دهید. در واقع آرزوی موفقیت برای همه شما عزیزان را دارم. در پایان لطفاً سر سفره هفت سین ما راهم به یاد آورید و برایمان دعا کنید.

به امید فرداهای بهتر، شاد و پیروز با ایده‌های مثبت

افشین شادی‌مهر



## سخن دوم



### به پایان رسیدیم

اما در این میان بودند مدیران و کارآفرینانی که چاره اندیشی کردند و با عزمی راسخ به مسیر خود ادامه دادند. در نمایشگاه‌ها شرکت کردند و برای محصولات خود بازاریابی کردند و با مدیریت در شرایط بحران توانستند تا به امروز به تولید خود ادامه دهند.

سال جدید نیز به طور حتم از این گونه شگفتانه‌ها بسیار خواهیم داشت و باید خودمان را آماده کنیم. باید حالمان را خوب کنیم و امیدوار باشیم. ایران و تمدن چند هزار ساله‌اش تنها با امید و شادی مردمان سرزمینش زنده نگاه داشته شده است و از این به بعد نیز این گونه خواهد بود. ما ایرانیان همچنان به آینده‌ای بهتر امید داریم و لحظه تحویل سال نو همه با هم خواهیم گفت که:

ای تو یزدان، ای تو گرداننده‌ی مهر و سپهر

برترینش کن برایم این زمان و این زمین

شراره کدخدازاده

سال ۱۴۰۳ به روزهای پایانی خود نزدیک می‌شود و در این روزهای آخر سال گویی ما هم به پایان رسیده‌ایم. سرعت تغییر و تحولات داخلی و خارجی به حدی زیاد بود که تقریباً هر روز یک شگفتانه (سورپرایز) برایمان در راه بود و ما باز هم ادامه دادیم و به پایان رسیدیم و اینک به درستی ما را به سخت جانی خود این گمان نبود.

گرچه شعار سالی که گذشت جهش تولید با مشارکت مردمی بود اما عدم ثبات و نوسانات نرخ ارز و ناترازی انرژی که با قطعی برق همراه بود به مشکلات همیشگی تولیدکنندگان که مالیات، بیمه و مالیات بر ارزش افزوده بود اضافه گردید تا به کلی نفس تولید به شماره افتد. شرایط بد اقتصادی و افزایش نرخ تورم نیز منجر شد تا به صورت خودکار کیفیت و کفش از سبد خانوار حذف گردد تا مردم نیز تنها به معیشت خود بمانندیشند. این مشکلات تنها مستی از خروار بود و از آنجا که نه تنها به عنوان یک خبرنگار بلکه به عنوان یک فرد در جامعه نمی‌توانیم منفعل باشیم در طول سال همراه با شما گفتیم و نوشتیم تا شاید صدایمان بلندتر و مسیر برایمان هموار گردد.



## خانه کفش ایران در بهارستان تاسیس شود



مراد مرادی کرناچی، سرپرست فرمانداری بهارستان در نشست شورای اداری جنوب غرب استان تهران که با حضور مسعود پزشکیان، رئیس جمهور برگزار شد، با اشاره به ظرفیت‌های بالقوه و بالفعلی بهارستان، گفت: شهرستان بهارستان با مساحت ۶۴ کیلومتر مربع و جمعیتی بالغ بر ۷۵۰ هزار نفر، یکی از پرتراکم‌ترین و محروم‌ترین شهرستان‌های کشور است، با این حال، این شهرستان دارای پتانسیل‌های فراوانی است که متأسفانه تاکنون مغفول مانده است.

مرادی کرناچی با اشاره به ظرفیت‌های اقتصادی این شهرستان، گفت: بهارستان به عنوان قطب تولید کفش، مبل و منسوجات چوبی در استان و حتی کشور شناخته می‌شود. بخشی از این تولیدات نیاز داخلی را تأمین می‌کند و بخشی دیگر به کشورهای منطقه صادر می‌شود، ما درخواست داریم تا با تأسیس خانه کفش ایران در بهارستان و ایجاد مجتمع‌های اختصاصی مبل و مراکز علمی کاربردی در این حوزه، به ارتقای کیفیت تولید و بهره‌وری در منطقه کمک کنید.

وی افزود: این شهرستان دارای دو شهرک صنعتی مصوب و چهار لکه صنعتی است که به صورت جهادی در حوزه تولید و اشتغال‌زایی فعالیت می‌کنند. با تدبیر استاندار، در قالب «یکشنبه‌های صنعتی»، کار گروه‌هایی برای رفع موانع تولید تشکیل شده است. در این کار گروه‌ها، با حضور مسئولان و سازمان‌های مرتبط، مشکلات واحدهای تولیدی به صورت میدانی بررسی و حل می‌شود. این اقدامات باعث ایجاد انگیزه در مدیران تولید و دلگرمی کارگران شده است.

منبع: خبرگزاری مهر

## چشم‌انداز روشن تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا



وزیر صمت گفت: تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا اکنون سه میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار است که ۱۰ میلیارد دلار چشم‌انداز تجارت ایران با این اتحادیه است. سیدمحمد اتابک در آیین افتتاحیه سومین نمایشگاه بین‌المللی تجارت با اوراسیا با حضور رئیس جمهور اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین درخواست‌های فعالان اقتصادی و تجار ایجاد پیمان‌های بین‌المللی و تسهیل در تجارت بود که در اوراسیا انجام شد.

وزیر صمت تأکید کرد: اتحادیه اوراسیا با ۲۰۰ میلیون نفر جمعیت و پنج تریلیون دلار در تولید ناخالص داخلی، قطب بزرگ اقتصادی است که حجم تجارت‌ها ۷۱ درصد افزایش یافته است.

اتابک با اشاره به توسعه روابط بانکی و مالی ایران با کشورهای اوراسیا گفت: حضور بانک‌ها، موسسه‌ها و زیرساخت‌ها در نمایشگاه تجارت با اوراسیا نشان می‌دهد که شبکه ارتباطی و مبادلات تجاری شکل گرفته است.

وی عنوان کرد: ۸۷ درصد تعرفه کالاها صفر خواهد شد و منجر به رقابت تجاری ایرانی و خارجی در بازار بزرگ اوراسیا می‌شود.

وزیر صمت، معدن و تجارت با تأکید بر اینکه سهولت سرمایه‌گذاری ایران با کشورهای اوراسیا فراهم می‌شود، یادآور شد: با توسعه روابط گسترش، صادرات و واردات در کشورها تحقق پیدا می‌کند؛ پیمان‌های اوراسیا، گسترش همکاری‌های علمی و فناوری را افزایش می‌دهد.

منبع: روابط عمومی سازمان توسعه تجارت ایران

## برگزاری انتخابات اتحادیه چرم و لوازم کفش تهران



انتخابات اتحادیه صنف فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش تهران روز سه شنبه هفتم اسفند ماه با حضور حداکثری اعضا برگزار گردید و اعضای هیات مدیره جدید مشخص شدند.

بنابر این گزارش، پس از پایان یافتن رای گیری و با شمارش آرا، «سعید حیاتی» با کسب بیشترین آرا در صدر قرار گرفت و به عنوان ریاست اتحادیه برگزیده شد. همچنین «محمد مانیان» به عنوان نایب رئیس اتحادیه انتخاب گردید و «مهران سلیمان خان» نیز بعد از شمارش آرا در جایگاه خزانه دار اتحادیه صنف فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش تهران قرار گرفت.

منبع: ماهنامه اخبار صنعت چرم و کفش

## طرح برخورد با پوشاک قاچاق متوقف شد



مجید افتخاری، عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ایران با بیان اینکه پوشاک از اولویت مردم خارج شده، تصریح کرد: با وجود اینکه در آستانه شب عید هستیم، هیچ بویی از عید و بازار شب عید نیست. در حال حاضر بیشتر خرید و فروش بازار مربوط به کالاهای حراجی زمستانه است.

وی با بیان اینکه شوک ارزی و تغییر قیمت‌ها شرایط پیچیده‌ای ایجاد کرده، تصریح کرد: این تورم متناسب با میزان وابستگی یک کالا به واردات، بر قیمت آن اثر داشته است. امامی توان گفت تورم کنونی هنوز وارد حوزه پوشاک نشده است، چرا که پوشاک زمستانی و عید در ماه‌های گذشته و بان‌خ‌ارز پایین تر تولید شده است.

عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ایران درباره عرضه پوشاک قاچاق ۲۰۰ هزار تومانی در بازار تصریح کرد: این پوشاک ۲۰۰ هزار تومانی، کالای بنجل فاسد، خراب، زده دار و بعضاً دست دوم بنگلادشی است. عده‌ای این محصولات ایراددار را به صورت فله‌ای می‌خرند و ممکن است قیمت هر کالا به جای پنج یا شش دلار، حدود ۲۰ ست تمام شود. بنابراین حاشیه سود پوشاک بنگلادشی به حدی بالا است که حتی اگر نرخ ارز سه برابر شود، بر قیمت و بازار پوشاک بنگلادشی تاثیر ندارد.

افتخاری با بیان اینکه هیچ کشوری اجازه نمی‌دهد مصرف‌کننده‌اش این کالاها را استفاده کند، تصریح کرد: مسیر واردات این کالاها مشخص است، اما عزمی برای مبارزه با بحث قاچاق کالا نیست. اخیراً برای چند ماهی طرح مبارزه با قاچاق کالا شکل گرفت و بعد دوباره متوقف شد، چرا که قاچاق پوشاک از اولویت ستاد مقابله با قاچاق کالا و ارز خارج شده و بیشتر تمرکز این سازمان در حال حاضر بر قاچاق سوخت است.

منبع: خبرگزاری تسنیم

## خسارت ۳۰۰ همتی قطعی برق و گاز به صنایع



سعید شجاعی، معاون برنامه ریزی وزارت صمت اظهار داشت: در تابستان، برآورد وزارت صنعت از خسارت قطعی برق به صنایع ۱۷۳ هزار میلیارد تومان است. وی ادامه داد: در فصول سرد سال، براساس تجربه سال گذشته که خسارت ناشی از محدودیت گاز حدود ۸۷ هزار میلیارد تومان است، پیش بینی می‌شود امسال این رقم به دلیل افزایش مدت محدودیت‌ها و زودتر آغاز شدن آن (تقریباً یک ماه و نیم زودتر)، به حدود ۱۲۰ تا ۱۳۰ همت برسد. شجاعی تصریح کرد: با توجه به قطعی برق و گاز در فصول سرد سال جاری خسارت وارده به صنایع ممکن است به عددی نزدیک به ۳۰۰ هزار میلیارد تومان برسد. معاون برنامه ریزی وزارت صمت با بیان اینکه امسال محدودیت صنایع عمده تا ۶۷ درصد افزایش پیدا کرده بود، گفت: با رایزنی‌هایی که صورت گرفت، توانستیم این محدودیت را در دو بازه زمانی کاهش دهیم و به زیر ۵۰ درصد برسانیم. وی اضافه کرد: اقدام دیگر رایزنی با وزارت کشور بود که با همکاری و همراهی وزیر کشور انجام شد. نتیجه این رایزنی، تشکیل کارگروه مرکزی رفع بحران ناترازی در ستاد وزارت کشور بود.

منبع: ایرنا

## صدور بی سابقه هزاران کارت بازرگانی در ۱۴۰۳



محمد لاهوتی، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران با اشاره به پیش بینی صدور ۲۵ هزار کارت بازرگانی تا انتهای سال جاری، این حجم از صدور کارت در یکسال را نسبت به تملی سال‌های گذشته بی سابقه و غیر منتظره خواند و گفت: در واقع رشد ۵۰ درصدی کارت‌های صادر شده در سال جاری نسبت به کل سال‌هایی که کارت بازرگانی وجود داشته و الزام آور بوده رخ داده، که اتفاقی بی سابقه و غیر قابل انتظار بوده است. در شرایطی که دغدغه بازگشت ارز وجود دارد، صدور کارت بازرگانی باید با اهلیت سنجی بیشتری صورت گیرد.

لاهورتی افزود: تا سال ۱۴۰۳، مجموع کارت‌های فعال بازرگانی در سراسر کشور حدود ۵۰ تا ۵۵ هزار بوده ولی طبق آمار منتشر شده ۱۰ ماهه سال جاری حدود ۲۰ هزار و ۵۰۰ کارت جدیدالصدور است که پیش بینی می‌شود تا پایان سال تعداد این کارت‌ها به ۲۵ هزار عدد برسد.

وی در پاسخ به این سوال که مسئولیت صدور این حجم غیر منتظره کارت بازرگانی در سال ۱۴۰۳ بر عهده کدام دستگاه است، گفت: اینکه صدور کارت بیش از ظرفیت بوده یا نبوده از این جهت در بیشتر کشورها اساساً کارت بازرگانی وجود ندارد، مبنای عمل نیست. در سایر کشورها هر کسی که کد مالیاتی داشته باشد می‌تواند اقدام به صادرات کند و در برخی از کشورها حتی لازم نیست که شما مجوز کسب و کار داشته باشید و می‌توانید موردی اقدام به تجارت کنید.

منبع: خبرگزاری تسنیم

## بریده جراید

# اصناف در تنظیم و مدیریت بازار نقش محوری دارند

ایجاد نکنیم، آن‌ها را گرفتار نسازیم و همه یک مسیر مشخص را دنبال کنیم، خودشان راه پیدا می‌کنند، تجارت را گسترش می‌دهند، کالا تأمین می‌کنند، تولید را پیش می‌برند و بازاری قدرتمند می‌سازند.

رئیس جمهور با اشاره به ظرفیت‌های اقتصادی کشور اظهار داشت: روندی که اکنون در جریان است، نشان می‌دهد که می‌توانیم از این بحران‌ها عبور کنیم. شرایط سختی داریم، اما دولت و مدیریت کشور در اختیار ماست و هیچ مشکلی وجود ندارد که نتوانیم برای آن راه‌حلی بیابیم. نه تنها یک راه‌حل، بلکه صدها مسیر پیش روی ماست که تنها با همکاری و برنامه‌ریزی صحیح می‌توانیم آن‌ها را عملی کنیم.

پزشکیان خاطر نشان کرد: هر صنف و گروهی می‌تواند در رابطه با نیاز بازار بررسی کند که از چه مسیری، چگونه و به چه شکلی نیازهای مردم را تأمین کند تا آن‌ها در آسایش باشند. من نمی‌توانم برای تک‌تک کالاها تصمیم بگیرم که چگونه باید در بازار عرضه شوند، اما تاجری که در حوزه تجارت فعالیت دارد، به‌خوبی می‌داند که از کجا باید تأمین کند، چگونه باید اقدام کند و چه راهی برای حل مشکلات وجود دارد.

رئیس جمهور بر ضرورت ایجاد شرایط مناسب برای فعالان اقتصادی تأکید کرد و گفت: این همان مسأله‌ای است که باید برای آن بستر لازم را فراهم کنیم تا فعالان اقتصادی بتوانند بدون مانع فعالیت کنند و شما قادر باشید مسیر تجارت و تولید را

ثبات اقتصادی کشور نباید وابسته به نفت باشد، بلکه باید تولید، تجارت و صنعت را تقویت کنیم تا با هر تهدیدی، دچار بحران نشویم.

رئیس جمهور گفت: کفایت نگاهمان را عوض کنیم، کفایت باور کنیم که تولید کنندگان، صنعتگران و بازاریان ما قادرند جامعه را به درستی اداره کنند، مدیریت کنند و تنظیم کنند. اگر این باور را پیدا کنیم، نتیجه آن در دولت ایجاد بستر مناسب برای فعالیت راحت شما خواهد بود.

پزشکیان تصریح کرد: آماده‌ایم هر مشکلی که وجود دارد و دولت می‌تواند آن را حل کند، برطرف کنیم، اما شما خودتان باید بازار را طوری تنظیم و مدیریت کنید و نظارت داشته باشید که مردم در فشار نباشند و در امنیت و آسایش زندگی کنند. شما می‌توانید این کار را انجام دهید و می‌توانید شرایط بازار را به درستی تنظیم کنید.

### بی‌اثر کردن تحریم‌ها از طریق تجارت با ۱۵ کشور همسایه

رئیس جمهور تأکید کرد: آمریکا می‌گوید ما شما را تحریم می‌کنیم، اما ما ۱۵ کشور همسایه داریم. تجار و تولید کنندگان ما اگر فقط با همین کشورها ارتباط داشته باشند، می‌توانند نیاز کشور را تأمین کنند بدون اینکه مشکلی به وجود بیاید یا تحریم‌ها اثری بگذارد.

پزشکیان با اشاره به اهمیت نقش تجار در اقتصاد کشور تصریح کرد: به شرطی که تاجران ما در میدان باشند و از همه مهم‌تر، ما برای آن‌ها مشکل

مسعود پزشکیان رئیس جمهور در نشست تخصصی با نمایندگان منتخب اصناف کشور، بر لزوم نهادینه شدن عدالت در سیاست‌گذاری‌های کلان تأکید کرد و با اشاره به نامه حضرت علی (ع) به مالک اشتر به عنوان منشور حکومت‌داری گفت: امیر مومنان (ع) در این نامه جامعه را متشکل از صنف‌هایی می‌داند که کارشان جز به یکدیگر اصلاح نمی‌شود و از یکدیگر بی‌نیاز نمی‌شوند. لشکریان که دزهای استوار مردم و زینت حاکمانند، این دو صنف برپا نمی‌مانند مگر به صنف سوم که قاضیان و دبیران و کار گزارانند و اینها استوار نمی‌مانند مگر به بازرگانان و صنعتگران.

### ضرورت تقویت تولید، تجارت و صنعت

رئیس جمهور با اشاره به نقش کلیدی بازار و صنعتگران در اقتصاد کشور گفت: اگر بازار و صنعتگر نباشد، دولت چگونه می‌تواند مالیات بگیرد، کار کند و امنیت ایجاد کند؟ شما هستید که کار و تجارت می‌کنید و حاکمیت‌ها می‌تواند سرپا بمانند.

پزشکیان بر اهمیت درک جایگاه تولید کنندگان تأکید کرد و گفت: یک زمانی ذهنیتی ساخته بودند که کسی که تولید کننده است، چون سرمایه دارد، استعمارگر و استثمارگر است. به تولید کننده نگاه دیگری داشتیم، در حالی که اگر او نباشد، اصلاً اشتغالی وجود ندارد.

پزشکیان بر ضرورت کاهش وابستگی اقتصاد به نفت تأکید کرد و گفت: باید بفهمیم که قدرت و





### اهمیت نقش اصناف در تنظیم بازار

پزشکیان با اشاره به اهمیت نقش اصناف در تنظیم بازار گفت: مدیریت بازار و جلوگیری از بی‌عدالتی در قیمت‌گذاری، وظیفه‌ای است که بر عهده فعالان اقتصادی قرار دارد. اگر افرادی در این روند بی‌انصافی می‌کنند، خود اصناف باید برای اصلاح شرایط اقدام کنند. تنظیم بازار به دست شماسست، اگر کسی در این مسیر بی‌انصافی می‌کند، باید خودتان جلو او را بگیرید. ما نمی‌گوییم باید با برخورد های تند جلو بروید، اما نباید اجازه داد که برخی افراد به مردم اجحاف کنند.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه مهم‌تر از تحریم‌های خارجی، موانعی است که ممکن است در داخل کشور ایجاد شود افزود: در شرایطی که دیگران ما را تحریم می‌کنند، نباید خودمان، خودمان را تحریم کنیم. نباید برای خودمان مشکل ایجاد کنیم. مردم باید از خدماتی که ارائه می‌شود، راضی باشند و احساس کنند که نظام اقتصادی کشور در مسیر درستی حرکت می‌کند.

رئیس‌جمهور با اشاره به ضرورت خودکفایی اقتصادی کشور و با بیان اینکه توان داخلی می‌تواند بسیاری از مشکلات را برطرف کند، به شرطی که اعتماد لازم به تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی وجود داشته باشد تصریح کرد: مردم باید باور داشته باشند که می‌توانند با تکیه بر توان داخلی، کشور را بسازند، مشکلات را پشت سر بگذارند و در مسیر پیشرفت حرکت کنند. این کار امکان‌پذیر است، کافی است نگاه خود را تغییر دهیم و فرصت‌های موجود را به درستی بشناسیم.

پزشکیان با اشاره به اقدامات دولت برای حمایت از فعالان اقتصادی، اعلام کرد: تمامی بندهایی که برای بهبود شرایط اقتصادی و حمایت از اصناف در نظر گرفته شده است، اجرایی خواهد شد. اتابک مسئولیت‌پذیری این امور را بر عهده دارد تا اگر مشکلی وجود داشته باشد، برطرف شود. این یک تعهد است، نه یک لطف. وظیفه دولت ایجاد بستری مناسب برای فعالیت‌های اقتصادی است و ما این وظیفه را انجام خواهیم داد.

### مدیریت و تنظیم بازار بر عهده اصناف است

رئیس‌جمهور با اشاره به نقش اساسی اصناف در ثبات اقتصادی کشور، خاطرنشان کرد: مسئولیت

میان دولت و اصناف خاطر نشان کرد: امیدوارم با همکاری و تلاش مشترک، دست در دست یکدیگر بدهیم و برای بهبود شرایط اقتصادی و رفاه مردم، اقدامات مؤثری انجام دهیم.

پزشکیان در پاسخ به اظهارات یکی از حاضرین جلسه درباره قاچاق گسترده گازوئیل گفت: روزانه ۲۰ میلیون لیتر گازوئیل قاچاق می‌شود. حالا سوال اینجاست که چه کسانی این حجم عظیم از ذخایر را از کشور خارج می‌کنند؟ این طور نیست که کسی بتواند گازوئیل را با دست یا در بشکه‌های کوچک از مرز عبور دهد. این حجم از قاچاق نیاز به یک شبکه گسترده دارد، پس باید مشخص شود که چه کسانی در این چرخه نقش دارند.

رئیس‌جمهور در پایان بر ضرورت همکاری متقابل بین دولت و اصناف تأکید کرد و گفت: این واقعیت است که اگر به همدیگر کمک نکنیم و با صداقت عمل نکنیم، خودمان باعث بروز مشکلات خواهیم شد. ما با تمام وجود در خدمت کشور و مردم هستیم و شما هم باید در کنار ما باشید. دشمنان تصور می‌کنند که می‌توانند ما را از پا دریاورند، اما نباید اجازه دهیم که خواب آن‌ها به واقعیت تبدیل شود. با این جمعیت، این ظرفیت و این توان، می‌توانیم از این چالش‌ها عبور کنیم. دولت در حد توان خود در خدمت شماسست و انتظار دارد که شما نیز در این مسیر همراه باشید.

اصولی تنظیم بازار بر عهده فعالان اقتصادی است و این امر نیازمند مشارکت جدی و همدلی میان دولت و بخش خصوصی است. شما باید بازار را مدیریت کنید، عرضه را تنظیم کنید و با همکاری یکدیگر شرایطی فراهم کنیم که کشور در مسیر عزت و سربلندی حرکت کند. این مسیر ممکن است دشوار باشد، اما با همدلی و تلاش، هیچ مانعی غیر قابل عبور نخواهد بود.

پزشکیان با اشاره به ظرفیت و توانمندی‌های اصناف و فعالان اقتصادی، بر نقش آن‌ها در مدیریت بازار تأکید کرد و گفت: با این مجموعه‌ای که شما دارید، با این تشکلی که شکل داده‌اید و با این شبکه گسترده‌ای که در اختیار دارید، اگر واقعاً مسئولیت‌پذیرید که می‌دانم می‌پذیرید، می‌توانید بازار را تنظیم کنید و مشکلات مردم را برطرف سازید.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه دولت آماده همکاری کامل با بخش خصوصی است تصریح کرد: اگر ما اختیارات را به واگذار کنیم، این شما هستید که می‌توانید مدیریت بازار را به دست بگیرید و امور را سامان دهید. ما نیز در کنار شما هستیم و از همکاری با شما خوشحالییم.

### دولت در خدمت اصناف کشور است

پزشکیان با ابراز امیدواری نسبت به تعامل



## احوالات فروشندگان چرم و لوازم کفش در ۱۴۰۳

وقتی اعضاء بدهی مالیاتی هر چند جزئی داشته باشند بعد دوندگی های بسیار موفق می شوند در سامانه مودیان مالیاتی آن را درست کنند اما بر فرض در سامانه بانک اصلاح نمی شود و بانک اعلام می کند به دلیل بدهی مالیاتی قادر به پرداخت وام به متقاضی نیستند آن هم به این دلیل که این سامانه ها چندان به هم مرتبط نیستند و متاسفانه مشکلاتی که سامانه های مختلف برای اعضای ما ایجاد می کنند روز به روز بیشتر می شود.

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش تهران که برای چندمین دوره در این اتحادیه فعالیت صنفی دارد در خصوص انگیزه خود از حضور در این نهاد نیز خاطر نشان کرد: همانطور که می دانید کلیه همکاران صنفی ما در تولید نقش اساسی دارند و ما در واقع حلقه قبل از تولید محسوب می شویم و

جمله نوسان قیمت ارز و گرانی ها بوده است با این وجود یکی از موضوعاتی که اعضای ما را به شدت آزار می دهد بحث تعدد سامانه ها است. در واقع کلیه سازمان ها همچون شهرداری، دارایی و ... سامانه هایی دارند که ظاهرا با یکدیگر چندان متصل نیستند و اعضای ما را دچار مشکل می سازند.

