



ویژه نامه بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران

مشوق های جدید صادراتی در راه است؟

تأثیر ترکیبات موجود در شکلات تلخ بر کروناویروس

کاربرد نشاسته در صنایع نانوایی و قنادی



Flora

تکنولوژی ۷۷۷
بهترین کیفیت



با فرمولاسیون
جدید

پودر کیک مافین | Muffin cake powder



شرکت صنایع غذایی روزبه شکلات
ROOZBEH CHOCOLATE CO.
تولید کننده انواع مواد اولیه ننادی

roozbehchocolate.com
roozbehchocolate

۰۲۶-۴۵۳۳۲۴۵۳ (۱۰ خط)
sales@roozbehchocolate.com

استان البرز، نظرآباد، شهرک صنعتی سپهر
بلوار کارآفرینان، خیابان آذر غربی

شرکت پارس کاک

وارد کننده انواع مواد اولیه شیرینی و شکلات
از کمپانیهای معتبر دنیا

- 🍰 انواع امولسیفایرها و بهبود دهنده های کیک، نان و بیسکویت
- 🍰 انواع پریمیکسها و پودرهای نیمه آماده کیک و نان
- 🍰 روغنهای مخصوص شکلات، فیلینگ، CBS، CBE، CBI
- 🍰 سوربیتول، گلیسرین، پروپیلن گلیکول
- 🍰 زایلیتول، مالتیتول و سوربیتول پودری
- 🍰 پودر کاکائو
- 🍰 لسیتین
- 🍰 ژلاتین



تلفن : ۸۸۸۸۴۶۱۷
۸۸۸۸۴۹۷۱
فکس : ۸۸۸۸۵۱۹۳
www.parskak.com



شرکت زرین تجارت عرفان نماینده انحصاری JAR در ایران

شرکت JAR، از اتحادیه اروپا با بیش از ۴۰ سال سابقه تولید و صادرات انواع اسانس و طعم دهنده های طبیعی و شبه طبیعی و انواع وانیل در بازارهای پنج قاره جهان



شرکت زرین طعم آراد نماینده رسمی و انحصاری SWISSGUM تولیدکننده انواع استابیلایزرهای صنایع غذایی می باشد.

ارائه دهنده انواع فرمولاسیون به همراه مشاوره تخصصی و فنی



Unit11, No 293, Farhang Building, 35th St, Asadabadi Ave, Tehran, Iran.

www.zte.co.ir

+98 21 88212924
+98 21 88617987



Faravari Fructose NAB

فرآوری فروکتوز ناب

تولید کننده شربت گلوکز، فروکتوز، مالتوز، و دکستروز مایع
نشاسته ذرت فوق تصفیه
انواع نهاده های دامی

محصولات جدید

نشاسته پری ژل
خوراکی

دکستروز صنعتی

مالتو دکستروز
خوراکی

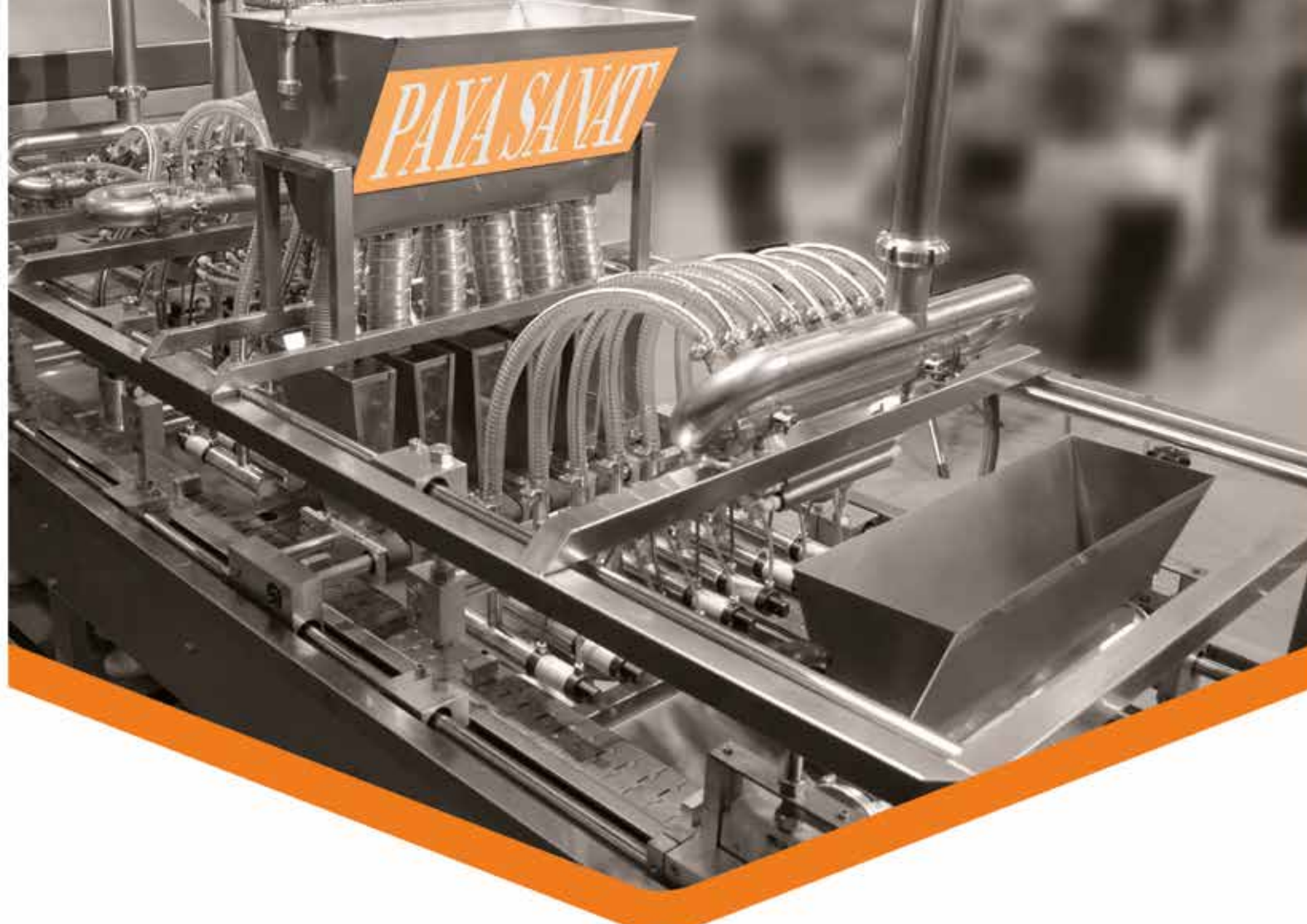
کارخانه : شهرک صنعتی نظرآباد، انتهای بلوار امام خمینی

info@ffnab.com @ ۰۲۶-۴۵۳۳۴۱۲۸ ۰۲۶-۴۵۳۳۴۱۲۹

دفتر مرکزی: پونک، بلوار میرزا بابایی، پلاک ۵۷، ساختمان اسپیناس، واحد یک غربی

www.ffnab.com ۰۲۱-۴۴۸۹۴۸۵۲ فکس: ۰۲۱-۴۴۸۹۴۸۳۵۰۷۹

Faravari Fructose NAB



PAYA SANAT
SALIMI
پایا صنعت سلیمی

طراح و سازنده پیشرفته ترین خطوط تمام اتوماتیک و نیمه اتوماتیک

انواع کیک، کلوچه، نان و شیرینی در ایران

پایا صنعت سلیمی نسل جدید ماشین آلات کیک، کلوچه، نان و شیرینی

📍 شهرک صنعتی نصیر آباد

📞 تلفن: ۰۲۱ ۶۶۷۶۲۱۸۹ فکس: ۰۲۱ ۶۶۷۶۹۹۵۱ همراه: ۰۹۱۲۶۳۴۴۳۱۱

🌐 www.paya-sanat.com



صنایع کیمیاگر آریان اسانس

Aryyan
ESSANCE

اولین تولید کننده اسانس ها و امولسیون های

خوراکی با فرمول اختصاصی در ایران

ARYANESSANCE.COM

آدرس: تهران - خیابان خرمشهر - خیابان نیلوفر

کوچه ۱۱ - پلاک ۲۷ - کد پستی: ۱۵۳۳۹۴۸۹۱۱ تلفن: ۸۸۵۱۸۳۳۱ فکس: ۸۸۵۱۶۲۹۲



GOLSHAHAD
Grain Processing Refinery

GOLSHAHAD
Grain Processing Refinery

Glucose
گلوکز

- مغزی کیک و کلوچه
- بستنی و دسرهای لبنی
- انواع گز و حلوا
- مربا و کنسرواتر میوهجات

GOLSHAHAD
Grain Processing Refinery

Corn Starch
نشاسته ذرت

- نانوائی
- انواع سس
- سوپهای نیمه آماده
- کاغذسازی و ورقسازی

GOLSHAHAD
Grain Processing Refinery

Maltodextrin
مالتودکسترین

- منابع لبنی
- آبنباتها، شکلاتهای تلخ
- محصولات پخت و نانوائی
- غذاهای کنسروی و کودک

GOLSHAHAD
Grain Processing Refinery

Maltose
شریت مالتوز

- آبنباتهای سخت و ژلهای
- بستنی ژله، محصولات
- ژلاتینی و پاستیل
- نوشابههای گازدار، آبمیوهها

تولیدکننده: نشاسته فوق تصفیه، گلوکز
مالتودکسترین، مالتوز، دکستروز مایع
و انواع روغنهای خوراکی خاص
و خوراک دام، طیور و آبزیان بر پایه ذرت

شرکت صنعتی گلشاهد نقش جهان (سهامی خاص) www.golshahd.com

آدرس: جاده اصفهان - تهران، نرسیده به شهرک صنعتی مورچه خورت، روبروی شرکت اسنوا
تلفن: ۰۳۱-۴۵۶۴۴۵۵۸-۹ موبایل: ۰۹۱۲ ۷۲۱ ۷۶۱۰ کد پستی: ۸۳۳۱۱۷۴۳۶۴ ایمیل: sales@golshahdco.com
فکس: (داخلی ۵) ۰۳۱-۴۵۶۴۴۵۵۸



SHAHDINEH
Grain Processing Refinery

SHAHDINEH
Grain Processing Refinery

Wheat Gluten
گلوتن گندم

- فرآوردههای گوشتی
- ماکارونی و غذاهای آماده
- آرد و بیگری

بزرگترین تولیدکننده: گلوکز، گلوتن،
نشاسته فوق تصفیه، پلت بایندر
و گلوماتین بر پایه آرد گندم

SHAHDINEH
Grain Processing Refinery

Glucose
گلوکز

- تافی و گزسازی
- مربا سازی
- بستنی و سس کچاپ

SHAHDINEH
Grain Processing Refinery

Wheat Starch
نشاسته گندم

- فرآوردههای گوشتی
- کیک و کلوچه
- سس مایونز

شرکت شهیدینه آران (سهامی خاص) www.shahdineh.com

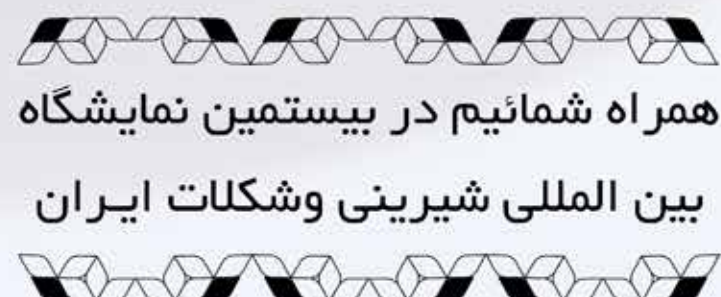
آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی جی، خیابان اصلی، پلاک ۲۹
تلفن: ۰۳۱-۳۵۷۲۱۷۵۴-۹ موبایل: ۰۹۱۳۳۷۶۶۷۴۳ کد پستی: ۸۱۵۹۴۸۵۵۸۶ ایمیل: info@shahdineh.com
فکس: ۰۳۱-۳۵۷۲۱۷۶۰



از ۱۳۹۱



درنا دوست دیروز و فردای شما



همراه شما هستیم در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات ایران



شرکت بازرگانی نگین شیمی ایرانیان
Negin Chimie Iranian CO.

کارنوبا واکس
۱۰۰٪ ارگانیک از برزیل

دیگر اقلام وارداتی این شرکت :

• اسید سیتریک • بنزوات سدیم • مونو پروپیلن گلیکول
• آنتی اکسیدان BHT و BHA



تهران، خیابان پاسداران، چهار راه فرمانیه، نارنجستان هفتم
(شهید داوود جهانبخش تژاد)، ساختمان مهر، پلاک ۱۲، واحد ۸
تلفکس: ۰۲۱ ۲۲ ۸۰ ۲۲ ۷۸ ، ۲۲ ۸۰ ۲۲ ۶۱



DiBA
MANDEGAR
شرکت دیبا ماندگار

- فیلینگ (مغزی)
- ژل کیک
- براق کننده روکشی
- فندانت
- پودر کیک
- بیکینگ پودر
- شکلات تخته ای



www.dibamandegar.ir

۰۲۶-۳۴۷۶۰۵۲۶-۷

BENIS

— SINCE 1969 —



سوترول

بنیس تنها یک نام نیست...

آدرس کارخانه: استان آذربایجان شرقی، شهرستان شبستر، کیلومتر 2 جاده بنیس، شرکت ارس پر بنیس

تلفن دفتر مرکزی: 021-44015115

تلفن کارخانه: 041- 42455905

WWW.BENIS.IR



شرکت پارس سی تاک آوا



تولید کننده مواد اولیه قنادی و نوشیدنی

- انواع ژله قنادی (فوژل)
- انواع پودرکیک
- انواع کرم فیلینگ
- پودر خامه قنادی (گیاهی)
- فوندانت
- انواع رنگ خوراکی پودری و ژله ای
- پودر گیپور
- پودر شارلوت - موس
- پودر بستنی
- بهبود دهنده نان حجیم
- بیکینگ پودر
- کافی میکس، کاپوچینو و هات چاکلت

تامین کننده مواد اولیه کارخانجات مواد غذایی

- پودر خامه و پودر چربی، کریمر، فومر
- لاکتوز با مش 200 و 80
- پودرکاکائو، کره کاکائو و مشتقات آن
- استابلایزر ژله قنادی
- انواع استابلایزر صنایع لبنی و گوشتی، صنایع نان، شیرینی و شکلات، انواع سس و آبمیوه
- انواع کاراگینان جهت صنایع شیرینی، گوشتی، دسر و لبنی، آبمیوه و نوشیدنی
- عصاره مخمر، طعم گوشت و مرغ
- انواع نشاسته اصلاح شده
- امولسیفایر کیک

دفتر فروش مواد اولیه قنادی: تهران، شهرک استقلال

بلوار دکتر عبیدی، خیابان دهم پلاک ۱

☎ ۰۲۱۴۴۵۰۹۰۸۰ 📞 ۰۹۱۲۰۲۱۰۸۶۲

🌐 sitak.ir 📷 fo.iran

📧 fo_iran

دفتر فروش مواد اولیه صنایع غذایی: تهران، اشرافی اصفهانی

گلستان ۲۸ پلاک ۴ تلفن: ۰۲۱۴۴۹۶۵۰۱۴-۱۷

☎ ۰۲۱۴۴۰۱۶۱۳۶ 📞 ۰۹۹۰۲۵۶۵۰۹

🌐 info@sitak.ir 📷 sitak.ir

📧 parssitakava



گروه ماشین سازی

کریمی



- سازنده دستگاه های بسته بندی و دیپازیتور، خمیر و شکلات
- طراحی و ساخت ۳۲ مدل هد دیپازیتور خمیر کیک به صورت تک رنگ و دو رنگ
- ساخت دستگاه های اینروبر شکلات و تونل های انجماد
- طراحی و سازنده خنک کن بصورت دوار (اسپیرال)
- با اتافک خنک کن چیلر جذبی
- انتقال خطوط تولید دستگاه آلات صنایع غذایی
- اتوماسیون خطوط تولیدی صنایع غذایی
- مشاوره و تنظیم فرمولاسیون
- نصب و راه اندازی



+989142417072
+989144007072
+984133374925
www.kigtabriz.com
kigtabriz



آرتا مالت گلستان

تولید کننده پودر، دانه مالت و عصاره مالت جو



عصاره مالت چیچو شیرین کننده و طعم دهنده طبیعی

در صنایع نان، کیک و کلوچه

کراکرها، تخمیری، شیرینی و شکلات

صنایع نوشیدنی

آدرس: گلستان، شهرک صنعتی آق قلا، صنعت ۱، کارگر ۲

تلفن: ۰۹۱۲ ۹۵۹۳۶۸۸

تلفن: ۰۱۷ ۳۴۵۳۳۹۲-۳

تولید کننده لسیتین خوراکی و
انواع روغن های صنف و صنعت

www.modalalco.com

Lecithin
Food Grade &
Shortenings



تولید شده از مرغوب ترین دانه های روغنی
دارنده اولین نشان استاندارد تشویقی در کشور

دفتر مرکزی: تهران، خیابان احمد قصیر
(بخارست)، کوچه سوم، پلاک ۳
تلفن: ۰۲۱-۸۳۳۴۷۰۰۰



ناب
NAB
دانه کوسن

نازگل

زندگی شهد گل است.
زنبور زمان می مکدش.
آنچه می ماند عسل خاطره هاست....

به نام بهترین

نشریه تخصصی انجمن صنفی صنایع بیسکوئیت، شیرینی و شکلات ایران
شماره پنجاه و دوم - شهریور ۱۴۰۰

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

جمشید مغازه ای

سر دبیر تحریریه:

علی اکبر علیان نژادی

دبیر اجرایی:

محمد علی شریف

مدیر فنی و هنری:

حمید رضا مغازه

کارشناس علمی:

زهرا علی درزی

تحقیق و ترجمه:

مریم خان بیگی

همکاران این شماره:

زهرا سسیاح نیری، ملیکا لطیفی، نرگس مغازه ای و خانم نیکدل، فرزانه کسائیان، رویا لسانی، سیاوش احمدزادگان، ویراستار:

زهرا کسایان، محمد دریانی

طراحی گرافیک و صفحه آرایی:

آتلیه گیان گرافیک

بازرگانی و تبلیغات:

سعید زحمتکش

آدرس انجمن صنفی شیرینی و شکلات:

خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید بهشتی، کوچه نادر پلاک ۱۲، طبقه ۲

تلفن انجمن صنفی شیرینی و شکلات:

۸۸۵۵۸۰۶۶

مجری طرح:

شرکت گیان گرافیک

آدرس دفتر تحریریه و صفحه بندی مجله:

خیابان بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه حافظی، پلاک ۱۸، واحد ۳

تلفن دفتر تحریریه و بازرگانی:

۸۸۵۲۶۷۶۵

۰۹۳۷۴۳۰۶۰۳۳

پست الکترونیکی:

Shahd_Mag@yahoo.com

صفحه اینستاگرام:

shahd_magazine

حقوق قانونی مطالب منتشر شده شهد متعلق به "انجمن صنفی صنایع بیسکوئیت شیرینی و شکلات" بوده و هر گونه استفاده از آنها بدون ذکر منبع "نشریه شهد" پیگرد قانونی دارد.

نشریه شهد در ویرایش مطالب آزاد است

جمشید مغازه ای، دبیر انجمن:

منتظر تصمیمات دولت جدید هستیم

۶۲»

محمد لاهوتی،

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

مشوق های جدید صادراتی در راه است؟

۵۲»

علیرضا مناقبی

نایب رئیس مجمع واردات

مرزهای کشور را ببندید تا قاچاق اوج بگیرد!