حیاتی افزود: در واقع بایستی چنین سامانه هایی هوشمند باشند تا سرعت کار را بالا ببرند اما در عمل این سامانه ها موجب شده کارها عقب بیفتد. به عنوان مثال تا پیش از این برای گرفتن مجوز کد پستی مورد نظر را بازرسی اتحادیه تایید می کرد اما الان شرایط به نحوی است که بازرسی اداره پست باید برای تایید کد پستی حضور داشته باشد در غیر این صورت مجوز صادر نمی شود و همین امر موجب ایجاد مشکلاتی شده است.

وی خاطر نشان کرد: از سوی دیگر بر فرض

انتخابات اتحادیه صنف فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش تهران هفتم اسفندماه جاری برگزار گردید و سعید حیاتی به عنوان رئیس اتحادیه مجدداً برگزیده شد و «محمد مانیان» در سمت نایب رئیس و «مهران سلیمان خان» نیز در سمت خزانه دار قرار گرفت. این در حالی است که این اتحادیه در سال ۱۴۰۳ غالباً درگیر انتخابات بود و با تاخیری هفت ماهه انتخابات برگزار گردید. گفتنی است این اتحادیه در حال حاضر ۷۰۰ عضو پروانه دار دارد.

**تعدد سامانه ها کارها را عقب انداخته است**

سعید حیاتی، رئیس اتحادیه در خصوص اصلی ترین مسائلی که اعضای این صنف با آن طی سال ۱۴۰۳ درگیر بوده اند، می گوید: این صنف هم مانند دیگر صنوف درگیر مسائل بسیاری از





در کارهای اقتصادی باید چندین عامل را در نظر گرفت از جمله آنها می توان به خرید خوب، مارکتینگ و فروش خوب، حقوق دولتی که بر گردن اصناف است اشاره کرد. لذا مهمترین اقدام این است که باید راهکاری پیدا کنیم که هر شخصی در هر سطحی دانش و سواد در اصناف این اشراف را داشته باشند.

مانیان خاطر نشان کرد: به عبارت دیگر ما باید زبان حقوقی سازمان امور مالیاتی را برای اعضاء روان و ساده کنیم چون در این شرایط است که اعضا بسیاری از مشکلات را خودشان حل می کنند.

### کار تیمی را باید در صنف ترویج دهیم

مهران سلیمان خان، خزانة دار اتحادیه که در دوره قبل نیز در سال پایانی در اتحادیه حضور داشت در گفت و گو با خبرنگار ما می گوید: از سال ۱۳۷۰ در این صنف فعالیت دارم و اوایل در حوزه چرم بودم و بعد از آن در تولید زیره، به نحوی که سال ۱۳۷۶ دستگاه PU خریداری و تولید زیره PU را شروع کردیم. در حال حاضر نیز تولید و فروش زیره PU و همچنین صندل را در مجموعه خود داریم.

سلیمان خان در خصوص اصلی ترین انگیزه خود برای ورود به فعالیت های صنفی نیز گفت: یکی از مهمترین مشکلات صنف ما عدم بهره مندی فعالان صنف از اطلاعات ضروری است به نحوی که اهالی این صنف در خصوص مسائل مهمی همچون دارایی، مالیات و ... اطلاعات چندانی ندارد و حتی در برخی موارد اطلاعات صفر است. لذا بر آن شدیم که با همکاری دیگر عزیزان فعال در اتحادیه در این حوزه تحولی ایجاد کنیم و ساماندهی در این مسیر

**یکی از موضوعاتی که اعضای ما را به شدت آزار می دهد بحث تعدد سامانه ها است؛ در واقع کلیه سازمان ها همچون شهرداری، دارایی و ... سامانه هایی دارند که ظاهر با یکدیگر چندان متصل نیستند و اعضای ما را دچار مشکل می سازند**

لذا همواره نگاه ما این است که اگر بارانه تولیدات با کیفیت از خروج حتی یک دلار از کشور هم جلوگیری کنیم باز هم قابل تحسین است. این در شرایطی است که صنعت کفش از این منظر که بومی شده و غیر قابل تحریم است بسیار اهمیت دارد و می توانیم صادرات داشته باشیم.

وی افزود: با این تفاسیر اگر بتوانیم در حوزه مواد اولیه، دارایی، بیمه، هزینه های سربار، سرمایه در گردش و ... با دولت تعامل داشته باشیم و امور را برای اعضای صنف تسهیل سازیم می توانیم با توجه به پتانسیل های موجود در این صنعت به رشد و شکوفایی در خاورمیانه نائل شویم.

حیاتی تصریح کرد: ما در اتحادیه تلاش داریم در شرایط رکود اقتصادی و نوسان دلار و غیره این کار را انجام دهیم و در این مسیر با سازمان هایی همچون سازمان صمت، اتاق اصناف و بازرگانی و دیگر سازمان ها در جهت رفع مشکلات صنف در تعامل باشیم.

### زبان حقوقی سازمان امور مالیاتی را باید برای اعضاء روان و ساده کنیم

محمد مانیان نایب رئیس اتحادیه اگر چه برای اولین بار خود را درگیر فعالیت های صنفی کرده است اما می گوید سابقه همکاری بنده با اتحادیه به ۳ سال قبل برمی گردد؛ زمانی که در رابطه با سقف تبصره ماده ۱۰۰ سازمان مالیاتی مواردی اعلام کردند و در آن زمان بنده به جناب حیاتی عنوان کردم معنای این ابلاغیه این است که بالغ بر ۹۰ درصد اصناف خارج از توافق ماده ۱۰۰ می شوند و قطعاً یک چالش اساسی برای اصناف می تواند ایجاد کنند. در ادامه به همراه عزیزانی از اتاق اصناف، هیات امنای بازار پیگیر اصلاح این موضوع از سازمان امور مالیاتی شدیم و خوشبختانه نتیجه داد.

مانیان افزود: بعد از این مساله رئیس اتحادیه در هر مجلس و نشست که حضور بنده را برای احقاق حقوق صنف مثمر ثمر می دانست از بنده نیز دعوت می کرد در کنار ایشان باشم و در ادامه به این نتیجه رسیدیم که ما نیازمند دانش بیشتری در رابطه با رویارویی با رفتار سازمان امور مالیاتی هستیم. آن هم در شرایطی که معتقدیم تک تک ما به عنوان فعال اقتصادی باید به حقوق خود در امور مالیاتی آگاه باشیم.

وی در خصوص ضروری ترین اقدامی که باید برای اعضا در اتحادیه انجام داد نیز گفت: با توجه به تغییر رفتار سازمان امور مالیاتی با اصناف

رقم بزنیم.

وی تاکید کرد: قطعاً در مسیری که در پیش رو داریم به دنبال این هستیم که از همه دوستان و مطلعان مشاوره بگیریم و به جای اینکه تک روی باشد کار تیمی را ترویج دهیم؛ به این معنا که از تجربیات بزرگان صنف و در واقع کلیه افرادی که در امر تولید، واردات و ... تجربه دارند در جلسات مختلف استفاده کنیم. به عبارت دیگر ایده بزرگ ما در این دوره این است که کل صنف در انجام امور مربوطه مشارکت داشته باشند.

سلیمان خان در خصوص مهمترین اقداماتی که در اتحادیه سال ۱۴۰۳ انجام شده است نیز گفت: همانطور که می دانید ما در سال ۱۴۰۳ غالباً درگیر بحث انتخابات بودیم که مدت هفت ماه به تاخیر افتاد لذا اقدام آنچنانی نمی شد انجام داد. با این وجود در این دوره اگر چه تعداد اعضای هیات مدیره کمتر از قبل شده است اما خوشبختانه منسجم و همدل هستند و افکارمان به هم نزدیکتر است. لذا انشاءالله سال آینده تحولاتی در این صنف رقم خواهیم زد.





## در آمدزایی صادرات کیف و کفش با نفت برابری می کند

صنف سراجان در سالی که گذشت وضعیت چندان خوبی نداشتند و بازار آنها در رکود بود، در حالی که فعالان این صنف مدعی هستند در صورت فراهم شدن شرایط مناسب، قادر به صادرات و ارزآوری هستند. این در حالی است که انتخابات اتحادیه صنف سراجان تهران در روزهای پایانی بهمن ماه سال ۱۴۰۳ برگزار شد و در نهایت «سید محمود موسوی» به عنوان رئیس اتحادیه انتخاب شد، «محسن همایونی» در جایگاه نایب رئیس قرار گرفت و «سید ابوالقاسم محمودی» نیز به عنوان نفر سوم در جایگاه خزانه دار قرار گرفت. شایان ذکر است اتحادیه سراجان تهران در سال ۱۳۲۹ تاسیس شده است و در حال حاضر بین ۱۸۰۰ تا ۱۹۰۰ عضو فعال و پروانه دار دارد.

### قدر دان حضور پر شور اعضا در انتخابات اتحادیه هستیم

سید محمود موسوی که با کسب بیش از یک سوم آرا مجدداً به عنوان رئیس اتحادیه صنف سراجان تهران برگزیده شد در گفت و گو با مجله اخبار صنعت چرم و کفش در خصوص مسیری که تا به امروز طی کرده است، می گوید: متولد سال ۱۳۵۴ هستم و در کودکی و در دوران دبستان پس از تعطیل شدن مدرسه نزد حاج آقا (پدرم) برای کار کردن می رفتیم. در آن زمان پدر ساک دورآهنی و کیف مدرسه‌ای دو قفل تولید می کرد. آن زمان تنوع بسیاری برای تولید نبود و من در کنار پدر کار را او یاد می گرفتم. پدر در این صنف بسیار زحمت کشید و تا شب پشت چرخ کار می کرد و برش کارها را خودش انجام می داد. ما پنج برادر همراه یک خواهر بودیم که همه برادران در کار کیف مشغول به کار هستیم. وی ادامه داد: رشته اصلی ما تولید کیف مدارس است و بنده به شخصه تولید را بسیار دوست دارم. همچنین یک مغازه کیف فروشی در پاساژ غدیر دارم.

## اگر اتباع از صنف کنار گذاشته شوند، صنف سراجان سروسامان می‌گیرد و از لحاظ کار آفرینی و درآمدزایی شاهد اتفاقات خوبی خواهیم بود؛ از جمله اینکه این صنف جان دوباره می‌گیرد و کسانی که از این صنف قهر کرده‌اند و کسب و کار را رها کرده‌اند قطعاً دوباره بازمی‌گردند

این موضوع جای تاسف دارد در این راستا دولت باید کمک کند که شاهد چنین اتفاقاتی نباشیم، چراکه واردات غیرقانونی پوشاک و کیف قاچاق محسوب می‌شود. جای تاسف دارد تولید داخلی را که از تهران به زنجان فرستادیم به عنوان قاچاق جلوی آن را گرفتند.

رئیس اتحادیه صنف سراجان تهران در ادامه تاکید کرد: اگر اتباع از صنف کنار گذاشته شوند، صنف سراجان سروسامان می‌گیرد و از لحاظ کار آفرینی و درآمدزایی شاهد اتفاقات خوبی خواهیم بود؛ از جمله اینکه این صنف جان دوباره می‌گیرد و کسانی که از این صنف قهر کرده‌اند و کسب و کار را رها کرده‌اند قطعاً دوباره بازمی‌گردند. به ویژه اینکه تا جایی که اطلاع داریم اغلب عزیزانی که در این صنف مشغول بوده‌اند بعد از ترک کسب و کار خود الان در مشاغلی همچون پیک موتوری مشغول شده‌اند! بنابراین امیدوارم این صنف سروسامان پیدا کند و اتباع به پشتوانه قانونی که اجازه نمی‌دهد اتباع در صنف حضور داشته باشند، از صنف سراجان خارج شوند.

### دولت به صادرات کمک کند

موسوی همچنین به موضوع صادرات اشاره کرد و گفت: در زمینه تولید چمدان، کوله و کیف‌های چرمی تولیدکنندگان حرف‌های بسیاری دارند و مدعی هستند که تولیدات آنها قابلیت صادرات دارد، امیدواریم دولت کمک کند تا صادرات داشته باشیم. مساله قابل تامل اینک اگر شرایط به نحوی پیش برود که بتوانیم کیف و کفش صادر کنیم، درآمدزایی آن می‌تواند با درآمد نفت برابری کند. آنچه مسلم است این است که اگر در این صنف صادرات انجام بگیرد هم از لحاظ کار آفرینی و هم از لحاظ درآمدزایی وضعیت کشور در آینده بهتر خواهد شد.

اقداماتی برای ثبت روز ملی سراجان یا کیف در تقویم ملی انجام داده‌ایم. افتتاحیه‌هایی نیز داشتیم که می‌توان به افتتاحیه برند صافی اشاره کرد.

### اختصاص یک طبقه از اتحادیه برای برگزاری کارگاه‌های آموزشی

رئیس اتحادیه سراجان تهران خاطر نشان کرد: از دیگر اقدامات اتحادیه در واقع مربوط به بحث آموزش است که در این راستا یکی از طبقات اتحادیه را به ارائه کارگاه‌های آموزشی برای اعضا اختصاص داده‌ایم البته بابت تجهیزات آن کارهایی را باید انجام بدهیم. ضمن اینکه در زمینه مالیات نیز این موضوع را با میز خدمت به پیش می‌بریم و ۱۴ درصد مالیاتی را به ۱۱ درصد رساندیم، چراکه سود ما در این صنف بسیار کاهش یافته است. مشکل دیگر این است که تولیدکنندگان باید مواد اولیه را به صورت نقد خریداری کنند، اما محصول خود را به صورت چک به فروش برسانند.

### سراجان همچنان گرفتار اتباع

موسوی در پاسخ به این پرسش که اتباع افغان صنف سراجان را در اختیار گرفته‌اند برای رفع این مشکل چه کارهایی انجام داده‌اید، گفت: کار ما در یک جایی به بن بست خورد، اما با دولت جدیدی که روی کار آمده است، اقداماتی در این زمینه انجام گرفته و امیدواریم که هم‌صنفي‌های ما چه در تولید، چه بنکداری و چه فروشندگی به وضعیت سال‌های قبل خود برگردند و این کار در اختیار خود اعضای صنف هم وطن ما باشد.

### کالاهاى قاچاقى که پُست می‌شود!

وی همچنین درباره قاچاق عنوان کرد: قبلاً قاچاق به صورت تک می‌آمد اما در حال حاضر به صورت کانتینر یا از طریق اداره پست می‌آید که

موسوی در پاسخ به این پرسش که از چه زمانی وارد اتحادیه شدید، گفت: ۹ سال است و سه دوره است که در اتحادیه حضور دارم. همانطور که می‌دانید بهمن ماه انتخابات اتحادیه برگزار شد و بنده دوباره انتخاب شدم، البته هنوز اعتبارنامه‌های ما نیامده است. در شرکت تعاونی نیز تقریباً به مدت ۱۴ سال است که حضور دارم یک سال بازرس بودم و سال پس از آن وارد هیات‌مدیره شدم.

وی افزود: نکته قابل تامل اینک ما جزو معدود اتحادیه‌هایی هستیم که در دور اول انتخابات به حد نصاب می‌رسد و در واقع با شور و شوقی که برای رای‌گیری آمده بودند ساعت ۱۲ ظهر رای‌گیری به حد انتصاب رسید و این موضوع جای تشکر از کلیه اعضا را دارد. امیدوارم بتوانیم آنچه در توان داریم را انجام دهیم و شرمنده اعضای این صنف نباشیم؛ البته دولت نیز باید کمک کند و با توجه به مشکلات اتباع و قاچاق کالا، شرمنده بنکداران، تولیدکنندگان و فعالان بخش مواد اولیه نشویم.

### از تقدیر از پیشکسوتان تا ثبت روز ملی سراجان

رئیس اتحادیه صنف سراجان تهران در پاسخ به این پرسش که صورت عملکرد شما در سالی که گذشت، چگونه بود، گفت: همانطور که می‌دانید از کاسبی خیر آنچنانی نبود، کیف جزو سبد خانواده نیست، در واقع اولین کالای سبد خانوار خوراک است بعد از آن پوشاک و کفش و سپس کیف قرار دارد و مسلماً در چنین شرایط اقتصادی صنف اوضاع و احوال خوبی ندارد.

موسوی ادامه داد: از جمله اقداماتی که در سال ۱۴۰۳ صورت گرفت این بود که برای کارهای اتحادیه میز خدمت گذاشته‌ایم و مدیر کل مرکز تهران را با هیات همراه و اعضای صنف به پای این میز دعوت کردیم که به حسینه آمدند. برای مدیر کل شرق تهران نیز میز خدمت در حسینه سراجان گذاشتیم که البته اعضای صنف چندان نبودند، اما در کل خوب بود.

وی تصریح کرد: علاوه بر این در زمینه تقدیر از پیشکسوتان کاری را آغاز کردیم که بازتاب بسیار خوبی داشت و در شهرستان‌ها و در تهران نیز دو اتحادیه این کار را آغاز کردند که بازخورد خوبی به همراه داشت امیدواریم بعد از ماه مبارک رمضان در سال جدید این کار را ادامه بدهیم. موسوی تاکید کرد: از سوی دیگر در این سال



## عملکرد اتحادیه کفاشان تبریز در سال ۱۴۰۳

اتحادیه کفاشان تبریز در سال ۱۳۶۲ تاسیس شده است و با ۳ هزار و ۴۰۰ واحد دارای پروانه کسب در رسته واحدهای تولیدی، توزیعی و خدماتی فعال است. به نحوی که در حال حاضر ۲۲۰۰ واحد تولیدی، هزار و ۱۰۰ واحد توزیعی و حدود ۱۰۰ واحد خدماتی زیر نظر این اتحادیه فعالیت می کنند.

در حال حاضر ریاست این اتحادیه بر عهده «حسین منافی» است و «رحیم دژبانی نایب رئیس اول اتحادیه، فرهودالله زاده نایب رئیس دوم، فرهاد بهرامی دبیر، حسین انصاری خزانه دار و آرش پارسیان نیز بازرس اتحادیه» هستند. همچنین «حامد آقازاده و حامد علیزاده» اعضای هیات مدیره این اتحادیه هستند.

در راستای بررسی کلیه اقدامات اتحادیه کفاشان تبریز در سال ۱۴۰۳ گفت و گویی با ریاست اتحادیه انجام داده ایم که در ادامه می خوانید.

**\* در ابتدا بفرمایید که امسال چه اقداماتی برای پیشبرد اهداف اعضای خود انجام داده اید و چه نتایجی حاصل شده است؟**

در سال ۱۴۰۳ ما اقدامات متعددی انجام دادیم از جمله اینکه در راستای آماده سازی تولیدکنندگان تبریز جهت حضور بهتر و متفاوت تر از نظر کیفیت و کمیت در نمایشگاه تبریز طبق وعده های انتخاباتی که داده بودیم عمل کردیم و به این ترتیب با حضور حدود ۴۰۰ برند این رویداد برگزار شد. در کنار آن یک همایش ملی صنعت چرم و کفش نیز با حضور مقامات استانی و کشوری برگزار شد. علاوه بر این در دل این رویداد یک برنامه تحت عنوان «استارت آپها» نیز جهت کشف خلاقیتها برگزار کردیم و به این ترتیب یک واحد طراحی از این طریق کشف شد که بتواند یکسری



## یکی از اقداماتی که ما در اتحادیه در سال ۱۴۰۳ انجام دادیم در واقع این بود که تحقیقاتی را در خصوص تولید کفش مخصوص افراد دیابتی با دانشگاه آزاد آغاز کردیم و در حال حاضر یک واحد تولیدی ما در حوزه تولید این کفش مخصوص مشغول است و تولیدات خود را به بازار ارائه می‌دهد.

مناسب در اختیار واحدها قرار بگیرد. از سوی دیگر یکی از جدیدترین چالش‌ها و مشکلات ما مربوط به این است که کارگاه‌های کوچک نیز مشمول مالیات بر ارزش افزوده شده‌اند در حالی که طبق قانون چنین اقدامی خلاف محسوب می‌شود و ما پیگیر این مساله مهم از مراجع مربوطه از جمله اتاق اصناف ایران هستیم.

### \* با توجه به اینکه تولیدات تبریز اصولاً با کیفیت بالا شناخته می‌شود و قابلیت صادراتی دارد وضعیت صادرات در سال ۱۴۰۳ به چه نحو بود؟

نکته قابل تامل اینکه برای صادرات در اتاق‌های بازرگانی میزهای اقتصادی دایر شده است و در راستای انجام صادرات به اقلیم کردستان، در میز اقتصادی عراق ما حضور داریم. از سوی دیگر دو گروه به اقلیم کردستان اعزام کردیم تا بازار سلیمانیه و اربیل را رصد و ارزیابی کنند و خوشبختانه نتایج خوبی کسب کردیم. لذا قرار است یکی از واحدهای معتبر تبریز در سلیمانیه دفتری راه‌اندازی نماید و از آن طریق کفش تبریز را در آن منطقه به فروش برسانیم. در شرایطی که الان صادراتی که صورت می‌گیرد به این منطقه در واقع غالباً به صورت پیله وری است.

علاوه بر این در میز صادرات ارمنستان نیز حضور داریم و قصد داریم بازارهای ارمنستان را نیز بررسی کنیم. همچنین در حوزه صادراتی بد نیست بدانید با دعوت رسمی نمایشگاه آی‌مداز اتحادیه کفشان تبریز، امسال ۱۰ برند از تبریز در این رویداد به عنوان غرفه دار حضور یافتند.

از سوی دیگر در نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۴ تهران نیز از تبریز ۴ برند که محصولات صادراتی دارند حضور یافتند. علاوه بر این دو واحد از تبریز در نمایشگاه کوبا جهت امور صادراتی حضور داشتند که کلیه این‌ها با هماهنگی اتحادیه صورت گرفت.

### \* با تمام این تفاسیر بر آورد شما از وضعیت تولید و بازار صنعت کفش در سال آینده چیست؟

همه ما نگران آینده هستیم؛ با این وضعیت نوسانات ارزی و رکودی که داریم احتمال می‌دهیم در سال بعد تاثیرگذار باشد. بنابراین تنها در صورتی که دولت بتواند برنامه‌ها را تغییر بدهد می‌توان امیدوار باشیم پیش بینی ما درست نباشد.

تحوالات در حوزه طراحی صنعت کفش ایجاد نمایند.

از دیگر اقدامات ما در اتحادیه عقد تفاهم نامه‌ای با بانک مهر ایران بود که از این طریق ۵۰۰ نفر از اعضا را برای اخذ وام و تسهیلات کم بهره به این بانک معرفی کردیم.

شاید جالب باشد بدانید امسال با خانه کارگر تبریز نیز تفاهم نامه‌ای جهت استفاده اعضای صنف از امکانات آموزشی و رفاهی عقد کردیم. علاوه بر این در سال ۱۴۰۳ با صدا و سیمای استان جهت تهیه یک برنامه مستند از ۱۲ واحد تولیدی همکاری کردیم. در کنار آن ما تنها اتحادیه‌ای بودیم که در سال ۱۴۰۳ در برنامه اقتصادی «تراز» در سیمای استان سه بار حضور یافتیم و صنعت کفش را از این طریق بیشتر معرفی کردیم.

یکی دیگر از اقدامات ما در اتحادیه راه‌اندازی صفحه اینستاگرام بود که از این طریق واحدهای تولیدی، توزیعی را به نوعی معرفی کنیم و فعالیت‌ها و اخبار اتحادیه را از این مسیر اطلاع رسانی می‌کنیم. ضمن اینکه در اتحادیه، یک سیستم رضایت سنجی ارباب رجوع راه‌اندازی کردیم و کلیه ارباب رجوعی که به اتحادیه مراجعه می‌کنند در خصوص نحوه برخورد همکاران و نحوه پیگیری کارها به صورت مستقیم نظرات خود را به وسیله این سیستم به دست رئیس اتحادیه ارسال می‌کنند که این امر برای ما بسیار اهمیت دارد.

### \* تولیدکنندگان تبریز حضور فعالی در نمایشگاه ایران شوز داشتند، در این خصوص اتحادیه چه نقشی داشت؟

نکته قابل تامل اینکه ما یک همایش برای افرادی که در شهر آفتاب بنا داشتند شرکت کنند برگزار کردیم که عمدتاً به واحدهای حاضر در این همایش، در خصوص اصول غرفه‌داری نکاتی ارائه شد و خوشبختانه مورد استقبال هم قرار گرفت. به این ترتیب امسال در نمایشگاه ایران شوز حدود ۱۰۰ برند از تبریز شرکت کردند.

در واقع امسال ما عمدتاً سیاست آموزش را در پیش گرفتیم و چندین کلاس آموزشی کسب و کار و مدیریتی با همکاری جهاد دانشگاهی برگزار کردیم. همچنین تفاهم نامه‌ای با دانشگاه آزاد مبنی بر داشتن همکاری‌های علمی و پژوهشی منعقد کردیم. همچنین با ۴ برند در رویداد صدرا حضور یافتیم و فرم نیازسنجی پُر کردند و از این طریق با ۱۵۰ دانشجوی دانشگاه آزاد که تمایل به حضور در صنعت چرم و کفش را دارند آشنا شدیم.

از سوی دیگر تحقیقاتی را در خصوص تولید کفش مخصوص افراد دیابتی با دانشگاه آزاد آغاز کردیم و در حال حاضر یک واحد تولیدی ما در حوزه تولید این کفش مخصوص مشغول است و تولیدات خود را به بازار ارائه می‌دهد. از دیگر اقدامات صورت گرفته در اتحادیه با همکاری جهاد دانشگاهی و استانداری در سال ۱۴۰۳ می‌توان به پروژه پژوهشی اشاره کرد که از ۵۰ واحد تولیدی جهت آشنایی با مشکلاتی که از نظر فنی و تکنولوژی دارند بازدید میدانی صورت گرفت و به میز کفش مستقر در استانداری تبریز ارائه گردید.

### \* مهمترین چالش‌ها و مشکلاتی که اعضای شما امسال داشتند چه مواردی بود و شما در اتحادیه چه کارهای برای رفع آنها انجام دادید؟

همانطور که می‌دانید مشکلات صنف موارد متعددی را شامل می‌شود؛ از جمله نوسانات قیمتی، کمبود مواد اولیه، قطعی مکرر برق و ... ضمن اینکه متأسفانه این صنف و صنعت با مشکل فرسودگی ماشین‌آلات نیز مواجه است که نیاز به بازسازی دارد و به تبع برای عملیاتی شدن آن بایستی تسهیلات



## پیگیر احداث شهرک کفش اصفهان هستیم

جلسات مستمر هیات مدیره با اتحادیه‌های سطح کشور و سطح استان اصفهان برگزار شد.

سجادیه افزود: نکته قابل تامل اینکه برای اولین بار، همزمان با زمان نمایشگاه برگزاری یک هفته جشنواره فروش فوق العاده و حراج توسط فروشندگان کفش در سطح شهر اصفهان برگزار شد.

رئیس اتحادیه صنف کفاشان اصفهان تصریح کرد: علاوه بر موارد یاد شده ما امسال پیگیر شهرک کفش اصفهان نیز بوده ایم؛ به نحوی که در جلسات کسبه مربوط به شهرک کفش اصفهان و رایزنی‌های موثر با معتمدین و مطلعین این حوزه با مسئولین امر و در نهایت دیدار با «مهدی جمالی نژاد» استاندار و «محمد نمکی زاده» رئیس اتاق اصناف اصفهان حضور داشته ایم که غالباً این پیگیری‌ها در راستای تسریع در واگذاری زمین برای شهرک کفش با تأیید متراژ و تعیین محل و محدوده شهرک یاد شده در اسرع وقت بوده است.

اتحادیه صنف کفاشان اصفهان یکی از پویاترین اتحادیه‌های فعال در این شهر است که طی چند سال اخیر پس از برگزاری انتخابات و با روی کار آمدن هیات مدیره جدید، بیش از گذشته بر این باور هستند که صنعت کفش اصفهان بایستی از سنتی به سمت صنعتی شدن حرکت کند تا به جایگاه حقیقی خود در صنعت کفش کشور بازگردد. به خصوص اینکه اصفهان در تولید کفش مصنوعی مردانه به نوعی یکی از قطب‌های تولید محسوب می‌شود.

گفتنی است در حال حاضر «علی شیخ سجادیه» ریاست اتحادیه را بر عهده دارد و «سعید قدسیه نایب رئیس اول اتحادیه، سید مرتضی غریب زاده نایب رئیس دوم، نعمت‌الله حبیبی دبیر، سید محمود غروی خزانه دار و رسول کورنگ بهشتی بازرس اتحادیه» هستند و «حمیدرضا کرباسیون» نیز عضو هیات مدیره اتحادیه است.

### رایزنی با بانک‌ها جهت اعطای تسهیلات ارزان به اعضا

سجادیه خاطر نشان کرد: در سال ۱۴۰۳ همچنین از طریق اتحادیه، رایزنی‌هایی با برخی بانک‌ها جهت برنامه ریزی برای دریافت وام‌های قرض الحسنه با درصد سود حداقلی برای تولیدکنندگان و فعالان این عرصه صورت گرفت. در کنار آن با شرکت‌های واردکننده مواد و تجهیزات تعامل برقرار کرده و تجهیزاتی از جمله تخته پرس از آنها دریافت کردیم و طی دو مرحله تحویل تولیدکنندگان جهت استفاده به قیمت مصوب داده شد.

### کساد بازار و نوسان نرخ ارز؛ چالش مهم صنعت در سال جاری

رئیس اتحادیه صنف کفاشان اصفهان با بیان اینکه اصلی‌ترین چالش‌های اعضا در سال ۱۴۰۳، رکود و کساد بازار توأم با نوسانات ارزی و گران شدن اجناس و کالاها و ... بوده است افزود: انشاءالله به لطف خداوند متعال درصدد برنامه ریزی جهت تقویت بنیه اقتصادی اعضا و همچنین تسهیل و ایجاد بستر برای صادرات کالاهای تولیدکنندگان هستیم. علاوه بر این در حال پیگیری اندیشیدن تمهیدات لازم جهت کاهش و عدم مالیات و ارزش افزوده برای تولیدکنندگان صنف از سوی مراجع ذی‌ربط هستیم.

وی افزود: از سوی دیگر پیگیری بیمه‌های حداقلی (۱۰ درصدی) برای فعالان تولید همانند سنوات گذشته که موجب افزایش جذب کارگران توسط کارفرمایان در این حوزه گردید را در دستور کار داریم.

### اقدامات چند مرحله‌ای اتحادیه در سال ۱۴۰۳

علی شیخ سجادیه، رئیس اتحادیه در خصوص مهمترین اقداماتی که در سال ۱۴۰۳ از طریق اتحادیه صورت گرفته است، گفت: اتحادیه در ابتدای سال با برنامه ریزی در چند بخش وارد عمل شد؛ اولین محور موضوع بروزسانی پرونده‌ها و شناسایی واحد صنفی فاقد پروانه کسب بود که خود این بخش به واحدهای صنفی دارای تداخل صنفی که یا می‌بایست جمع‌آوری نمایند یا پروانه کسب اخذ نمایند تقسیم می‌شد. از سوی دیگر بررسی واحدهای صنفی منقضی شده را دستور کار قرار دادیم که از طریق اتحادیه از علل عدم پیگیری مطلع و در صورت جمع‌آوری محل کسب پروانه کسب آنان ابطال و در صورت فعالیت تمدید نمایند.

سجادیه افزود: بخش دوم اقدامات ما برنامه ریزی برای برگزاری کلاس‌های آموزشی مربوط می‌شود که این کلاس‌های آموزشی در رابطه با «مالیات اعضا» بود و در کنار آن مشاورین خبره‌ای جهت آگاهی بخشی اعضا برای تکمیل و ارسال صحیح و به موقع اظهارنامه انتخاب کردیم.

وی با اشاره به برگزاری نمایشگاه اصفهان گفت: بخش دیگری از فعالیت‌های اتحادیه در سال ۱۴۰۳ مربوط به برگزاری بزرگترین نمایشگاه تخصصی کفش اصفهان است که برای اولین بار در ایران یک سفیر به تک تک شهرها و استانها اعزام شد. همچنین گام‌هایی در خصوص تبلیغات توسط بلاگرهای معروف و گروه‌های مجازی توسط روابط عمومی اتحادیه انجام پذیرفت و در این ارتباط

# صنعت چرم و کفش همدان را احیا کردیم



نمایشگاه برگزار کردیم. این در حالی است که از این طریق تولیدکنندگان قوی که توان مالی ضعیفی داشتند به دلیل پایین بودن هزینه‌های نمایشگاه‌های دوره‌ای توانستند در این رویدادها شرکت کنند و خروجی بگیرند.

وی در پاسخ به این سوال که چه شد که توانستید با اقلیم کردستان ارتباط بگیرید نیز گفت: علاوه بر ارتباطاتی که با استان‌های مختلف کشور داشتیم توانستیم با یکسری کشورها از جمله «ترکیه و اقلیم کردستان» و همچنین با «روسیه و افغانستان» ارتباطات هر چند جزئی برقرار کنیم. با این وجود مهمترین ارتباطاتی که منجر به تجارت شد در واقع با اقلیم کردستان بود؛ به نحوی که در سال ۱۳۹۶-۱۳۹۵ اولین نشست خود را با «شیخ مصطفی شیخ عبدالرحمن» رئیس اتحادیه صادرکنندگان و واردکنندگان اقلیم برگزار کردیم.

## سابقه همکاری با اقلیم کردستان به ۱۰ سال قبل برمی‌گردد

گازرانی خاطرنشان کرد: نکته قابل تامل اینکه در آن زمان اقلیم کردستان به دنبال ارتباط با ایران بود و طی مذاکراتی که با شیخ مصطفی داشتیم به این نتیجه رسیدیم که یکسری فعالیت‌های اقتصادی داشته باشیم. آن هم در شرایطی که اقلیم کردستان منطقه‌ای بسیار بکر بود و قابلیت فعالیت‌های اقتصادی بسیار بالایی در آنجا وجود داشت.

وی ادامه داد: همان سال در قالب یک تور تجاری با همراهی ۲۵ تولیدکننده و تاجر به اقلیم کردستان سفر کردیم و در حال حاضر مدت ۱۰ سال است ارتباط تنگاتنگی با مسئولان اقلیم کردستان داریم. خوشبختانه اعتماد متقابلی بین هر دو طرف ایجاد شده و همانطور که می‌دانید در نمایشگاه‌های ایران شرکت می‌کنند. به طوری که امسال در نمایشگاه شهر آفتاب حضور یافتند و حضور آنها خوشبختانه منجر به عقد ۴۷ قرارداد با کارخانجات ایران شد. همچنین محصولات بسیاری طی ماه‌های اخیر به این منطقه صادر شده است و امیدواریم تعامل ما ادامه‌دار باشد.

وی در پایان گفت: از همه دوستان و عزیزانی که در این سال‌ها همراه ما بوده‌اند و در رسیدن به اهداف تعیین شده کنار ما بوده‌اند تشکر می‌کنیم و معتقدیم همگی برای صنعت کل کشور تلاش می‌کنیم و در نهایت در پی اعتلای این صنعت هستیم.

اتحادیه کیف، کفش و چرم همدان طی سال‌های اخیر توانسته است به طور قابل توجهی رونق از دست رفته این صنعت را به صنعتگران این شهر برگرداند و در این میان یکی از افراد تاثیرگذار احمد گازرانی رئیس پیشین اتحادیه بوده است. به نحوی که وی می‌گوید: در این سالها تمام تلاش ما بر این بوده است که همدان را به عنوان یکی از شهرهای مطرح در صنعت چرم، کیف و کفش به دیگران معرفی کنیم و با توجه به نقشه راهی که در این مسیر داشتیم خوشبختانه به جایی رسیدیم که امروز همدان جزو پنج استان مطرح در این صنعت است.

## استفاده از ظرفیت مطبوعات برای معرفی پتانسیل‌های صنعت همدان

گازرانی افزود: یکی از اتفاقات بدی که در گذشته رخ داد در واقع مسائلی بود که موجب شد این صنعت در همدان به نوعی از بین برود اما با توجه به نشانه‌هایی که وجود داشت در یافتیم که می‌توان پویایی این صنعت را مجدداً برگرداند. به همین واسطه افراد فعال در این صنعت را شناسایی و تقویت کردیم و در ادامه مسیر یکسری تسهیلات به آنها ارائه دادیم.

وی با اشاره به نقش رسانه‌ها در تقویت این صنعت نیز گفت: در آن زمان ما نشست‌ها و گفت‌وگوهای مفصلی با نشریات تخصصی صنعت انجام می‌دادیم و به ویژه در بحث برگزاری نمایشگاه‌های دوره‌ای از این پتانسیل مطبوعات در جهت اطلاع رسانی قابلیت‌های صنعت چرم، کیف و کفش همدان بهره می‌بردیم.

## آغاز نمایشگاه‌های دوره‌ای همدان در سال ۱۳۹۱

گازرانی گفت: از سوی دیگر در خصوص برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی سال‌ها غفلت شده بود و محدود به نمایشگاه تبریز و همچنین نمایشگاه‌های بهاره می‌شد؛ به این ترتیب در اوایل دهه ۹۰ جزو پیشنهاد دهندگان به کلیه دوستان برای برگزاری نمایشگاه در تهران بودم و در ادامه نمایشگاه امپکس استارت خورد. همزمان در سال ۱۳۹۱ نیز ما نمایشگاه‌های دوره‌ای همدان را آغاز کردیم و در شهرهایی همچون همدان، رشت، شیراز، اهواز، یزد، کرمان و ...





## فعالیت‌های صنفی کاری شبانه روزی است

### راه‌اندازی دانشگاه تخصصی کفش

وی با اشاره به راه‌اندازی دانشگاه تخصصی کفش گفت: از دیگر اقداماتی که از طریق اتحادیه صورت دادیم بحث راه‌اندازی رشته کفش در دانشگاه بود. به نحوی که در بحث دانشگاه ما به دنبال راه‌اندازی دانشگاه تخصصی بودیم، چرا که معتقد هستیم که این صنعت باید دارای شخصیت معنوی نیز باشد. از این باب با دانشگاه چرم ارتباطی برقرار کردیم. آنجا ثبت‌نام می‌کردند و بنده شخصا به‌عنوان دانشجو مراجعه کردم و از آن زمان با محسن گرچی، مدیر کل وقت دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت آشنا شدیم. جالب است بدانید تا آن زمان رشته چرم به صورت محدود فعال بود اما کفش هیچ فعالیتی نداشت لذا با جناب گرچی این موضوع را در میان گذاشتیم که به ما کمک کنند که دانشجویان رشته کفش بیشتر از دانشجویان رشته چرم شوند و خوشبختانه با کمک ایشان این اتفاق نیز افتاد. شجری افزود: به این ترتیب در حال حاضر افرادی در این صنعت با مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد تحصیلات خود را به پایان رساندند و افراد باارزشی در این صنعت نفوذ کردند، در حالی که در گذشته هیات‌مدیره‌های ماحتی دیپلم هم نداشتند.

### برگزاری دوره‌های طراحی و مدل‌سازی در اتحادیه

شجری خاطر نشان می‌کند: از دیگر اقداماتی که در دل اتحادیه رخ داد در واقع برگزاری دوره‌های آموزشی در اتحادیه با عنوان طراحی و مدل‌سازی بود که در حقیقت این کلاس‌ها نشأت گرفته از نمایشگاه امپکس است. در آن زمان حدود ۷-۸ دوره این کلاس‌ها را در اتحادیه برگزار کردیم که مدرسه‌های این دوره‌ها را از کشور ایتالیا دعوت می‌کردیم.

### انتقال کفاشان به شهرک صنعتی قرچک

وی با اشاره به انتقال تولیدی‌ها به شهرک صنعتی قرچک افزود: از دیگر اقدامات می‌توان به انتقال کفاشان به شهرک صنعتی اشاره کرد آن هم در شرایطی که در سال‌های اول تعداد کمی از شهرک استقبال کردند و اکثر اعتماد نداشتند. با این وجود همان روزهای اول عزیزانی همچون آقای لنگرانی و ترجانی اقدام به خرید زمین در این شهرک کردند و در ادامه نیز بخش دیگری از کفاشان به شهرک نقل مکان کردند. شجری همچنین درباره رفع مسائل مالیاتی در این صنف یاد آور می‌شود: در زمینه مالیات نیز کارهایی انجام دادیم که جا دارد از آقایان روغنگران و حق بیان تشکر کنم به گونه‌ای با سرممیز مالیاتی شغلی درگیر می‌شد که گویی مالیات خودش را می‌خواهد پرداخت کند و در این مسیر از هیچ تلاشی دریغ نکردند.

رسول شجری از جمله افراد تاثیرگذار در صنعت کفش است که سابقه بیش از ۳۰ سال فعالیت صنفی در اتحادیه کفش دست دوز تهران را دارد و معتقد است کار صنفی در حقیقت یک کار شبانه روزی است و برای احقاق حقوق اعضای خود نباید از هیچ تلاشی دریغ کرد.

### کارهای گروهی اتحادیه در سال‌های اخیر

وی متولد سال ۱۳۳۳ است و از سال ۱۳۴۶ کار کفافی را آغاز کرده و به مدت ۱۷ سال در سمت رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران بوده است و از جمله افرادی است که در راه‌اندازی نمایشگاه امپکس نقش داشته است. شجری در خصوص مهمترین اقداماتی که در اتحادیه طی بیش از ۳۰ سال فعالیت صورت داده است می‌گوید: در ابتدا باید بدانید که این اتحادیه با قدمت ۱۲۸ ساله، یکی از اتحادیه‌های قدیمی در تهران به‌شمار می‌رود و پرچم صنف قدمت اتحادیه را نشان می‌دهد. تا به امروز در اتحادیه افراد بسیاری همکاری کرده‌اند و عزیزان زیادی در این نهاد زحمت کشیده‌اند تا اتحادیه به این مرحله برسد و تمام کارهایی که تاکنون انجام شده، در واقع نشان از عملکرد هیات‌مدیره‌های وقت این اتحادیه دارد و در این زمینه تنها یک شخص را نمی‌توانیم برجسته کنیم.

### برگزاری کلاس‌های نهضت سوادآموزی در حسینیه کارگران کفش

وی افزود: زمانی که ساختمان اتحادیه را بازسازی کردیم در صنف نیز یک تغییراتی را شکل دادیم که یکی از کارهای فرهنگی ما برگزاری کلاس نهضت سوادآموزی در حسینیه کارگران کفش بود؛ آن زمان دستور این کار را آقای لبنانی داد و من این موضوع را پیگیری کردم و آقای حاج علی به‌عنوان مدیر، شب‌ها در حسینیه به ۷۰ تا ۷۵ نفر سواد یاد می‌داد که برخی از آنها امروزه در صنعت فعال هستند در حالی که پیش از این سواد خواندن و نوشتن نداشتند. شجری خاطر نشان کرد: از سوی دیگر همانطور که می‌دانید در یک مقطع، واردات کفش چینی در صنف ما شکاف ایجاد کرد، از یک سو تحت فشار کمبود مواد اولیه و ماشین‌آلات بودیم، از سوی دیگر ورود کفش‌های خارجی به داخل کشور، صنعت کفش را فلج کرده بود. بیشتر اعضا با آمدن کفش‌های چینی مخالف بودند و حتی چند مرحله تجمع اعتراضی در بازار برگزار کردند. در نهایت این مساله نیز با پیگیری اتحادیه از ارگانها و سازمان‌های دولتی به نوعی ختم شد و ممنوعیت اعمال گردید.



## تلاش اتحادیه برای ساخت یک مرکز کنترل کیفی

اتحادیه چرم، کیف، کالای ورزشی و لوازم کفش تبریز یکی از قدیمی ترین اتحادیه های فعال در کشور است که در حال حاضر ریاست آن بر عهده «هادی ساعی» است و محمدعلی آقازاد به عنوان نایب رئیس اول، یداله علی اکبری نایب رئیس دوم، یونس فرشی دبیر، بابک یافر جی خزانه دار و مسعود مودتی نیز به عنوان بازرس هیات مدیره «مشغول به فعالیت هستند. نکته قابل تامل اینکه با اضافه شدن رسته ها و صنف جدید کالای ورزشی به اتحادیه مذکور، تعداد اعضای این اتحادیه به هزار نفر افزایش یافته است.

### مهمترین اقدامات اتحادیه طی سال های اخیر

این در حالی است که به گفته هادی ساعی رئیس اتحادیه «تأسیس اولین شهرک تخصصی صنفی صنعتی کیف و کفش و صنایع وابسته ایران در تبریز، مدیریت بیمه درمان تکمیلی برای اعضا و خانواده آنها، مدیریت وام کم بهره برای توزیع و تولید از صندوق کارآفرینی امید» از جمله اقداماتی است که این اتحادیه طی سال های اخیر انجام داده است.

ساعی می افزاید: از سوی دیگر اتحادیه چرم، کیف، کالای ورزشی و لوازم کفش تبریز به عنوان اولین اتحادیه در قرارداد با بانک قرض الحسنه مهر ایران و تخصیص وام حمایتی ۵ساله با کارمزد ۳درصد پیشرو است.

وی خاطر نشان می کند: همچنین از مهمترین اقدامات اتحادیه برای اعضا می توان به حل و فصل تمام شکایات و اختلافات اعضا با شاکیان در خود اتحادیه اشاره کرد. ضمن اینکه این اتحادیه به عنوان مسئول شورای سیاست گذاری بیست و پنجمین نمایشگاه و هشتمین همایش بین المللی صنعت چرم و کیف و کفش و صنایع وابسته تبریز نیز ایفای نقش داشته است.

ساعی تاکید می کند: اتحادیه چرم، کیف، کالای ورزشی و لوازم کفش تبریز برای اولین بار اقدام به ثبت اولین تمبر کفش تبریز کرد و از آن در هشتمین نمایشگاه چرم و کفش تبریز رونمایی گردید. این در حالی است که هیات مدیره این اتحادیه همواره جهت برگزاری نمایشگاه های تخصصی کیف و کفش تعامل و همراهی بسیاری با اتحادیه های سراسر کشور داشته است.

گفتنی است از دیگر اقدامات شایسته ای که طی سال های اخیر توسط هیات مدیره اتحادیه نامبرده صورت گرفته تجلیل و تقدیر از پیشکسوتان صنف است که به نوعی ادای احترام به سال ها زحمات کهنه کاران این صنف محسوب

می شود.

### حتی یک کارخانه به دلیل مشکل تامین مواد اولیه تعطیل نشده است

مسعود مودتی، بازرس هیات مدیره نیز در خصوص بحث تامین مواد اولیه برای اعضای صنف می گوید: تلاش ما بر این است که در وهله اول کمبود مواد اولیه به تولیدکنندگان فشار نیاورد به ویژه اینکه با توجه به افزایش نرخ ارز و نوسان روزانه ای که دارد اعضای ما بسیار چالش دارند؛ یعنی کالایی که می فروشند را نمی توانند جایگزین کنند چون حتما باید با قیمت بالا تهیه کنند لذا علیرغم اینکه در تامین مواد اولیه از کارخانجات تهران و همچنین از وارد کنندگان مشکل داریم با این وجود اجازه نداده ایم حتی یک کارخانه در تبریز به دلیل مشکل در تامین مواد اولیه تعطیل شود.

مودتی می گوید: همانطور که می دانید اغلب مواد اولیه صنف ما وابسته به شرکت های پتروشیمی است و چون یکسری از پتروشیمی ها مواد PU تولید نمی کنند به اجبار تولیدکنندگان این مواد را از طریق واردات تامین می کنند آن هم در شرایطی که در تخصیص ارز مشکل دارند. به این معنا که بانک مرکزی به تدریج ارز تخصیص می دهد و مساله مهم اینجا است یک تعداد مواد اولیه ما در گمرکات مانده و تاریخ انقضاء دارد اما به دلیل عدم تخصیص ارز ترخیص نمی شود و به این ترتیب برای بازار شب عید صنف ما که اصولا تا اوایل بهمن ماه است مشکلات عدیده ایجاد می شود و کماکان پیگیر این موضوع از مسئولان استانی هستیم.

### توجه ویژه اتحادیه به استانداردسازی مواد اولیه

مودتی در خصوص مهمترین اقداماتی که این اتحادیه در دست اجرا دارد نیز می گوید: برای اولین بار در ایران ما در تبریز اقدام به توجه بیشتر به استانداردسازی مواد اولیه داشته ایم؛ مساله مهم اینجا است که وقتی صحبت از صادرات می شود باید قبل از هر اقدامی تحقیقات جامعی نسبت به کشور هدف صورت بگیرد مبنی بر اینکه استانداردهای آنها چیست و خواهان چه استانداردهایی از ما هستند. در این راستا در حال ساخت و تجهیز یک مرکز کنترل کیفی هستیم که با کمک دانشگاه صنعتی سهند بتوانیم آزمایشگاهی کامل و جامع راه اندازی کنیم.



## فراز و فرودهای تولید در سال ۱۴۰۳

واحدهای تولیدی منطقه امکان استقرار در آنجا خواهند داشت نیز گفت: قطعاً کلیه واحدهای فعال را نمی‌توان در شهر کفش جای داد اما در حال حاضر بسیاری از فعالانی که در خیابان افراسیابی مشغول هستند در این شهر کفش واحد دارند. نایب رئیس اتحادیه صنف کفشان، کیف و کمر بند اسلامشهر خاطر نشان کرد: البته همانطور که گفته شد وضعیت شهر کفش هنوز شفاف و روشن نیست با این وجود زمین آن خریداری شده و با کمک فرماندار جدید در پی آن هستیم که تغییر اراضی این زمین گرفته شود چون جزو اراضی کشاورزی است و باید تغییر کاربری یابد. خوشبختانه فرماندار جدید در این مسیر بسیار با ما همکاری دارند و پیگیری این موضوع مهم هستند و امیدواریم هر چه زودتر شرایط برای راه‌اندازی شهر کفش فراهم و واحدهای تولیدی ما در این مکان ساماندهی شوند.