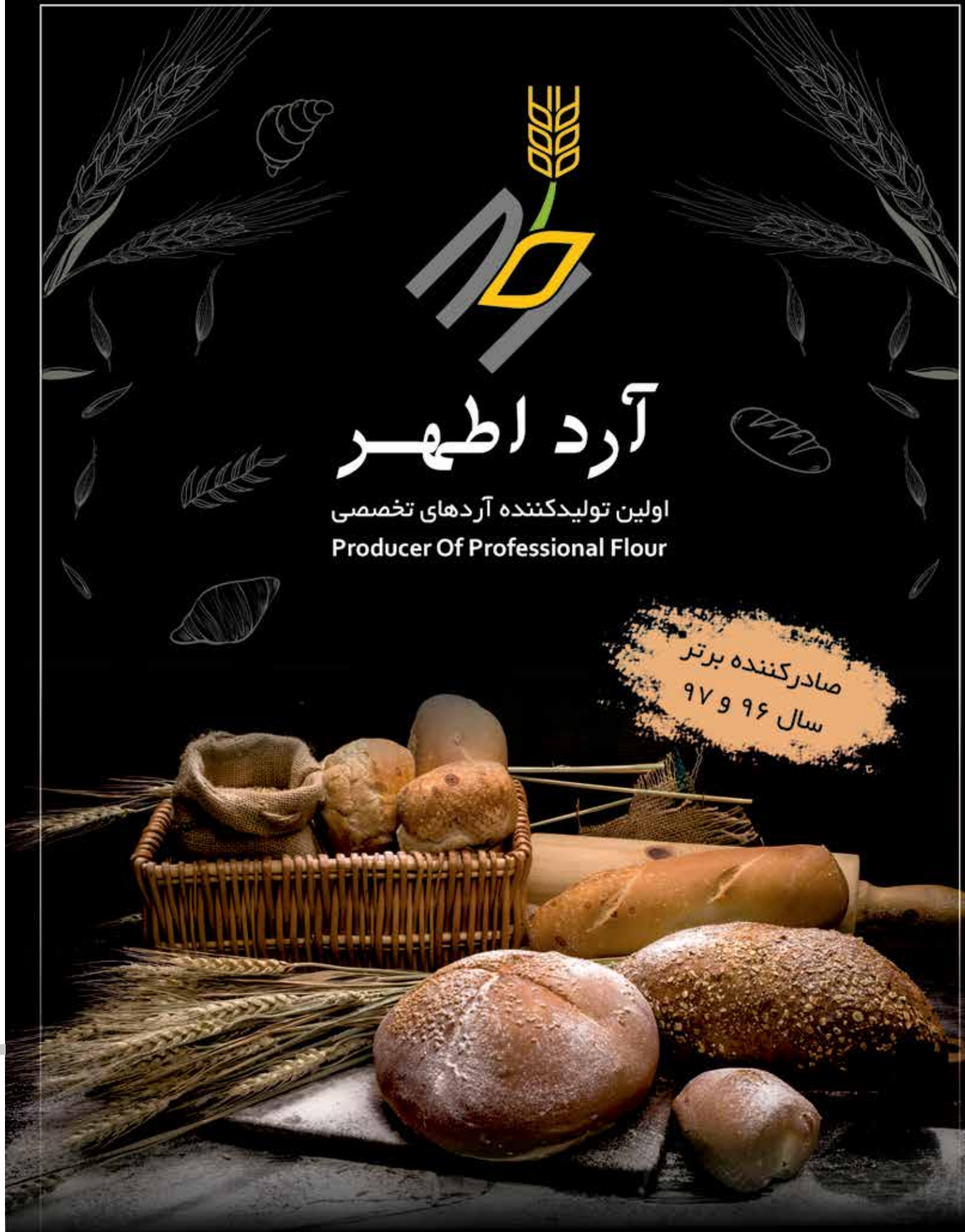
۵۳»

روسته، شکلات انحصاری اردبیل با قابلیت صادرات

۵۶»

تاثیر ترکیبات موجود در شکلات تلخ و انگور در مقابله با کروناویروس

۶۰»



آدرس دفتر مرکزی: تبریز، چهارراه منصور، مجتمع ایپک، طبقه سوم، واحد ۳۱۹ تلفن: ۰۴۱-۳۱۲۱-۴۱

www.atharflour.com



**پیام دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات
به مناسبت بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات**

وابستگی اقتصاد کشور ما به نفت و رهایی از این وابستگی همواره دغدغه صنعتگران و تولیدکنندگان ایران بوده و هست. گذشته از مشکلات و موانع داخلی و تحریم‌های ظالمانه آمریکا که در سال‌های اخیر به اوج خود رسیده و همچنین در سال قبل و امسال تولیدکنندگان ما با مشکل نوظهوری به نام ویروس کرونا مواجه بودند که پرشتاب جهان‌گیر شده و هنوز دست از سر اقتصاد بر نداشته است و اقتصاد جهان را دچار عقب‌گردهای جدی نموده راهکار موثر برگزاری نمایشگاههای تخصصی است .

صنعت بیسکویت، شیرینی و شکلات کشور یکی از صنایعی است که با وجود جوانی در بازارهای جهانی توانسته سنت طولانی صنعت شیرینی‌پزی کشور را با دانش فنی و حرفه‌ای روز و بازاریابی حرفه‌ای ترکیب کند و بازارهای مهمی در اروپا، خاورمیانه و آسیای میانه را از آن خود کند.

نمایشگاه شیرینی و شکلات در چهار بخش مختلف مواد اولیه، ماشین آلات و محصولات تولیدی و خدمات جانبی صنعت برگزار می‌شود و ما در بخش مواد اولیه از گذشته با انجمن واردکنندگان مواد اولیه، در بخش ماشین آلات با انجمن ماشین سازان و در دیگر زمینه‌ها از جمله در زمینه برگزاری نمایشگاه با نهادها و تشکل‌های مرتبط و فعال صنعت نمایشگاهی تعامل داریم.

بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران میزبان بیش از ۲۵۰ شرکت در حدود ۳۰ هزار مترمربع و ۷ سالن نمایشگاهی است و میزان مشارکت علیرغم مسائل به وجود آمده فوق‌نشان از قدرت و توانمندی این صنعت دارد.

امیدواریم صنعت شیرینی و شکلات کمافی السابق بتواند با پویایی بالای صنعت و میزان اشتغال و رونقی که در اقتصاد دارد بتواند با سلامت کامل تامین‌کننده نیازهای مردم عزیز در امر سلامت جسم و اقتصاد ملی باشد.

از دیگر موارد مهم نمایشگاه امسال، بر سر کار آمدن دولت سیزدهم است که با شعارهای اقتصادی و مبارزه با فساد شروع به فعالیت کرده است و امیدواریم در صنعت شاهد تعامل مفید بین دولت و بخش خصوصی باشیم

صنعت شیرینی و شکلات به عنوان یک صنعت پیشرو، موفق شده علاوه بر تامین نیازهای بازار داخلی، با صادرات چشمگیر محصولات مرغوب به سایر کشورها، ظرفیت بالای خود را نشان دهد و نمایشگاه شیرینی و شکلات را به عنوان ویتترین توانمندی این صنعت به عنوان یکی از نمایشگاه‌های برتر در کشور مطرح نماید.

نمایشگاه بیستم شیرینی و شکلات تهران مثل دوره‌های گذشته از مسئولان، وزرا و نمایندگان مجلس و متخصصان و فعالان صنعت برای حضور در این گردهمایی صنعتی دعوت می‌نماید؛ ضمن اینکه در چهارچوب پروتکل‌های بهداشتی تمرکزما بر جذب بازدیدکنندگان تخصصی بین المللی به صورت مجازی است و برای رعایت سایر پروتکل‌های بهداشتی در مقابله با بیماری کرونا، با همکاری و هماهنگی شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین المللی تدابیر لازم را اندیشیده ایم تا صنعت با قدرت بتواند در این شرایط خاص به راه توسعه‌ای خود ادامه دهد.

جمشید مغازه‌ای

دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات

شهریور ۱۴۰۰



**پیام جناب آقای دکتر حسن زمانی
مشاور وزیر، رئیس هیأت مدیره و سرپرست
شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین المللی جمهوری
اسلامی ایران
به مناسبت برگزاری بیستمین نمایشگاه بین المللی
ماشین آلات و مواد اولیه بیسکویت، شیرینی و
شکلات ایران**

صنایع غذایی به عنوان اساسی‌ترین نیاز انسان با گسترش تکنولوژی و تولید محصولات نوین تغییرات بسیاری را شاهد بوده است. شرایط کنونی زندگی در جوامع امروزی، بسیاری از عادت‌های غذایی انسان را تغییر داده و سبب افزایش استفاده از فرآورده‌های آماده شده است. صنایع غذایی در تعیین الگوی مصرف مردم جامعه و تامین سلامت آن اهرم اصلی محسوب می‌شود، بطوریکه این صنعت با رشد چشمگیر در اقتصاد کشور یکی از بزرگترین صنایع فعال در بخش خصوصی کشور به شمار می‌رود. بسیاری از این پیشرفت‌ها به سبب رشد فن‌آوری‌ها و نوآوری‌ها صنایع مرتبط با شیرینی و شکلات بوده و برخی دیگر به دلیل تغییرات ذائقه و سبک زندگی مردم در کشور‌های مختلف بوده است.

صنعت شکلات ایران در چهار دهه اخیر پیشرفت چشم‌گیری داشته است، اما هنوز از ظرفیت بالایی برای ایجاد اشتغال و بالا بردن حجم صادرات غیرنفتی کشور، برخوردار است. بخش زیادی از زنجیره ارزش افزوده این صنعت از مواد و ماشین آلات تولید و بسته‌بندی تا امکانات توزیع و فروش و منابع انسانی در ایران به حد قابل قبولی رسیده است.

نقش نمایشگاه‌ها به منظور انتقال دانش و تکنولوژی، بازاریابی و برندسازی بسیار حائز اهمیت می‌باشد و " بیستمین نمایشگاه بین المللی ماشین آلات و مواد اولیه بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران" نیز بعنوان فضایی برای تعامل چند وجهی میان تولیدکنندگان، صاحبان صنایع، شرکتهای دانش بنیان، متخصصان و مشتریان داخلی و خارجی برگزار می‌گردد.

سیاست شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین المللی ج.ا.ایران در سال جاری، حمایت هر چه گسترده‌تر از کلیه فعالان تولیدی، خدماتی و تجاری در کشور است که در نهایت به رونق اقتصادی کشور کمک خواهد کرد.

برپایی بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات ایران با توجه به تجربه‌های قبل، اهداف بازرگانی و تخصصی بیش از پیش مد نظر قرار گرفته و سعی گردیده است با برنامه‌های صحیح و موثر شرایط لازم جهت جذب شرکتهای کاملاً مرتبط با موضوع نمایشگاه و بازدید متخصمین این رشته از صنعت فراهم آید. برخی از این اهداف معرفی آخرین دست‌آورد‌های داخلی و خارجی صنعت شیرینی و شکلات و صنایع وابسته، تبادل اطلاعات و فناوری بین شرکت‌های داخلی و خارجی، جذب سرمایه‌گذار، رونق بخشیدن بیشتر به صنعت داخلی و معرفی محصولات نهایی به بازدید کنندگان می‌باشد.

در خاتمه اینجانب از تلاش‌هایی که برای برپایی این نمایشگاه صورت گرفته صمیمانه قدردانی نموده و از همه صاحبان صنایع، متخصصان، واحدهای تولیدی و صادراتی که کالا و خدمات خود را عرضه می‌نمایند، سپاسگزار می‌نمایم.



رسانه‌های گروهی به فراخور سلاقی مصرف کننده است از جمله جدیدترین ابزارهای تبلیغاتی، شبکه های اجتماعی و فضای مجازی میباشد که دارای اثربخشی و تاثیر گذاری بسیار بالایی بوده و این مجموعه نیز منطبق با شرایط روز همسو با تکنولوژی نسبت به ارائه دستاوردهای خود در این بستر اقدام نموده است چرا که بروزرسانی و استفاده از متدهای روز دنیا در صنعت و مقوله برندینگ امری اجتناب ناپذیر میباشد.

تاثیر رسانه های اجتماعی در اقتصاد

در کنار تبلیغات و بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی و تکنولوژی اینترنت، کماکان حضور در نمایشگاه داخلی و خارجی یک روش بسیار متداول در بازاریابی محصول، خدمات و کسب و کار بوده و بجهت ایجاد امکان برقراری ارتباط با همکاران، تامین کنندگان و ارزیابی عملکرد سایر رقبا کمک شایانی به رونق کسب و کارها نموده و راهی عالی برای توسعه تجارت شخصی و جمعی محسوب می‌شود.

اهمیت صنعت نمایشگاهی در دوران کرونا

مجمع صنایع غذایی نادری در دو سال گذشته علیرغم محدودیت های ناشی از کرونا و چالش های موجود، همانند سالهای پیشین کماکان در نمایشگاههای داخلی و خارجی حضور فیزیکی داشته و همچنین در صورت فراهم بودن بستر آنلاین و عدم امکان حضور فیزیکی، بصورت مجازی نیز سعی در حفظ این ارتباط قدرتمند نموده است.

در پایان خاطر نشان میسازد که در هر کاری از جمله تولید، تلاش مستمر و پشتکار فراوان برای کسب موفقیت مثمر ثمر بوده و نوآوری سبب رونق کسب و کار می گردد.

هدف گذاری مجموعه

رشد و توسعه عملکرد باتوجه به نیازسنجی بازار، از جمله مهمترین اهداف تولیدی و رقابتی برند نادری است.

مهمترین اقدام دولت در مانع زدایی

تولید کننده در زمینه تولید، نیازمند مساعدت و حمایت همه جانبه مسئولین امر در کنترل بازار و تامین مواد اولیه بمنظور تحقق شعار تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها میباشد تا با ایجاد بسترهای لازم برای صاحبان صنایع زمینه‌ی ارتقاء تولید داخلی فراهم آید.

تاثیر کرونا بر اقتصاد

گسترش وسیع ویروس کرونا در سطح جهانی خساراتی را در ابعاد مختلف اجتماعی و از جمله در زمینه تولید وارد آورده که از جمله این خسارات عدم انجام بموقع برنامه ریزیهای مربوطه بوده است.

ولیکن بروز حوادثی از این نوع که گریبانگیر یک یا چندین کشور میباشد، در طول ادوار غیر قابل اجتناب بوده لذا موفقیت با شخص و یا مجموعه ای همراه خواهد بود که همسو با شرایط، ضمن کسب تجربیات، با استفاده از راهکارهای خلاقانه از تهدیدها، فرصت سازی نماید.

اقدام های مطمئن برای تولید سلامت محور

این مجموعه نیز در این دوران ضمن تداوم تولید با رعایت کامل پروتکل ها، ضوابط بهداشتی و رعایت فاصله گذاری اجتماعی در خطوط تولیدی خود، همچنین نسبت به بروزرسانی زیرساختها و ماشین آلات خود بمنظور حفظ آمادگی تولید در دوران پس از کرونا اقدام نموده است.

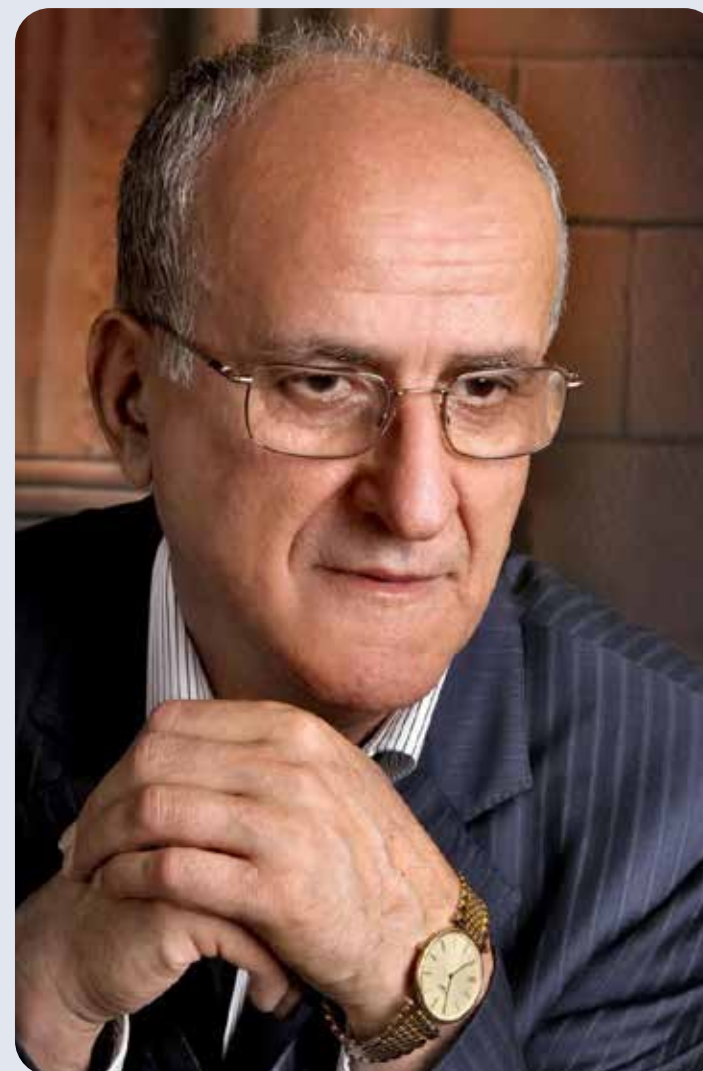
رویکردهای ارتقای برند نادری

در دنیای رقابتی امروز هر کسب و کاری برای ارتقای برند خود و دستیابی به جایگاه برتر در بازار نیازمند تبلیغات در

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستین نمایشگاه

حاج هرمز پاکدامن لاهیجی، بنیانگذار کلوچه نادری:

صنایع غذایی نادری، پانزده دوره متوالی صادر کننده برتر و نمونه استانی و کشوری



مجمع صنایع غذایی نادری با بیش از ۶ دهه سابقه فعالیت در صنایع غذایی کشور ضمن اشتغال ۱۸۰۰ نفر نیروی کار بصورت مستقیم، محصولات تولیدی خود را در گروه های کالایی انواع کلوچه، کیک، بیسکوئیت، شکلات، شیرینی آردی، غلات حجیم شده، ویفر، کراکر، وافل، چای، دمنوش، برنج و... که بالغ بر ۳۶۰ نوع می‌باشد در سطح ملی و فراملی عرضه می‌نماید.

محصولات تولیدی برند نادری به کشورهای آسیایی و اروپایی از جمله عراق، افغانستان، پاکستان، آذربایجان، عمان، ترکمنستان، امارات، قطر، آلمان، اتریش، دانمارک، سوئد، بلژیک، سوئیس، فرانسه، انگلیس، هلند و همچنین کشورهای استرالیا، نیوزلند، کانادا و... صادر می‌شود. مجمع صنایع غذایی نادری، بعنوان صادرکننده نمونه استانی در پانزده دوره متوالی و صادرکننده برتر و نمونه کشوری در سالهای ۸۹ و ۹۸ شناخته شده است.

این مجموعه همواره سعی نموده ضمن حفظ و ارتقای کیفیت محصولات خود با در نظر گرفتن تنوع ذائقه و سلیقه متفاوت مصرف کنندگان، علیرغم فشارهای ناشی از تحریم و وضعیت بد اقتصادی، در راستای جهش و رونق تولید گام برداشته و متناسب با نیاز بازار به تنوع محصولات خود بیفزاید.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

حاج مظفر فراقی، رئیس هیات مدیره: آغ سولار شبستر (تانیان)

نام تجاری «تانیان» با بیش از یکصد نوع محصول در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات

شرکت آغ سولار شبستر از سال ۱۳۸۰ فعالیت تولیدی خود را در صنف شکلات با تولید چند محصول آغاز نمود و با توجه به برنامه ریزی های کوتاه مدت و میان مدت و بلند مدت توانسته است در مدت دو دهه خود را در بین تولید کنندگان شیرینی و شکلات مطرح و محصولات خود را علاوه بر داخل کشور به کشورهای خارجی نیز صادر نماید و با برنامه ریزی دقیق به طور میانگین در هر سال حداقل یک خط تولید جدید بر تولیدات خود اضافه نماید آغ سولار شبستر با نام تجاری تانیان، با توجه به تنوع تولیدات و تکمیل بودن سبد کالا و تهیه شده از بهترین مواد اولیه و کیفیت بالا و قیمت مناسب که جزو سیاستهای کلان شرکت میباشد توانسته است در سطح کشور و در منطقه به بازارهای خوبی دسترسی داشته باشیم.



حاج مظفر فراقی در گفتگو با خبرنگار شهد در مورد اهمیت مشتری مداری گفت: این شرکت از بدو شروع فعالیت یکی از سیاستهای اصلی خود را مشتریمداری و جوابگوئی به مشتریان تنظیم نموده است و با تشکیل قسمت فروش و بازاریابی علاوه بر ارتباط مستقیم و دائمی خود با مشتریان و اخذ نظرات آنها در رابطه با کیفیت و قیمت و نوع بسته بندی و ... تلاش کردیم که در سیاستهای کاری خود نظرات مثبت مشتریان خود را تامین نماییم.

برند تانیان دارای تولیدات بالغ بر یکصد نوع محصول در هفت طبقه تولیدی است و چند طبقه تولیدی نیز در آیندهای بسیار نزدیک به محصولات شرکت افزوده خواهد که از جمله طبقات تولیدی می توان به انواع آب نبات و شوکو بار و انواع شکلات و انواع ژله و انواع ویفر شکلاتی و... اشاره نمایم.

نمایشگاه بستر مناسبی برای تعامل های تجاری

دیدار چهره به چهره با مشتریان داخلی و خارجی و معرفی هرچه بهتر محصولات تولیدی و بازاریابی و عرضه مستقیم محصولات خود به مشتریان و در نهایت جذب مشتریان جدید می باشد. فراقی در ادامه به نمایشگاه شیرینی و شکلات اشاره ای داشت و در اهمیت حضور مجموعه خود در این نمایشگاه گفت: با توجه به اینکه در بازارهای فعلی همیشه میبایست به دنبال شناسایی بیشتر شرکت و آشنایی بیشتر با مشتریان جدید در منطقه و کشور و ارتباط با مشتریان قدیمی و آشنایی آنها با محصول جدید و محصول تولیدی آتی بود لذا یکی از سیاستهای کلی این واحد شرکت در نمایشگاههای داخلی و خارجی که بستر مناسبی برای تبادل اطلاعات با تولید کننده و تامین کننده مواد اولیه و مشتری میباشد و آشنایی با بازار و مشتریان جدید است.

باید بتوانیم تهدید کرونا را به فرصت تبدیل کنیم

در حال حاضر بیماری کرونا تمام اقتصاد دنیا را تحت تاثیر خود قرار داده است و این فرصت مغتنمی برای تولید کنندگان به وجود آورده که در چنین شرایطی تهدیدها را به فرصت تبدیل نموده و با ارائه راهکارهای جدید و تطبیق خود با شرایط فعلی بتواند به رقابت و حیات خود در این زمینه ادامه دهد.

حذف بروکراسی اداری مهمترین مانع تولید

در شرایط فعلی مهمترین مانع زدائی از تولید حذف بروکراسی اداری و کمک به تولید در زمینه های مالیاتی و بیمه ای و بانکی و تسهیل در صادرات و واردات مواد اولیه و ماشین آلات میباشد تا واحدهای تولیدی بتوانند با بروزرسانی خط تولید خود در منطقه با رقیبان قدرتمند منطقه ای در امر صادرات رقابت نمایند.

امروز شبکه های اجتماعی اصلی ترین ابزار معرفی برند و تبادل اطلاعات است

شبکه های اجتماعی یکی از اصلی ترین ابزار شناسایی برند و تبادل اطلاعات به خصوص در روابط خارجی می باشد و بدون در نظر گرفتن شبکه های اجتماعی هیچ شرکتی نمیتواند به موفقیت مورد نظر دسترسی داشته باشد زیرا در زمان حال که تمام مردم دنیا با مشغله های فراوان روبرو بوده و زمان کافی برای استفاده از وسایل ارتباط جمعی و استفاده از اینترنت را ندارند شبکه های اجتماعی بهترین پایگاه شناسایی برند واحدهای تولیدی است.

حاج مظفر فراقی در انتهای این گفتگو می گوید: به امید اینکه از این طریق خواسته های واحدهای تولیدی در دسترس مسئولین و سیاست گذاران قرار داده شود تا شاید بتوانند راهکارهای مناسبی جهت حل مشکلات واحد های تولیدی فراهم آورند.



با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

محمد رضا واعظ شوشتری

مدیر عامل نگین عسل هرنند

بیسکویت آوند با تکنولوژی منحصر بفرد تولید و کیفیت برتر محصولات



شرکت نگین عسل (بیسکویت آوند) سال ۱۳۸۶ بنیان نهاده شد. از سال ۱۳۹۰ فعالیت تولیدی خود را با بهره گیری از تجربه مدیرانی متعهد و متخصص و جدیدترین خط تولید از شرکت‌هایی چون رایملت و ورنر فلایدر آلمان و با تکیه بر تجربه ۲۸ سال مدیریت کارخانجات مختلف (در زمینه تولید بیسکویت) با سرمایه گذاری بیش از ششصد میلیارد ریال در مجموعه‌ای به وسعت ۴۰ هزار متر مربع در شهرک صنعتی هرنند اصفهان آغاز به کار کرد.

تولیدات این مجموعه با نام تجاری آوند، سالهای اول روزانه به میزان ۵۰ تن بود که این رقم هم اکنون با اضافه شدن محصولات خط جدید که با همکاری دو گروه صنعتی SIG سوییس و baker perkins انگلستان می‌باشد، به ۱۰۰ تن در روز رسیده است.

برخورداری از همکاری کارشناسان مجرب و استفاده از مواد اولیه با کیفیت و نظارت بر تامین کنندگان مواد اولیه گام مؤثر دیگری در جهت نیل به تولید محصول سالم و با کیفیت بوده که نتیجه آن استقبال و رضایتمندی مشتریان و تشویق و حمایت ایشان در اقصی نقاط کشور بوده است.

شاهد: مزیت های تولیدی و رقابتی شما نسبت به رقبای چیست؟

- تکنولوژی منحصر بفرد تولید و کیفیت برتر محصولات
- قیمت رقابتی و بالاترین مارجین قیمتی برای شبکه فروش

شاهد: تعداد تولیدات شما به چه میزان است و در چند دسته بندی تولیدی قرار دارد؟

ظرفیت اسمی ۱۲۰ تن در روز و ظرفیت واقعی ۱۰۰ تن
محصولات این شرکت در سه گروه بیسکویت‌های سخت ، بیسکویت‌های نرم و انواع کوکی در قالب های مختلف، بنام پذیرایی، دایجستیو، زبان، مادر، پرنسس، چهلستون پتی‌بور، پتی‌بور چندلایه، پتی‌بور با چیپس شکلات، کوکی شکلاتی و بیسکویت با روکش شکلات تولید و روانه بازارهای داخلی و خارجی می‌گردد.

شاهد: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

- حضور در یکی از بزرگترین نمایشگاهها و رویدادهای مهم در حوزه تولیدات مرتبط با صنعت
- جذب نمایندگی استان های فاقد نماینده
- معرفی و شناسایی برند، برای بازدیدکنندگان خاص و بیان مزیت های این شرکت

- تقویت برند برای بازدیدکنندگان عام و مشتریان نهایی و بیان مزیت های رقابتی محصول نسب به دیگر رقبای نظیر کیفیت، تکنولوژی تولید، تنوع در طعمهای مختلف، قیمت مناسب برای عامه مردم و ...

- ارتباط و آشنایی با تامین کنندگان و شرکت های همکار جدید و تکنولوژی و محصولات آنها

- آشنایی با رقبای جدید و محصولات جدید رقبای پیشین
شاهد: اقدامات خود را در راستای مشتری مداری بفرمائید؟

- ایجاد واحد شکایات، انتقادات و پیشنهادات و پیگیری مستمر تمامی پیامهای ارسالی از سوی مشتریان تا جلب رضایت کامل آنها.
- راههای ارتباطی با مشتریان از بسترهای شبکه های مجازی، سایت، تلفن و ...

- استفاده از مواد اولیه با کیفیت و حفظ کیفیت محصولات آوند

- قیمت مناسب جهت رضایت مشتریان و استفاده طیف وسیعی از مشتریان (با درآمدهای متفاوت) از محصولات آوند

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

تسهیل در امور اداری و بازرگانی
کاهش دخالت دولت در بازار و حفظ وظیفه نظارتی برای دولت

ثبات در قیمت مواد اولیه، ارز و دیگر پارامترهای تاثیرگذار بر قیمت نهایی

تسهیل و تشویق بستر صادرات برای برندهای ایرانی

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تهدید:

- شرایط سخت تولید از منظر حفاظت از پرسنل و رعایت پروتکل های بهداشتی، همچنین از دست دادن تعداد قابل توجه کارگران در برهه های زمانی به خاطر بیماری و ایجاد کمبود نیروی کار.

- اضافه شدن هزینه های سربار تولید به جهت استفاده از مواد و تدابیر بهداشتی جهت حفظ پروتکل های بهداشتی -تعطیلی مشاغل خرد و فروشگاهها که خود باعث کاهش قدرت خرید مشتریان نهایی و کاهش خرید آنها (و به تبع آن کاهش فروش شرکت) می‌گردد.

فرصت:

-فرصت قابل ملاحظه ای دیده نمی‌شود.

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می‌توانید ارزیابی کنید؟

بله - در شرایط حاضر جهانی و ایران، استفاده از بستر فضای مجازی و تبلیغات در این محیط، یکی از مهمترین، پربازده ترین و ارزان ترین مسیرها برای شناساندن برندها (به خصوص برندهای نوپا) به مخاطبان هدف خود می‌باشد.



اینجا می‌افتد.

شاهد: تهدید و فرصت های اقتصادی کرونا برای صنعت چیست؟

آثار اقتصادی شیوع این ویروس بر کسب و کارها و فعالیتهای اقتصادی در کشور را می‌توان از ابعاد مختلف مورد بررسی قرار داد. نگرانی نسبت به شیوع ویروس بر رفتار مصرفی خانوارها اثرگذار است. از سوی دیگر با کاهش تقاضا، بنگاه های اقتصادی، کسب و کارها به ویژه کسب و کارهای کوچک تحت تأثیر شیوع ویروس کرونا قرار می‌گیرند با این وجود تمام بخش های اقتصادی به یک نسبت دچار رکود نمی‌شوند. بخش هایی مانند گردشگری و حمل و نقل از حمله بخش هایی هستند که به سرعت تحت تأثیر شیوع ویروس کرونا قرار می‌گیرند. اصناف به ویژه خرده فروشی به خاطر محدودیت هایی که باید توسط دولت ها برای مجموعه های تجاری و بازارها اعمال شود و یا به واسطه خودقرنطینه کردن که توسط شهروندان صورت می‌گیرد، با رکود مواجه می‌شوند.

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

با توجه به ضرورت رفع موانع تولید در کشور می‌توان گفت: تغییر مداوم قیمت‌ها، موانع قانونی، عدم اصلاح نظام مالیاتی و جهت گیری نامناسب سیاست‌های پولی و مالی از جمله مهم‌ترین موانع تولید در کشور است. که نیاز به مدیریت و اصلاح دارد.

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می‌توانید ارزیابی کنید؟

در عصر دیجیتال با توجه به گسترش خارق‌العاده اینترنت در دنیا، شبکه های اجتماعی به یک بستر قدرتمند برای کسب‌وکارها تبدیل شده‌اند. از این طریق می‌توان با مخاطبان خود ارتباط نزدیک برقرار کرد.

شاهد: مشتری مداری را در عملکرد خود چگونه تعریف کرده اید؟

این شرکت با بیش از نیم قرن تجربه و حضور موفق در بازارهای داخلی و خارجی و افزایش سهم بازار تلاش کرده که در مسیر صحیحی قرار گیرد سیاست های کلی شرکت مبتنی بر سه اصل کیفیت محصولات، رضایت مندی مشتریان، توسعه کمی و کیفی شرکت می‌باشد. محصولات تولید شده به صورت مداوم و با بهره گیری از تکنیک های سنجش و کنترل بازار مورد ارزیابی قرار گرفته و تمامی نقاط به منظور افزایش کیفیت محصولات و رضایت مشتریان در تمامی مراحل اعمال می‌گردد.

شاهد: تعداد تولیدات شما به چه میزان است و در چند دسته بندی تولیدی قرار دارد؟

این شرکت با ظرفیت تولید سالیانه حدود ۴۰۰۰ تن سبد کالایی انواع پشمک بدون قند و پروبیوتیک و در بازار فعالیت نموده و همچنین در این مجموعه حدود ۱۴۰۰ نفر نیروی متخصص تولیدی و اداری مشغول بکار هستند. که علاوه بر پوشش بازار داخلی به بیش از ۳۰ کشور جهان از جمله کشور های حوزه خلیج فارس، چین، افغانستان، پاکستان، اروپا، استرالیا، کشور های آسیای میانه و روسیه، کانادا صادر می‌نماید و همچنان در حال افزایش اهداف صادراتی خود می‌باشد. از دست آورد های اخیر این شرکت تولید محصول پشمک سلامت محور بصورت کم کالری، کم چربی و بدون قند و ترانس برای اولین بار می‌باشد.

شاهد: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

یک بخش آن برندینگ بود که با حضورمان در نمایشگاه سعی می‌کنیم اعتبار برند حاج عبدالله... را حفظ کنیم و نیز بتوانیم علاوه بر حفظ مشتریان قدیمی، دامنه حضور مشتریان جدید را فراهم کنیم. اهداف ما هم فروش و هم برندینگ و هم مارکتینگ بود که تا حدی به آن رسیدیم و همچنین چه در زمینه فروش، تولید و چه در زمینه خرید کالاها و مواد اولیه تبادل افکار می‌تواند کارساز باشد و فکر می‌کنیم این اتفاق



با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

حاج صمد آقا روحی،

مدیر عامل پشمک حاج عبدالله



طعم برتر، تنوع محصول، امنیت غذایی و سودمندی برای سلامت سرلوحه کار «پشمک حاج عبدالله»

شرکت بستنی اطمینان آذرگل تولید کننده انواع بستنی با نام تجاری اطمینان و پشمک با نام تجاری حاج عبدالله... به عنوان معروف ترین و با سابقه ترین شرکت تولید پشمک در ایران فعالیت خود را از سال ۱۳۳۴ در شهر زیبا تبریز واقع در شمال غرب ایران آغاز نمود. این شرکت موفق گردیده است تا با تکیه بر دانش گروهی مهندسی و کارشناسان R&D و نیز بهره گیری از آخرین تکنولوژی های روز دنیا، استاندارد های بین المللی کیفیت از جمله ISO ۹۰۰۱, ISO ۲۲۰۰۰, گواهینامه HACCP و گواهی حلال را از مراجع مربوطه دریافت نموده که همه این تلاش ها شرکت را به یکی از واحد های نمونه صنعتی کشور و استان آذربایجان شرقی تبدیل نموده است. این شرکت با تکیه بر تجارب گذشته و نگاه به آینده هیچ حد و مرزی برای پیشرفت و تعالی نمی‌شناسد و همچنان تلاش نموده است طعم برتر، تنوع محصول، امنیت غذایی و سودمندی برای سلامت را سرلوحه کار خود قرار دهیم.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

محرمعلی خندابی

مدیر عامل ماشین سازی خندابی



توجه به نیازها و خواسته‌های مشتریان مهمترین محور فعالیت «ماشین سازی خندابی» است

ماشین سازی خندابی در سال ۱۳۷۳ با توجه به تجربیات چهل ساله اینجانب در صنعت شیرینی و شکلات و همچنین نیاز مشتریان در شهر قدس و در زمینی به مساحت حدود ۷۰۰۰ هزار مترمربع متر مربع پایه گذاری و تاسیس گردید. هم اکنون علاوه بر بازار داخل به حدود ۴۵ کشور دنیا که تعدادی از آنها از کشورهای پیشرفته صنعتی می باشند ماشین آلات ساخت مجموعه ما صادر می گردد. سازمان ما توانسته با استفاده از نیروی انسانی بسیار کارآمد و استفاده از علوم و فنون روز دنیا مشتریان را به بهترین شکل پاسخگو باشد. استفاده از نیروی انسانی کارآمد، مواد اولیه و تجهیزات بسیار مرغوب با برندهای معتبر، خدمات پس از فروش کارا و اثر بخش به تمام نقاطی که ماشین آلات تولیدی مجموعه ما نصب و فعال می باشد، انعطاف در پاسخ به نیازهای متفاوت مشتریان اعم از کمی و کیفی، توان ارائه مشاوره در روشهای مناسب تولید محصول و از جمله مزیت های سازمان مجموعه خندابی است که در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات حضوری پررنگ دارد و گفتگوی ما را با این مجموعه می خوانید:

شاهد: مشتری مداری را چگونه تعریف کرده اید؟

یکی از محوری ترین اقدامات سازمان ما که به عنوان فرهنگ برجسته سازمانی این مجموعه همیشه در راس امور است توجه به نیازها و خواسته های مشتریان است اقداماتی از قبیل ارتقاء کیفی و توسعه مناسب کلیه فرآیندهایی که می بایست نیازها و خواسته های مشتریان را برآورده سازد از قبیل کیفیت، زمان تحویل، خدمات پس از فروش، قیمت رقابتی، سرعت در پاسخگویی به نیاز آنها، تامین به موقع قطعات یدکی و مصرفی مورد نیاز از جمله آنان است

شاهد: دسته بندی تولیدات مجموعه خندابی به چه بخش هایی تقسیم بندی شده است؟

تولیدات ما شامل انواع خط تولید شکو بار - خط تولید اسمارتیز- سیستم پخت و فرم دهی انواع حلوا شکری- ماشین آلات تولید شکلات - سیستم پخت آبنبات، تافی و پشمک-انواع اینروبر و یخچال- انواع مخازن شکلات و سیستم های دانه های شکری و شکلات می باشد.

شاهد: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

طبیعتا حضور در نمایشگاهها برای ما به عنوان یک فرصت برای ارائه نمایش توانمندیهای سازمان و همچنین ارتباط مناسب با مشتریان محترم و همینطور توسعه بازار و البته اطلاع از وضعیت رقبا می باشد.

تایید عرض من مشارکت ۲۵ ساله ماشین سازی خندابی در نمایشگاههای داخلی و بین المللی از قبیل آلمان، ترکیه و دبی می باشد.