### تولید ۷۰ درصدی کفش ورزشی کشور در اسلامشهر

وی در خصوص مهمترین دستاوردهای صنعت کفش اسلامشهر در سال ۱۴۰۳ نیز اذعان داشت: در خصوص میزان صادرات کفش این منطقه آمار دقیق و رسمی وجود ندارد به ویژه اینکه در این منطقه تعداد افرادی که پروانه تولید دارند و به صورت صنعتی کار می‌کنند محدود است، با این وجود طبق آمارها ۷۰ درصد کفش ورزشی ایران در اسلامشهر تولید می‌شود و این یک دستاورد بزرگ برای این منطقه است.

دهقان افزود: از دیگر دستاوردهای ما در سال ۱۴۰۳ بالا رفتن سطح حضور و کیفیت برندهای ما در نمایشگاه‌های سراسر کشور بود و پویایی فعالیت خیابان افراسیابی در این مسیر بسیار کمک کرد که اسلامشهر به عنوان یک قطب تولید کفش ورزشی معرفی شود.

### چالش‌های تولید در سال ۱۴۰۳

وی با بیان اینکه بسیاری از خریداران خارجی به ویژه از کشورهای عربی به صورت مستقیم از خیابان افراسیابی خرید می‌کنند، افزود: در حال حاضر اصلی‌ترین بازارهای صادراتی ما کشورهایی مانند عراق، کویت، افغانستان، پاکستان و اقلیم کردستان است.

دهقان در پایان در خصوص اصلی‌ترین چالش‌های واحدهای صنفی در سال ۱۴۰۳ نیز گفت: امسال کلیه واحدهای ما با چالش‌ها و مشکلاتی همچون «مالیات، کمبود نقدینگی، گرانی مواد اولیه، نوسان دلار و عدم حمایت دولت از تولیدکنندگان» مواجه بودند که امیدواریم در سال آینده این مشکلات رفع گردد.

اتحادیه صنف کفشان، کیف و کمر بند اسلامشهر در سال ۱۳۷۰ تاسیس شده است و به گفته مسئولان این اتحادیه در حال حاضر ۹۰۰ نفر عضو پروانه دار فعال دارد و حدود ۷۰۰ واحد دیگر نیز در حال سازماندهی هستند.

انتخابات این اتحادیه سال گذشته برگزار شد و در حال حاضر «سعید خاکسار ریاست این اتحادیه را برعهده دارد و پوریا دهقان نایب رئیس اول، مرتضی قنبرزاده نایب رئیس دوم، حمید محمدی دبیر، فریبا هاشمی خزانه دار و باقر خاکسار» نیز در جایگاه بازرس اتحادیه است.

### حضور ۱۴۰ برند اسلامشهر و بهارستان در نمایشگاه ایران شوز

این در حالی است که اتحادیه اسلامشهر نیز همانند دیگر اتحادیه‌ها در سال ۱۴۰۳ اقدامات متعددی در حوزه ارتقای جایگاه صنعت کفش این شهر انجام داده است. به طوری که پوریا دهقان نایب رئیس اول اتحادیه در این خصوص می‌گوید: در سال ۱۴۰۳ ما به همراه ۱۴۰ برند از اسلامشهر و بهارستان در نمایشگاه ایران شوز در شهر آفتاب حضور یافتیم و آخرین تولیدات این منطقه را به نمایش گذاشتیم.

### تلاش اتحادیه برای تعیین سرنوشت شهر کفش اسلامشهر

وی افزود: از سوی دیگر امسال جلسات متعددی با مسئولان مربوطه در راستای به سرانجام رساندن «شهر کفش» برگزار کردیم. اگرچه فعلاً وضعیت شفاف و روشن نشده است اما به صورت مستمر در حال پیگیری آن هستیم. مساله مهم اینجا است که ما تلاش داریم از طریق احداث راه اندازی شهر کفش اسلامشهر واحدهای صنفی فعال را به صورت متمرکز در یک نقطه صنعتی گرد هم آوریم. دهقان افزود: در چنین شرایطی قطعاً دسترسی‌ها راحت‌تر خواهد بود، در حالی که الان به بسیاری از واحدهای صنفی نمی‌توانیم جواز بدهیم چون به صورت زیرزمینی هستند اما با راه اندازی شهر کفش بسیاری از واحدها آنجا مشغول به کار می‌شوند. قطعاً کسانی که در آنجا مستقر شوند کلیه استانداردهای لازم را برای گرفتن جواز خواهند داشتند و امکان فعالیت موثرتر برای آنها فراهم می‌شود. به ویژه اینکه در حال حاضر ۱۵۰۰ واحد فعال در اسلامشهر داریم که ۶۰۰ تا ۷۰۰ واحد پروانه و جواز ندارند چون استاندارد نیستند و امکان اینکه به آنها جواز بدهیم را نداریم. از سوی دیگر با راه اندازی شهر کفش انشالله دیگر شاهد اتفاقات تلخی مثل آتش سوزی‌ها در واحدهای غیراستاندارد نخواهیم بود. وی در پاسخ به این سوال که در صورت راه اندازی شهر کفش چند درصد





## وجدانم راحت است

می‌بردیم. به همین واسطه جزو معدود اتحادیه‌هایی هستیم که هیچ‌گاه به صورت جبری هیچکس را مجبور به گرفتن مجوز نکردیم و به صورت رفاقتی کلیه اعضا را جذب کردیم.

وی می‌گوید: از سوی دیگر در کلیه نمایشگاه‌ها و همایش‌های سراسر کشور حضور یافتیم و همین حضور و شرکت در جلسات و مراسمات موجب شد با فضا و امکاناتی که نمایشگاه دارد آشنا شوم و کلیه این تجربیات را به واحدهای صنفی تحت پوشش انتقال دادیم. در ابتدا تعداد محدودی از واحدهای ما در امپکس حضور یافتند و به تدریج توسعه یافت به نحوی که در نمایشگاه شهر آفتاب ۲۷ برنده غرفه‌دار از بهارستان حضور یافتند.

### نحوه توزیع مواد اولیه بین واحدهای بهارستان در زمان کرونا

آقازاده همچنین در خصوص سخت‌ترین دورانی که در ۱۶ سال فعالیت در اتحادیه داشته می‌گوید: بدترین زمان در دوره شیوع همه‌گیری کرونا بود که صنعت با چالش‌های زیادی مواجه شد. در واقع اصلی‌ترین چالش ما در آن دوران عدم دسترسی به مواد اولیه بود؛ یعنی در حالی که واحدهای صنفی نقدینگی داشتند اما مواد اولیه کافی در بازار موجود نبود. به همین دلیل از روابط شخصی خود استفاده کردیم و حاج آقارضایی نیز در تأمین مواد اولیه به ما بسیار کمک کردند و ما توانستیم اجناس را در بین واحدهای صنفی خود در بهارستان توزیع کنیم. وی می‌افزاید: این روزها نیز همانطور که می‌دانید واحدهای تولیدی ما با مشکل ناترازی انرژی قطعی

شهرستان بهارستان در حالی جزو قطب‌های تولید کفش ورزشی محسوب می‌شود که طی سال‌های اخیر اتحادیه کیف و کفش این شهر فعالیت‌های مثمرتری در راستای معرفی ظرفیت‌های صنعت این منطقه انجام داده است و در این میان «رحیم آقازاده» رئیس پیشین اتحادیه از تاثیرگذارترین افراد بوده که بیش از ۱۶ سال در این نهاد فعالیت داشته و توانست این شهر را به عنوان منطقه‌ای برجسته در تولید کفش‌های ورزشی و پیاده‌روی معرفی نماید.

### روند راه‌اندازی اتحادیه کیف و کفش بهارستان

آقازاده در ابتدا می‌گوید: زمانی که هنوز بهارستان از رباط کریم تفکیک نشده بود تولیدی‌های ما زیر مجموعه اتحادیه خیاطان و فروشگاه داران جزو اتحادیه لوازم یدکی بودند و بنده در جایگاه دبیر اتحادیه لوازم یدکی فعالیت می‌کردم. با این وجود بعد از تفکیک بهارستان درخواست دادم اتحادیه کیف و کفش جدا شود و به این ترتیب کلیه رسته‌های مربوط به کیف و کفش در این اتحادیه گنجانده شد.

وی می‌افزاید: اتحادیه را تشکیل دادیم و با هزینه هیات مدیره کلیه وسایل مورد نیاز را تهیه کردیم. جالب است بدانید در ابتدا ۱۶۰ واحد تولیدی، توزیعی و خدماتی عضو اتحادیه شدند و به تدریج که کارها را پیش بردیم در دور اول انتخابات تعداد اعضا به ۳۸۰ عضو جوازدار رسید. در حال حاضر نیز هزار و ۱۵۰ عضو مجوزدار در بهارستان داریم.

آقازاده در خصوص اعتمادی که توانستند بین اتحادیه و اعضا برقرار کنند نیز می‌گوید: بنده قبلاً در باغ سپهسالار واحد تولیدی داشتیم و با کلیه صنعتگران ارتباط داشتیم لذا در این اتحادیه نیز غالباً کارها را بر اساس روابط شخصی پیش

برق مواجه هستند. البته خوشبختانه فرماندار بهارستان به اصطلاح بسیار پای کار هستند و تا حدودی معضل قطعی پیوسته برق شهرک‌ها با همراهی ایشان در منطقه رفع شده است.

### داشتن تلاش و دانش برای پیگیری امور اعضا الزامی است

رئیس سابق اتحادیه کیف و کفش بهارستان همچنین در پاسخ به این سوال که مهمترین تجربه و پیشنهادی که می‌توانید در اختیار هیات مدیره جدید قرار دهید چیست، تأکید می‌کند: در وهله اول اینکه تجربه به من نشان داده است صرفاً با یک کشیدن نام رئیس یا نایب رئیس و غیره کاری پیش نمی‌رود و نباید به اینکه فرد سمتی در اتحادیه دارد پس امور انجام می‌شود بسنده کرد.

وی می‌افزاید: بنده وجدانم راحت است از این بابت که برای مطرح کردن مشکلات این صنف با مراجع و مسئولان رده بالا بسیار دوندگی کرده‌ام و برای این نهالی که تازه جان گرفته است بسیار کوشیده‌ام. لذا نیاز است که هیات مدیره جدید نیز بسیار در این راه وقت بگذارند و پیگیر مسائل از مسئولان مربوطه باشند. ضمن اینکه باید دانش این کار را هم داشته باشند و از هیچ تلاشی در راه رسیدن به اهداف تعیین شده و رفع موانع و چالش‌هایی که در مسیر واحدهای صنفی مربوطه ایجاد خواهد شد دریغ نکنند.

## دستاوردهای انجمن کفش قم در سال ۱۴۰۳



انجمن صنعت کفش قم در سال ۱۳۷۸ تأسیس شده و هم‌اکنون بیش از ۳۰۰ عضو دارد که شامل تولیدکنندگان حوزه کفش و صندل هستند. این در حالی است که صنعت کفش یکی از بخش‌های کلیدی اقتصاد قم به شمار می‌آید که با تکیه بر توان تولیدکنندگان داخلی، توانسته جایگاه ویژه‌ای در بازارهای داخلی و خارجی کسب کند و در این میان نقش انجمن انکارناپذیر است.

### توسعه صادرات در سال ۱۴۰۳

جواد شعبان‌زاده رئیس انجمن کفش قم در این خصوص می‌گوید: در سال ۱۴۰۳، انجمن صنعت کفش قم با اتخاذ سیاست‌های راهبردی و اجرای برنامه‌های مختلف، گام‌های مؤثری در جهت توسعه این صنعت، حمایت از تولیدکنندگان و رفع موانع پیش‌روی اعضای خود برداشت. به نحوی که برگزاری بزرگ‌ترین نمایشگاه صنعت کفش ایران در شهر آفتاب از جمله اقدامات مادر سال ۱۴۰۳ بوده است که در واقع این رویداد فرصتی برای معرفی تولیدکنندگان کشور به بازارهای داخلی و خارجی فراهم کرد. همچنین، انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با دانشگاه قم برای توسعه آموزش، تحقیق و نوآوری در صنعت کفش و برگزاری جشنواره مد و طراحی کفش جهت حمایت از طراحان خلاق و معرفی مدل‌های جدید از دیگر اقدامات کلیدی انجمن محسوب می‌شود.

شعبان‌زاده افزود: علاوه بر این، در راستای مسئولیت‌های اجتماعی، ۱۲۰ هزار جفت کفش در مناطق محروم توزیع شد که یکی از بزرگ‌ترین اقدامات خیرخواهانه این صنعت به شمار می‌رود. همچنین، انجمن با پیگیری تسهیل دسترسی به تسهیلات بانکی، برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی، و تعامل با مسئولین استان برای بهبود زیرساخت‌های صنعتی، گمرکی و حمل‌ونقل، نقش مؤثری در کاهش هزینه‌های تولید و صادرات ایفا کرد. وی با اشاره به دستاوردهای صنعت کفش و صندل قم در سال ۱۴۰۳، خاطر نشان کرد: صنعت کفش قم

ارتقای توانمندی نیروی انسانی برگزار شد.

### برنامه‌های انجمن در ۱۴۰۴

این مقام صنفی همچنین در خصوص اهداف و برنامه‌های انجمن در سال آینده ادعا داشت: انجمن صنعت کفش قم برنامه‌های جامعی را برای توسعه این صنعت تدوین کرده است. این برنامه‌ها شامل برنامه‌ریزی برای افزایش صادرات کفش قم به بیش از ۱۰ کشور، پیگیری تسهیلات برای نوسازی ماشین‌آلات تولیدی، و همکاری گسترده‌تر با دانشگاه قم و سایر مراکز علمی برای توسعه تحقیق و نوآوری در طراحی کفش خواهد بود.

وی افزود: از سوی دیگر برگزاری تورهای تخصصی من جمله بازدید از نمایشگاه‌های بین‌المللی مانند جین جیانگ چین به منظور انتقال دانش فنی، پیگیری تسهیل دسترسی به منابع مالی برای توسعه واحدهای تولیدی کوچک و متوسط، و بهبود زیرساخت‌های صنعتی و توسعه دیجیتال مارکتینگ واحدهای تولیدی استان قم از دیگر اهداف این انجمن به شمار می‌رود. علاوه بر این، برنامه‌ریزی برای برگزاری جشنواره آنلاین شاپ‌های کفش کشور نیز در دستور کار قرار دارد. شعبان‌زاده در پایان گفت: ما توانسته‌ایم جایگاه قم را در بازارهای داخلی و خارجی تثبیت کنیم، اما برای حفظ این موقعیت و رشد بیشتر، نیاز به کاهش هزینه‌های تولید، تسهیل فرآیند صادرات و حمایت از نوآوری و برندینگ داریم. همچنین، برندسازی، بازاریابی دیجیتال و نوآوری در طراحی، کلید موفقیت آینده این صنعت خواهند بود. امیدواریم با همکاری تولیدکنندگان، دولت و انجمن، بتوانیم سال آینده را با موفقیت‌های بیشتری پشت سر بگذاریم.

موفق به افزایش صادرات به کشورهای همسایه مانند «عراق، افغانستان، روسیه و پاکستان» شد. همچنین، برگزاری بزرگ‌ترین رویداد صنعت کفش ایران، تثبیت برند کفش قم در سطح ملی و بین‌المللی با تمرکز بر کیفیت و طراحی‌های نوین از دیگر موفقیت‌های این سال بود. ضمن اینکه کسب عنوان برترین تشکل ایران در همایش پیش‌ران صنعت، و پایه‌ریزی ارتباطات بین‌المللی از طریق نمایشگاه جین جیانگ چین جهت به‌روزرسانی ماشین‌آلات و آشنایی با فناوری‌های روز دنیا، از دیگر دستاوردهای قابل توجه صنعت کفش قم محسوب می‌شود.

### چالش‌های صنعت در یک نگاه

رئیس انجمن صنعت کفش قم در پاسخ به این سوال که اصلی‌ترین چالش‌هایی که اعضای انجمن در سال ۱۴۰۳ با آن روبه‌رو بودند، چه بوده و چه اقداماتی برای رفع آن انجام شده است، گفت: صنعت کفش قم با چالش‌های متعددی از جمله مشکلات مربوط به تخصیص ارز برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات، نرخ بالای رفع تعهد ارزی، و محدودیت‌های مالیاتی و بیمه‌ای مواجه بود. همچنین، نوسانات قیمت مواد اولیه و کاهش نقدینگی واحدهای تولیدی، مشکلاتی را برای فعالان این حوزه ایجاد کرد.

وی ادامه داد: در این راستا با برگزاری جلسات متعدد با مسئولین اقتصادی، تشکل‌ها و دستگاه‌های مرتبط پیشنهادهایی برای کاهش فشار بر تولیدکنندگان و صادرکنندگان و مصرف‌کننده نهایی ارائه و پیگیری‌هایی برای تسهیل فرآیند دریافت ارز انجام دادیم. همچنین، برای رفع مشکلات تأمین مواد اولیه و تجهیزات، انجمن با تأمین‌کنندگان داخلی مذاکره کرد و دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های مهارتی برای

نایب رئیس شهرک صنعتی قرچک مطرح کرد:

## مشکلات دولت روی دوش صنعتگران

### تحولات شهرک قرچک در سالی که گذشت

والایی که در حال حاضر نایب رئیس شهرک صنعتی قرچک نیز است در خصوص وضعیت این شهرک صنعتی در سال ۱۴۰۳ خاطر نشان کرد: همانطور که می دانید حدود دو سال است که در حال توسعه فاز دوم این شهرک هستیم و شروع به ساخت و ساز فاز ۲ کرده ایم، اما ساخت و ساز به صورت تمام قوا انجام نمی شود که عمدتاً باز هم به دلیل شرایط بد اقتصادی است.

وی ادامه داد: همانطور که می دانید آسفالت خیابان های فاز یک تکمیل و در فاز ۲ نیز آغاز شده است. ضمن اینکه یک پل که در رابط بین فاز ۱ و ۲ است نیز امسال به پایان رسید.

نایب رئیس شهرک صنعتی قرچک در خصوص اصلی ترین چالش های واحدهای مستقر در شهرک در سال ۱۴۰۳ گفت: ما نیز مانند دیگر شهرک های صنعتی با مشکل قطعی برق و گاز مواجه هستیم که بسیار واحدهای ما را آزار می دهد و بر فرایند تولیدی که دارند تأثیرات منفی گذاشته است.

وی ادامه داد: از سوی دیگر در زمان قطعی برق برخی واحدها و کارخانجات به استفاده از ژنراتور رو می آورند که سهمیه سوخت گاز و تیل برای استفاده بسیار اندک است. لذا باید از بازار آزاد تهیه کنیم که در حال حاضر قیمتی بین ۱۵ تا ۱۶ هزار تومان در هر لیتر دارد و این هزینه هایی است که بر تولید تحمیل می شود. آن هم در شرایطی که این اقدام به نوعی قاچاق سوخت محسوب می شود و بر خورد های قانونی در پی خواهد داشت.

### شانه خالی کردن دولت از وظیفه ذاتی خود

والایی در پاسخ به این سوال که همکاری بخش دولتی با شما به عنوان بخش خصوصی چگونه است نیز گفت: همکاری بسیار ضعیف است و متأسفانه کل مشکلاتی که دولت دارد را عملاً روی دوش صنعتگران ریخته است؛ تاجایی که اعلام کرده اند خود صنعتگران اقدام به احداث نیروگاه خورشیدی برای تولید برق کنند. در حالی که در زمان خرید زمین شهرک صنعتی به ما اعلام شده که برق را تا درب کارخانه تامین می کنند. به این ترتیب می بینید که الان دولت از وظیفه ذاتی خود نیز شانه خالی کرده است.

وی در خصوص پیش بینی وضعیت صنعت در سال ۱۴۰۴ نیز گفت: به هر حال صنعت نیز بر حسب اتفاقاتی که رخ می دهد پیش می رود و به نظر شرایط خوب نخواهد بود چون بوی خوبی از صنعت به مشام نمی رسد. با این وجود ما معتقدیم با تلاش بیشتر باید سعی کنیم سفره ای که پهن شده را برای کارگران خود حفظ کنیم.



محمد والایی فعال صنعت کفش کشور با بیش از سه دهه فعالیت در صنعت کفش کشور به صورت تخصصی در حوزه تولید صندل و دمپایی زنانه کار می کند و معتقد است سال ۱۴۰۳ یکی از سخت ترین سال ها برای کلیه کسب و کارها بوده است و صنعت کفش نیز از این قائده مستثنی نبوده اند.

### معضل افزایش قیمت مواد اولیه در سال ۱۴۰۳

والایی می گوید: همانطور که می دانید امسال اتفاقات بسیاری در عرصه اقتصادی و سیاسی رخ داد از جمله تغییر دولت که همگی بر بازار تأثیر گذار بود و الان که ایام پایانی سال است نیز با دلار ۱۰۰ هزار تومانی مواجه هستیم و چنین عواملی موجب شد در مجموعه والامو ما ۳۰ درصد ریزش تولید را به واسطه وضعیت حاکم بر بازار تجربه کنیم.

وی با بیان اینکه ما عمدتاً با بازارهای داخلی کار می کنیم و به بازارهای خارجی ورود نکرده ایم، افزود: اگر چه امسال تحت تأثیر شرایط حاکم بر بازار، ما بازارهای داخلی را از دست ندادیم اما متأسفانه این بازارها ضعیف تر از سال های قبل شد و همین امر موجب شد کاهش تولید داشته باشیم.

والایی ادامه داد: یکی از مهمترین اتفاقات سال ۱۴۰۳ در واقع به بحث مواد اولیه برمی گردد به نحوی که امسال ظرف ۳-۴ ماه شاهد بودیم قیمت مواد اولیه به یکباره ۵۰-۴۰ درصد افزایش یافت و شاهد هستیم که الان این افزایش قیمت ها عملاً روزانه شده است.

### تعطیلی واحدهای کوچک در سال آینده

وی خاطر نشان کرد: در چنین شرایطی عملاً می بینیم که هر چقدر بیشتر فعالیت می کنیم به اصطلاح عقب تر می رویم به ویژه اینکه شرایط خرید مواد اولیه نقدی است و فروش به علت پایین بودن قدرت خرید مردم و نابسامانی بازار به صورت چک های مدت دار است لذا تولید کننده هر روز ضعیف تر می شود.

این تولید کننده صندل و دمپایی اذعان داشت: به عبارت دیگر در حال حاضر چون اولویت اول مردم کفش و پوشاک نیست بازار هم خوب نیست و به تبع تولیدی ها ضعیف تر می شود. به نحوی که بر آورد بنده این است که سال آینده قطعاً تا ۳۰ درصد واحدهای تولیدی کوچک تعطیل خواهند شد آن هم به این دلیل که توان خرید و تامین مواد اولیه مصرفی خود را نخواهند داشت.





## پوشاک و کفش ورزشی مهجور از نگاه دولت

صنعتی توان بازپرداخت داشته باشند که اینگونه نیست. با این وجود تولید ادامه دارد و پویا است. وی در خصوص اصلی ترین تفاوت کفش های ورزشی با کفش معمولی در فرایند تولید و بازار نیز گفت: حوزه تولید کفش ورزشی تخصصی است مثل کفش های الویبال، بسکتبال، دو میدانی و ... که کفش های مخصوص را شامل می شود و مسلماً فرایند تولید حساسیت های خاصی نیز دارد. به عنوان مثال در رشته کوهنوردی کفش باید استاندارد باشد در غیر اینصورت مشکل سرمازدگی پا و آسیب های دیگر به فرد وارد می کند.

### چالش تولیدکنندگان کفش ورزشی با عدم دسترسی به مواد اولیه با کیفیت

این فعال صنعتی در پاسخ به این سوال که در حوزه کفش ورزشی تولید کنندگان داخلی چقدر به استانداردهای بین المللی نزدیک شده اند، گفت: در رشته کفش کوهنوردی تا حدودی پیش رفته اند اما استانداردهای کلی را هنوز نتوانسته اند چون کاملاً کفش تخصصی است و به واسطه تحریم ها به مواد مورد نیاز دسترسی نداریم. وی افزود: همانطور که می دانید الان وضعیت همه بازارها مشکل دارد و ما هم مثل تولید کنندگان کفش بازار چندان خوبی نداریم به هر حال وقتی

نوروزی «ریاست اتحادیه رابر عهده دارد و «سعده کر می نایب رئیس اول، محمدرضا قربانی نایب رئیس دوم، بهمن عباسی دبیر و سیدحسین محمودی نیز خزانه دار اتحادیه» هستند. همچنین «عباس حمیدی و حمیدرضا احمدی اعضای هیات مدیره اتحادیه» هستند و «فرامرز مرادنجانجی نیز در سمت بازرس اتحادیه» مشغول به کار است.

### تولیدکنندگان خواهان تسهیلات ارزان هستند

محمدرضا قربانی، نایب رئیس دوم اتحادیه در خصوص وضعیت این نهاد می گوید: اتحادیه در سال ۱۳۶۸ تاسیس شده و در حال حاضر نزدیک به ۲ هزار عضو داریم که ۱۶۰۰ عضو جواز گرفته اند و ۴۰۰ عضو دیگر نیز در مسیر گرفتن جواز هستند. این در حالی است که «بازی های کامپیوتری» هم از زیر مجموعه های اتحادیه ما هستند و مجوز کسب را ما صادر می کنیم.