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

از مهمترینهای این حوزه میتوانم به اصلاح قانون کار و تامین اجتماعی، ارتباط مناسب سیستم بانکی و تربیت نیروی انسانی آموزش دیده و تسهیل در حوزه های گمرکی اشاره نمایم

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

ضمن عرض تشکر از شما و انجمن شیرینی و شکلات برخورد لازم و واجب می دانم از تلاش کلیه همکارانم در مجموعه ماشین سازی خندابی تشکر و قدر دانی نمایم چرا که حاصل تلاش کلیه کارکنان سازمان ماست که این جایگاه را برای شرکت فراهم نموده و آرزو می کنم در این دوران سخت دروهله اول سلامتی و تندرستی برای تک تک مردم سرزمینم اتفاق بیافتد و سپس رونق کسب و کار را برای همه صنایع در آینده ای نزدیک طلب می کنم

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

میلاذ عرب پور

مدیر فروش بهبود گستر سانیا



تولید انواع کیک با ماندگاری بیش از ۹ ماه بدون استفاده از مواد نگهدارنده شیمیایی

شرکت بهبود گستر سانیا یکی از بزرگترین تولیدکنندگان مواد اولیه صنایع آردی و همچنین انواع کیک در ایران در جوار ملکوتی بارگاه امام هشتم شیعیان در شهر مشهد مقدس می باشد. این مجموعه در طول بیش از ۱۵ سال حیات پربار خود، یکی از پیشتازان عرضه محصولات جدید و متنوع با استانداردهای جهانی و صادرات محور بوده و توانسته در توسعه این صنعت و ایجاد فضای رقابتی در کشور نقش بسزایی ایفا نماید و با اشتغالزایی برای بیش از ۵۰۰ نفر سهم ارزشمندی در توسعه اشتغال و رشد اقتصادی داشته باشد. تولید بیش از ۵۰ نوع کیک لایه ای و روغنی، پودر کیک با مصرف خانگی و ویژه قنادی و پودر خمیر پیتزا و انواع بهبود دهنده های ژلی و کاهنده و اثر اکتیویته با تنوع بیش از ۳۰ نوع بسته بندی با استفاده از تکنولوژی های روز دنیا و با کیفیتی ممتاز و جهانی، عواملی بوده اند که باعث شده این مجموعه علاوه بر کسب درصد بالایی از سهم بازار داخلی، محصولات خود را به بیش از ۱۰ کشور جهان در منطقه خاور میانه و آسیا صادر نماید.

شاهد: مزیت بارز تولیدات شما چیست؟

تولید انواع کیک با ماندگاری بیش از ۹ ماه بدون استفاده از مواد نگهدارنده شیمیایی

ظرفیت بالای تولید و تامین محصولات به همراه رونمایی و ارائه مستمر محصولات جدید با توجه به اخذ بازخورد از نتایج تحقیقات بازار در کمترین زمان ممکن.

اجرای کامل و موثر پروژه CRM و اعتلای سطح بالای فرهنگ مشتری مداری که زیر نظر مستقیم مدیرعامل مجموعه صورت میپذیرد.

شاهد: تنوع محصولی شما چقدر است؟

بیش از ۵۰ نوع محصول و مدل که در ۵ دسته بندی شمل (انواع کیک لایه ای - انواع کیک لایه ای - انواع پودر کیک - انواع پودر خمیر پیتزا - انواع بهبود دهنده صنایع آردی) قرار میگیرند

شاهد: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه شیرینی و شکلات؟

رونمایی از محصولات جدید در حضور نمایندگان فعلی و تجار فعال در زمینه کیک و مواد اولیه و همچنین جذب مشتریان جدید

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

با اینکه با اپیدمی ویروس کرونا تهدیدهای تجاری و اقتصادی

زیادی به وجود آورده است، اما با ذکاوت و هوشمندی مدیر عامل مجموعه، تهدیدها را به فرصت تبدیل و با برنامه ریزی و تغییر استراتژی فروش، روند توسعه و رشد شرکت طی یکسال گذشته با رشد ۶ برابری تولید و فروش نسبت به مدت مشابه سال گذشته، با استناد به آمارهای ثبتی سازمانهای مربوطه منتج شده است، لذا نکته اصلی، پذیرش تهدیدات بالقوه و تغییر در نگرش استراتژی در سطح مدیریت ارشد هر مجموعه تولیدی میباشد

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگننه ارزیابی می نمایید؟

مهمترین اقدام رفع موانع قانونی تولید میباشد چه در حوزه صدور مجوزها و چه در حوزه اعطای تسهیلات با شرایط حمایتی از تولید کننده.

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم می دانید بگویید بفرمائید؟

ذکر این نکته که در هر مجموعه کسب و کار تولیدی موفق با جمع شدن مدیران میانی با ذکاوت و مشارکت طلب و حضور مدیر ارشدی که دارای روحیه و استعداد رهبری باشد، بدون شک، در هر شرایط اقتصادی موفقیت های بزرگ دست یافتنی است که مجموعه بهبود گستر سانیا این مهم را به اثبات رسانده.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

محمود ابوالحسنی

مدیر عامل شاهین سردشت



معرفی محصولات جدید «شاهین سردشت» در بیستمین نمایشگاه شیرینی و شکلات

مجموعه صنایع غذایی شاهین سردشت در شهرستان سردشت از توابع استان آذربایجان غربی قرار دارد . مجموعه ، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با تولید دو نوع آبنبات آغاز کرد و اکنون به مدت چهار سال است که در این زمینه فعالیت دارد . مزیت تولیدی ما نسبت به سایر رغبا ، در تولید کالا با کیفیت خاص خلاصه می شود . به عنوان مثال مجموعه شاهین سردشت در تولید تافی زنجبیلی از پودر مرغوب زنجبیل استفاده میکنند در صورتی که در تولید سایر تافی های زنجبیلی موجود در بازار از اسانس زنجبیل استفاده میشود و یا در تولید تافی سقز، به جای اسانس ، از خود سقز فرآوری شده تولید داخل استفاده می گردد . اقدامات مجموعه ما در راستای مشتری مداری عبارتند از : ارائه کالای با کیفیت از نظر مواد اولیه و بسته بندی - عدم اجبار در فروش برای هرکدام از کالا ها - تحویل کالا در انبارها به مشتری بدون دریافت هزینه

شهید: تنوع تولیدات شما به چه صورت است

دوازده مورد تولیدی در دسته بندی :

انواع تافی های مغز دار - انواع آبنباتها - آبنباتهای مغزدار - شکلات صبحانه - انواع شکلات های cbs و کره شکلات - تافی ترش

شهید: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه بین

المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

علل اصلی حضور مجموعه ما در بیستمین نمایشگاه شیرینی و شکلات عبارتند از :

الف : اعلام حضور و آمادگی جهت فعالیت در این صنف

ب : به نمایش گذاشتن محصولات جدید تولیدی

ج : پذیرفتن مشتری های جدید در بخش های زنجیره ای ، شهرستان و مویرگی استان های تهران و البرز

د : استقبال از نمایندگان کشورهای دیگر و عقد قرارداد صادرات در

صورت مشارکت دیگر کشورها در نمایشگاه

شهید: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

از دیدگاه مجموعه ما مهمترین اقدامات در زمینه مانع زدایی از تولید عبارتند از :

الف : تامین مواد اولیه توسط یک اتحادیه یا انجمن شیرینی و شکلات به صورت انحصاری که تولید کننده این صنف مدام با نوسان قیمت از سوی دلان متعدد روبه رو نشود

ب : کنترل بر قیمت ملزومات بسته بندی اعم از لفاف ، سلفون ، کارتن و

ج : برطرف کردن موانع صادرات و تسهیل امور مربوط به این مهم

د : حل مشکلات جهت گرفتن مجوزهای تولید ، علامت استاندارد و گواهی حلال و

شهید: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

در پایان ، ضمن تشکر ویژه از « انجمن شیرینی و شکلات کشور » که شرایط مناسب را برای به نمایش گذاشتن توانایی تولید کنندگان داخلی فراهم آورده ، آرزوی موفقیت برای برگزار کنندگان و شرکت کنندگان در این نمایشگاه را داریم .

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

بهروز فضل الهی

مدیر عامل ترش کام مرنند



۱۵۰ مدل محصول لواشک، ترشک و شیر خرمای تولید شده در «ترش کام مرنند»

شرکت ترش کام مرنند در سال ۱۳۸۲ در شهرک صنعتی شهرستان مرنند در زمینی به مساحت ۱۸۰۰۰ هزار متر مربع و با زیر بنای ۱۲۰۰۰ مترمربع احداث گردید که از حیث تجهیزات یکی از بزرگترین و مجهزترین مجموعه های تولید کنسانتره خرما و ترشک در منطقه می باشد که این امر موفقیت چشمگیری در صدور محصول به کشورهای اروپایی، آسیایی، کشورهای خاورمیانه و روسیه را موجب گردیده و اینک این محصول با نام زنبور طلایی در دسترس عموم قرار گرفته است اکنون ما آماده ایم با تکیه بر دانش و تجربیات امروز بشری در گستره جهان محصولاتی با کیفیت عالی و ارگانیک را برای مصرف کنندگان عزیز تولید و مهیا سازیم. تحول در نگرش تولید مواد غذایی از اساسی ترین نیازمندیهای بخش صنایع کشاورزی محسوب شده و ما با نگاه تحول پذیر خواهیم توانست در بازارهای جهانی حضوری فعال و چشمگیری داشته باشیم. امروز، مزیت های تولید مدرن متکی بر اتوماسیون صنعتی در محصولات غذایی کشور را می توان بیشترین دستاورد انتقال تکنولوژی دانست. میزان محصولات تولیدی ما در حد ۱۵۰ الی ۲۰۰ مدل محصول میباشد که در سه نوع بسته بندی شامل لواشک، ترشک، شیر خرمای تولید شده به به دست مصرف کنندگان می رسد.

شهید: اقدامات خود را در راستای مشتری مداری بفرمائید ؟

شرکت ترش کام مرنند در راستای جلب اعتماد مشتریان عزیز ، تولیدات خود را به صورت انبوه و باکیفیت در کمترین زمان با نازل ترین قیمت ها در اختیار افراد و مشتریان عزیز قرار میدهد. شعار اصلی مجموعه ترش کام رضایت مشتری همراه با تولید محصول با کیفیت میباشد.

شهید: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

حضور در نمایشگاه یکی بهترین راه های تبلیغ محصول و شناساندن یک برند به عموم مردم می باشد که میتوان با نشان دادن تنوع محصولات و کیفیت آن به صورت حضوری در راستای بازاریابی بهتر گام های مهم تری برداشت.

شهید: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

با توجه به عدم وجود ثبات در قیمت های مواد اولیه ،باید تلاش هایی در راستای بوجود آوردن ثبات قیمت کرد تا با مشکل کمبود سرمایه برای خرید مواد اولیه مواجه نشویم.

شهید: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان

این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می توانید ارزیابی کنید؟

بله از شبکه های اجتماعی که مردم استفاده میکنندم و حضور دارند استفاده شده همچنین در بستر اینترنت با توجه به این که تکنولوژی از قبیل اینترنت و شبکه های اجتماعی تاثیر قابل توجه در میزان تبلیغات دارد و با استفاده از این مهم میتوان جامعه هدفی بزرگ تر از یه شهر یا یک کشور را داشت که هزینه تبلیغاتی به مراتب کمتری از روش های تبلیغاتی سنتی دارد.

شهید: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

از تمامی دست اندر کاران نمایشگاه و زحمت کشان این عرصه تقدیر و تشکر می نمایم امید وارم هر سال نمایشگاه بهتر از سالهای قبل فعال باشد و کم کردن هزینه های نمایشگاه برای تولید کنندگان کم تر باشد تا بتوانند همه تولید کنندگان کوچک و بزرگ شرکت کنند.



کننده میدانند با قیمت گذاری بالا نمیتوانند مشتری خود را حفظ کند پس سیاست تولید تعیین میشود و راههای بهره وری افزایش می یابد . ولی متأسفانه در ایران همه میدانییم که به چه دلایلی این گونه کار میشود و لازم به گفتن نیست .

عامل مهم دیگر ثابت بودن نرخ ارز است و تکلیف تولید کننده مشخص نیست . به جای اینکه تولید کننده به فکر توسعه و بهبود کیفیت خود باشد باید مرتب و هر روز درگیر چالش نبود یا تغییر قیمت مواد اولیه باشد قوانین دست و پا گیر و بعضا سلیقه های شخصی مسئولین نیز از دیگر عوامل بازدارنده میباشد.

اگر دولت بخواهد به تولید کمکی بکند میبایست ورود مواد اولیه مورد نیاز تولید کننده را آزاد کرده به نحوی که تولید کننده بتواند با ورود ماده اولیه با کیفیت و قیمت مناسب محصولی با کیفیت و رقابت رقیب را در بازار بین الملل تولید کند .

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می توانید ارزیابی کنید؟

بله در حال حاضر با تغییر نسل و اینکه نسل Z در حال حاضر مخاطب اصلی ما میباشد و بیشترین زمان خود را در شبکه های اجتماعی میگذرانند قطعاً توجه به این نسل و علایق آن میتواند در برند سازی موثر باشد

شاهد: صحبت پایانی؟

ضمن تشکر از برگزار کنندگان این همایش با وجود مشکلات بویژه شرایط کرونایی به عنوان یک تولید کننده که بیش از نیم قرن در این راه زحمت کشیده و برند درنا را نه فقط متعلق به خود بلکه متعلق به همه هموطنان خود میداند فقط انتظار دارم مواد اولیه به راحتی و به وفور در سترس قرار گیرد و موانع قانونی دست و پا گیر مثل واردات و صادرات برداشته شود تا تولید کننده با فراغ بال به تولید و عرضه محصولات خود بپردازد.

شاهد: تعداد تولیدات شما به چه میزان است و در چند دسته بندی تولیدی قرار دارد؟

شرکت درنا که با یک محصول شروع بکار کرده بود در حال حاضر بیش از ۲۵۰ تنوع کالایی را در سبد خود دارد که همگی در زمینه محصولات BAKERY میباشد . تنوع محصولات در شاخه های انواع کیک (روغنی و لایه ای) ، پن کیک (فان کیک و درنا برگر) کلوچه ، بیسکویت ، ویفر ، کوکی و انواع مختلف محصولات پودری مثل پودر کیک و پودر پن کیک میباشد

شاهد: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

حضور در نمایشگاهها یکی از سیاست های سازمان برای معرفی نسل جدید محصولات و نمایش آنها میباشد. همچنین با توجه به شکل گیری و توسعه واحد صادرات یکی از علت های حضور پیدا کردن بازارهای جدید در بازار داخل و خارج میباشد .

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

از نظر ما کرونا دیگر جزئی از زندگی مردم لاقط در ایران شده و در کشور ما به جز اوایل زمان شیوع این بیماری دیگر نشانی از تأثیرات آن را در بازار مشاهده نمیکنیم . گرچه در اوایل که تازه کرونا شروع شده بود چون مردم به محصولات باز اطمینان نداشتند و محصولات با بسته بندی بهداشتی بیشتر مورد تأیید مردم بود تأثیر خوبی روی فروش ما داشت و ما هم با تمام قوا سعی بر تولید ایمن محصولات داشتیم ولی در حال حاضر علیرغم شیوع بیشتر این بیماری ظاهراً ترسی از بیماری در بین مردم و مسئولین مشاهده نمیشود

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمائید؟

از نظر من انحصار در هر شرایطی مانع از تولید است . مثل انحصار ورود بسیاری از مواد اولیه اصلی و یا قیمت گذاری . در همه جای دنیا دست تولید کننده برای تولید و قیمت گذاری باز بوده و در اختیار تولید کننده است به نحوی که خود بازار قیمت را کنترل میکند و تولید

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

پوپک کاویانی
مدیر حوزه ریاست گروه صنایع غذایی درنا



حضور در نمایشگاهها یکی از سیاست های سازمان برای معرفی نسل جدید محصولات

گروه صنایع غذایی درنا در سال ۱۳۴۲ توسط میرزا آقا رسولوی بنا نهاده شد . در آن زمان ایشان از یک زیر زمین کوچک ۵۰ متری این کیک یزدی کوچک را به کیک ۵۰ گرمی قالبی تبدیل کرد و اسمش را کیک دانمارکی گذاشت . کیک دانمارکی و به عبارتی همین کیک به مرور زمان در بسته بندی های مختلف و وزن های متنوع به بازار عرضه شد و از سال ۱۳۴۶ بصورت رسمی تولید کیک شروع شد و در بسته بندی های نایلونی و ... و جعبه دار دست فروشی و عرضه میشد که به مرور زمان تبدیل شد به بسته های ۳۰ عددی نایلونی و به فروشگاهها راه باز کرد تا سال ۱۳۵۲ که تغذیه رایگان شروع شد و قسمت عمده ای از تغذیه رایگان را پوشش میداد.

لازم به توضیح است که محصولات ما از سال ۱۳۴۲ تا ۱۳۶۵ با برندهای مختلف مانند دانمارکی -۱۱۰- رسولوی به بازار عرضه شده و در سال ۱۳۶۵ برند درنا به ثبت رسید و عملاً شروع به کار کرد و تا به حال نیز ادامه دارد.

مزیت رقابتی درنا در یک یا ۲ مورد خلاصه نمیشود . کیفیت و شبکه گسترده فروش مویرگی از بارزترین مزیت های رقابتی درناست ولی سایر عوامل مثل قیمت رقابتی ، رسیدگی به شکایت مشتریان ، دانش و تجربه پرسنل از دیگر عوامل میباشد

در آخرین تحقیقات بازاری که صورت گرفته کیفیت و تنوع محصولات بالاترین امتیاز را نسبت به رقبای داشته و حتی از سطح استانداردهای جهانی نیز بالاتر بوده است

۳ - اقدامات خود را در راستای مشتری مداری بفرمائید ؟

اولین اقدام برای حفظ و صیانت از حقوق مشتری حفظ و ثبات کیفیت درناست . در مرحله بعد رقابتی بودن قیمت مد نظر قرار میگیرد . امکان دردسترس بودن از ارکان دیگر مشتری مداری ما میباشد . در همین خصوص برای حفظ این ارزشها واحدی به نام CRM در دل سازمان وجود دارد که با دریافت نظرات و انتقادات و پیشنهادات و ارتباط با مسئولین ذیربط سعی در حفظ ارزشهای سازمان دارد

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

میثم نیک دهقان

رئیس هیات مدیره آذین شهد خوارزم



بیستمین نمایشگاه فرصتی برای دیدار چهره به چهره

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

میرعلی هاشمی، مدیر عامل آذر شهد



شرکت آذر شهد، تقریباً با نیم قرن سابقه تولید جزء تولیدکنندگان برتر کشور و جزء صادرکنندگان نمونه ملی و استانی در زمینه صادرات انواع تافی و آبنبات و غیره میباشد که با بهره گیری از خطوط تولید مدرن و مجهز و با در اختیار داشتن کادری مجرب و توانمند و با اهداف مشتری مداری به کار خود ادامه می دهد. میرعلی هاشمی، مدیرعامل آذر شهد می گوید: استفاده از ماشین آلات و خطوط تولید روز دنیا و داشتن قدرت تولید انواع محصولات قابل رقابت با مشابه خارجی و تولید محصولات انحصاری که سایر تولیدکنندگان قادر به تولید نمی باشند.

شهید: مشتری مداری در مسیر فعالیت خود چگونه تعریف کرده اید؟

این شرکت با دارا بودن پخش مویرگی مدرن توانسته محصولات خود را با کیفیت عالی و بموقع تحویل فروشگاههای کوچک و بزرگ نماید و با اخذ انتقادات و پیشنهادات از مشتری ها و در راستای جلب رضایت مصرف کنندگان نسبت به ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی خود اقدام می نماید.

شهید: تنوع تولیدات شما در چه گروه های کالایی است؟

این شرکت در ۹ گروه کالا های تولیدی خود را به بازارهای داخلی و خارجی عرضه می نماید. تولیدات شرکت در گروه های ویفر، بیسکویت، کیک، تافی، آبنبات، شکلات و اسمارتیز، لواشک، پاستیل میباشد.

شهید: اهمیت حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

دیدار چهره به چهره با مشتریان داخلی و خارجی و معرفی هرچه بهتر محصولات تولیدی و بازاریابی و عرضه مستقیم محصولات خود به مشتریان و در نهایت جذب مشتریان جدید می باشد.

شهید: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

علیرغم اینکه کرونا باعث تعطیلی مدارس و دانشگاهها گردیده و مصرف نهایی کمتر شده ولی شرکت توانسته با تولید محصولات جدید در بسته بندیهای کاملاً بهداشتی در بازار داخلی و صادرات همچنان ادامه فعالیت نماید.

شهید: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه می دانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

حمایت مسئولین مربوطه از امر تولید، برداشتن موانع تولیدکنندگان و صادرکنندگان، موانع موجود در مسیر برگشت ارز حاصل از صادرات، حمایت از تولید در جهت تشویق و حمایت از صادرات غیر نفتی و عدم تامین سرمایه در گردش از سوی اعتباردهندگان از جمله بانکها **شهید: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟**

با آرزوی سلامتی برای ایرانیان عزیز در تمام دنیا و آرزوی پایان بیماری کرونا و درخواست حمایت مسئولین مربوطه از تولیدکنندگان.

واکسیناسیون عمومی مردم نقش مهمی در صادرات محصول ها دارد

مجموعه آذین شهد خوارزم (سناک) تولید کننده انواع بیسکویت و کلوچه بر پایه آرد جو بوده که به عنوان تدوین کننده اولین استاندارد بیسکویت جو در ایران شناخته می شود. این مجموعه با استفاده از مجرب ترین تیم های تحقیق و توسعه در دنیا سعی در تولید کالاهای به روز و با کیفیت و با متدلوژی های اختصاصی نظیر محصولات چندغله داشته تا بواسطه این دانش تحول بزرگی در صنعت بیسکویت ایجاد نماید. در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات و در غرفه این مجموعه گفتگویی را با میثم نیک دهقان، رئیس هیات مدیره آذین شهد خوارزم انجام دادیم که مشروح آن را در زیر می خوانیم:

را چگونه ارزیابی می کنید؟

با توجه به دیدگاه همیشگی ما در زمینه سلامت، در این دوران علاوه بر تولیدات سلامت محور سعی در ایجاد بسته بندی های اختصاصی به صورت های تک نفره، فله، خانواده و ... نمودیم تا تمامی اقشار بتوانند از محصول محفوظ در بسته بندی به راحتی استفاده نمایند. اما متأسفانه به دلیل سخت شدن تعامل با کشورهای دیگر و محدود شدن بازرگانی با آن ها شرایط صادرات مقداری دچار ضعف گردیده است. امید است تا با واکسیناسیون و رفع این بیماری در تمامی مجامع بتوانیم به زودی به اهداف خود در حضور پرفروغ در بازارهای بین المللی دست یابیم.

شهید: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه می دانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

ارائه مناسب و با کیفیت مواد اولیه، تامین تسهیلات مناسب برای توسعه و ایجاد، ایجاد زیرساخت های تعاملاتی بهتر، آموزش و تعلیم نیروهای تخصصی و ... که امروزه متأسفانه در اغلب موارد دچار ضعف هستیم.

شهید: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

تمامی تلاش تولیدکنندگان ارائه محصول با کیفیت با قابلیت خرید برای تمام هموطنان عزیز می باشد که نیازمند حمایت دولت از تولید کننده به شدت در سال های گذشته احساس می گردید. می بایست مطابق با فرمایش مقام معظم رهبری سعی در جهش تولید و رفع موانع آن نمود تا علاوه بر رفع نیازهای هموطنان عزیز، بتوانیم حضور گسترده در مجامع بین الملل داشته باشیم.

شهید: مزیت های تولیدی و رقابتی شما نسبت به رقبا چیست؟

علاوه بر ظرفیت های تولید و قابلیت های تولید متنوع محصولات، استفاده از تیم تحقیق و توسعه قوی و بومی سازی فرمول های پیشرفته، محصولات سلامت محور با بهره گیری از تکنولوژی های برتر به همراه ارزش غذایی بالا به مصرف کنندگان محترم ارائه می گردد که در این زمینه پیشتاز و بی رقیب هستیم

شهید: تنوع تولیدات شما در چه گروه های کالایی است؟

اصل اول تولید مشتری مداری است. در این راستا تیمی متشکل از روابط عمومی، تبلیغات، تحقیق و توسعه، کنترل کیفیت و CRM بدون وقفه پاسخگوی مصرف کنندگان محترم بوده و علاوه بر پاسخ به سوالات آن ها، نظرات محترمشان را در واحدهای مختلف سازمان انتقال و جاری می سازند به امید اینکه علاوه بر رفع نیازهای مصرف کنندگان بتوانیم رشد موثری نیز براساس نظرات آن ها ایجاد نماییم.

شهید: اهمیت حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

به هر حال نمایشگاه اختصاصی شیرینی و شکلات تریبونی برای معرفی بهتر مجموعه و محصولات بخصوص محصولات جدید بوده که به صورت حضوری می توان مزایای رقابتی را بیش از پیش معرفی نمود. علاوه بر این مزیت مهم، تعامل با ذی نفعان بخصوص عوامل فروش در کل کشور، شرکای تجاری و بازرگانی و ... که می توان در این نمایشگاه با آن ها آشنا و نشست هایی را برگزار کرد از عوامل اصلی حضور ما در نمایشگاه می باشد.

شهید: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید



با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

محمد بهرام وش شمس

مدیر عامل صنایع غذایی روزبه شکلات

فلورا، با مزیتی فراتر از رقابت با مشابه خارجی محصولات

شرکت صنایع غذایی روزبه شکلات در ابتدای فعالیت خود با تولید انواع شیرینی های صنعتی وارد بازار شد و توانست بعنوان لیدر جایگاه خود را در این بازار حفظ نماید و در سال ۱۳۹۰ شرکت صنایع غذایی روزبه شکلات با معرفی برند فلورا وارد حوزه تولید مواد اولیه صنایع قنادی، نان و شیرینی گردید و در طول ۱۰ سال فعالیت در این بازار و با احداث کارخانه ای به مساحت ۲۵۰۰۰ مترمربع توانست به اهدافی که در نظر داشت نزدیک شده و به چشم اندازهایی که از پیش تعیین کرده بود مانند تولید کالای با کیفیت با استانداردهای بین المللی و مهمتر از همه محصولاتی درخور مشتری ایرانی، رقابت با برندهای خارجی موجود در بازار ایران و جهان، تولید و معرفی محصولات جهانی مانند «خمیر فوندانت و کرم دلی» که نمونه ایرانی نداشتند و ارتقاء سطح قنادی در ایران، دست یابد

محصولات فلورا در عین اینکه قابلیت رقابت با محصولات مشابه خارجی را دارد با ذائقه و سلیقه قنادان و در نهایت مصرف کنندگان ایرانی همخوانی داشته و بر این اساس فرموله شده است. حفظ یکنواختی کیفیت محصولات، تنوع بی نظیر در رنگ، طعم و تنوع سبدها محصولات، بسته بندی های جذاب و منحصر به فرد، پاسخ و رفع نیاز مشتریان در کمترین زمان، همگام شدن با تکنولوژی روز و استفاده از اپلیکیشن های اجتماعی و ارتباطات نزدیک با علاقه مندان به محصولات فلورا، فروش آنلاین خرده فروشی توسط بزرگترین فروشگاه اینترنتی کشور «دیجی کالا»، سرمایه گذاری برای کاهش هزینه های تولید و در نتیجه پایین آوردن قیمتها همگی از مزایای رقابتی ما به شمار میرود.

محصولات باکیفیت در بسته بندی ارزان تر برای مشتری مداری

محمد بهرام وش شمس، مدیر عامل روزبه شکلات در گفتگو به خبرنگار شهید پیرامون مشتری مداری در شرایط کنونی گفت: با توجه به تورمی که با آن مواجه هستیم و در نتیجه آن کاهش قدرت خرید مشتریان، ما بر آن شدیم که با سرمایه گذاری در ماشین آلات و زیر ساختهای تولیدی خود محصولات را در بسته بندی هایی ارزان تر ولی با همان کیفیت همیشگی به بازار عرضه کنیم تا بدین وسیله بتوانیم شیرینی را به سبد خرید خانوار برگردانیم و این در حالیست که ما اکنون در ۵ دسته؛ ژله های روکش کیک، فوندانت، کرم های مغزی، کرمهای مغزی میوه ای، کرم دلی، انواع پودر کیک سبد محصولات

تولیداتی برای مصارف خانگی داشت که با توجه به استقبالی که معمولاً خانواده ها از این نمایشگاه دارند فرصت خوبی برای معرفی این محصولات است.

پودر کیک مافین محصول جدید

در نظر داریم محصول جدید خود را با عنوان پودر کیک مافین فلورا را در این نمایشگاه به مشتریان معرفی نماییم و برای این معرفی از تکنولوژی جدیدی در غرفه خود رونمایی خواهیم کرد که قطعاً برای بازدید کنندگان تازگی و جذابیت ویژه ای خواهد داشت و امیدواریم که با توجه به محدودیت های مرزی برای ورود و خروج مسافران خارجی در کشورهای مبدا و مقصد، امسال بازدید کنندگان خارجی حضور یابند و فرصت برای مذاکرات صادراتی نیز فراهم باشد.

عرضه محصولات اولیه پخت کیک های خانه پز در شرایط کرونا

این فعال صنعت غذایی در توصیف شرایط کنونی افزود: کرونا و پیامدهای آن بر روی صنعت شیرینی و شکلات تاثیر جدی و قابل توجهی داشت، از یک سو کرونا با تورم اقتصادی شدیدی برای ایران همراه بود که به شدت بر روی قدرت خرید مصرف کنندگان تاثیر گذاشت و از سویی دیگر ترس از آلودگی شیرینی و کیک به ویروس انگیزه خرید را از مشتریان گرفته بود.

شرکت صنایع غذایی روزبه شکلات با مشاهده چنین وضعیتی و با رصد رفتار مصرف کننده تصمیم به تولید مواد اولیه قنادی در بسته بندی های کوچک با عنوان «گروه محصولات مینی پک» گرفت و برای اولین بار در ایران این محصولات را به بازار عرضه نمود تا

مصرف کنندگان و خانواده های ایرانی بتوانند در خانه شیرینی و کیک بپزند و بدون نگرانی مصرف کنند و لذت ببرند

صفحه اینستاگرام فعال ما، راه ارتباطی قوی با مشتری

مدیر عامل روزبه شکلات با اشاره به نقش پررنگ شبکه های اجتماعی تاکید کرد: همه این جمله کلیشه ای را شنیده ایم که عصر، عصر ارتباطات است، شرکت صنایع غذایی روزبه شکلات هم از این مهم غافل نشده و از ابزارهای زیادی در این زمینه بهره برده است، صفحه اینستاگرام ما فعالانه اطلاعات مهم و کاربردی در مورد محصولات، آموزش ها و رسانی های متنوع را در اختیار مخاطبان قرار داده و مسابقات جذابی بر مبنای آموزش ها برگزار مینماید تا علاقه مندان به این حوزه بتوانند توانایی های خود را محک بزنند علاوه بر اینستاگرام، صفحات ما در آپارات، فیس بوک و لینکدین هم فعال است.

امیدواریم که پایان هر سختی آسودگی است

محمد بهرام وش شمس، مدیر عامل روزبه شکلات در پایان گفت: سال های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ سالهای سختی برای جهان و علی الخصوص ایران بود، علاوه بر کرونا و از دست دادن عزیزانمان، مشکلات اقتصادی و تورم افسار گسیخته، بیکاری، خشکسالی و ... کام همه را تلخ کرده، در این ایام شاد بودن شاید سخت ترین کار باشد ولی باید امیدوار بود که پایان هر سختی، آسودگی است ما در تلاشیم تا بتوانیم با تولیدات محصولاتمان کمکی در شیرین کردن کامتان داشته باشیم

گرچه هیچ نشانه نیست اندر وادی بسیار امیدهاست در نومی



صنایع غذایی روزبه شکلات
ROOZBEH CHOCOLATE

مصرف کنندگان نهایی می باشد و با توجه به تغییر نوع مصرف کنندگان همگام با این تغییرات و با ارائه محصولات جدید و کسب تجربه ای موفق در این راه ، این مجموعه توانسته تا حدوده زیادی تهدید را تبدیل به فرصت نماید

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمائید؟

مطمئناً بر هیچ کس پوشیده نیست که افزایش مداوم قیمت ها از مهمترین موانع رونق تولید در کشور ما می باشد و تورم یا افزایش مدام قیمت ها مانع از شکل گیری صحیح مکانیزم های اقتصادی می شود. همچنین با توجه به جهت دهی اقتصاد کشور با سیاست های پولی و مالی که دو رکن اصلی آن بانک مرکزی و وزارت اقتصاد می باشد سال هاست تامین اعتبار از سیستم بانکی و یا بازار سرمایه در کنار ثبات قیمت بازارها از دغدغه های مهم تولید کنندگان می باشد

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می توانید ارزیابی کنید ؟

برندینگ در شبکه های اجتماعی موضوعی است که امروزه با گسترش و پیشرفت شبکه های اجتماعی و رسانه های گروهی ، از اهمیت بسیاری برخوردار گشته است و در این مجموعه اقدامات و فعالیت هایی صورت گرفته که در آینده بازخوردها و پالس های مثبتی را در پی خواهد داشت.

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

در آخر لازم به ذکر است که با توجه به مشکلات و سختی های عدیده برای تولیدکنندگان در کشور ما و همچنین عدم حمایت های لازم و حتی وضع برخی قوانین و ایجاد موانع رونق تولید ، تنها راه پیش رو ، حمایت مصرف کنندگان از محصولات داخلی البته محصولات با کیفیت می باشد که امید است با این حمایت ها رونق تولید اتفاق بیوفتد و قشر زحمت کش جامعه رو به پیشرفت در حال حرکت باشد که پیشرفت و موفقیت تولیدکنندگان همان موفقیت و پیشرفت جامعه می باشد.



با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

حافظ حسینی

مدیر بازرگانی شرکت طعم نوین کرال

طعم نوین کرال، تولیدکننده انواع شکلات و ویفر

شرکت طعم نوین کرال (با مسئولیت محدود) در سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع شکلات و ویفر و با استفاده از دانش فنی و تخصصی و فناوری روز دنیا و ماشین آلات تولیدی و بسته بندی تمام اتوماتیک آغاز نموده است. در حال حاضر محصولات تولیدی این شرکت با برندهای کرال (Kral) اوزل (OZEL) و نیکولاس (Nicholas) به بازار عرضه می شود.

با توجه به شرایط حاکم بر بازار کاملاً «رقابتی ، مطمئناً» در صورت نداشتن مزیت ، برای حضور در این بازار با مشکلات اساسی روبرو خواهید شد. بر همین اساس ، با شناخت دقیق بازار و بررسی سمت و سوی آینده شکلات و خواست مشتری ، برنامه ریزی و هدفمندی بابت تولید محصول همسو با ذائقه مشتری و خواست آن ، صورت گرفته و بستر را برای رقابت سالم و توانمند در بازار ایجاد کرده ایم

بازار محصولات تولیدی این شرکت ، روال ثابت و یکسانی را ندارد و با توجه به تاثیرات نرخ ارز بر صادرات و همچنین بازار داخل ، در حالت کلی این مجموعه در ظرفیت تولید ما بین ۷۰ و ۸۰ درصد ظرفیت تولیدی اسمی خود در حال فعالیت می باشد و با برنامه های توسعه در سال جاری تصمیم به افزایش ظرفیت و افزایش حجم تولید داریم. محصولات این شرکت به ۵ دسته کلی (کادویی لوکس ، کادویی پذیرایی ، محصولات تابلتی ، محصولات سوپرمارکتی و محصولات فله ای) تقسیم شده و در حال حاضر در حدود ۶۰ نوع بسته بندی در بازار ارائه می گردد.

شاهد: مشتری مداری را چگونه تعریف کرده اید؟

بر همه واضح و مبهره هست که مجموعه هایی موفق خواهند شد که مشتری مدار باشند. این مشتریان هستند که بود یا نبود مجموعه را مشخص می کنند. در این راستا اقداماتی از قبیل تولید محصول با بهترین کیفیت و استفاده از مواد اولیه مرغوب و حفظ و بهبود آن در گذر زمان و اعتماد سازی فی مابین صورت گرفته که بازخورد این اقدامات با افزایش روزافزون تقاضای بازار و ادامه همین روند قابل لمس می باشد.

شاهد: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

قدرت عملیاتی و تاثیرگذاری غیرقابل انکار نمایشگاهها در دنیای امروز ، در راستای ایجاد بستر مناسب ارتباطی و عقد قراردادهای قابل توجه اقتصادی و آگاه شدن از نقاط ضعف و قدرت و همچنین بررسی نیازهای بازار در این نمایشگاه شرکت نموده ایم و به دنبال ارتقاء قدرت فروش و بالا بردن سهم از بازار و ارائه و معرفی محصولات با برند جدید و ارتباط مستقیم با طیف گسترده مصرف کنندگان هستیم.

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

شیوع کرونا اگر چه آسیب های فراوان در زمینه های گوناگون برای جامعه بشری بدنبال داشته اما در برخی موارد باعث شکل گرفتن فرصت هایی شده است که نیازمند انعطاف پذیری و شناسایی دقیق تغییرات رفتاری

مشخص نباشد، آسان ترین کار ممکن در حوزه مانع زدایی از تولید، حل یکباره مساله تامین ملزومات و مواد اولیه و همچنین مساله قیمت های بی ثبات آن برای تولیدکنندگان فعلی و آن دسته که یا تعطیل اند یا با ظرفیت بسیار پایین و زیان ده فعالیت می کنند باشد. این عمل باعث خواهد شد تولیدکنندگان امروز به جای اینکه صرفا انرژی خود را صرف تامین ملزومات تولید کنند و نگران آینده موجودیت خود بمانند، به فکر توسعه کسب و کار خود باشند.

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می توانید ارزیابی کنید؟

بله ما در حال حاضر از فضای مجازی برای تبلیغ و معرفی برندبارشین استفاده نموده ایم و به این منظور تیمی مجزا در واحد بازاریابی شرکت مشغول فعالیت هستند. ارزیابی ما این است که امروز در شبکه های اجتماعی به این دلیل که اکثریت هموطنان کشورمان حتی در نقاط دور دست از آن استفاده می کنند می توانیم با هزینه کم تر و سرعت بیشتر برند خود را معرفی نماییم کم اینکه اقداماتی نیز تا به امروز در این حوزه انجام شده است.

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

به امید اینکه عمل ارزشمند تولید در کشور و جامعه ما بیشتر از قبل مورد توجه و اقبال متصدیان امر قرار گیرد و به خصوص به کسب و کارهای کوچک و بخش خصوصی (SME) که زمینه ساز افزایش تولیدناخالص داخلی ما هستند بهای بیشتری داده شود. از طرفی صاحبان این کسب و کارها نیز به دنبال افزایش دانش خود به منظور بهره مندی از فرصت های موجود توسعه کسب و کار خود اقدامات بیشتری را صورت دهند تا زمینه بقای بیش از پیش خود را فراهم نمایند

شاهد: اقدامات شما در راستای رضایت مشتری چگونه تعریف شده است؟

- بررسی بازخورد مصرف کنندگان و مشتریان به صورت متناوب

- بررسی محصولات مشابه در بازار های داخلی و خارجی به منظور توسعه ی سبد کالا و برطرف کردن نیاز مصرف کنندگان

- ایجاد راه ارتباطی مستقیم برای دریافت انتقادات و پیشنهادات مصرف کنندگان

شاهد: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

قطعا هدف هر شرکتی از حضور در نمایشگاه، معرفی و بازاریابی محصولات خود می باشد، این شرکت نیز از این امر مستثنی نبوده و در وهله اول به دنبال معرفی برند بارشین در ذهن مخاطب و مشتریان و مصرف کنندگان و در ادامه معرفی کالای جدید خود (پشمک) به مشتریان می باشد.