قربانی در خصوص مهمترین چالش های اعضای این اتحادیه نیز گفت: در بخش تولید، صادرات و واردات مشکل داریم و متأسفانه هیچگونه حمایت مالی از سوی دولت از ما نمی شود. در واقع تولید کنندگان پوشاک و کفش های ورزشی مشکل تولید دارند و پشتوانه مالی می خواهند و بانک ها باید تسهیلاتی ارزان قیمت ارائه بدهند که واحدهای

به گزارش مجله اخبار صنعت چرم و کفش اتحادیه صنعت تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم کفشی تهران، نیز همانند دیگر اتحادیه ها در واقع نهادی است که به منظور ساماندهی و نظارت بر فعالیت های تولید و فروش لوازم کفشی تأسیس شده است و غالباً این اتحادیه نیز به دنبال حمایت از تولیدکنندگان داخلی، ارتقاء کیفیت محصولات و تنظیم بازار لوازم کفشی است. به طوری که از جمله وظایف این اتحادیه می توان به «نظارت بر قیمت ها و جلوگیری از مشکلاتی همچون احتکار و افزایش بی رویه قیمت ها، فراهم آوردن امکانات و مشاوره های لازم در راستای کمک به تولیدکنندگان تا محصولات خود را بهبود بخشند و در بازار رقابتی اقبال بیشتری پیدا کنند، تدوین قوانین و مقررات، برگزاری دوره های آموزشی برای اعضا به منظور افزایش بهره وری و ارتقاء سطح کیفی تولیدات و همچنین تعامل با سایر نهادهای دولتی برای پیشبرد اهداف صنعتی» اشاره کرد.

نکته قابل تامل در خصوص این اتحادیه اینکه با ادغام اتحادیه فروشندگان پوشاک ورزشی اکنون این اتحادیه با نام «اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک و لوازم ورزشی تهران» شناخته می شود. هشتمین دوره انتخابات اتحادیه در سال ۱۴۰۱ برگزار شد و «ابوالقاسم توسلی



یک ورزشکار می‌خواهد تجهیز شود در هر رشته‌ای که باشد باید وسیله لازم که دارای استاندارد است را خریداری کند. لذا امیدواریم فکری به حال این مساله کنند و با دسترسی به مواد با کیفیت فضا بدهند تا تولید کنندگان با ابتکار عمل خود نیاز بازار را تامین کنند؛ البته به شرطی که ورود مواد اولیه تسهیل شود.

### دولت باید در حوزه فعالیت‌های ورزشی سرمایه‌گذاری کند

مرتضی حق پرست رئیس سابق اتحادیه تولید تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک و لوازم ورزشی تهران که سابقه ۱۸ سال فعالیت در این نهاد را در کارنامه کاری خود دارد در خصوص مهمترین اقداماتی که برای اعضای خود انجام داده‌اند گفت: نمایشگاه‌هایی که برگزار کردیم غالباً اتفاق خوبی برای صنف بود به نحوی که با همکاری سه اتحادیه دیگر در ایران مال یک نمایشگاه برگزار کردیم و ۶ ماه بعد مجدداً این نمایشگاه را برگزار کردیم و توانستیم یک سالن مجزا فقط برای کفش و پوشاک ورزشی تخصیص بدهیم؛ این نشان دهنده این بود که استقبال خوبی شد و تماماً تولیدات داخلی را عرضه کردیم. حق پرست افزود: مساله اینجا است که غالباً وقتی نمایشگاه‌های ورزشی برگزار می‌شود چون برگزار کنندگان صرفاً به فکر سودشان هستند نمایشگاه‌های بدنسازی را برپا می‌کنند که اصولاً با مکمل‌های غذایی همراه است با این وجود در حوزه تخصصی فعالیت ما چندان از این نمایشگاه‌ها استقبال نمی‌شود.

وی ادامه داد: نکته مهم اینکه در تمام کشورهای اروپایی تولیدات و نمایشگاه‌های ورزشی را بسیار مهم می‌دانند چون معتقدند ورزش نوعی پیشگیری است و لذا در این بخش بسیار سرمایه‌گذاری می‌کنند. اما دولت ما به نحوی برنامه‌ریزی کرده است که گویی ورزش صرفاً برای تفریح است در صورتی که در کشورهای دیگر بیمه‌ها در بخش ورزشی سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ یعنی برای اینکه در بخش درمان هزینه نکنند در حوزه ورزشی سرمایه‌گذاری می‌کنند.

### تولید در مبدا گران است

سید حسین محمودی، خزانه دار اتحادیه نیز در پاسخ به این سوال که تولید پوشاک ورزشی در کشور چقدر به صورت تخصصی در جریان



است گفت: در ایران شرکتی تحت عنوان «مروج» داریم که به واسطه اینکه مدیرعامل آن در ایالات متحده است توانسته است تحت چنین شرایطی تولیدات این شرکت را مطرح و بین‌المللی کند. با این وجود ما تولید کنندگان مطرح‌تر و قوی‌تری هم از نظر تولید، کیفیت و کمیت داریم، اما شرایط ما در ایران به نحوی است که ارتباط مان با بازار بین‌المللی سخت است و به همین دلیل این شرکت‌ها و تولید کنندگان نتوانسته‌اند چندان خود را مطرح کنند.

محمودی افزود: یک مشکل اساسی این است که اقتصاد ایران مشکل دارد و فقط مختص یک صنعت کفش و ورزش نیست و همانطور که می‌دانید تولید در مبدا گران است. به طوری که تجربه ثابت کرده است با این نرخ دلار اگر جنس نهایی وارد کشور شود از جنس تولیدی ایران (پوشاک و کفش ورزشی) ارزان‌تر تمام می‌شود. اما به دلیل اینکه از سال ۱۳۹۶ واردات کفش و پوشاک ممنوع بوده بنابراین تولید کنندگان این حوزه توانسته‌اند تا حدودی برای قشر متوسط جامعه کار تولید کنند.

### از تکنولوژی روز دنیا عقب هستیم

وی ادامه داد: با این وجود از نظر تکنولوژی تولید کنندگان ما از دنیا عقب‌تر هستند و از نظر مواد هم چندان دسترسی نداریم آن هم در

شرایطی که مهمترین امر، تبدیل این مواد به محصول نهایی است. این فعال صنفی در خصوص برنامه‌های جدید اتحادیه نیز گفت: اتحادیه یک تسهیلتگر است؛ یعنی یک سازمان کوچک شده از صنعت و معدن محسوب می‌شود که یکسری کارهای اداری مثل مجوزها را تسهیل می‌کند. ما طرح‌های زیادی داریم اما نمی‌توانیم با دولت چندان هماهنگ شویم چون قانونگذار بدون اینکه با بخش خصوصی مشورت کند کارهایی را انجام می‌دهد که در آینده برای همه مشکل ساز می‌شود.

وی ادامه داد: سوال اینجا است که چرا نباید یک نمایشگاه تخصصی ورزشی در سال داشته باشیم که این نمایشگاه تخصصی ارتباط بین بالادست و پایین دست باشد؟ یعنی اصل نمایشگاه این است که صنعت با مصرف کننده ارتباط داشته باشد در این قسمت وقتی می‌بینیم آینده‌ای نیست به تبع این اتفاقات هم نمی‌افتد. از سوی دیگر ما سالها دنبال این بوده‌ایم که به بخش دولتی بگوییم چرا واردات برخی کالاهای تخصصی مثل کفش‌های تخصصی ممنوع است! مساله اینجا است که کفش کوه باید مطابق اقلیم ساخته شود اما همه ظاهر کفش را می‌بینند در حالی که کفش باید با ارگونومی پا یکی باشد و پا با آن همخوانی پیدا کند اما در ایران این را نداریم.



عضو هیات مدیره شرکت رسام پلیمر نامی:

## تولیدکنندگان کفش از بی اطلاعی متضرر می شوند

است یا مثبت، گفت: قطعاً این اختلاف معنادار نمی تواند در امر صادرات کمک کننده باشد چرا که صادرکننده باید با این ارز رفع تعهد ارزی نماید و طبیعتاً راغب نمی شود این کار را انجام دهد و ترجیح می دهد محصول خود را به صورت ریالی به فروش برساند.

وی تأکید کرد: در واقع بحث حذف سامانه نیما روی کاغذ اتفاق خوبی بود و به صادرات کمک می کرد چون همانطور که گفته شد بنا بر این بود که ارز بازار مبادلات طی گذر زمان به ارز آزاد نزدیک شود اما روند به نحوی پیش رفت که دلار بازار آزاد از ۷۰ هزار تومان به بیش از ۹۰ هزار تومان رسید و کل معادلات را به هم ریخت. متأسفانه مریدی اقتصاد ما به حدی رسیده است که هر اتفاق بین المللی روی آن تأثیر سوء می گذارد به نحوی که مذاکرات دو رئیس جمهور روی اقتصاد ما تأثیرات اینچنینی می گذارد!

وی در خصوص آنچه می توان برای صنعت PU در سال آینده متصور شد نیز گفت: همانطور که می دانید اوج اقتصاد صنعت کفش در شب عید می چرخد اما متأسفانه شاهد هستیم که شب عید خوبی نداشته ایم و میزان چک های برگشتی و میزان فروشی که تکی فروش ها دارند کاملاً بیانگر این صحبت است. بنابراین

سامان نامی، عضو هیات مدیره شرکت رسام پلیمر نامی در خصوص اصلی ترین عامل موثر بر افزایش نرخ پی.یو. به بیش از ۱۶۰ هزار تومان می گوید: اتفاقی که برای قیمت PU افتاد به دلیل بحث قیمت ارز بود و این قیمت ها قابل پیش بینی بود. در واقع بعد از کنار رفتن سامانه نیما کلیه مبادلات و حواله ها از طریق سامانه مبادلات ارزی انجام می شود و اینگونه مقرر شده بود که قیمت ارز روزانه کشف شود. همچنین برنامه بر این بود که قیمت ارز به نحوی باشد که به ارز آزاد نزدیک شود؛ یعنی در آن زمان بنا بود که قیمت در بازار مبادلات ارزی ۶۰ تا ۷۰ هزار تومان باشد و روند به نحوی پیش برود که در نهایت به قیمت ارز آزاد (۷۰ تا ۸۰ هزار تومان) برسد. اما متأسفانه اتفاقاتی که طی دو ماه اخیر در سطح بین المللی و داخل ایران رخ داد موجب شد قیمت ارز آزاد به سرعت پیشی بگیرد و به بیش از ۹۰ هزار تومان برسد، در نتیجه بازار مبادلات ارزی جاماند و شاهد هستیم بین ارز آزاد و مبادلات ارزی ۲۰ تا ۲۵ هزار تومان اختلاف قیمت وجود دارد.

### هر اتفاقی در سطح بین المللی روی اقتصاد مرید کشور تأثیر می گذارد

نامی در پاسخ به این سوال که تأثیر این اختلاف قیمت بر فرایند صادرات منفی



وضعیت بازار در ابتدای سال آینده بر اساس اتفاقاتی که در حال حاضر رخ داده روند نزولی خواهد داشت.

### صادرات اقتصاد صنعت را متحول می‌سازد

نامی در پاسخ به این سوال که صنعتگران چگونه می‌توانند خود را ایمن نگه دارند، نیز اذعان داشت: بنده معتقدم فعالان صنعت سال آینده از دو طریق می‌توانند در حاشیه امن قرار بگیرند؛ اول اینکه صادرات را پیش بگیرد که بتوانند بازار کار کنند. از سوی دیگر اینکه بسیار آهسته کار کنند چون اتفاقات و تحولات جواری است که نمی‌توان روند را پیش بینی کرد. لذا به نظر بنده امن ترین حالت، آهسته کار کردن و وارد کردن مشتریان خارجی به سبب مشتریان است.

نامی با تاکید مجدد بر وارد شدن تولید کنندگان به فرایند صادرات در سال آینده، گفت: برای تحقق این امر می‌توان دو اقدام انجام داد؛ اول اینکه تولید کنندگان کفش، خود با گرفتن کارت بازرگانی و انجام روال قانونی صادرات انجام دهند که این بهترین و اولویت دار ترین کاری است که می‌توان انجام داد و شاهد هستیم که بزرگان صنعت کفش این کار را انجام می‌دهند و در رتبه‌های اول صادرات قرار دارند.

وی افزود: راهکار دوم این است که اتحادیه‌ها در قالب یکسری تعاونی یا شرکت این کار را انجام دهند؛ شکی نیست که تاجران بزرگی داریم که در صنعت کفش فعالیت می‌کنند بنابراین اتحادیه‌ها می‌توانند در قالب یک تعاونی یا یک شرکت مجزا از اتحادیه، از پتانسیل و ظرفیت این تجار بهره بگیرند.

نامی خاطر نشان کرد: به عبارت دیگر می‌توان کفش تولید کرد و تحویل تاجران داد و از طریق آنها صادرات به کشورهای مختلف را انجام داد. نکته قابل تامل اینکه در این حالت نقل و انتقال پول نقد انجام می‌شود چون تاجر کالا را یا به صورت نقدی یا با مدت بسیار کم می‌فروشد در نتیجه در این حالت گردش پول هم سریعتر خواهد بود. به این ترتیب حتی اگر قرار باشد گردش پول یک ماهه انجام شود باز هم بهتر از گردش ۳-۴ ماهه بازار داخل است.

وی با بیان اینکه صادرات از هر طریق که صورت بگیرد می‌تواند صنعت ما را تغییر دهد و اقتصاد صنعت ما را کاملاً متحول سازد، افزود: بنابراین اتحادیه‌ها باید از ظرفیت و پتانسیل این تجار با سابقه استفاده کنند. در این صورت حتی اگر کشور مقصد مدل یا نمونه خاصی مد نظر داشته باشد می‌تواند آن مدل را به کشور بیاورد و به تولید کنندگان ارائه بدهد تا طبق خواسته کشور مقصد کفش تولید کنند. به ویژه اینکه پتانسیلی که در کشور وجود دارد قابلیت این را دارد که هر مدلی ارائه بدهند را تولید کنیم؛ خوشبختانه صنعتگران ما از بابت مدل سازی، قالب سازی و ... چیزی کم ندارند.

### هزینه‌های اضافی که کفشان با بی‌اطلاعی پرداخت می‌کنند

این فعال صنعت PU در ادامه خاطر نشان کرد: البته انتظار داریم اتحادیه‌ها اقدامات دیگری برای صنعتگران به ویژه در خصوص مالیات انجام دهند؛ به این معنا که در بحث مالیات بر درآمد و مالیات بر ارزش افزوده فعالان صنعت ما اطلاعات کمی دارند که این بی‌اطلاعی‌ها در نهایت به ضرر تولید کنندگان می‌شود. این موضوع را شاید تولید کنندگان واقف نباشند اما مسئولان اتحادیه‌ها به خوبی می‌دانند که تولید کنندگان در این میان تا چه حد زیان می‌کنند. بنابراین بنده معتقدم وظیفه اتحادیه‌ها است که کارگاه‌های آموزشی با محوریت امور مالیاتی برای تولید کنندگان برگزار کنند.

وی افزود: از سوی دیگر اتحادیه‌ها می‌توانند با یکسری شرکت‌های حسابرسی معتمد خود مذاکره کنند تا این شرکت‌ها بیایند و امور مالیاتی کارگاه‌های کفشی را دست بگیرند. حتی می‌توان کارهای مالیاتی کارگاه‌ها را زیر نظر اتحادیه به صورت پیمانکاری انجام بدهند که این امر به صنعت بسیار کمک می‌کند.

نامی تاکید کرد: واقعیت این است که تولید کنندگان ما هزینه‌هایی از جیب خود می‌پردازند اما نمی‌توانند این هزینه‌ها را به سازمان مالیاتی ارائه دهند در حالی که اگر ارائه بدهد از مالیات آنها کم می‌شود. البته این یک مثال ساده است و موارد دیگری در این خصوص وجود دارد که می‌تواند کمک کند اما چون کفشان و تولید کنندگان اطلاع ندارند هزینه‌های اضافی پرداخت می‌کنند و جالب اینجاست که در مالیات بر ارزش افزوده این رقم دقیقاً ۱۰ درصد خرید غیر رسمی آنها است. به عنوان مثال اگر خرید غیر رسمی آنها یک میلیارد ریال باشد یک صد میلیارد ریال آن را اضافی پرداخت می‌کنند. بنابراین پیشنهاد بنده این است برای سال جدید اتحادیه‌ها به تولید کنندگان ما در این حوزه کمک کنند.

### صادرات را در سال ۱۴۰۴ جدی بگیرید

عضو هیات مدیره شرکت رسام پلیمر نامی در خصوص فعالیت‌های مجموعه نامی نیز گفت: ما نهایتاً تا ۲۵ اسفند ماه ۱۴۰۳ کلیه سفارشات را آماده و تحویل مشتریان دادیم ضمن اینکه از همان زمان نیز سفارشات سال آینده را گرفته‌ایم و از ۱۶ فروردین سال ۱۴۰۴ نیز مجدداً آماده گرفتن سفارشات مشتریان هستیم.

نامی در خصوص وضعیت صادرات تولیدات مجموعه در سال ۱۴۰۳ و معضلاتی که در این مسیر پشت سر گذاشته‌اند، اذعان داشت: بحث صادرات از همان ابتدای کار مشکل است؛ چرا که بحث نقل و انتقال پول، یک طرف قضیه است و بحث رفع تعهد ارزی یک طرف دیگر قضیه است که در قراردادهای بین المللی مساله ساز می‌شود. مخصوصاً با کشورهایی که برای این نوع مسائل مهم است اما موضوع اینجا است که ما نباید از این قضیه غافل شویم که صادرات مشکلات خاص خود را دارد و لذا باید با کشورهای کمترین چالش را دارند این فرایند را پیش ببریم.

وی افزود: به عنوان مثال برای فعالان صنعت کفش، تعامل داشتن با کشورهای مثل عراق، امارات، عمان و حتی در برخی موارد کشورهای آفریقایی مشکلات کمتری وجود دارد و راحت تر می‌توان با آنها کار کرد. بنابراین در این زمینه پیشنهاد می‌کنیم مخصوصاً فعالان صنعت کفش چرمی دست دوز یا حتی صندل و دمپایی پتانسیل‌های خوب صادرات را دارند که این بزرگان صنعت الان به این کشورها کالا صادر می‌کنند. در نتیجه پیشنهاد می‌کنم در سال ۱۴۰۴ ما تولید کنندگان باید به امر صادرات یک مقدار جدی تر نگاه کنیم چرا که سبد مشتریان صادراتی برای صنعت ما به شدت نیاز است.

نامی در پایان تاکید کرد: امیدواریم در سال آینده با وجود همه بن بست‌هایی که ممکن است وجود داشته باشد اتفاقات خوبی برای صنعت کشور رقم بخورد. در کنار آن از اتحادیه‌ها و مجریان نمایشگاهی انتظار داریم مانند سال ۱۴۰۳ با همزمانی برگزاری با فاصله کم نمایشگاه‌ها مواجه نشویم چون تبعات منفی این اتفاق را در صنعت دیدیم و دوباره تکرار کردن آن اشتباه به نفع صنعت نیست.

# گرانی؛ چالش صنعت زیره سازی در ۱۴۰۳



دست مشتری می رسانیم. در حالی که غالباً با چهار شهر اصفهان، تبریز، تهران و مشهد ارتباط داریم.

## باور صنعت به آسیب ندیدن زیره های تولیدی ما

غریب زاده در خصوص بارزترین خصیصه زیره های تولیدی گفت: یکی از حسن ها و خصیصه های ما این است که ما قالب های انحصاری برای برندهای ایران بسیار داریم. هر چند قبلاً هم این تولیدات را داشته ایم اما برای عموم شناخته شده نبودیم، با این وجود ویژگی هایی همچون «تنوع، انحصاری بودن، کیفیت و نازل بودن قیمت» در رشد ما بسیار مثر ثمر بوده است. وی در خصوص قیمت نیز گفت: فائدتا قیمت گذاری محصولات تابع قوانین خود است اما از قیمت مهمتر کیفیت ما است؛ یعنی زیره با دانسیته واقعی خودش که در بازار فروش می رود و اینکه در سال های گذشته زیره های تولیدی ما آسیب ندیده است تبدیل به یک باور در صنعت کفش ایران شده است. در حقیقت استفاده از مواد مصرفی کاملاً دقیق و با بررسی بالا، اپراتور مخصوص خود و آزمایشگاهی که در مجموعه داریم کیفیت کار ما را بالا برده است.

## همکاری هدفمند با کارگاه های زودبازده

غریب زاده در خصوص صادرات نیز گفت: در گذشته به پاکستان صادرات داشتیم و در حال حاضر افغانستان اصلی ترین بازار صادراتی ما است عمدتاً به این دلیل که آنها تولید کننده هستند. غریب زاده در پایان خاطر نشان کرد: من طی دوران کاری به این باور رسیده ام که با کارگاه های زودبازده بسیار همکاری داشته باشم چرا که غالباً کارگاه های زودبازده تولید کفش دستی ۵ تا ۱۰ کارگر دارند که ما روزانه به این ها سرویس می دهیم و این حس مسئولیت اجتماعی من را بسیار بالا می برد. لذا هنوز بعد از ۳۰ سال کار کردن حداقل ۱۲ ساعت مشغول مدیریت این سیستم هستم که بتوانم به کارگاه های تولیدی کوچک به موقع سرویس بدهیم و همین امر موجب شده که فعالیت های خود را دائماً توسعه بدهیم.

شرکت زیره نوین یکی از کارخانجات بزرگ زیره سازی در جنوب کشور است که «سید مرتضی غریب زاده» مدیرعامل آن مدعی است هر شخصی یکبار از آنها زیره خریداری کند مشتری ابدی آنها خواهد شد و سراغ هیچ شرکت زیره سازی دیگری نمی رود.

## چالش صنعتگران با نوسان نرخ دلار

این در حالی است که این تولید کننده نیز مانند دیگر تولید کنندگان کشور در سال ۱۴۰۳ با مسائل و چالش هایی در مسیر تولید و بازار مواجه بوده است. به نحوی که در گفت و گو با خبرنگار ما می گوید: در سال ۱۴۰۳ مهم ترین چالش ما بحث گرانی و کمبود مواد اولیه بود به طوری که قیمت اصلی ترین ماده اولیه مصرفی مجموعه ما (PU) تا ۵۰ درصد افزایش داشت.

غریب زاده ادامه داد: علاوه بر این صنعت زیره سازی نیز مانند دیگر صنایع امسال با مشکل نوسان نرخ ارز، قطعی برق و ... مواجه بود و همین عوامل موجب شده است چندان نتوانیم بر آورد کنیم وضعیت ما در سال آینده چگونه خواهد بود؛ به ویژه اینکه مشخص نیست قیمت دلار سال آینده چگونه خواهد بود و به تبع نمی توان پیش بینی کرد قیمت مواد اولیه چقدر افزایشی باشد.

## به دلیل تنوع رنگ، مصنوعی دوزها اصلی ترین مشتریان ما هستند

غریب زاده در خصوص توانایی های شرکت خود نیز گفت: سه خط دستگاه PU داریم که قابلیت 120 Station دارد و غیر از رنگ هایی که در اسپری کار می شود، همزمان هفت رنگ زیره کفش تولید می کنیم؛ یعنی مجموعاً بین ۳۵ تا ۴۰ رنگ بندی یک زیره را می توانیم کار کنیم.

وی خاطر نشان کرد: بیشتر برای مصنوعی دوزها و رویه های مصنوعی فعالیت می کنیم که تنوع رنگ را بسیار لازم دارند و تنوع مدل و قالب ما نزدیک به ۳۰۰ مدل است و روزانه بین ۳۰ تا ۴۰ مدل زیره خروجی داریم.

این فعال صنعت کفش اصفهان گفت: سرویس دهی ما به مشتریان بسیار سریع است و بین ۴۸ ساعت تا ۷۲ ساعت در هر نقطه ایران که باشند زیره را به





## دستاوردهای برجسته مجموعه پاريسمان



مجموعه پاريسمان با تکیه بر نوآوری، کیفیت و به‌روزرسانی مستمر، در سال گذشته (۱۴۰۳) دستاوردهای چشمگیری داشته است که از جمله آنها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- توسعه زیرساخت‌ها: راه‌اندازی مجموعه جدید با هدف افزایش ظرفیت تولید و ارتقای بهره‌وری.

- طراحی خلاقانه: طراحی و ارائه بیش از ۵۲ مدل پارچه جدید مطابق با ترندهای جهانی!

- راه‌اندازی مجموعه تخصصی چاپ روبه‌کفش: ارائه طرح‌های منحصر به فرد و متناسب با نیاز بازار داخلی، حتی در شرایط رکود بازار کفش و همچنین ثبت رکوردهای جدید در فروش مشتریان.

- توسعه منابع انسانی: برگزاری دوره‌های تخصصی مدیریت کسب‌وکار و به‌روزرسانی نرم‌افزارهای کاری برای ارتقای مهارت پرسنل.