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

اپیدمی کرونا تاثیر منفی زیادی بر روی صنعت غذا ایجاد کرده است این امر از آنجا قابل بررسی است که کانال های توزیع حوزه شیرینی شکلات از جمله قنادی ها پس از شروع این اپیدمی در سال ۱۳۹۸ ارائه کالاهای فله را متوقف کردند و این موضوع باعث آسیب به تولیدکنندگان این حوزه گردید و از بخش مهمی از بازار محروم ماندند. از طرفی دیگر اگر بخواهیم از فرصت های به وجود آمده ناشی از اپیدمی کرونا اشاره ای داشته باشیم، می توان این مورد را نیز ذکر نمود که مصرف محصولات بسته بندی شده تقاضای بیشتری دارد و تولیدکنندگان محترم می توانند به مقوله بسته بندی توجه بیشتری نمایند

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمائید؟

شاید بتوان گفت امروز به جای آنکه به دنبال پروژه و اقدامات و افتتاح های بزرگ باشیم که آینده آن نیز



با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

حسین بایرامی

مدیر کارخانه رضوان شکلات (بارشین)

رضوان شکلات اولین تولید کننده پشمک با طعم ماسالا

شرکت رضوان شکلات در راستای توسعه ی سبد محصولات خود در سال ۱۳۹۶ اقدام به تاسیس کارخانه ای در استان آذربایجان شرقی، شهرستان شبستر، بخش دریان در زمینی به مساحت ۵۰۰۰ متر تاسیس گردید و پس از اخذ مجوزهای قانونی از وزارت صمت و وزارت بهداشت در سال ۱۳۹۸ محصولات این واحد تولید و به بازار مصرف وارد شدند. ماموریت این واحد تولید محصولات گروه پشمک بارشین در انواع طعم می باشد. در حال حاضر در این واحد برای تولید محصول پشمک از مواد مرغوب و با کیفیت بالا استفاده می شود حساسیت این امر به قدری بوده است که برای طعم دهنده ها از نوع طبیعی آن استفاده می گردد. شایان ذکر است از آنجاییکه شکلات باراکا همیشه به امر کیفیت توجه ویژه ای نموده است و یکی از دلایل اکثر مصرف کنندگان طعم و کیفیت محصولات شکلات باراکا بوده است در حوزه محصولات بارشین نیز توجه ویژه ای به این امر شده است تا پا به پا با سایر محصولات باعث حفظ اعتبار برند گردد.

در حال حاضر محصولات حوزه پشمک بارشین در پنج طعم وانیلی، کاکائویی، زعفرانی، کاپوچینو، ماسالا تولید می گردد.

شایان ذکر است شرکت رضوان شکلات اولین تولید کننده پشمک با طعم ماسالا در کشور می باشد.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

شهرام سلیمی

مدیر عامل پایا صنعت سلیمی



تکنولوژی و طراحی روز، تامین نیاز مشتری، کیفیت بالا و قیمت مناسب ویژگی مجموعه پایا صنعت سلیمی

مجموعه پایا صنعت سلیمی با استفاده از تکنولوژی و طراحی روز اقدام به ساخت خطوط تمام اتوماتیک انواع کیک و کلوچه نموده و تولید خطوط نان و شیرینی های صنعتی را نیز در دستور کار خود دارد. در حال حاضر شرکت پایا صنعت سلیمی با تمرکز به ساخت خطوط تمام اتوماتیک بزرگترین سازنده خطوط مذکور در کشور بوده و استفاده از طراحی متفاوت و به روز، محصولات این شرکت را از دیگر تولید کنندگان متمایز کرده است

این مجموعه می تواند به قیمت مناسب نسبت به کیفیت تولیدات و طراحی منطبق با نظر و خواسته مشتریان و تنوع شیوه های پرداخت از جمله مهمترین اقدامات این شرکت در راستای مشتری مداری می باشند.

در حال حاضر با توجه به بزرگ بودن پروژه ها، این شرکت قادر به تولید ۶ خط تمام اتوماتیک انواع کاپ کیک، لایه ای و کلوچه در سال می باشد.

شاهد: در اولین سوال آیا هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

با توجه به این که این رویداد سالانه می باشد یک اتفاق بسیار عالی در جهت ارتباط بین تولید کنندگان و مصرف کنندگان این صنف می باشد که پیامدهای خوبی را به دنبال دارد..

شاهد: تهدید و فرصت های اقتصادی کرونا برای صنعت چیست؟

با توجه به خاص بودن تولیدات شرکت پایا صنعت سلیمی شرایط کرونایی نه تنها تهدید برای ما نبوده بلکه به یک فرصت عالی تبدیل شده که بزرگترین دلیل آن اعتماد بیش از پیش مردم به تولیدات صنعتی در این شرایط می باشد.

شاهد: مهمترین مانع تولید چیست؟

با توجه به اینکه پروژه های ساخت خطوط اتوماتیک زمانبر بوده و عمده مواد اولیه تولیدات شرکت ما وارداتی می باشد نوسانات نرخ ارز و تغییرات قوانین وارداتی موجب افزایش

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

رامیار سنگی

مدیر عامل نیکوشبنم کوهستان



تولید سالانه هشت هزار تن انواع لواشک، تمر هندی، فرآوردهای یخی

شرکت نیکوشبنم کوهستان با برند سون به شماره ثبت ۱۵۴۹۵۷ در سال ۱۳۷۸ با هدف تولید و پیوند صنعت و کشاورزی اشتغالی بالغ بر ۲۵۰ نفر به صورت مستقیم و غیر مستقیم ایجادویکی از کارخانجات باسابقه و فعال در این حوزه میباشد.

مزیت رقابتی تولیدی شرکت نسبت به رقبای نزدیک و استفاده از منابع غنی وارگانیک محصولات باغی شهرستان، نزدیکی به شهرکهای صنعتی (تهیه مواد کمکی وابسته بندی) و منطقه آزاد و تجاری ارس و داشتن نیروی ماهر و مجرب و...

از اقدامات شرکت در راستای مشتری مداری اولویت قرار دادن خواسته مشتری، برخورد محترمانه با مشتری با ظاهری «آراسته، مرتب، منظم و تمیز» تامین کالاهای باکیفیت مورد نیاز مشتری، در نظر گرفتن شرایط بازار و تولید محصولات با کیفیت با بهای تمام شده مناسب و ارسال سریع و بموقع، به طور کلی می توان گفت ایجاد «روح اعتماد» و «صداقت» در محیط کار از پارامترهای مهم مشتری مداری است و باید به این نکته ایمان بیاوریم که حیات اقتصادی ما به رضایت مشتریان وابسته است و بدون حضور مشتری ما هم نخواهیم بود

شاهد: ابتدا بفرمائید تنوع تولیدات شما چگونه است؟

تولید هشت هزار تن انواع لواشک، تمر هندی، فرآوردهای یخی و... در سال به صورت ورقه ای، رولی، پذیرایی، شکلاتی، آمپولی، نوشابه ای و... که با انواع طرحها وابسته بندی کارتنی، دایکات، پاکتی و در سایزهای مختلف به بازار عرضه میشود

شاهد: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

ایجاد فرصت های هدفمند و پرسود فروش

فراگیری فعالیتهای موثر و فعالیتهای غیر موثر

رشد و توسعه برند

فروش مستقیم و بدون واسطه

شاهد: تهدید و فرصت های اقتصادی کرونا برای صنعت چیست؟

در دنیایی که ارتباطات قوی نقش بسیار بالایی در رشد و توسعه دارند اثرات طغیان بیماری فراتر از مرگ و میر و مریضی با کند شدن فعالیتهای اقتصادی به علت اختلال در تولید کارکرد زنجیره ای تأمین و عرضه را نیز مختل میکند محدود شدن حمل و نقل باعث کندتر شدن فعالیتهای اقتصادی میشود

و مهم تر از همه ترس در بین مصرف کنندگان و بنگاهها منجر به تغییر الگوهای مصرف متداول و ناهنجاری های بازار میشود اما یک مهم وجود دارد که هر تهدید فرصتهایی را هم به همراه دارد. تحول در بسته بندی، تنوع در تولید و تجربه روشهای نوین بازاریابی و فعالیت در شرایط انقباض تولید شاید از مهمترین دستاوردهای آن باشد.

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

تولید کشور مخصوصاً در دهه اخیر موانع و دشواریهای زیادی راتجربه کرده است تورم بالای جان تولید شده، سیاست های مالی و پولی غلط که اثراتش شدیداً در جامعه مشاهده میشود، بورکراسیهای غیر ضروری و بیش از حد اداری، ضرورت اصلاح نظام مالیاتی و شکاف ایجاد شده بین صنعت، ... و سازمانها و ارگانهای ذیربط و...

و در پایان ضمن تشکر از زحمات کلیه دست اندرکاران و با عنایت به حال نه چندان مساعد تولید تکلیف است که هر کس به سهم خودش دست صنعت، اشتغال و تولید را بگیرد چرا که نجات یک انسان نجات یک جامعه است چه بهتر است که این امر با عرضه محصولات سالم و ارگانیک باشد.

سحر آمیز، روز نو، محصول نو



شرکت فرازین خانه شکلات در تیرماه ۱۳۸۷ جهت تولید انواع شکلات با ظرفیت اسمی سالیانه ۱۵۰۰ تن تاسیس گردید و در شهریور سال ۱۳۸۸ به بهره برداری رسید. هم اکنون با دو برند ثبتی: سحر آمیز در بازار های داخلی و هانسِل و گرتل در بازار های داخلی و خارجی فعالیت میکند.

محصولات تولیدی شرکت در چهار رده عبارتند از شکلات صنعتی - فرارورده های تزئینی - کرم ها میباشند. در حال حاضر محصولات شرکت علاوه بر لوازم قنادی ها و کارگاه های شیرینی پزی در کارخانجات کیک و کلوچه و بستنی و دسر در سراسر کشور شناخته شده و مورد استفاده بوده و به کشورهای عراق، افغانستان، ترکمنستان و... نیز صادر می شود.

این شرکت دارای بخش تحقیق و توسعه (R&D) بسیار فعالی بوده و هر روز با نوآوری محصولات جدید رابطه مجموعه کالاهای تولیدی اضافه می نماید.

شعار سحر آمیز روز نو محصول نو (NEW DAY NEW PRODUCT) سر لوحه همه فعالیت ها در شرکت میباشد و شرکت خانه شکلات با ایجاد تنوع فراوان و رنگین کمائی از رنگهای شاد و دلپذیر سعی کرده که نیاز مشتریان را فراهم کرده و رضایت آنها را همراه داشته باشد.

مکان ها برای ارتباط مستقیم بین تولید کننده و مصرف کننده می باشد و در این ارتباط می توانیم از نظرات و خواسته های مصرف کننده ها آگاه باشیم، محصولات جدیدمان را به آنها معرفی می نماییم و آموزش های لازم را به آنها داده و موارد درخواستی آنها را بررسی کرده و برای تولید محصولات جدید از آنها ایده بگیریم.

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه می دانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

مانع زدایی از تولید بدون شناخت دقیق موانع امکان پذیر نیست از نظر من بزرگترین مانع در امر تولید مقررات بدون منطق و مطالعه و بعضاً بسیار قدیمی بدون باز نگری سازمانهای دولتی بوده و علاوه بر آن تفسیر به رای این قوانین توسط مجریان آنها مزید بر علت میباشد مانع زدایی ها در صورتی موثر است که امر تولید از درگیر این همه جنگ و مشکلات دست و پا گیر داخلی رها شود.

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟؟

به نظرم آخرین و مهم ترین نکته این است که با شعار، تولید رونق پیدا نمیکند و از آن مانع زدایی نمیشود بلکه با آزاد سازی تولید و تجارت و ایجاد رقابت سالم است که این مهم امکان پذیر میشود

شاهد: مزیت های تولیدی و رقابتی شما نسبت به رقبا چیست؟

از انجایی که استراتژی شرکت توسعه و فناوری و ایجاد دانش فنی بوده لذا از سال ۱۳۹۷ به عنوان یک شرکت دانش بنیان در حال فعالیت هستیم در حال حاضر دارای کاملترین مجموعه فرآورده های تزئینی قنادی بوده که با تولید محصولاتی از قبیل فرآورده های سیلور و مقاوم به حرارت و تخمیر و محصولات تزئینی مقاوم به یخ زدگی (که در تمامی این محصولات تنها تولید کننده در کشور می باشیم) کشور را از واردات فرآورده های مشابه بی نیاز کردیم

شاهد: مشتری مداری در عملکرد شما چگونه تعریف می شود؟

انجام همایش های متعددی حضور سرآشپزان مجرب با تاییدیه بین المللی برای آشنایی مصرف کننده با محصولات و نحوه استفاده از آنها، تلاش مستمر در جهت تولید محصولات بدون شکر (دیابتی) برای استفاده مشتریان درگیر بیماری های خاص، سعی در آشنایی و ارتباط مداوم با مشتریان در راستای انجام درخواست هایشان.

شاهد: اهمیت حضور در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

حضور در نمایشگاه های تخصصی یکی از بهترین

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

امیر حسین قدسی

مدیر عامل فسفات شیمیایی خراسان



نخستین تولیدکننده ی سدیم اسیدپیروفسفات و بیکینگ پودر

در سال ۱۳۵۴ جهت تولید فسفات خوراکی و بیکینگ پودر شروع به فعالیت نموده و در آن تاریخ نخستین تولیدکننده و تنها تولید کننده سدیم اسیدپیروفسفات و بیکینگ پودر بوده در سال ۱۳۹۵ شرکت بهبودنوآوران ماندگار جهت تولید بهبوددهنده های خوراکی، ژله های تزئینی، ژله مغزی، خمیر فوندانت و شکلات ایجاد نموده است.

کیفیت محصول، سبب محصول، قیمت رقابتی و خدمات تخصصی پس از فروش از مزیت های رقابتی این مجموعه است که با خدمات تخصصی پس از فروش، توجه به نقطه نظرات مشتریان، مشتری مداری را در سرلوحه فعالیت خود قرار داده است

شاهد: در اولین سوال: دسته بندی تولیدات به

چه بخش هایی تقسیم بندی شده است؟

تعداد ۱۱ قلم کالا در رنگ و طعم های مختلف (بیکینگ پودر، سدیم اسید پیروفسفات، پودر کیک، ژل کیک، بهبوددهنده پودری و مایع، روغن قالب، ژله تزئینی قنادی، ژله مغزی، خمیر فوندانت، شکلات تخته) کلیه موارد مصرف قنادی و کارخانجات تولید کیک و کلوچه

شاهد: علت اصلی حضور شما در بیستمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات؟

عرضه و معرفی محصولات جدید شرکت و آشنایی با مشتریان جدید.

شاهد: مهمترین اقدام مانع زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می نمایید؟

رهایی از ساختار پروکراسی اداری و آزادسازی یارانه های دولتی

شاهد: تهدید و فرصت های کرونایی در روند حرکتی تولید را چگونه ارزیابی می کنید؟

باتوجه در شرایط پیش آمده لزوم توجه به تولیدات خانگی افزایش یافته و طبعاً تولیدات صنفی و صنعتی مورد تحویل قرار گرفته و این مجموعه از این اثرات مستثنا نبوده

شاهد: آیا شما در مسیر برندینگ از شبکه های اجتماعی استفاده کرده اید؟ و تا چه میزان این ابزار امروزی را برای رونق اقتصادی می توانید ارزیابی کنید؟

بله باتوجه به شرایط موجود و محدودسازی فضای مجازی چشم انداز روشن جهت استفاده مداوم و رو به بهبود از فضای مجازی وجود ندارد.

شاهد: در پایان اگر نکته ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟

انتظار می رفت با توجه به شرایط تولید و شرایط اقتصادی کل کشور، برگزار کنندگان محترم در خصوص هزینه های نمایشگاه و غرفه و نحوه تسویه حساب غرفه داران مساعدت بیشتری می فرمودند.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

عباس احمدی؛

مدیر کل فروش صنف و صنعت و مدیرعامل شرکت طلوع پخش آفتاب

گروه صنعتی بهشهر، بزودی با طیف وسیع‌تری از محصولات در خدمت مشتریان



شرکت صنعتی بهشهر با بیش از ۶۵ سال سابقه، قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین شرکت تولید روغن‌ها و چربی‌های خوراکی در ایران است. این شرکت با همکاری نیروهای متخصص و کارآزموده و بهره‌گیری از تکنولوژی به‌روز و پیشرفته و نیز آزمایشگاه‌های مدرن تحقیقاتی و کنترل کیفیت، انواع روغن‌های نباتی مخصوص آشپزی و قنادی و روغنهای تخصصی صنف و صنعت را با بهترین کیفیت در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهد. در ضمن شرکت طلوع پخش آفتاب نیز با دارا بودن شعب مختلف در سراسر کشور مسئولیت توزیع انحصاری محصولات شرکت صنعتی بهشهر را در اقصی نقاط کشور بر عهده دارد.

شهید: مزیت‌های تولیدی و رقابتی شما چیست؟

اصلی‌ترین مزایای تولیدی و رقابتی شرکت صنعتی بهشهر را میتوان به شرح ذیل عنوان نمود

- تامین مواد اولیه با کیفیت با توجه به استانداردهای داخلی

- برخورداری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در زمینه تولید و بسته‌بندی و ماشین آلات

- در اختیار داشتن مجهزترین آزمایشگاههای کنترل کیفیت، پالیوت ویژه روغنهای تخصصی، آزمایشگاه کاربرد محصولات در صنایع مختلف و همچنین آزمایشگاه همکار اداره استاندارد منطبق با استاندارد ISO ۱۷۰۲۵

- بهره‌مندی از شبکه توزیع گسترده در سراسر کشور (شرکت طلوع پخش آفتاب)

- بهره‌مندی از تیم فروش تخصصی B۲B و HRC جهت تامین کالای مورد نیاز صنایع و اصناف کشور (کارخانجات، هتل‌ها، رستوران‌ها، کیت‌رینگ‌ها، قنادی‌ها و...)

- بهره‌مندی از تیم تخصصی خدمات مشتریان

- توانایی تولید محصولات اختصاصی با توجه به نیاز هر صنعت

شهید: تنوع تولیدات شما در چه دسته بندی است؟

تولید بیش از ۳۰ نوع کالا شامل انواع شورتینگ‌ها، مارگارین‌ها، انواع روغنهای سرخ‌کردنی و پخت و پز و روغن‌های فله می‌باشد که در حوزه صنعت محصولات ویژه در بخشهای مختلف از جمله صنایع کیک و کلوچه، شکلات، قنادی‌ها، رستوران‌ها و صنایع لبنی تولید و عرضه میگردد.

شهید: اهمیت حضور در نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات؟

از اصلی‌ترین دلایل حضور شرکت صنعتی بهشهر در بیستمین نمایشگاه شیرینی و شکلات میتوان به موارد ذیل اشاره نمود

- معرفی محصولات جدید که تامین برخی از آنها در سالهای گذشته از طریق واردات صورت گرفته است.

- ارتباط مستقیم با مشتریان و تعاملات هرچه بیشتر در جهت تامین نیازهای ایشان

- آشنایی با آخرین تحولات بازار صنعت غذا

- ارتباط با تامین‌کنندگان

- به وجود آوردن بستری مناسب و حرفه‌ای در جهت ایجاد

بازاری رقابتی که این امر به توسعه و رونق مارکت صنایع غذایی خواهد انجامید.

شهید: مهمترین اقدام مانع‌زدایی از تولید را چه می‌دانید؟

در این زمینه میتوان با رفع فرایندهای پیچیده واردات مواد اولیه و به تبع آن ایجاد فضای آزاد رقابتی در زمینه فروش محصولات اقدام نمود.

شهید: در پایان اگر نکته‌ای هست که لازم میدانید بگویید بفرمایید؟؟

شرکت صنعتی بهشهر طبق رسالت و خط مشی خود مبنی بر عرضه و تولید محصولات با کیفیت و در دسترس بودن این محصولات برای تمام صنایع کشور و همچنین فراوانی محصول اقدام به سرمایه‌گذاری مجدد جهت تولید محصولات تخصصی نموده است که به زودی با طیف گسترده‌تری از محصولات و همچنین افزایش ظرفیت تولید همچون گذشته در خدمت مشتریان محترم خواهد بود.