- بهینه‌سازی خدمات مشتری: راه‌اندازی سیستم‌های نوین خدمات‌دهی، از جمله باشگاه رنگ مشتریان، با هدف تسریع در ارائه خدمات و افزایش رضایتمندی.

- تمرکز بر کیفیت و ثبات قیمت: حمایت از تولید ملی با کنترل کیفیت مداوم و حفظ ثبات قیمت تمام شده.

- ارتقای تجربه مشتری: ایجاد سیستم طراحی اختصاصی برای مشتریان رده بالا (Top Rank) و ارائه طرح‌های سفارشی (Customized Design).

- رشد و پیشرفت مستمر: افزایش درصدهای فروش نسبت به سال گذشته و بهبود شاخص‌های رضایت مشتری از طریق پاسخگویی و پیگیری سریع.

- حضور پررنگ در فضای دیجیتال: ارائه جدیدترین مدل‌های روز دنیا در صفحه رسمی اینستاگرام با نام paris man textile.

در پایان شایان ذکر است که ما در مجموعه پاريسمان با تمرکز بر کیفیت، سرعت و نوآوری، همواره در مسیر ارتقا و ارائه بهترین خدمات به مشتریان عزیز گام برمی‌داریم.



## اهداف بلندپروازانه آیسانا در سال ۱۴۰۴



مجموعه را افزایش دهیم. علاوه بر این، آیسانا در نظر دارد تا در سال آینده (۱۴۰۴) با معرفی مدل‌های جدید و طرح‌های متفاوت، بازار را شگفت‌زده کند. وی در پاسخ به این سوال که در مجموعه آیسانا در حوزه بازاریابی چه اقداماتی عمدتاً انجام دادید و این اقدامات چه تأثیرات مثبتی بر فعالیت شما داشته است، نیز اذعان داشت: در حوزه بازاریابی در سال ۱۴۰۳، فعالیت‌های تبلیغاتی خود را تقویت کردیم و استفاده از شبکه‌های اجتماعی به ویژه اینستاگرام را برای ارتباط مستقیم با مشتریان افزایش دادیم. همچنین حضور فعال در نمایشگاه‌ها و رویدادهای صنعت، باعث شد برند آیسانا بیشتر شناخته شود.

### برنامه‌های آیسانا در سال ۱۴۰۴

مدیر کفش آیسانا در خصوص اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای مجموعه در سال آینده گفت: در سال ۱۴۰۴، ما اهداف بلندپروازانه‌تری داریم؛ به نحوی که اولین هدف ما، توسعه محصولات جدید با تأکید بر راحتی و استفاده از مواد اولیه با کیفیت بالا است. علاوه بر این، قصد داریم خطوط تولید خود را ارتقا دهیم و به کمک تکنولوژی‌های روز دنیا، کفش‌هایی با طراحی‌های نوین و ویژگی‌های پزشکی (Orthopedic) عرضه کنیم.

محبی ادامه داد: از سوی دیگر برای سال آینده در نظر داریم که بازارهای صادراتی خود را گسترش دهیم و حضور بیشتری در کشورهای منطقه داشته باشیم. در این راستا، افزایش ظرفیت تولید و همکاری‌های بیشتر با شرکای خارجی نیز جزو برنامه‌های اولویت‌دار ما است.

وی خاطر نشان کرد: در کنار این موارد، ما قصد داریم با تقویت ارتباط با مشتریان، خدمات پس از فروش بهتری ارائه دهیم و برند آیسانا را به عنوان یکی از پیشروهای صنعت کفش در ایران و منطقه معرفی کنیم.

این فعال صنعت کفش در پایان گفت: در نهایت، امیدواریم که با تلاش‌های مداوم و تمرکز بر کیفیت، مجموعه کفش آیسانا بتواند در سال ۱۴۰۴ موفقیت‌های بیشتری کسب کند و به یک برند معتبر جهانی تبدیل شود.

شرکت تولیدی کفش آیسانا تولیدکننده انواع صندل‌های مردانه و طبی در قم مشغول به فعالیت است. این برند طی سال‌های فعالیت خود تمام همت خود را به کار گذاشته تا محصولات کیفی روانه بازار کند. نکته قابل تأمل اینکه مجموعه کفش آیسانا به صورت خانوادگی اداره می‌شود و حدود ۵۶ سال سابقه فعالیت در زمینه تولید صندل و کفش دارد. این در حالی است که مدیران مجموعه از سال ۱۳۹۶ به صورت تخصصی روی برند آیسانا و تولید مدل‌های مردانه با کیفیت بالا کار کرده‌اند.

### رشد قابل توجه فروش و حضور آیسانا در بازارهای جدید در سال ۱۴۰۳

مهدی محبی، مدیر مجموعه کفش آیسانا در گفت و گو با مجله اخبار صنعت چرم و کفش در خصوص عمده فعالیت‌های مجموعه در سال ۱۴۰۳ گفت: سال ۱۴۰۳ برای ما سال مهمی بود و از مهم‌ترین دستاوردهای ما در این سال، می‌توان به رشد قابل توجه فروش و حضور برند آیسانا در بازارهای جدید اشاره کنم.

محبی افزود: در واقع در طول سال جاری، ما بر توسعه و گسترش مجموعه محصولات مان، به ویژه در زمینه کفش‌های راحتی تمرکز داشتیم و از سوی دیگر بر ورود به زمینه تولید محصولات جدید با تکنولوژی‌های نوین تأکید و پافشاری کردیم.

وی تصریح کرد: نکته قابل تأمل اینکه در سال ۱۴۰۳ همکاری‌های استراتژیک با توزیع‌کنندگان و فروشگاه‌های بزرگ باعث شد که مجموعه آیسانا بتواند به نقاط جدیدی در بازار ایران و خارج از کشور دست یابد.

### در سال ۱۴۰۴ بازار را شگفت‌زده خواهیم کرد!

مدیر مجموعه آیسانا خاطر نشان کرد: از دیگر فعالیت‌های بارز ما در این سال این بود که ما در این مدت توانستیم با سرمایه‌گذاری در واحد تحقیق و توسعه، فرآیند تولید را به‌روزرسانی کنیم و در نتیجه کیفیت محصولات تولیدی



**AYSANA**  
S H O E S



قم، میدان ولیعصر، بلوار خلیج فارس، پلاک ۱۱۱

۰۹۳۳ ۳۷ ۰۰۶۴۲      ۰۲۵ ۳۷ ۲۲۲۷۲۷

@ aysana.ir

www.aysanaplus.com

**اولین تولید کننده  
صندل های طبی در ایران**

تلفیق هنر، کیفیت و راحتی



## برگزاری هدفمند نمایشگاه در دیگر کشورها

که با ایران تعاملات اقتصادی خوبی دارند و به نوعی تعاملات اقتصادی بین دو کشور راحت تر صورت می‌گیرد در اولویت ما هستند. بنابراین برای برگزاری نمایشگاه سابقه‌های قبلی تعاملات را رصد و سپس اقدام به رایزنی برای برگزاری می‌نماییم.

وی ادامه داد: از دیگر آیتم‌های مهمی که در نظر می‌گیریم در واقع مباحث فرهنگی است؛ یعنی ما با برخی کشورهای منطقه از نظر فرهنگی شباهت‌ها و قرابت بیشتری داریم. ضمن اینکه غالباً در این کشور بحث تحریم‌ها چندان تاثیر نداشته است و از بُعد مالی به مشکل بر نمی‌خوریم.

### برگزاری نمایشگاه در کشورهای بی که خواهان محصولات ایران هستند

دانشور تصریح کرد: علاوه بر این در حوزه برگزاری نمایشگاهی نکته‌ای که حائز اهمیت است و به آن توجه ویژه داریم تمایل آنها به استفاده از محصولات ما است. به عبارت دیگر برخی کشورها مانند عراق، ترکیه، عمان، قطر، دبی و ... به راحتی محصولات تولیدی ایران را استفاده می‌کنند لذا این آیتم نیز یکی از مواردی است که همواره در نظر می‌گیریم. این در حالی است که کشورهای آسیای میانه نیز تبادلات اقتصادی خوبی با ما دارند و به نظر می‌رسد قابلیت برگزاری نمایشگاه در این کشورها که از شوری سابق جدانشده‌اند، رانیز دارند. وی در پایان خاطر نشان کرد: نکته قابل تامل اینکه طی سال‌های اخیر تعاملات ایران با برخی کشورهای آفریقایی مورد تاکید دولت بوده و ارتباطات خوبی نیز در این منطقه برقرار شده است، بنابراین اگر صنعتگران و تولیدکنندگان صنعت کفش در خواست برگزاری نمایشگاه در آفریقا را داشته باشند قطعاً در برخی از کشورهای آفریقایی نیز نمایشگاه برگزار خواهیم کرد.

دانشور همچنین تاکید کرد: علاوه بر این اگر بتوانیم مجوزهای لازم را اخذ کنیم در کشورهای آسیای میانه نیز نمایشگاه‌هایی را در سال جدید برگزار خواهیم کرد. در واقع ما به بسیاری از کشورها همچون «تاجیکستان، قزاقستان، روسیه، ارمنستان، آذربایجان» می‌توانیم به خوبی محصولات صنعت کفش را صادر کنیم و لذا در حوزه نمایشگاهی در این مناطق توانایی حضور داشته باشیم.

وی ادامه داد: در این راستا در حال رایزنی هستیم تا کشورهایی که مطلوب و مورد نظر تولیدکنندگان ایران است رانیز به لیست نمایشگاه‌ها اضافه کنیم و با همراهی تولیدکنندگان کشور حضور یابیم.

دانشور در پاسخ به این سوال که در انتخاب کشورهای هدف برای برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی کفش، اصولاً چه آیتم‌هایی را در نظر می‌گیرید، گفت: اصولاً چند اصل مهم مدنظر ما است. از جمله میزان تعاملات ایران با کشور مورد نظر؛ به این معنا که در واقع کشورهای

**طی سال‌های اخیر تعاملات ایران با برخی کشورهای آفریقایی مورد تاکید دولت بوده و ارتباطات خوبی نیز در این منطقه برقرار شده است، بنابراین اگر صنعتگران و تولیدکنندگان صنعت کفش در خواست برگزاری نمایشگاه در آفریقا را داشته باشند قطعاً در برخی از کشورهای آفریقایی نیز نمایشگاه برگزار خواهیم کرد**

صنعت نمایشگاهی در سال ۱۴۰۳ نسبتاً پر رونق بود و نمایشگاه‌های متعددی در سراسر ایران توسط مجریان مختلف برگزار شد؛ «شهرام دانشور» یکی از مجریان نمایشگاه‌هایی همچون شیراز، تبریز، یزد و ... است که علاوه بر برگزاری نمایشگاه‌های داخلی برای برگزاری نمایشگاه در خارج از کشور نیز اقداماتی انجام داده است. این در حالی است که وی عنوان می‌کند برای سال آینده نیز برنامه برگزاری یکسری نمایشگاه‌های دیگر در داخل و خارج از کشور را دارد.

### نمایشگاه‌هایی که در سال ۱۴۰۴ برگزار می‌کنیم

دانشور در گفت‌وگو با مجله اخبار صنعت چرم و کفش در خصوص مهمترین اقداماتی که در حوزه نمایشگاهی در سال ۱۴۰۳ انجام داده است و برنامه‌های سال ۱۴۰۴، گفت: در سال ۱۴۰۳ نمایشگاه‌های تخصصی در حوزه کفش در شیراز و تبریز برگزار کردیم و در ۲۵ تا ۲۸ اردیبهشت ماه سال بعد نیز نمایشگاه تخصصی کفش در سلیمانیه اقلیم کردستان برگزار خواهیم کرد.

وی با بیان اینکه نمایشگاه شیراز نیز در تاریخ ۱۶ تا ۱۹ اردیبهشت ماه برگزار می‌شود، اذعان داشت: از سوی دیگر به پیشنهاد یکسری از تولیدکنندگان در سال آینده یک نمایشگاه نیز در شهر اهواز برپا می‌کنیم.

وی خاطر نشان کرد: از سوی دیگر مرداد ماه سال آینده طبق سنوات گذشته نمایشگاه تبریز را خواهیم داشت و همچنین اگر نمایشگاه سلیمانیه پاسخگوی نیازهای تولیدکنندگان باشد این قصد را داریم که در سال ۱۴۰۴ نمایشگاه‌های دیگری نیز در شهرهای دیگر عراق برگزار کنیم.

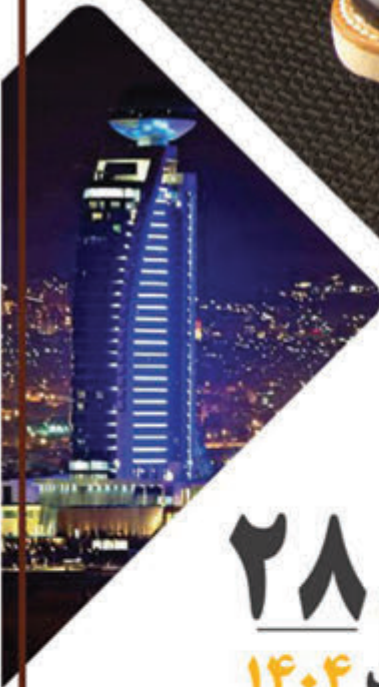
**تلاش برای برپایی نمایشگاه‌های تخصصی کفش در کشورهای آسیای میانه**



اولین نمایشگاه تخصصی کیف، کفش و چرم ایران در

# سلیمانیه

عراق



۲۵ الی ۲۸  
اردیبهشت ۱۴۰۴

The 1<sup>st</sup> exhibition of Iran's shoe industry in Sulaymaniyah  
**IRAN - IRAQ**



شرکت پروژه های نمایشگاهی  
طلایه داران اتحاد دانش  
با همکاری شرکت نمایشگاهی  
زریان معتمد ایده گستر  
برگزار می نماید



CONTACT PHONE:  
0914 644 4352 , 09143199806





در گفت‌وگو با مدیر شرکت فراپترو و پلیمر مهام مطرح شد؛

## ایجاد انگیزه و اهمیت کار تیمی در مهام

اهمیت کار تیمی در شرکت مهام آنقدر در سطح بالایی است که مادر کنار ساخت زیر ساخت های فیزیکی مورد نیاز برای رشد سالم مهام، متعهد به ایجاد منابع انسانی سالمی هستیم، در حقیقت در این مجموعه، افراد بر مبنای دانش، توانایی ها، تجربه و سبک کارشان ارزش گذاری می شوند و همین ارزش و احترام متقابل به مشتری بر می گردد

اخبار صنعت چرم و کفش خاطر نشان می کند: از سال ۱۳۹۶ تحت نام شرکت «شبیم فراشیمی پارسا» با چهار چوبی که از گذشته برای تامین مواد اولیه برای خود ترسیم کرده بودیم، روغن های dop/dotp را نیز به سید محصولات تولیدی خود اضافه نمودیم. در ادامه با پشتوانه سرمایه های انسانی خود و همگام با علم و تجربه در سال ۱۳۹۷ تحت نام «شرکت فراپترو پلیمر مهام» مجموعه دوم تولید کامپاندهای PVC و روغن های dop/dotp خود را به عنوان زیر مجموعه شرکت شبیم فراشیمی پارسا تاسیس و تجهیز کردیم.

راستی افزود: نکته قابل تامل اینکه در این راستا با در نظر گرفتن میزان نیاز مصرف مواد پلی یورتان کفشی در کشور در سال ۱۳۹۹ با همت و تلاش های مدیران و نیروهای انسانی خود موفق به تولید فوم های کفشی پلی یورتان جهت نیاز صنعت کفش شدیم و در سال ۱۴۰۰ تولید و توزیع انبوه خود را جهت رفاه حال مصرف کنندگان پی یو کفشی با قدرت شروع کردیم.

شرکت فراپترو و پلیمر مهام تولید کننده انواع فوم های پلی یورتان کفشی در گردهای مختلف از جمله FX، IL و T400 است که تولید و تامین مواد اولیه بر مبنای نوع نیاز مشتری و عرضه محصولات متنوع و با کیفیت را در دستور کار خود قرار داده است.

### سابقه فعالیت بیش از ۳ دهه مجموعه مهام در صنعت کفش

گفتنی است این مجموعه که در شهرک صنعتی شکوهیه با مدیریت «محمود راستی» دایر است فعالیت خود را در سال ۱۳۶۹ با ورود به عرصه تولید کفش ماشینی آغاز کرده و در سال ۱۳۸۰ در حوزه تولید کامپاندهای PVC فعالیت خود را با مداومت و تلاش های بی وقفه شروع کرد و برای تامین زنجیره مواد اولیه با رویکردی رو به آینده توانست در سال ۱۳۸۵ تولید کامپاندهای EVA را به سید محصولات خود اضافه کند. محمود راستی، مدیر شرکت فراپترو و پلیمر مهام در گفت و گو با مجله



## ایجاد فضای سالم کسب و کار؛ هدف اصلی مجموعه مهام

وی خاطر نشان کرد: از سوی دیگر ما با توجه به مسئولیت اجتماعی که برعهده داریم فرصت و زمینه‌ای داریم تا به اهل صنعت زندگی بهتر و سالم‌تری هدیه بدهیم و اینجا همان جایی است که اهداف شرکت بر آن بنا شده است. ضمن اینکه همانطور که با افزایش اندازه بازار مواجه هستیم، بهبود قابل توجهی در کیفیت محصولات و ظهور کارخانه‌های پیشرفته جهت پاسخگویی به نیازهای روز مشتریان و صنعت، جزء لاینفک این مقوله است.

مدیر شرکت فرایپترو و پلیمر مهام در خصوص اهمیت کیفیت محصولات این مجموعه نیز عنوان کرد: کیفیت و تعهد همیشه معیار مهمی برای عملکرد در مهام بوده، ما نه تنها به تمرکز جهت برتری محصولات خودمان فکر می‌کنیم بلکه به شایسته‌سالاری افراد، اعتقاد داریم و همین سلسله عقاید است که کار تیمی را به سرانجام می‌رساند که لازمه اصلی آن صداقت و پایداری در حُسن انجام کار است.

وی تاکید کرد: ما به طور موازی با نیروهای سر و کار داریم که باعث موفقیت درون سازمانی ما و در نهایت منجر به بهبود کیفیت زندگی ما و افراد محیط پیرامون ما می‌شود. در نهایت با استمرار این اتفاق باعث تعاملی دیرینه بین اعضا و مشتریان مان می‌شود که باز هم ما را به هدف اصلی مهام که ایجاد فضای سالم کسب و کار است نزدیک می‌کند.

راستی با تاکید بر اهمیت کار تیمی در مجموعه مهام افزود: اهمیت کار تیمی در مهام آنقدر در سطح بالایی است که مادر کنار ساخت زیرساخت‌های فیزیکی مورد نیاز برای رشد سالم مهام، متعهد به ایجاد منابع انسانی سالمی هستیم. در حقیقت در این مجموعه، افراد بر مبنای دانش، توانایی‌ها، تجربه و سبک کارشان ارزش گذاری می‌شوند و همین ارزش و احترام متقابلاً به مشتری برمی‌گردد.

## صنعت کفش؛ صنعتی اشتغال زا و محرک اقتصاد کشور

مدیر شرکت فرایپترو پلیمر مهام با بیان اینکه ما در حال حاضر این آمادگی را داریم تا شرکت خود و صنعت را به سمت افق‌های جدیدی هدایت کنیم که با کیفیتی که ارائه می‌دهیم همسو و هم نظر باشد، افزود: بدون شک صنعت کفش کشورمان یکی از برترین صنایع اشتغال‌زا است، در حالی که این بخش هر چقدر هم که به صورت خصوصی سرمایه گذار داشته باشد جایگاه مهمی در حرکت دولت دارد، لذا در صورت فراهم نمودن بسترهای لازم از سوی دولت به طور چشمگیری به رشد اقتصادی کشور کمک می‌کند.

وی ادامه داد: در این راستا ما بر این باوریم که اگر مسئولین مناسب سازی شرایط را فراهم کنند، صنعت کفش و از جمله صنعت پلی یورتان کشور که در حال حاضر به یک صنعت بومی تبدیل شده است می‌تواند جایگزینی بی‌بدیل جهت مقابله با خام‌فروشی محصولات پتروشیمی باشد.

## در شرایط بحرانی در کنار مشتریان و اهالی صنعت بوده‌ایم

راستی در خصوص تاثیرات و تبعات افزایش و نوسان دائمی نرخ ارز بر این صنعت نیز خاطر نشان کرد: به دلیل افزایش قیمت ارز و مواد اولیه بودجه‌های موجود کارخانجات و کارگاه‌ها کاهش پیدا کرده، در حالی که تولیدکنندگان

**به دلیل افزایش قیمت ارز و مواد اولیه  
بودجه‌های موجود کارخانجات و کارگاه‌ها  
کاهش پیدا کرده، در حالی که تولیدکنندگان  
برای بقا نیاز به حمایت دارند، در این راستا  
شرکت مهام در سال‌های گذشته به اندازه  
بضاعت و توان درون سازمانی خود در شرایط  
بحرانی کنار مشتریان و اهل صنعت بوده و  
بهترین نوع برخورد در حساس‌ترین شرایط  
را تحت عنوان تعامل با شرکای تجاری خود  
داشته است**

برای بقا نیاز به حمایت دارند. در واقع افزایش قیمت ارز منجر به کاهش سرمایه و به تبع آن کمبود نقدینگی شده است.

وی افزود: با این وجود شرکت مهام در سال‌های گذشته به اندازه بضاعت و توان درون سازمانی خود در شرایط بحرانی کنار مشتریان و اهل صنعت بوده و بهترین نوع برخورد در حساس‌ترین شرایط را تحت عنوان تعامل با شرکای تجاری خودش داشته است. نکته قابل تأمل اینکه این موضوع در حد حرف و شعار نبوده و باز خورد این اتفاق در روزمرگی‌های تمام مشتریان و مصرف‌کنندگان مواد اولیه کفش، جاری است.

راستی اذعان داشت: سالی که در حال عبور از آن هستیم مصرف‌کنندگان PU کفشی با معضلات و مشکلات بزرگی دست و پنجه نرم کردند که رهایی از آن شرایط سخت جز با همکاری و تعامل امکان‌پذیر نبود و شرکت مهام تمام توان خود را صرف احیای مجدد کارگاه‌ها کرد و اجازه تعطیل شدن کارگاه‌ها را به دلیل نبود مواد اولیه و عدم فروش محصول نداد که این امر در وهله اول موجب خشنودی خداوند متعال و بعد عوامل مهام و مشتریان شد. ما معتقدیم عواید و فواید آن در پایان به قشر مصرف‌کننده و عموم جامعه هدف صنعت کفش می‌رسد.

## همکاری مهام با مشتریان خود رابطه‌ای دو طرفه و بُرد-بُرد است

وی در ادامه افزود: امیدواریم این حس همکاری دو طرفه و به صورت رابطه‌ای بُرد-بُرد باشد تا رضایت طرفین را در بر داشته باشد. به ویژه اینکه مادر شرکت فرایپترو پلیمر مهام همیشه قدردان مشتریان خود بوده و هستیم و برای همه تولیدکنندگان صنعت پلی یورتان (کفش) آرزوی موفقیت و بهبودی اوضاع را داریم.

مدیر شرکت فرایپترو پلیمر مهام در پایان گفت: پیشاپیش ورود به سال جدید و عید باستانی نوروز را به اهالی صنعت تبریک عرض می‌کنیم و از خداوند متعال برای تولیدکنندگان صنعت، موفقیت و سلامتی ماندگار خواستاریم.





## مدیریت مالی؛ شرط ماندگاری در بازار ۱۴۰۴

مصنوعی و صنعت زیره و ... است که کامل می‌شود، بنابراین هر کسی که در هر بخشی در حال فعالیت است، اگر تولید به‌روز، باکیفیت و با قیمت تمام‌شده پایین داشته باشد، می‌تواند در بازار خود را ماندگار کند.

وی در ادامه خاطر نشان کرد: با توجه به تجربه ۴۶ ساله خود در صنف کفش می‌توانم مدعی شوم که طی سال‌های قبل، پول نقش کمتری در بین بازاریان داشت و اعتبار فرد در بازار اهمیت داشت، اما هم‌اکنون پول نقش کلیدی پیدا کرده است و کسانی که بتوانند مدیریت مالی بهتری داشته باشند با وجود همین شرایط می‌توانند در بازار بمانند و حرف‌هایی برای گفتن داشته باشند، کما اینکه برخی دوستان در سال جاری و با وجود همین شرایط خوب کار کردند. البته خوب به معنای ایده‌آل محض نیست، با این وجود توانستند ایستادگی کنند و محصولی ارائه بدهند تا مشتری خودش را در بازار داشته باشد.

### حفظ تولید و پرسنل موفقیت محسوب می‌شود

مهاجر افزود: در واقع در چنین شرایطی امروز هر واحد تولیدی که بتواند سازمان و پرسنل خود را حفظ کند، به نوعی موفق است. وی با تأکید بر اینکه در حال حاضر کسانی که در این صنعت فعالیت می‌کنند به نوعی عاشق هستند، گفت: مساله اینجاست که در صنعت چرم‌سازی،

مدیر مجموعه چرم مهاجر جزو تولیدکنندگان چرم و زیره کشور به‌شمار می‌رود که با وجود شرایط سخت اقتصادی در سال ۱۴۰۳ توانست به اهداف برنامه‌ریزی‌شده در این سال دست یابد.

### مدیریت صحیح تولید در شرایط سخت اقتصادی و سیاسی

«امیر مهاجر» مدیر مجموعه مهاجر در گفت‌وگو با مجله اخبار صنعت چرم و کفش عنوان کرد: امیدوارم در سال جدید همه هم‌وطنان به‌ویژه همکاران عزیز با وجود تمام مشکلاتی که در پیش‌رو دارند، همواره با عشق کار خود را ادامه دهند. همچنین امیدوارم سال آینده دیگر شاهد اتفاقاتی که در سال ۱۴۰۳ به لحاظ اقتصادی روی داد که سبب یک تورم افسارگسیخته و پایین آمدن ارزش پول ملی شد، نباشیم.

مهاجر در پاسخ به این پرسش که اگر روند کنونی اقتصادی ادامه پیدا کند، جوانان و اهالی این صنف چه باید کنند، گفت: اگر این روند ادامه‌دار باشد، دیگر اصناف نمی‌توانند کاری انجام بدهند. ما شاهد اتفاقات سیاسی و اقتصادی سختی در کشور هستیم، در چنین شرایطی کسانی که مدیریت صحیح برای تولید در این برهه سخت در پیش‌رو بگیرند، می‌توانند خود را ماندگار کنند. این مدیریت شامل نوع تولید، کیفیت و به‌روز بودن محصول می‌شود، برای نمونه صنعت کفش با وجود صنایع دیگر از جمله صنعت چرم طبیعی و چرم

زیره سازی یا تولید به طور کلی، تهیه مواد اولیه به صورت نقدی انجام می گیرد و سرمایه سنگین می خواهد، اما فروش آن چندین ماه طول می کشد. لذا برای هر تولیدکننده ای که بتواند این چرخه را مدیریت کند و با ایستادگی کار انجام بدهد، باید فرش قرمز پهن کرد.

مدیر چرم مهاجر در پاسخ به این پرسش که سال ۱۴۰۳ را چگونه گذرانید، گفت: من قصد اظهار نارضایتی ندارم چرا که در زمینه کار زیره موفق بوده ایم تمام تلاش ما بر این مبنا بود که زیره هایی ارائه کنیم که مورد اقبال تولیدکنندگان کفش چرم دوز باشد. به لحاظ نوآوری و کیفیت این کار را انجام دادیم و از پرداخت هزینه ابایی نداشتیم.

وی ادامه داد: در واقع در سال ۱۴۰۳ تلاش کردیم که به نقطه مطلوب برسیم و توانستیم به ۸۰ تا ۹۰ درصد برنامه ای که در ذهن داشتیم، دست یابیم. همچنین با تنوع بالایی کار را انجام دادیم و در هر فصلی موفق شدیم زیره های جدیدی ارائه بدهیم که از آنها استقبال شده است.

### ضعیف شدن چرم و چرم سازی در سال های اخیر

مهاجر همچنین در پاسخ به این پرسش که اوضاع چرم در سال ۱۴۰۳ چگونه بود، گفت: همانطور که می دانید چرم طبیعی اصلی ترین بخش صنعت کفش به شمار می رود که کار بسیار سنگین، سخت، سرمایه بر و حساسی است، در حالی که فروش آن در بازار در بلندمدت صورت می گیرد و این آسیب جدی به این صنعت وارد کرده است؛ به این معنا که وقتی چرم در ازای یک چک ۴ تا ۶ ماهه به فروش می رسد، زمانی که چک نقد می شود بخش قابل توجهی از ارزش پولی آن کاسته شده است و در این روال سرمایه ها از بین می رود. در چنین شرایطی طبیعی است که دیگر بازار ضعیف شده باشد و کشتش لازم را نداشته باشد. در این میان چرم و چرم ساز مظلوم واقع شده اند.

وی ادامه داد: اگر بخواهیم به ۱۰ تا ۳۰ سال قبل برگردیم، به یاد می آورید که وقتی به چرم شهر تهران یا تبریز مراجعه می کردیم در بخش گاوی سردمداران تولید چرم بودند و آن زمان کارخانه های بسیاری فعال بودند. اما الان چه تعداد از این کارخانه ها تعطیل یا نیمه فعال شده اند!

مهاجر افزود: در حال حاضر تعداد کمی از واحدهای چرم سازی فعالیت کامل دارند، اما همین واحدها نیز در فشار هستند که اگر این روند ادامه دار باشد آسیب بسیاری به این واحدها وارد می شود.

### زیره سازی ایران قابل رقابت با تولیدات ترکیه شده است

مدیر شرکت چرم مهاجر همچنین در پاسخ به این پرسش که هم اکنون صنعت زیره سازی چه وضعیتی دارد، عنوان کرد: همان گونه که صنعت چرم سازی آسیب های جدید دیده است، صنعت زیره سازی نیز دچار آسیب شده است، چرا که فروش نسبه شامل زیره نیز می شود.

وی ادامه داد: از سوی دیگر قیمت مواد اولیه زیره به شدت افزایش پیدا کرده است و مواد را به سختی می توانیم تهیه کنیم و حتی با پول نقد نیز نمی توان مواد آن را تهیه کرد. ضمن اینکه هر نوع مواد اولیه ای که بخواهید خریداری کنید هر بار قیمت آن افزایش یافته است. حتی فروشندگان با فاکتور باز مواد اولیه را به فروش می رسانند و این روند کار را متوقف کرده است، در حالی که ایران در صنعت زیره سازی به خوبی جلورفته و کیفیت کار افزایش یافته است. مهاجر تاکید کرد: نکته قابل تامل اینکه اواخر دهه ۱۳۷۰ تا اوایل دهه ۱۳۸۰ تولید زیره ضعیفی در کشور داشتیم، اما هم اکنون اگر شرایط مهیا باشد

**در شرایط سخت اقتصادی و سیاسی تنها در صورتی می توان ماندگار بود که مدیریت صحیحی برای تولید داشته باشیم که این مدیریت شامل نوع تولید، کیفیت و به روز بودن محصول می شود؛ به این معنا که هر فردی که در هر بخشی در حال فعالیت است، اگر تولید به روز، با کیفیت و با قیمت تمام شده پایین داشته باشد، می تواند در بازار خود را ماندگار کند**

تولیدات ما با کارهای ترکیه قابل رقابت است، اما با وجود فراز و نشیب بسیاری که در بازار ایران وجود دارد، به طور ناخواسته همه را تحت تاثیر قرار داده است.

### اتحادیه فروشندگان چرم و لوازم کفش در سال ۱۴۰۳ هفت ماه درگیر انتخابات بود!

وی همچنین در پاسخ به این پرسش که اتحادیه چرم در سال ۱۴۰۳ چه اقداماتی انجام داده است، گفت: در سال ۱۴۰۳ اتحادیه غالباً درگیر انتخابات بود. در ابتدا قرار بود انتخابات در مردادماه انجام شود، اما به دلیل تغییر دولت و پس از دولت مرحوم رئیسی این انتخابات به تاخیر افتاد و عملاً این تاخیر ۷ ماه طول کشید و ۷ اسفند انتخابات اتحادیه فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش برگزار شد و اتحادیه بیشتر درگیر رتق و فتق در زمینه انتخابات امور بود.

وی در پاسخ به این پرسش که با توجه به اینکه پیش از این بازرسان اتحادیه بودند، چرا در انتخابات این دوره کاندید نشدید، گفت: دلایل بسیاری در این میان دخیل بود؛ به نحوی که از یک سو درگیری کاری بسیار دارم و از سوی دیگر با وجود بیماری و اتفاقات ناگواری که درگیر آن شدم دیگر انرژی لازم برای کاندیدا شدن را نداشتم که چه بسا اگر کاندید می شدم، ممکن بود در هیات مدیره انتخاب می شدم. اما تمایل داشتم که با انرژی بالا فعالیت های صنفی را ادامه دهم شوم تا بتوانم خدمتی به همکاران داشته باشم. از این رو ترجیح دادم که دوستان پرانرژی تر از من که بهتر می توانند فعالیت کنند، حضور داشته باشند.

بازرس سابق فروشندگان چرم طبیعی و مصنوعی و لوازم کفش تاکید کرد: با توجه به اینکه بنده معتقدم اتحادیه خانه همه اعضاست و هر کسی هر کاری که از دستش برمی آید، باید انجام دهد بنابراین بنده نیز هر کاری که از دستم بریاید برای اتحادیه و دوستان هیات مدیره انجام خواهم داد و از کمکی دریغ نمی کنم.



در گفت‌وگو با طراح پوشاک چرم مطرح شد؛

## سال ۱۴۰۴ را متفاوت شروع خواهیم کرد

صنعت کیف، کفش و پوشاک کشور همواره در حوزه طراحی با چالش‌هایی مواجه بوده است و جای خالی طراحان تحصیلکرده‌ای که بتوانند تولیداتی به روز و در عین حال مورد پسند بازار ارائه بدهند محسوس بوده است. با این وجود طی سال‌های اخیر در این حوزه تغییراتی ایجاد شده و طراحانی وارد صنعت شده‌اند که می‌توانند نویدبخش روزهای بهتری پیش روی صنعت باشد. فائزه حجازی یکی از طراحانی است که در رشته طراحی دوخت در دانشگاه شریعتی تحصیل کرده و از سال ۱۳۸۷ نیز کار چرم را آغاز نموده است. وی در حال حاضر با همسر خود امین اسماعیلی صاحب برند تیوان و تولیدکننده محصولات چرمی است و به صورت تخصصی در حوزه طراحی پوشاک چرم فعالیت دارد.

### شروع کار با چرم از سال ۱۳۸۷

حجازی در خصوص مسیری که تا به امروز طی کرده است می‌گوید: سال ۱۳۸۷ کار با چرم را آغاز کردم و برای کارآموزی به مجموعه نوین چرم پیوستم و آنجا شروع کار من با چرم بود. در حالی که در دانشگاه مفاهیمی همچون «الگوکشی، طراحی اندام و لباس، انواع و اقسام دوخت، هنرهای تجسمی و عکاسی و ترکیب رنگ، تاریخ هنر و...» را آموختم در این مجموعه با چرم به نوعی آشنا شدم. به عبارت دیگر بنده با همراهی دو نفر در این مسیر موفق بوده‌ام یکی همسرم و دیگری مدیریت نوین چرم که در واقع تعامل با آدمها و مدل جسورانه کسب و کار را از ایشان یاد گرفتم.

وی افزود: پس از ازدواج با همسرم حدود ۷ سال در بخش‌های مختلف نوین چرم کار کردم و در نهایت در بخش CRM استعفا دادم و همسرم نیز همان زمان استعفا دادند و یک برنامه دوساله برای کار خود





ریختیم. به این ترتیب خودمان کار را شروع کردیم و محلی را تجهیز و از تولید کم کار را آغاز کردیم. به نحوی که در سال‌های اول هر دو از صبح تا ۱۲ شب به صورت فشرده کار می‌کردیم و تنها به هدف خود می‌اندیشیدیم و لذا از انجام هیچ کاری ابایی نداشتیم، پس از مدتی توانستیم نیروی کار جذب کنیم.

### علاقه و خلاقیت؛ لازمه ماندگاری در حوزه طراحی است

حجازی در پاسخ به این سوال که رشته طراحی دوخت چقدر می‌تواند در این بازار کارایی داشته باشد، خاطر نشان کرد: اگر علاقه باشد صد درصد کارایی دارد؛ یعنی علاقه و خلاقیت باید باشد که سختی‌ها را بپذیرید چون این راه به شدت فراز و نشیب زیادی دارد و از صفر شروع کردن می‌خواهد. یعنی آنچه در دانشگاه به ما می‌آموزند با آنچه بازار می‌خواهد بسیار تفاوت دارد و لذا باید علاقه و خلاقیت داشته باشید تا بتوانید در این رشته کار کنید.

وی در خصوص اهمیت کار طراحی و الگوی کشی خاطر نشان می‌کند: الگوی کار باید برای تولیدکنندگان بسیار اهمیت داشته باشد، شاید هزاران نفر باشند که به اصطلاح الگو در می‌آورند اما تعداد افرادی که بتوانند به طور حرفه‌ای الگو را با توجه به جنس چرم بشناسند کم هستند. مساله اینجا است که با توجه به اینکه ساختار چرم با پارچه بسیار متفاوت است لذا افراد دانش‌آموخته‌ای که در رشته چرم بتوانند الگو در بیاورند انگشت شمار هستند و بنده در حوزه زنان حرف برای گفتن دارم.

### علاقه‌ای به استفاده از الگوی آماده ترکیه ندارم

حجازی ادامه داد: شاید جالب باشد بدانید الان بسیاری الگوی آماده از ترکیه می‌آورند اما من این کار را نمی‌پسندم چون ایرانی‌ها کردن الگوی ترک نسبت به کار ایرانی با توجه به اندام خانم‌ها و آقایان ایران یک پروسه پیچیده دارد چون تنخور کارهای ترک زنانه برای بانوان ما خوب نیست و به اصطلاح جذب است. به همین دلیل بنده الگو را از پایه خودم درمی‌آورم.

این طراح پوشاک چرمی در خصوص اهمیت برندسازی نیز گفت: ما سال ۹۲-۹۳ برند تیوان را به ثبت رساندیم چون همسر بنده اصولاً بعد خرده

### هرچنان نیاز باشد همدیگر را حمایت می‌کنیم. در حوزه طراحی دست اندازهای زیادی وجود دارد

حجازی در پاسخ به این سوال سالانه چند مدل ارائه می‌دهید نیز گفت: در حوزه طراحی دست اندازها بسیار زیاد است یعنی غالباً باید بازارپسند عمل کرد و به عنوان مثال مدل کیف خاتون که از مدل‌های شناخته شده ما است را امسال بعد از سال‌های طولانی از دور تولید خارج کردیم. بنابراین سال گذشته چهار مدل توانستم ارائه بدهم. با این وجود بنده شخصاً کار تولید را دوست دارم چون معتقدم برکت کار تولید را هیچ کار دیگری ندارد و به همین دلیل هیچگاه به سمت کار مزون سوق پیدا نکردم.

وی در خصوص اینکه برای آینده کاری خود چه برنامه‌ها و اهدافی دارید نیز گفت: بنده شخصاً بسیار دوست دارم یک اتفاق مهم در صنعت پوشاک ایران بیفتد و بر این باور هستم که با نیروهای دهه ۸۰ که بی‌باک و نترس هستند می‌توانیم این اتفاق را رقم بزنیم. به ویژه اینکه پوشاک چرمی جای رشد بسیار زیادی دارد و معتقدیم علم و سواد باید به پوشاک چرم وارد شود. در واقع ما در مجموعه خود دنبال کارهای خاص هستیم که چرم خاص بخواهد و لذا بنا داریم سال ۱۴۰۴ را متفاوت شروع کنیم.

### الان بسیاری الگوی آماده از ترکیه می‌آورند اما من این کار را نمی‌پسندم چون ایرانی‌ها کردن الگوی ترک نسبت به کار ایرانی با توجه به اندام خانم‌ها و آقایان ما یک پروسه پیچیده دارد چون تنخور کارهای ترک زنانه برای بانوان ما خوب نیست و به اصطلاح جذب است به همین دلیل بنده الگو را از پایه خودم درمی‌آورم

فروشی ندارد و لذا چندان به برند اعتقاد ندارد اما برخلاف ایشان بنده به شدت به برند اهمیت می‌دهم و در پی خلق یک برند دیگر هستیم. با این وجود در حال حاضر روی حوزه لباس تمرکز دارم و طراحی و الگوسازی یکسری کارها با خود من است.

وی ادامه داد: جالب است بدانید سبک کار ما به صورت خانوادگی است و بحث‌هایی مثل رئیس، مرئوس، ارباب رجوع و ... مطرح نیست و همه به نوعی خود را در یک سطح می‌دانیم. بنابراین

# مهمترین تحولات کفش فیدار در سال ۱۴۰۳



و قرارداد منعقد کنیم چون اصلا مشخص نیست قیمت مواد اولیه چقدر افزایش خواهد داشت و این امر کل صنف را به چالش کشیده است.

## تولید کفش‌هایی با زیره و روبه‌های ترکیه در سال آینده

ملاحی همچنین در خصوص برنامه‌های آتی مجموعه فیدار در سال ۱۴۰۴ گفت: همانطور که می‌دانید ما برای تولید محصولات خود از زیره‌های ترکیه استفاده می‌کنیم و برای سال آینده برنامه ما این است که روبه‌ها را از ترکیه وارد و استفاده کنیم و از این طریق محصولاتی با کیفیت بالاتری ارائه دهیم.

وی ادامه داد: اگرچه این اقدام ما هزینه بر است و باید کلیه هزینه‌ها را با دلار پرداخت کنیم با این وجود در ایران مجموعه‌هایی هستند که خواهان کارهای باکیفیت هستند که ما می‌توانیم آنها را تامین کنیم. در واقع با وجود شرایط بد اقتصادی افرادی هستند که هزینه کارهای باکیفیت بالا را پرداخت می‌کنند و لذا به تبع ما می‌توانیم چنین هزینه‌ای را برای ارتقای بیشتر کیفیت تولیدات خود انجام دهیم.

ملاحی تاکید کرد: یکی از مسائلی که ما همواره به آن توجه داریم این است که معتقدیم در هر مجموعه‌ای باید برای هر سلیقه‌ای محصول و کالا داشته باشیم و لذا در کنار کیفیت به تنوع محصولات نیز می‌اندیشیم.

ماشین‌الات جدید وارد کرده و بنا داریم خط تولید جدیدی را راه‌اندازی کنیم.

ملاحی افزود: علاوه بر این از دیگر تغییر و تحولات شرکت فیدار در سال ۱۴۰۳ بحث افزودن کفش‌های طبی به سبد کالایی مجموعه بود؛ در واقع امسال کفش‌های طبی و همچنین کفش‌های اداری را به تولیدات خود افزودیم. این اقدام ما در حقیقت بنا بر درخواستی بود که از سوی برخی مشتریان داشتیم و خوشبختانه وضعیت سفارشات ما خوب است.

## روند صادرات فیدار در سال ۱۴۰۳

وی در خصوص روند صادرات تولیدات فیدار در سال ۱۴۰۳ نیز گفت: در بحث صادرات ما وارد این فرایند شده‌ایم البته نه به صورت مستقیم بلکه با واسطه و امسال هم صادرات داشته‌ایم. از سوی دیگر با افتتاح مغازه که حکم شوروم را نیز دارد خوشبختانه تعداد مشتریان ما در حال افزایش هستند.

مدیر مجموعه کفش فیدار در خصوص اصلی‌ترین چالش‌هایی که امسال با آن دست و پنجه نرم کرده‌اند نیز، اذعان داشت: ما نیز مانند دیگر تولیدکنندگان امسال با نوسان قیمت‌ها و نبود مواد اولیه مواجه بودیم، همچنین افزایش نرخ دلار موجب شده که نتوانیم به مشتریان خود قیمت بدهیم. در واقع به واسطه افزایش قیمت دلار نمی‌توانیم به مشتریان خود قیمت بدهیم

کفش فیدار از جمله برندهایی است که توسط ابراهیم ملاحی در سال ۱۳۶۶ پایه‌گذاری شده است و حال پس از بازنشستگی، اداره امور را به فرزندان خود (مهدی و میلاد) واگذار کرده است؛ فیدار از نظر تنوع محصولات و مدل‌های زنانه از دمپایی و صندل گرفته تا کفش‌های پاشنه دار و چکمه و کارهای کلاسیک مردانه شناخته شده است. این در حالی است که تولیدات این مجموعه در ابتدا منحصر به تولید کفش مردانه بود و در ادامه مدیران جدید محصولات دیگر از جمله کفش‌های زنانه، چکمه، کفش‌های طبی، و ... را نیز به سبد تولیدات فیدار افزودند.

## کفش‌های طبی و اداری را به سبد تولیدات فیدار افزودیم

افتتاح اولین فروشگاه فیدار در باغ سپهسالار تهران در سال ۱۴۰۳ از جمله مهم‌ترین اقدامات این شرکت بوده به نحوی که در حال حاضر این فروشگاه از یکسو حکم شوروم را دارد و از سوی دیگر محلی برای عرضه و فروش تولیدات این شرکت در قالب تک فروشی است.

مهدی ملاحی در گفت‌وگو با خبرنگار ما در خصوص اقدامات مجموعه فیدار در سال ۱۴۰۳ گفت: در سال ۱۴۰۳ بنا بر سیاست‌های مجموعه، ما در هیچ کدام از نمایشگاه‌ها شرکت نداشتیم با این وجود امسال خوشبختانه اولین مغازه فیدار را در تهران راه‌اندازی کردیم. در کنار آن یکسری



## خدمات فیدار فرآیند روش به صنعت کفش

**هدف و چشم انداز مدیران و پرسنل شرکت فیدار فرآیند روش در تمامی این سالها ساخت مواد اولیه و محصولاتی با ارزشی بالا بوده که با تولید این محصولات روند واردات و صادرات معکوس می شود به ترتیبی که ایران از واردکننده صرف این محصولات تبدیل به صادر کننده ای قابل اتکا در منطقه گردد**

**ساخت محصولاتی با ارزشی بالا و معکوس کردن روند واردات و صادرات** ارومیه ای خاطر نشان می کند: شرکت تولیدی «فیدار فرآیند روش» در راستای بخشی از پروژه های تکمیل زنجیره ارزش خود، اقدام به فرموله کردن و ساخت رها سازهای تخصصی قالب برای انواع مواد PU و EVA در صنعت کفش و همچنین انواع قطعات ساخته شده از فوم های پلی اورتان سخت و نیمه سخت با نام تجاری AXISIL نموده است.

وی تاکید می کند: در حقیقت این سبد کالای تخصصی شامل بیش از ۱۲ کد محصول در دو بخش کلی پایه حلال و پایه آب با کاربردها و تاثیرات گوناگون است. این در حالی است که هدف و چشم انداز مدیران و پرسنل این شرکت در تمامی این سال ها ساخت مواد اولیه و محصولاتی با ارزشی بالا بوده که با تولید این محصولات روند واردات و صادرات معکوس می شود به ترتیبی که کشور عزیزمان از وارد کننده صرف این محصولات تبدیل به صادر کننده ای قابل اتکا در منطقه گردد.

### نگاه صادراتی مجموعه فیدار فرآیند روش

ارومیه در ادامه تصریح می کند: نگاه صادراتی موجود در شرکت، با تکیه بر وجود نیروهای متخصص در کنار توانمندی های فنی و زیر ساخت های ایجاد شده طی دهه گذشته، نگاهی فرامنطقه ای بوده که سه گام زیر ذیل آن تعریف گردیده است؛ در گام اول هدف ما جلوگیری از واردات کالاهای سیلیکونی محور از جمله انواع رها سازهای قالب با تکیه بر رقابت پذیری کمی و کیفی بوده است. وی ادامه می دهد: گام دوم شامل حضور در بازار کشورهای همسایه (بازارهای منطقه ای) و گام سوم نیز ورود به بازارهای فرامنطقه ای و رقابت با بزرگترین تولید کننده گان جهانی این محصولات است.

شایان ذکر است در حالی که شرکت «فیدار فرآیند روش» فاز مطالعاتی تولید روغن سیلیکون را از سال ۱۳۹۷ آغاز کرد و بعد از ۴ سال در سال ۱۴۰۰ به بهره برداری رسید، در واقع روغن سیلیکون شبیه نفت خام است و این ماده کاربردهای بسیاری دارد که یکی از آنها رها سازها است. نکته جالب توجه اینکه تا پیش از این رها سازها در صنعت پلاستیک مورد استفاده قرار می گرفت و حال به مرحله ای از تولید رسیده است که ماده در صنعت پلی یورتان و صنعت کفش کاربرد بالایی دارد.

شرکت «فیدار فرآیند روش»، به عنوان نخستین شرکت تولید کننده روغن سیلیکون در ایران فعالیت خود را از سال ۱۳۹۰ آغاز کرده است و در حالی که یک شرکت به اصطلاح خانوادگی محسوب می شود، مدیریت آن را محمد ارومیه ای برعهده دارد. «محمد ارومیه ای»، متولد سال ۱۳۵۷ و دارای کارشناسی ارشد شیمی است؛ وی در مقطع کارشناسی در دانشگاه آزاد و در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه استون انگلستان تحصیل کرده است.

### سبد متنوع محصولات با محوریت مواد اولیه سیلیکونی

مدیرعامل شرکت «فیدار فرآیند روش» در ابتدا با تاکید بر این موضوع که کیفیت اولویت مهم ما در زمینه تولید است، می گوید: ما قبل از اینکه تولید روغن سیلیکون داشته باشیم، وارد این بازار شده بودیم و بازار سختی بود، چرا که رقبای این بازار از برندهای مطرح آلمانی تا آمریکایی و چینی، بازار را به تصرف خود درآورده بودند و در ایران تولید کننده ای در این زمینه وجود نداشت. در حقیقت ما نخستین شرکتی هستیم که روغن سیلیکون در کشور تولید می کند.