با فعالان صنعت شیرینی و شکلات در بیستمین نمایشگاه

محمد مقدم شبای

مدیر عامل صنایع غذایی مقدم



«شکولایف» تولید تخصصی شکلات و فراورده‌های کاکائویی در تنوع مختلف بسته‌بندی

صنایع غذایی مقدم، از سال ۱۳۹۳ با هدف تولید شیرینی و شکلات در شهرک صنعتی عالی نسب واقع در استان آذربایجان شرقی اقدام به احداث کارخانه نموده، و با خرید ماشین‌آلات از آخرین تکنولوژی کشور سوئیس و ایتالیا در سال ۱۳۹۶ خط تولید خود را تکمیل کرده است. این کارخانه از نیمه دوم سال ۱۳۹۷ با نام تجاری شکولایف شروع به کار کرده و با تولید شکلات چهاررنگ مغزدار برای اولین بار در ایران با ایجاد تنوع و بسته‌بندی در طعمهای متنوع اقدام به نوآوری نموده و توانسته در مدت زمان بسیار کوتاه و رضایت مشتریان را در داخل و خارج از کشور جلب نماید و شکولایف تولید تخصصی شکلات و فراورده‌های کاکائویی در تنوع مختلف بسته‌بندی را دارد

شهید: مزیت رقابتی محصولات شکولایف با تولیدات مشابه چیست؟

برای اولین بار با تکنولوژی‌های روز دنیا اقدام به تولید شکلات چهاررنگ در بسته‌بندی‌های متفاوت نموده ایم

شهید: مشتری‌مداری را در عملکرد خود چگونه تعریف کرده‌اید؟

مشتری‌مداری در حقیقت نوعی فرهنگ سازمانی است که باعث ایجاد رفتارهای مناسب با مشتریان می‌شود. مشتری‌مداری را می‌توان یکی از سیاست‌های افزایش فروش سازمان دانست که هدف اصلی آن تمرکز بر رضایت مشتری بوده و برخلاف سایر سیاست‌های فروش مستقیماً با قیمت محصول، کیفیت و خدمات سروکار ندارد بلکه هدف جلب رضایت مشتری، به برآورده کردن نیازهای وی می‌باشد که اقداماتی نظیر ارتباط متقابل با مشتری، صداقت فروشندگان، تحویل مناسب، خدمات پس از فروش، احترام و ادب فروشندگان، گوش دادن به مشتری انجام میگردد.

شهید: هدف شما از حضور در بیستمین نمایشگاه

بین‌المللی شیرینی و شکلات تهران چیست؟

ارائه و معرفی محصولات، ارتباط مستقیم با طیف گسترده مصرف‌کنندگان و آشنایی با سلیقه آنان، ارتقا قدرت فروش و بالا بردن سهم بازار

شهید: تهدید و فرصت‌های اقتصادی کرونا برای صنعت چیست؟

به دنبال شیوع کرونا در ایران در بخش اقتصادی عرضه و تولید و تقاضا را تحت تأثیر قرار داده است که تولیدکنندگان با مشکلات فراوانی از قبیل تامین مواد اولیه و لجستیک، کاهش تولید و فروش و بهره‌وری مواجه شده‌اند

شهید: مهمترین اقدام مانع‌زدایی از تولید را چه میدانید و چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

تولید در ایران مشکلات متعددی از قبیل عدم تامین مواد اولیه را دارد مهمترین اقدام جهت مانع‌زدایی از تولید، روان‌سازی واردات مواد اولیه تولید می‌باشد دولت واردات مواد اولیه را به عهده تولیدکنندگان قرار دهد



مهدی کریمی،
عضو هیات مدیره کانون های صنایع غذایی کشور

در صنعت شیرینی و شکلات ایران چه می گذرد؟

تولید و مصرف شکلات در ایران نیز همچون بسیاری از کشورها سابقه‌ای چندان طولانی ندارد. اولین کارخانه شکلات سازی در ایران حدود ۶۰ سال پیش توسط دو برادر در تبریز راه‌اندازی شد. صنایع شیرینی و شکلات در گروه صنایع جدیدی هستند که از آغاز فعالیت آنها در ایران سال‌های زیادی نمی‌گذرد اما این صنعت با توجه به استقبال مصرف‌کنندگان در بازار، استفاده از فناوری‌های روز در بخش تولید و همچنین نیاز کشورهای همسایه به تامین این محصولات، توانسته جایگاه بسیار مناسبی را در بخش تولید و صادرات غیرنفتی کشور به خود اختصاص دهد.

کشورهای ارمنستان، سوریه، ازبکستان، قزاقستان و عراق را از عمده بازارهای صادراتی ایران محسوب می‌شوند. در حال حاضر مجموع محصولات تولیدی صنعت شیرینی و شکلات ایران به ۶۶ کشور جهان صادر می‌شود.

این صنعت براساس آمارهای رسمی چهارمین ارزش افزوده را در بین صنایع غذایی کشور داشته و توانسته زمینه اشتغال بیش از ۳۰۰ هزار نفر را به طور مستقیم یا غیرمستقیم در کشور فراهم کند، براساس آمارهای جهانی ارزش بازار محصولات شیرینی و شکلات در منطقه خاورمیانه و آسیای میانه ۱۰ میلیارد دلار برآورد شده که سهم ایران از این بازار ۵ درصد است و با توجه به ظرفیت های خالی این رقم می‌تواند تا ۲۰ درصد نیز افزایش یابد.

نبود نقدینگی، سرمایه در گردش و رکود حاکم بر جامعه از مشکلات اصلی تولیدکنندگان شکلات در ایران محسوب می‌شود و رونق این صنعت به حمایت دولت و مسئولین نیاز دارد. هزینه های تولید در این صنعت بسیار بالا بوده و تبعاً با افزایش قیمت ها قدرت رقابت ما با برندهای خارجی موجود در سطح کشور کاهش می‌یابد و از آنجایی که بخش عمده ای از این محصولات به صورت قاچاق وارد کشور می‌شود این محصولات قاچاق به طور سیستماتیک جایگزین مصرف کالاهای تولید داخل می‌شوند.

امیدواریم با تلاش و حمایت هرچه بیشتر مسئولین از این صنعت و فرهنگ سازی و تشویق مردم به مصرف شکلات های ایرانی این صنعت روز به روز در کشور رونق و توسعه بیشتری یافته و به خودکفایی کامل برسیم و نیز به جایگاه قابل قبولی در بازارهای جهانی دست پیدا کنیم.

در حال حاضر تعداد ۱۱۰۰ واحد با ظرفیت اسمی ۱/۷ میلیون تن و میزان تولید ۱/۳ میلیون تن در زمینه تولید انواع محصولات صنعت شیرینی و شکلات فعالیت می‌کنند.

تبریز؛ قطب صنعت شکلات در ایران

استان های آذربایجان شرقی و غربی، اصفهان، خراسان و تهران جزو بهترین تولیدکنندگان شیرینی و شکلات صنعتی محسوب می‌شوند. سهم آذربایجان شرقی از ۶۰ درصد صادرات شکلات و شیرینی ایران باعث شده تبریز به عنوان قطب این صنعت حرف اول تولید را بزند. همچنین ۵۰ درصد از بیسکویت و شکلات ایران در تبریز تولید می‌شود و بیش از ۸۵۰ واحد تولیدی شیرینی و شکلات در این شهر وجود دارد که محصولات آنها به بیش از ۵۰ کشور جهان صادر می‌شود.

میزان تولید صنعت شیرینی و شکلات کشور در سال گذشته حدود یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن بوده است، صنعت بیسکویت و کیک طی سالهای اخیر در کشور رشد چشمگیری داشته است که در حال حاضر سالیانه ۷۰۰ تا ۸۰۰ هزار تن بیسکویت و کیک در کشور تولید می‌شود.

شیرینی و شکلات؛ نیمی از صادرات صنایع غذایی را دربر گرفته است

صادرات شکلات ایرانی در دهه اخیر افزایش چشم گیری داشته و همواره مقام اول را در صنایع غذایی کشور به خود اختصاص داده است تا جایی که سالانه حدود ۶۰۰ میلیون دلار برای کشور ارزآوری به همراه دارد. صنعت شیرینی و شکلات نیمی از صادرات صنایع غذایی را به خود اختصاص داده است. کشورهای افغانستان و عراق از مهم ترین مقاصد صادراتی ایران در این حوزه محسوب می‌شوند. همچنین

دکتر میلاد پرو

کارشناس تحقیق و توسعه پالایشگاه غلات زر

کاربرد نشاسته در صنایع نانوائی و قنادی

پس از سلولز، نشاسته یکی از فراوانترین کربوهیدرات ها در طبیعت است. این ماده یک پلی ساکارید ذخیره ای در گیاهان آلی می باشد که نقش مهمی در تغذیه انسان ایفا می کند. نشاسته پلیمری می باشد که از واحدهای گلوکز تشکیل شده است. مولکول های گلوکز در ساختار نشاسته، با استفاده از پیوندهای گلیکوزیدی α(۱,۴) و تا حدودی α(۱,۶) به هم متصل شده اند.

های پری ژلاتینه، کراس لینک شده و پایدار شده و همچنین مالتودکسترین اشاره کرد.

مشتقات نشاسته در کیک ها، مافین ها و کوکی ها

خمیرهای کیک، مافین و براونی ها، دیسپرسیونی از آرد، شکر، تخم مرغ، شورتینگ، عوامل حجم دهنده، نمک و یک فاز مایع که معمولاً آب یا شیر است، می باشد. برخلاف خمیر نان، خمیرهای این محصولات دارای مقدار بیشتری آب می باشند که رفتار و عملکرد نشاسته در این گونه محصولات را تحت تأثیر قرار می دهد. در محصولات کیک، نشاسته به عنوان یک ساختار دهنده ناشی از حرارت عمل می کند که مسئول تبدیل خمیر آبکی به یک ساختار جامد متخلخل می باشد. بویژه حین حرارت دادن، گرانول های نشاسته در خمیر کیک، آب را جذب می کنند و متورم می شوند در نتیجه سبب افزایش ویسکوزیته خمیر می شود. به دلیل حضور مقدار زیادی آب در خمیر محصولات کیک، تقریباً همه گرانول های نشاسته، ژلاتینه می شوند در نتیجه سبب ایجاد یک ساختار جامد که حباب های هوا در آن محبوس شده اند، می شود. بعد از سرد شدن، ساختار متخلخل کیک شکل می گیرد. حجم و ساختار نهایی کیک، بستگی زیادی به زمان ژلاتینه شدن نشاسته دارد. ژلاتینه شدن سریع و کند، هر دو سبب کاهش حجم کیک می شوند. یکی از روش های کنترل زمان ژلاتینه شدن، جایگزین کردن بخشی از آرد فرمولاسیون کیک با نشاسته اصلاح شده می باشد.

در یک تحقیق، تأثیر جایگزین کردن ۱۰، ۲۰ و ۳۰ درصد آرد با چهار نوع نشاسته اصلاح شده حاصل از ذرت (پری ژلاتینه، هیدرولیز شده با اسید، کراس لینک شده و دکسترین شده) نشان داد که استفاده از نشاسته اصلاح شده در فرمولاسیون کیک سبب افزایش نرمی کیک و ماندگاری محصول می شود. پالایشگاه غلات زر، بزرگترین پالایشگاه غلات در ایران می باشد که روزانه با فرآوری ذرت، انواع محصولات بر پایه نشاسته را تولید می کند. شربت های فروکتوز و گلوکز، مالتودکسترین، دکستروز و نشاسته از محصولات اصلی این مجموعه می باشد که در مصارف مختلف غذایی، مورد استفاده قرار می گیرد.

نشاسته از اجزاء اصلی در نان یا شیرینی ها بویژه در محصولات بدون گلوتن است که نقش آن در این محصولات ایجاد ساختار و بافت در محصول نهایی می باشد. اما با این وجود، در صنعت قنادی، نشاسته عمدتاً به عنوان عامل ژل کننده یا قوام دهنده استفاده می شود. به منظور بهبود خواص عملکردی نشاسته، می توان آن را اصلاح کرد که تحت عنوان نشاسته های اصلاح شده شناخته می شوند. مشتقات نشاسته در صنایع نانوائی و قنادی به منظور جایگزین کردن گلوتن در محصولات بدون گلوتن، جایگزین چربی در فیلینگ شیرینی ها، عامل تأخیر در بیاتی نان و ... مورد استفاده قرار می گیرند. به دلیل فراوانی نشاسته، ارزان بودن و غیر سمی بودن آن، می توان انتظار داشت که کاربرد آن برای تولید محصولات جدید افزایش یابد.



مشتقات نشاسته در تولید نان

به دلیل مزایای استفاده از مشتقات نشاسته بر کیفیت محصول نهایی، این مواد در فرمولاسیون نان ها مورد استفاده قرار گیرند. این ترکیبات می توانند بیاتی نان را به تأخیر اندازند و همچنین سبب حفظ رطوبت محصول، افزایش حجم قرص نان و افزایش ماندگاری محصول نهایی شوند. بعلاوه، افزودن نشاسته های اصلاح شده به فرمولاسیون نان به جای نشاسته خام، سبب تولید محصول یکنواخت با خواص کنترل شده می شود زیرا خواص نشاسته های خام، بچ با بچ متغیر است. از جمله مشتقات نشاسته که در صنایع نانوائی استفاده می شود می توان به نشاسته



مرزهای کشور را ببندید تا قاچاق اوج بگیرد!

نایب رئیس مجمع واردات معتقد است تا زمانی که مسئولان نخواهند این واقعیت را بپذیرند که تجارت مانند یک مسیر دو طرفه عمل می‌کند، بسیاری از مشکلات ساختاری اقتصاد ایران بر جا خواهد ماند.

نایب رئیس مجمع واردات با انتقاد از رویکرد کاهش واردات به هر قیمتی، توضیح داد: متأسفانه در سال‌های اخیر شاهد آن بوده‌ایم که برخی مسئولین و سیاستگذاران تجاری و اقتصادی کشورمان، کاهش واردات را به عنوان یک افتخار و دستاورد ملی محسوب کرده و بر خود بالیده‌اند. این درحالی است که دنیای پرشتاب امروزی، چنین تحلیل‌هایی را از اساس نادرست قلمداد می‌کند.

مناقبی ادامه داد: صاحب نظران، تجارت خارجی را یک جاده دو طرفه ترسیم می‌کنند که وجود سرعت گیرها در هر سوی آن، خواسته یا ناخواسته بر ترافیک مسیر روبرو، اثرگذار خواهد بود. آن‌ها تجارت خارجی را یک فرایند پیچیده، تخصصی و مبتنی بر مهارت‌های مختلف، هوشمندی ذاتی و اکتسابی و توانایی شکل دهی و بهره برداری از شبکه ارتباطی بین المللی می‌دانند که در آن صادرات و واردات کاملاً به هم وابسته است.

وی در پایان گفت: این صحبت‌ها به هیچ وجه دفاع بی رویه از واردات نیست، بلکه مقصود آن است که بدانیم کاهش واردات، آثار و تبعاتی به دنبال دارد که می‌تواند سرعت حرکت چرخ اقتصاد کشور را به شدت کاهش دهد.

علیرضا مناقبی، اظهار کرد: همه با صدای بلند فریاد می‌زنند که ما باید به سمت حضور حداکثری در بازارهای بین المللی و منطقه ای پیش برویم و هر چقدر این حضور پر رنگ تر و هوشمندانه تر باشد، امید به ایجاد ارزش افزوده و افزایش سرانه ملی بیشتر می‌شود اما به نظر می‌رسد که همین افراد حاضر به پذیرش واقعیت‌های اقتصادی حاکم بر تجارت خارجی نیستند. حاضر نیستند قبول کنند که صادرات نیاز به زیرساخت‌هایی دارد که یکی از آن‌ها واردات مدیریت شده و به موقع است.

وی با بیان اینکه وقتی واردات مواد اولیه یا کالاهای واسطه ای که مورد نیاز خطوط تولید داخلی هستند، با محدودیت مواجه می‌شود، برنامه ریزی‌ها و زمان بندی‌ها در کارخانجات تولیدی با تاخیر و اخلال مواجه خواهد شد، تصریح کرد: این به وضوح به معنای تحمیل هزینه تمام شده بیشتر به فرآیند تولید است. ضمن اینکه نباید فراموش کنیم که فشار و محدودیت بیش از اندازه بر واردات، موجب گسترش قاچاق می‌شود و این موضوع، قطعاً بر کیفیت اقلام وارداتی که در خطوط تولیدی کشورمان مورد استفاده قرار می‌گیرند نیز اثرگذار است. در واقع با کاهش واردات رسمی و رونق یافتن مسیرهای قاچاق، شاهد کاهش کیفیت کالاهای تولید داخل خواهیم بود که این موضوع نیز به نوبه خود بر کاهش صادرات می‌تواند موثر باشد.

مشوق‌های جدید صادراتی در راه است؟

هر چند هنوز تکلیف وزارت صمت در دولت سیزدهم نهایی نشده است اما به نظر می‌رسد دولت رئیسی در سال اول فعالیت خود باید طرح‌هایی را که در دولت دوازدهم نهایی شده را به اجرای نهایی برساند.

و تشویق صادرکنندگان در نظر گرفته شده است که پیگیری‌ها جهت تخصیص تمام یا بخشی از این بودجه در حال انجام است.

احسان قمری با ابراز امیدواری از اینکه پرداخت مشوق‌ها همانند سال قبل هدفمند صورت بگیرد، اظهار کرد: در سال گذشته حدود ۱۷ میلیارد تومان معادل ۵۰ درصد مشوق‌های صادراتی تخصیصی جهت پرداخت کمک سود تسهیلات صادراتی در نظر گرفته شد که بر این اساس بیش از ۴۰۰۰ میلیارد تومان از تسهیلات دریافتی توسط صادرکنندگان تحت پوشش کمک سود تسهیلات قرار گرفته و این دسته از صادرکنندگان بر اساس گروه‌های کالایی و خدماتی صادراتی خود مشمول دریافت میانگین ۴ واحد درصد به عنوان کمک سود شدند.

وی افزود: با تمهیدات اندیشیده شده حدود ۲۰۰ صادرکننده مشمول دریافت این مشوق‌ها شده‌اند و کلیه متقاضیان واجد شرایط از این حمایت‌ها استفاده کرده‌اند.

دبیر کارگروه مشوق‌های صادراتی ادامه داد: در سال جاری نیز بیش از ۵۰ درصد مشوق‌های صادراتی جهت پرداخت کمک سود در نظر گرفته شده است و این امیدواری وجود دارد با تخصیص این بخش از مشوق‌ها شاهد کاهش هزینه‌های صادرکنندگان و افزایش رقابت‌پذیری در بازارهای هدف باشیم.

محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات ایران می‌گوید آنچه که از بسته حمایت از صادرات غیرنفتی به صندوق توسعه ملی و تسهیلات بانکی آن مربوط است تا حد زیادی اجرایی شده و تعدادی از شرکت‌های صادرکننده از مواهب آن بهره مند شده‌اند.

به گفته او، در بخش مربوط به بودجه سالانه اما عملکرد بسیار محدود بوده و به طور میانگین کمتر از پنج درصد تسهیلات پیش بینی شده در این بخش اجرایی می‌شوند. از این رو باید طوری برنامه ریزی کرد که وقتی صحبت از حمایت از صادرکنندگان می‌شود، لااقل در عرصه عمل کار به طور کامل اجرایی شود.

به دنبال مطرح شده این انتقادات، حالا سازمان توسعه تجارت خبر از آن داده که تلاش می‌شود با استفاده از حداکثر ظرفیت، حمایت از صادرکنندگان به مرحله اجرا برسد.

دبیر کارگروه مشوق‌های صادراتی سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به ابلاغ بسته حمایت از صادرات غیرنفتی توسط ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی و همچنین ابلاغ دستورالعمل مربوطه توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: در بسته حمایت از صادرات غیر نفتی ۹۶۰ میلیارد تومان جهت حمایت

در این شرایط و با توجه به ۶ عاملی که در تحلیل بازار ۶ ماهه نخست سال به آنها اشاره کردم، تحلیل بازار نیمه دوم سال در مقطع فعلی زود است و باید صبر کنیم و پس از استقرار دولت سیزدهم در مهرماه شاید بتوان تصویرری از نیمه دوم سال برای کسب و کارها تعیین کنیم.