ارومیه ای می افزاید: در واقع در دنیای پرشتاب امروز شاخص توسعه صنعتی هر کشور، ارتباط مستقیم با میزان دستیابی، به دانش روز و حرکت پیوسته بر روی لبه فن آوری های نوین داشته و دارد. این مهم نیازمند ایجاد بستر و زیرساخت های لازم برای استقرار و فعالیت های مستمر تیم های تحقیق و توسعه بوده که شرکت فیدار فرآیند روش به عنوان اولین و تنها تولید کننده مونومرهای سیلیکونی و روغن سیلیکون در کشور و نیز در منطقه غرب آسیا، طی ۱۰ سال گذشته با تمرکز ویژه و محوریت قرار دادن اصل «تحقیق و توسعه» موفق به ایجاد و گسترش سبد کالایی پربار گشته است؛ سبد کالایی مشتمل بر محصولات متنوع با محوریت مواد اولیه سیلیکونی.

وی تاکید می کند: کاربرد اورگانوسیلیکون ها و سعتی به گستره تمام صنایع داشته از صنایع ساختمانی، خودرو، دارویی و آرایشی و بهداشتی گرفته تا صنایع غذایی، الکترونیک، هوا و فضا و همینطور صنعت کیف و کفش و چرم، کاربرد دارد.





دیگری توافق کنند. به عنوان مثال نمایشگاه شهر آفتاب امسال عالی برگزار شد اما متأسفانه هیچکدام از برندها حضور نداشتند لذا حتی برای تبلیغ هم که شده مجریان می توانستند این برندها را بدون گرفتن هزینه در این نمایشگاه پذیرا باشند چون سطح نمایشگاه را در سطح بین المللی بالاتر می برد. از سوی دیگر بنده معتقدم نمایشگاهها باید محدود شود و نهایتاً روی دو نمایشگاه متمرکز شد. پیشنهاد بنده این است که نمایشگاه ایران شوز تقویت و در نمایشگاه بین المللی برگزار شود، در عوض واحدهای تولیدی هر شهر و استان جداگانه در سالن های مجزا در این نمایشگاه حضور یابند و مجری هر کدام نیز مجریان استانی باشند تا هزینه های صنف کاهش یابد.

### \* برخی مزون ها پاشنه ها خاص و محدود نیاز دارند با این ها چگونه کار می کنید؟

ما در سال ۱۴۰۳ با سرمایه گذاری که انجام دادیم ۵ ماشین جدید در قسمت تولید و قالب سازی به سیستم اضافه کردیم که یکی از ماشین الات در واقع برای این هدف است که بتوانیم سرعت قالب سازی و تنوع را نسبت به قبل دو برابر کنیم. به این ترتیب اگر به صورت متمرکز روی یک قالب کار کنیم توانایی این را داریم که حداکثر ظرف ۵ روز به خریدار قالب را ارائه بدهیم. از نظر قیمت هم هزینه های ما حدود یک سوم ساخت قالب های ترکیه است.

### \* در حوزه صادرات به صورت خاص روی ارمنستان متمرکز هستید علت چیست؟

ارمنستان بازار بسیار خوبی برای کفش است؛ چون اولاً مصرف کننده خوبی هستند، دوماً ارمنستان بزرگترین تامین کننده کفش زنانه کشورهای شوروی سابق بوده و الان هم یکسری تولید را مصرف داخلی دارد یکسری را هم به روسیه ارسال می کند. ما نیز پاشنه های تولیدی خود را به ارمنستان ارسال می کنیم که از آن طریق به صورت پاشنه یا محصول نهایی کفش به روسیه صادر می شود. ۹۰ درصد تولیدات ارمنستان چرم طبیعی است و پتانسیل بالایی دارد. با این وجود برای کار کردن با ارمنستان باید اصل ثبات قیمت را رعایت کرد، به همین دلیل ما از ابتدای سال ۱۴۰۳ تا پایان سال با یک قیمت مشخص با آنها کار کردیم.

## بیشترین تنوع مدل پاشنه را دارا هستیم

رومیک قازاریان، مدیر مجموعه «پاشنه سیس» با سابقه ای بیش از سه دهه در حوزه پاشنه معتقد است ۱۴۰۳ سال بقا بوده و ۱۴۰۴ نیز سال مدیریت کاری است. وی می گوید: به همین واسطه ما سرمایه گذاری ها را در سال ۱۴۰۳ انجام دادیم و ۵ ماشین جدید در قسمت تولید و قالب سازی به سیستم اضافه کردیم و در سال ۱۴۰۴ نیز باید نحوه بهره گیری از این سرمایه گذاری را مدیریت کنیم. در ادامه گفت و گوی مجله اخبار صنعت چرم و کفش را با این فعال حوزه پاشنه می خوانید.

### \* سال ۱۴۰۳ را چگونه گذراندید؟

سال ۱۴۰۳ سال بسیار سختی بود و به نوعی سال بقا بود به نحوی که حفظ نیروهای انسانی یکی از این سختی ها بود. از سوی دیگر در این سال برای جذب نیروی انسانی مشکل داشتیم؛ نیروی انسانی داریم اما سیاست های اشتباه دولت موجب شده نیروی جوان جذب کارخانه ها و صنعت و تولید نشوند و در عوض در اوج جوانی به دنبال مشاغلی همچون تاکسی اینترنتی باشند.

### \* در سال ۱۴۰۳ در کدام شهرها نمایشگاه تخصصی برگزار کردید و شرایط چگونه پیش رفت؟

ما بالغ بر چهار نمایشگاه تخصصی در مشهد و تهران داشتیم؛ چون رغبتی که در تولیدی های مشهد هست را در هیچ جای ایران نمی بینیم و با این تولیدی ها تا جایی که توانستیم همکاری کردیم و یک فروشگاه اختصاصی و همچنین دو نماینده در آنجا داریم. نکته قابل تامل اینکه ما برای هر نمایشگاه تخصصی حداقل ۲۰ تا ۲۵ مدل جدید ارائه می دهیم و به این ترتیب معتقدیم در مورد پاشنه در حوزه ارائه مدل بیشترین تنوع را ما داریم. جدیدترین مدل ها را نیز اوایل اردیبهشت ۱۴۰۴ در نمایشگاه مشهد به نمایش خواهیم گذاشت.

### \* شما در اغلب نمایشگاه های داخلی و خارجی به عنوان بازدید کننده حضور دارید، مهمترین تاثیر این حضورها برای فعالیت شما چه بوده است؟

بنده معتقدم وقتی هزینه می کنید باید از آن استفاده کرد؛ یعنی وقتی دائمی روی نمایشگاه متمرکز شوید قطعاً در هر نمایشگاهی یک ایده، فکر یا تکنولوژی جدید را دریافت خواهید کرد. به همین دلیل بنده همواره چند روز اول را به بازدید اختصاص می دهم و روز پایانی آنچه لازم است را برداشت می کنم.

### \* با اینکه شما تحول بزرگی از جوانی در صنعت پاشنه ایجاد کردید و شور و هیاهو زیادی برپا می کنید اما در نمایشگاه ها غرفه ندارید، نمایشگاه داران چه باید بکنند که برندهایی مثل شما برای مشارکت جذب شوند؟

بنده آدم فرصت طلبی هستم و فرصت برای بنده به معنای زمانی که در نمایشگاه حرف زیادی داشته باشم است؛ همانطور که می دانید صنعت، شخص بنده و محصولات ما را می شناسند لذا در فرصتی که مهیا شود در نمایشگاه حضور خواهیم یافت. با این وجود توقع ما این است که برگزار کنندگان با برندها به نحو

# ترندهای برتر چرم و کالاهای چرمی در سال ۲۰۲۵

۴۰۰۰ یاسمن بلوردی ▶



سبک‌های متمرکز بر عملکرد مورد تقاضا هستند و این مُد بیشترین سودمندی را برای این نیاز خریداران دارا است.

## ۵. چرم بافت دار و برجسته

کارشناسان می‌گویند: تمساح‌ها، مارها و بافت‌های برجسته در سال جاری میلادی باز می‌گردند، به خصوص در کیف‌های دستی چرمی، کیف‌های چرمی، کیف‌های چرمی زنانه، کیف‌های زنجیر چرمی، کیف‌های لپ‌تاپ چرمی، کراس بادی چرمی، کیف اداری، چکمه‌ها و کمربندها. این بافت‌ها به هر لباسی عمق و جذابیت بصری می‌بخشند. این در حالی است که کارشناسان معتقدند چرم‌های لوکس و بافت دار به واسطه اینکه ظاهری برجسته و گران‌قیمت ارائه می‌کنند در سال ۲۰۲۵ مُد روز شده‌اند.

## ۶. قطعات چرم با رنگ زمین

رنگ‌های خنثی و خاکی مانند مایل به قهوه‌ای، قهوه‌ای تیره، زیتونی و خرمایی جایگزین چرم مشکی سنتی می‌شوند. این رنگ‌ها رویکردی نرم‌تر و متنوع‌تر به مُد چرم ارائه می‌دهند. کارشناسان می‌گویند: رنگ‌های خنثی و خاکی از این منظر در سال ۲۰۲۵ مد شده‌اند که رنگ‌های خاکی با عشق همیشگی به زیبایی‌شناسی طبیعی و مینیمالیستی هماهنگ هستند.

## ۷. لبه چرمی و احیای بوهو

به گفته کارشناسان، تاثیر بوهمیایی بازگشته است و جزئیات حاشیه‌ای در کت‌های چرمی، دامن‌ها و چکمه‌ها برای سال ۲۰۲۵ ضروری است. این روند، حال و هوای جشنواره‌های غربی را ایجاد می‌کند که برای لباس‌های غیر رسمی مناسب است. کارشناسان معتقدند این نوع چرم اشاره نوستالژیک به مد دهه ۷۰ و فستیوال دارد و همین امر این روند را زنده نگاه می‌دارد.

## ۸. لوازم جانبی چرم

کارشناسان همچنین معتقدند از کمربندهای بزرگ گرفته تا دستکش‌های چرمی و چکمه‌ای درشت، لوازم جانبی در مرکز توجه قرار دارند. لذا در سال ۲۰۲۵ باید انتظار داشته باشید که اشکال منحصر به فرد و جزئیات پیچیده را در کیف‌های دستی و کفش ببینید. به ویژه اینکه اکسسوری‌های آسان برای افزودن شخصیت و استعداد به هر لباسی هستند.

به گزارش مجله اخبار صنعت چرم و کفش، کارشناسان معتقدند در سال ۲۰۲۵ مُد کالاهای چرمی به تکامل خود ادامه می‌دهد و پایداری، نوآوری و تجمل کلاسیک را در هم می‌آمیزد. همچنین کارشناسان می‌گویند: در سال ۲۰۲۵، ما شاهد ترکیبی پویا از سبک‌های جسورانه، مواد سازگار با محیط زیست و طراحی‌های جاودانه هستیم. در ادامه به برخی از ترندهای برتر چرم که در سال ۲۰۲۵ به اصطلاح بازارشان داغ است، می‌پردازیم:

## ۱. چرم پایدار و گیاهی

به گفته کارشناسان، پایداری همچنان موضوع غالب است و چرم‌های گیاهی و آزمایشگاهی تولید می‌شود. به همین واسطه نوآوری‌هایی مانند چرم قارچ (Mylo) و چرم کاکتوس به دلیل ویژگی‌های سازگار با محیط زیست مورد توجه قرار گرفته‌اند. به ویژه اینکه مصرف کنندگان به طور فزاینده‌ای از انتخاب‌های مدهای مبتنی بر رعایت اخلاق و پایداری آگاه هستند.

## ۲. چرم فلزی و رنگین کمانی

روکش‌های براق و آینده‌نگر، از کت‌های نقره‌ای متالیک گرفته تا کیف‌های دستی رنگین کمانی، همه را فرا گرفته است. این گرایش برای بیان جملات جسورانه و در آغوش گرفتن زیبایی‌شناسی مدرن روز عالی است. به ویژه اینکه از لحاظ زیبایی‌شناسی رنگ‌های متالیک رنگ تازه‌ای به قطعات چرمی کلاسیک می‌بخشد و ظاهری آینده‌نگرانه دارند.

## ۳. کت چرم سایز بزرگ

کارشناسان می‌گویند: در سال ۲۰۲۵ کت‌های چرمی با ساختار و در عین حال سایز بزرگ بر لباس‌های خیابانی و مد روز غالب هستند. از این منظر امسال مُد شده‌اند که ترکیبی از راحتی و پیچیدگی این قطعه را برای افرادی که علاقه مند به مُد هستند ارائه می‌دهد.

## ۴. شلوار چرمی باری و لباس‌های کاربردی

عملکرد شیک با شلوارهای چرمی باری، لباس‌های سرپوشیده و طرح‌های الهام‌گرفته از ابزارهای کاربردی مطابقت دارد. این قطعات با جیب‌های متعدد و سیلوئت‌های ساختار یافته، کاربردی بودن را با سبک ترکیب می‌کنند. کارشناسان معتقدند این کالاهای از این روز در سال ۲۰۲۵ مُد روز شده‌اند که در حال حاضر



دور مچ پا می‌بندید و تا ساق پا بالا می‌رود. این در حالی است که تنوع زیادی در استایل‌ها از تخت گرفته تا پاشنه‌دار یا گوه‌ای و هر چیزی در این بین وجود خواهد داشت.

### \* لوفر کلاسیک

یکی از واقعیت‌هایی که در مورد مد می‌دانیم این است که کفش‌های کتانی هرگز از مد نمی‌افتند. اگر چه این سبک کفش در سال ۲۰۲۵ از اقبال ویژه‌ای برخوردار خواهد بود. آنا برد، طراح کفش می‌گوید: معتقدم این احتمالاً به این دلیل است که آنها می‌توانند ظاهری صیقلی در کنار هم ایجاد کنند، بدون اینکه راحتی را به خطر بیندازند.

### \* کفش‌های نوک تیز

کفش‌های نوک تیز، ظرافت را با راحتی تعریف می‌کنند و کاملاً با تقاضای فزاینده برای کفش‌های کاربردی و در عین حال شیک همسو می‌شوند. مارتینز می‌گوید: طراحانی مانند Manolo Blahnik و Prada، کفش‌های نوک تیز را ارتقا داده‌اند و آن را به نمادی از پیچیدگی ناچیز تبدیل کرده‌اند. من همچنین مشاهده کرده‌ام که چگونه قدرت‌های مد مانند Chanel و Saint Laurent همچنان این کفش‌های همه کاره را در مجموعه‌های خود به نمایش می‌گذارند و قدرت ماندگاری آنها را ثابت می‌کنند.

### \* کفش کتانی جبر

افزایش محبوبیت کفش‌های کتانی جبر جای تعجب ندارد، زیرا این کفش‌ها کاملاً با روند فعلی لباس‌های غیررسمی لوکس و تجملات بی‌صدا مطابقت دارند. «نیکو ونوس»، مربی سبک تجاری و بنیانگذار Nikki Venus & Company، می‌گوید: با وجود برندهایی مانند آدیداس و پوما، این کفش‌های کتانی در همه جا از فید رسانه‌های اجتماعی گرفته تا پای افراد مشهور دیده می‌شوند. علاوه بر این، همکاری‌هایی مانند Miu Miu با New Balance باعث ایجاد سر و صدا

# کفش‌هایی که در سال ۲۰۲۵ ترند می‌شوند

... پارسا شادی مهر ...

در حالی صنعت کفش دنیا رو به جلو در حرکت است که کارشناسان معتقدند کفش‌ها غالباً به عنوان لوازم جانبی ویتترین یا شاید حتی ستاره نمایش‌ها عمل می‌کنند و این امر به ویژه در سال ۲۰۲۵ صادق است. بنابراین اگر به دنبال خریدهای جدید هستید، به این ترندهای کفش ۲۰۲۵ که کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند همه جا وجود خواهند داشت، توجه کنید.

### \* کفش‌های باله

کفش‌های طرح باله در سال گذشته از تکرار لذت بردند و می‌توانید انتظار بیشتری را در سال ۲۰۲۵ داشته باشید. به طوری که «آنا برد»، طراح کفش، متخصص پا و بنیانگذار Bared Footwear تأیید می‌کند: این کفش‌ها یکی از محبوب‌ترین کفش‌ها در سال ۲۰۲۴ بوده‌اند و قرار است در سال ۲۰۲۵ روندرو به رشد خود را حفظ کنند. این کفش‌های کلاسیک فوق‌العاده، کفشی عالی برای اضافه کردن یک سبک شیک دخترانه فرانسوی به ظاهر شما هستند، به خصوص در طرح‌های قرمز یا پلنگی.

### \* کفش ورزشی متالیک

به طور کلی، سبک متالیک در سال ۲۰۲۵ بسیار زیاد خواهد بود. یکی از جاهایی که ما شاهد رشد آنها هستیم کفش‌های کتانی است. «پیتر مارتینز»، طراح و یکی از بنیانگذاران فروشگاه پوست چرم، خاطر نشان می‌کند: توانایی آن‌ها برای افزودن رنگی از زرق و برق و تطبیق پذیری به هر لباس غیرقابل انکار است. فرقی نمی‌کند برای یک شب بیرون بیوشید یا آن را برای یک روز کاری معمولی نگه دارید، کفش‌های کتانی متالیک گزینه‌ای شیک و راحت هستند. برای حفظ ظاهری زیبا، رنگ‌های متالیک ملایم‌تری مانند طلایی شامپاین یا نقره‌ای را انتخاب کنید.

### \* کفش بنددار

کفش‌های بنددار در کل کلکسیون‌های ۲۰۲۵ بوده‌اند، بنابراین انتظار داشته باشید که در فصل آینده شاهد حضور آن‌ها در صحنه مد باشید. «جکی کوندورا»، استایل‌بست شخصی و وبلاگ نویس مد مستقر در نیویورک می‌گوید: کفش‌های بنددار دارای رشته‌هایی هستند که از جنس‌های مختلف ساخته شده‌اند که به



لاستیکی قدیمی در کمد شما صحبت نمی‌کنیم. بوی می‌گوید: بیشتر به یک صندل بنددار با پاشنه یا حتی با بند مچ پا فکر کنید. به نظر می‌رسد که طراحان به دنبال راهی برای ایجاد ظاهری شیک با کفش‌های غیررسمی‌تر هستند و این سبک جدید دمپایی مناسب است. یکی از چیزهایی که من در مورد این دمپایی‌های بلند دوست دارم این است که برای اکثر انواع پا، به خصوص آنهایی که پاهای پهنی دارند، به راحتی پوشیده می‌شوند.



و افزایش فروش می‌شود و ثابت می‌کند که این کفش‌های کتان فقط یک مُد گذرانیستند، آنها اینجا هستند تا بمانند.

### \* کفش تی بار \*

«جکی کوندورا»، استایلیست شخصی و وبلاگ نویس مُد مستقر در نیویورک، می‌گوید: با بندهایی که بالای پای می‌آیند و همانطور که نامش پیداست، دور مچ پای می‌پیچند، این کفش‌ها نه تنها مد روز هستند، بلکه پوشیدن آنها امن و راحت هستند. با افزایش کفش‌های اسلینگ‌بک و کفش‌های بنددار که اخیراً دیده‌ایم، این یک سبک عالی برای افزودن به مجموعه شماست.

### \* چکمه‌های قد بلند \*

کارشناسان معتقدند: چکمه‌ها یکی از لوازم اصلی کمد هستند و در سال ۲۰۲۵ هر چه بلندتر باشد بهتر است! مارتینز می‌گوید: «ظاهر قدیمی چکمه‌های بلند غیررسمی روی شلوار جین تنگ جای خود را به مدل‌های بلند و مناسب برای دامن‌ها و لباس‌ها داده است. چکمه‌های قد بلند با ظاهر ممتاز و تطبیق‌پذیری باورنکردنی خود در مرکز توجه قرار دارند. همچنین، از آنجایی که رنگ‌های قهوه‌ای تیره در سال ۲۰۲۵ غالب خواهد شد، انتخاب چکمه‌های بلند تا زانو در این سایه‌ها یک سرمایه‌گذاری هوشمندانه است. او می‌افزاید: از سوی دیگر چکمه‌های قد بلند بدون زحمت با شلوارهای باریک، دامن‌ها و لباس‌های ژاکت بست می‌شوند و آنها را به انتخابی مطمئن برای ماه‌های سرد تبدیل می‌کنند.

### \* انگشتان پا \*

پس از یک وقفه از نشان دادن انگشتان پا، آونگ مُد شروع به چرخش به عقب کرده تا انگشت‌های پا نشان داده شود. کوندورا پیش‌بینی می‌کند: سال ۲۰۲۵ تماماً برای نشان دادن پاهای شگفت‌انگیز شما خواهد بود. پس از یک مکث طولانی، آن‌ها دوباره ظاهر می‌شوند و برای بازگشتی در نظر گرفته شده‌اند که یکی از بزرگترین ترندهای فصل است.

### \* فلیپ فلاپ‌های بلند \*

انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۵، دمپایی‌های لاستیکی، همراه با انگشت‌های پای، بازگشت بزرگی داشته باشند و البته قطعاً ما در مورد آن دمپایی‌های



## برنامه نمایشگاه‌های چرم و کفش

نام نمایشگاه	موضوع	تاریخ شمسی	روزهای برگزاری	محل برگزاری	وب سایت
<b>اسفند ۱۴۰۳</b>					
SHOESSTAR Almaty	کفش و لوازم جانبی	۲۷-۲۹ اسفند	دوشنبه - چهارشنبه	آلماتی، قزاقستان	www.shoesstar.ru/almaty
FIMEC	ماشین آلات و مواد چرم و کفش	۲۸-۳۰ اسفند	سه شنبه - پنجشنبه	نوو هامبورگو، برزیل	www.fimec.com
Obuv Mir Kozhi	کفش و محصولات چرمی	۲۸ اسفند-۱ فروردین ۱۴۰۴	سه شنبه - جمعه	مسکو، روسیه	www.obuv-expo.ru/en
Aymod	مد کفش	۲۹ اسفند-۲ فروردین ۱۴۰۴	چهارشنبه - شنبه	استانبول - ترکیه	www.aymod.com
<b>فروردین ۱۴۰۳</b>					
Expo Shoes	کفش و لوازم جانبی	۱۲-۱۵ فروردین	سه شنبه - جمعه	کیف، اوکراین	www.artexpo.ua
Agra Footwear Expo	کفش آگرا	۱۵-۱۷ فروردین	جمعه - یکشنبه	آگرا، هند	www.agrafootwareexpo.com
<b>اردیبهشت ۱۴۰۳</b>					
LeShow Moscow	کفش مسکو	۸-۱۰ اردیبهشت	دوشنبه - چهارشنبه	مسکو - روسیه	www.en.leshov.ru
Polshoes - Krakow	کفش	۹-۱۰ اردیبهشت	سه شنبه - چهارشنبه	کراکوف، لهستان	www.polshoes.com
Aysaf	لوازم جانبی کفش	۹-۱۲ اردیبهشت	سه شنبه - جمعه	استانبول - ترکیه	www.aysaf.com
eXPOcaipic	تامین کنندگان کفش	۲۳-۲۵ اردیبهشت	سه شنبه - پنجشنبه	بونوس آیرس، آرژانتین	www.caipic.org.ar/expocaipic
Shoes & Leather Guangzhou	کفش و چرم گوانجو	۲۵-۲۷ اردیبهشت	پنجشنبه - شنبه	گوانگژو، چین	www.toprepute.com.hk/shoes-and-leather-guangzhou
نمایشگاه کیف، کفش و چرم ایران	کیف، کفش و چرم	۲۵-۲۸ اردیبهشت	پنجشنبه - یکشنبه	عراق - سلیمانیه	
<b>خرداد ۱۴۰۳</b>					
Shoes & Leather Vietnam	کفش و چرم ویتنام	۱۹-۲۱ خرداد	دوشنبه - چهارشنبه	هوشی مین، ویتنام	www.toprepute.com.hk/shoes-and-leather-vietnam

پیش از حضور در نمایشگاه با مراجعه به وبسایت نمایشگاه از تاریخ دقیق برگزاری آن و تخییرات احتمالی اطلاع حاصل کنید.





بیست و ششمین نمایشگاه  
تخصصی بین‌المللی صنعت

# کفش

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

# تبریز

۱۱ الی ۴ مرداد ۱۴۰۴  
23 - 26 July 2025

WEAR  
FOOT  
& BAG

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

26<sup>th</sup>

TABRIZ  
SHOES  
IRAN EXHIBITION

Contact us for Reservation:

+98 914 644 4352

www.tabrizshoefair.ir

نمایشگاه بین‌المللی تبریز

ساعات بازدید: ۱۶ تا ۲۲







# شرکت فرا پترو پلیمر مهام

تولید کننده انواع پلی یورتان کفشی (pu)

EVA/pvc/Airblowing

oil: dop/dotp



آدرس کارخانه : قم ، شهرک صنعتی شکوهیه  
دفتر فروش : قم ، بلوار ولیعقربن عباس ، فیضان  
استخر دریا ، سافتمان میلاد ، طبقه دوم ، وامد ۱۱

f2pmaham@yahoo.com

رسول موسوی 0912 - 577 92 16

025 - 37 22 11 20 - 025 - 37 22 21 20

محمود راستی 0912 - 151 82 70

مدیر فروش

دفتر فروش

مدیریت