با توجه به نامگذاری امسال، مهمترین موانعی که به نظر جنابعالی در دولت جدید باید از پیش‌روی تولیدکنندگان برداشته شود را شرح دهید.

با توجه به وابستگی حداقل ۹۰ درصدی صنعت روغن نباتی به واردات، طبیعی است که متأثر از تصمیم‌های دولت در عرصه اقتصاد باشد.

در واقع به نتیجه رسیدن یا نرسیدن برجام نقش مؤثری در این صنعت ایفا خواهد کرد، چرا که امکان مبادلات بانکی و جابه‌جایی ارز جزو اساسی‌ترین مسائلی است که در این صنعت قابلیت بحث دارد.

از سوی دیگر با توجه به افزایش دما، کمبود برق شاید بزرگترین چالش صنعت روغن نباتی در سه ماهه دوم امسال باشد و از این‌رو به نظر می‌رسد جدای از تبعات کاهش تولید به‌دلیل قطع برق، آسیب‌های فراوانی که به دستگاه‌ها و ماشین‌آلات خطوط تولید وارد می‌شود اثرات خسارتی مخرب بیشتری به تولید وارد می‌کند و به عبارتی بر هزینه‌های آن می‌افزاید.

عدم تناسب میان نرخ دستمزد پرسنل با تورم موجود در جامعه هم چالش دیگر تولید در کشور است. اگرچه نرخ دستمزد مجموعه کارگری هزینه سنگینی را به کارفرما تحمیل می‌کند، اما در قیاس آنچه که یک کارمند و یا یک کارگر حقوق دریافت می‌کند، تناسبی با هزینه‌های جامعه ندارد و از این‌رو عدم آرامش ذهنی کارکنان یک مجموعه تولیدی در هنگام کار از دغدغه‌های بزرگ واحدهای تولیدی به‌شمار می‌رود که به نظر می‌رسد باید در نیمه دوم سال برای آن چاره‌اندیشی کرد، چرا که واحدهای تولیدی زمانی می‌توانند به آرامش برسند که پرسنل آنها از آرامش ذهنی برخوردار باشند.

تنبلی نیروی کار و یا گریز از انجام صحیح کار توسط نیروهای جوان تازه وارد هم از معضلات دیگر است.

شاید موضوع رمزارزها، بورس و... به عنوان شغل‌های جذاب برای نیروی کار ساده تلقی شود، اما واقعیت این است که در بلندمدت کشور از نظر نیروی کار ساده تحلیل می‌رود و در نهایت نیروی کار ساده ترجیح می‌دهد که بیکار باشد، اما پای ماشین‌آلات خطوط تولید نایستند و آرامش بیکاری را از دست ندهد.

چهارمین چالش این‌که سال ۱۴۰۰، سال انتقال دولت است و دولت سیزدهم با شعارهایی که عمدتاً با معیشت مردم مرتبط است، سکان اداره دولت را در دست خواهد گرفت و توقعاتی که مردم از دولت سیزدهم برای خود ایجاد کرده‌اند جزو مسایل اساسی است که امسال با آن روبه‌رو هستیم.

پنجمین واقعیت موجود این است که مردم از مذاکرات برجام و تغییر دولت به‌دنبال جو روانی مثبت هستند.

جو روانی مثبت می‌تواند، عامل مؤثری در راستای کاهش تورم در کشور تلقی شود و از سوی دیگر انتظاراتی را به‌وجود می‌آورد که سبب رکود در تولید و توزیع خواهد شد. چگونگی مواجهه با این ۵ عامل هنرمندی خاصی را از دولت سیزدهم می‌طلبد که بتواند همه این عوامل را با هم مدیریت کند.

آنچه مسلم است این‌که تأمین کالاهای اساسی برای ۶ ماهه نخست سال صورت گرفته است و چالش‌های به‌وجود آمده بیشتر ناشی از بی‌برنامه‌گی‌های مقطعی بوده و باید در ۶ ماهه دوم منتظر این باشیم که دولت و مجلس چه تصمیمی خواهند گرفت.

مطلع هستیم در بودجه سال ۱۴۰۰ ارز با قیمت ۴۲۰۰ تومانی تثبیت نشده، بلکه با عنوان ارز ترجیحی از آن یاد شده است و این نوع ارز یعنی این‌که مجلس به دولت این اختیار را داده تا هر زمان که صلاح دید نسبت به تغییر نرخ ارز اقدام کند و از این‌رو واقعیت دیگری که در نیمه

دوم سال ممکن است با آن روبه‌رو شویم این‌که ممکن است دولت جدید در نیمه دوم سال تصمیم بگیرد، قیمت ارز ترجیحی را از ۴۲۰۰ تومان به هر قیمت دیگری که صلاح می‌داند تغییر دهد که همین مسأله هم بازار را متأثر خواهد کرد.

بنابراین در سه ماهه دوم که در آن قرار داریم بازار آرامی در مواد غذایی ناظر خواهیم بود و شاهد رقابت در کالاهای اساسی، رکود تولید به‌دلیل اشباع بازار در سه ماهه اول و نهایتاً سردرگمی مصرف‌کنندگان برای تصمیم مناسب جهت خرید اقلام غذایی خواهیم بود.

در واقع از یکسو انتظار کاهش قیمت از سوی مردم و از سوی دیگر واقعیت افزایش قیمت مواد غذایی به‌دلیل افزایش‌هایی که در قیمت نهاده‌های تولید در نیمه اول سال اتفاق افتاده پارادوکسی را ایجاد خواهد کرد که می‌تواند به‌عنوان ششمین عامل مؤثر بر بازار خود را نشان دهد.

پیش‌بینی بازار در نیمه دوم سال

از آنجایی‌که معمولاً در کشور ما به‌دلیل تهدیدهای بیرونی و سوءمدیریت‌های داخلی امکان برنامه‌ریزی بلندمدت وجود ندارد، در بهترین حالت ما امکان پیش‌بینی یک دوره سه ماهه را خواهیم داشت.



ابوالحسن خلیلی، رییس هیأت مدیره انجمن صنفی صنایع روغن نباتی

۶ عامل مؤثر بر بازار کالاهای اساسی

«سال ۱۴۰۰، سال انتقال دولت است و دولت سیزدهم با شعارهایی که عمدتاً با معیشت مردم مرتبط است، سکان اداره دولت را به دست خواهد گرفت و توقعاتی که مردم از دولت سیزدهم برای خود ایجاد کرده‌اند جزو مسایل اساسی است که امسال با آن روبه‌رو هستیم.»

کرده اختصاص نمی‌دهد.

دوم این‌که باید در نظر داشت بازار کالاهای اساسی در دنیا از نظر قیمت بازارهای افزایشی بوده و آنچه که در بودجه کشور مورد مصوب قرار گرفته است، مقدار وزنی و دلاری آن با توجه به افزایش قیمت‌های جهانی و در حقیقت سهمیه دلاری که مدنظر بوده با واقعیت‌ها فاصله گرفته و در این شرایط باید ۳۰ درصد بر ارز موردنیاز تأمین کالاهای اساسی افزوده شود. سومین چالش این است که کماکان در شرایط تحریم هستیم و متأسفانه موضوع برجام به سمت خبرهای خوب سوق پیدا نکرد، بنابراین تأمین منابع ارزی برای کشور کماکان سخت و دشوار خواهد بود و قاعدتاً بازار کالاهای اساسی ما را دچار چالش خواهد کرد.

تأمین روغن و چالش دوساله اخیر

در سه ماهه نخست سال رفتارهای تأمین و توزیع کالاهای اساسی سینوسی بود. ابتدای سال کمبود در عرضه روغن در بازار مشاهده و از اواخر خرداد و تیر بازار با آرامش خاصی روبه‌رو شده است. بازار کالاهای اساسی همواره تحت تأثیر چند فاکتور است. نخست این‌که با توجه به محدودیت منابع ارزی و مصوبه مجلس برای سال ۱۴۰۰ یک سقف دلاری و یک سقف تناژی قرار داده شده که باید رعایت شود.

بر این اساس ارز اختصاص یافته برای نیمه نخست سال در سه ماهه اول مصرف شد و هم‌اکنون بانک مرکزی دیگر ارزی به کالاهایی که وارد کشور شده و در بندر رسوب

شکلات روسته که تنها در شهر اردبیل پخت می‌شود با توجه به شیوه پخت و طعم منحصر به فرد آن قابلیت صادرات و کسب سود برای شیرینی پزان را دارد.

یکی از عادت‌های غذایی مردم آذربایجان این است که پس از صرف ناهار یا شام یک ماده غذایی شیرین میل می‌کنند که البته از نظر پزشکی هم بسیار مفید است و می‌گویند به جذب غذا کمک می‌کند و استفاده از شیرینی و شکلات یکی از رایج‌ترین آداب و رسوم قدیمی مردم اردبیل است.

یکی از قدیمی‌ترین و خوشمزه‌ترین شکلات‌هایی که در بین مردم شهر اردبیل رواج بسیار داشته شکلات روسته است، این شکلات لذیذ که بسیار هم مقوی بوده، امروزه از یاد رفته، ولی در کوچه عارف اردبیل عطر و بوی آن همچنان می‌پیچد و یاد این شکلات بسیار قدیمی را در ذهن عابران تداعی می‌کند.

موسی خدایی شاگرد مرحوم حاج سلیم قناد است که در حال حاضر تنها قناد روسته‌پز در اردبیل محسوب می‌شود، احیای مهارت پخت این شکلات و تلاش برای از یاد نرفتن آن و گسترش دوباره آن در سطح شهر و حتی تجارت این شکلات لذیذ باید مورد توجه قرار گیرد. قناد خدایی که به طور کامل سنتی در حال پخت روسته است، در معرفی این هنر اطلاعات مفیدی را ارائه کرده است.

شکلات روسته را قدیمی‌ها در اردبیل بهتر می‌شناسند، اما متأسفانه این شکلات با قدمت ۱۰۰ساله (به گفته موسی خدایی) برای جوانان اردبیل طعم شناخته‌شده‌ای نیست، نزدیک به یک قرن قبل برادران حاج عرب و مینایی جزو روسته‌پزان اردبیل بودند.

روسته شکلات کاکائویی خوشمزه‌ای است که در زمان قدیم طرفداران بسیاری داشته و در کوچه‌پس‌کوچه‌های شهر توسط پسر بچه‌ها با خواندن شعر مخصوص روسته به فروش می‌رسید: «روسته بیین رستم اولار دور دین، بشین بیردن بوغار»

پخت روسته به روش سنتی

مراحل سخت پخت روسته که یکی از علل عوض نشدن دستور پخت آن نیز است موجب شده بود کمتر قنادی دست به پخت آن بزند و همان قنادهای انگشت‌شمار به دلیل سختی کار جزو معروف‌ترین‌های شهر بوده و آوازه‌شان هنوز هم بر سر زبان‌هاست؛ به گفته موسی خدایی روسته، این شکلات خوش‌طعم فراموش شده، از قره حلوا (حلوا سیاه) و آش دوغ اردبیل نیز قدمت بیشتری دارد.

فرایند پخت روسته فرایندی ۴۸ساعته است، در ۲۴ ساعت اول مواد اولیه را که شامل کاکائو، شیر، شکر، گلوکز و گردو بوده با هم مخلوط کرده بر روی سینی‌های شکلات‌پزی پهن می‌کنند تا سرد شده و خود را بگیرد.

در ۲۴ ساعت بعدی (مهم‌ترین مرحله پخت شکلات روسته) ظرف مسی (تیان) مخصوص پخت این شکلات را بر روی اجاق گذاشته مقدار معینی شیر و شکر را داخل آن ریخته با هم مخلوط می‌کنند و با کفگیر بزرگ چوبی هم می‌زنند تا شیر بجوشد، سپس گلوکز را وزن کرده به میزان مناسب به مخلوط اضافه می‌کنند و شروع به هم زدن کرده و اصلی‌ترین و منحصربه‌فردترین مواد را که خامه مخصوص لبنیاتی است به میزان معین به مخلوط اصلی اضافه می‌کنند و با کفگیر چوبی مواد را هم زده و منتظر تغییر رنگ آن می‌مانند.

شکلات‌پز بعد از به قوام رسیدن مخلوط مورد نظر برای امتحان یک کاسه مسی پر از آب سرد و یک قاشق کوچک از مواد را داخل آب می‌ریزد و با انگشتان دست، داخل آب مقدار چسبندگی آن را می‌سنجد، اگر پخت کامل بود تیان را از روی اجاق برداشته و منتظر می‌شود تا سرد شود که این روند معمولاً حدود یک ساعت طول می‌کشد، شکلات‌پز بعد از سرد شدن مخلوط مورد نظر و تغییر رنگ آن به قهوه‌ای دوباره تیان را بر روی اجاق که دارای شعله‌ای ملایم است، قرار می‌دهد و یک کیلو کره طبیعی و سپس کره مخصوص شیرینی‌پزی را به مقدار معین به آن اضافه کرده و مواد را به‌طور کامل با هم ترکیب می‌کند.

در مرحله بعد کاکائو به آن اضافه می‌شود و مخلوط را با کفگیر چوبی هم می‌زنند که در این مرحله به علت سفت شدن مواد، عمل هم زدن بسیار پر زحمت است، بعد از مقداری هم زدن، مغز گردوی خرد شده به مخلوط اضافه می‌شود و تا زمان ترکیب کامل آن را هم می‌زنند، بعد از ترکیب کامل گردو و دیگر مواد با هم، مخلوط اولیه که روز قبل آماده شده بود به‌صورت خرد شده به مخلوط اضافه شده و بار دیگر مواد با هم ترکیب می‌شوند.

بعد از هم زدن مواد با هم و ترکیب کامل آن‌ها سینی‌های شکلات را روغن‌مالی کرده و مخلوط را به میزان مناسب روی آن قرار می‌دهند و با وردنه آن‌ها را صاف کرده و بر پشت سینی‌ها پهن می‌کنند و با وردنه سنتی که مخصوص این شکلات است بر روی آن‌ها طرح زده و منتظر می‌مانند تا خشک شود و بعد از خشک شدن با دستگاهی که مخصوص این شکلات است آن‌ها را قیچی کرده و با بسته‌بندی مناسب به مشتریان عرضه می‌کنند و این شکلات در صورت بسته‌بندی مناسب و قرار گرفتن در جای سرد به مدت ۴ تا ۵ ماه با همان کیفیت باقی می‌ماند.

شکلات روسته از شیرینی‌های قدیمی استان اردبیل است که با رونق مجدد پخت آن در استان می‌توان آن را با بسته‌بندی مناسب و مشتری پسند به دیگر استان‌های کشور و حتی کشورهای دیگر صادر کرد و همچنین می‌تواند به‌عنوان یکی از سوغاتی‌های استان اردبیل مطرح شود و این موضوع با توجه به توریستی بودن استان می‌تواند از نظر اقتصادی برای شیرینی‌پزان شهر ایجاد درآمد کند.

تولید انحصاری روسته در اردبیل

شکلات روسته تنها در اردبیل تولید می‌شود و خاص این شهر بوده و حتی در شهرستان‌های حومه شهر اردبیل نیز تولید نمی‌شود؛ علی‌رغم اینکه سالانه هزاران گردشگر داخلی و خارجی وارد شهر اردبیل می‌شوند هیچ‌یک از آنان از وجود چنین شکلاتی خبردار نبوده و حتی از نام آن نیز بی‌خبرند، در حالی که می‌توان با گسترش تولید و بسته‌بندی مناسب و تبلیغ این محصول آن را به یک برند بین‌المللی تبدیل کرد.

برای رونق پخت و فروش این شیرینی باید تبلیغات گسترده انجام شود چرا که گرایش مردم به خرید محصولاتی که فعالیت تبلیغاتی مناسبی روی آن‌ها صورت گرفته و برای مصرف‌کننده سابقه ذهنی بر روی محصول وجود دارد خود بهترین دلیل ضرورت توجه به امر تبلیغات و توجه به این جاذبه در محصولات تولیدی می‌شود.

با توجه به اینکه هیچ نشانی در هیچ کجای شهر جز در مغازه قناد خدایی مبنی بر وجود شکلاتی با این قدمت و کیفیت مرتبط با شهر اردبیل وجود ندارد و شاید اگر قناد خدایی هم نباشد این شکلات به‌طور کلی به فراموشی سپرده خواهد شد، بنابراین حفظ و تداوم مهارت پخت این شکلات در سطح استان اردبیل و جلوگیری از فراموشی کامل آن ضروری بوده که ثبت ملی آن گامی مهم در معرفی و احیای آن به شمار می‌رود.





کاکائو، توانایی بدنی فرد را در هنگام فعالیت افزایش می دهد!

مصرف شکلات تلخ در حد متعادل برای سلامت بدن مفید است. مهم ترین عامل این تاثیر، وجود ترکیبات فعالی به نام فلاون ها هستند که نقش مهمی در تحریک حافظه نیز دارند. اما براساس پژوهشی که اخیراً در نشریه **European Journal of Applied Psychology** منتشر شد، محققان دریافته اند که فلاون ها جریان خون را تسهیل و موجب بهبود عملکرد جسمانی می شوند.

پودر کاکائو منبع غنی فلاون هاست که به مقدار کمتری در شکلات تلخ نیز وجود دارد. این ماده در اتساع عروق خونی تاثیر دارد و به افزایش خورسانی کمک می کند. مطالعات پیشین حاکی از آن بود که فلاون ها در پیشگیری از ایجاد لخته های خون و مقابله با اختلالات حافظه نقش دارند.

در پژوهش اخیر، محققان تاثیر مصرف فلاون های کاکائو را روی گروهی از افراد ۴۰ تا ۶۰ ساله که سبک زندگی کم تحرکی داشتند، بررسی کردند. با مصرف پودر کاکائو، این ترکیبات جذب اکسیژن را به سرعت بالا می برند که در نتیجه منجر به بهبود خورسانی می شود. چنین تاثیری به افراد کم تحرک کمک می کند تا توانایی بهتری در زمان ورزش و تحرک بدنی کسب کنند.

کسانی که به طور منظم ورزش نمی کنند، به تدریج دچار کاهش سرعت انتقال اکسیژن در زمان تحرک بدنی می شوند. این حالت ناشی از تحلیل توانایی بدن در انتقال خون به عضلات است. به گفته محققان، گنجاندن پودر کاکائو به اندازه متعادل در رژیم غذایی افراد جوان و میانسال به آنها کمک می کند تا قدرت بدنی بهتری هنگام فعالیت جسمانی داشته باشند و کمتر احساس خستگی داشته باشند.

ترجمه: مریم سادات کاظمی
منبع: pourquidocteur.fr

کوتاه از گوشه و کنار جهان

ابتکار لهستان برای مهار کرونا

گروهی از جوانان خوش ذوق اهل گدینا، شهری در لهستان، برای اینکه همشهریان خود را به استفاده از ماسک در دوران کرونا تشویق کنند با گرفتن سبدهایی در دست به افرادی که ماسک استفاده می‌کنند، شکلات هدیه می‌دهند.



به گزارش سرویس ترجمه ایمن، بدیهی است که از ابتدای شیوع بیماری کووید-۱۹، استفاده از ماسک جزئی جدایی‌ناپذیر از زندگی روزانه همه ما بوده است با این حال، بسیاری از مردم نیز این واقعیت مهم را نادیده گرفته‌اند. در لهستان، اگرچه پوشیدن ماسک برای تمام مردم در مکان‌های عمومی از همان آغاز گسترش کرونا اجباری بوده است اما بسیاری از مردم وجود این وسیله ایمنی ضروری را روی صورت‌های خود آزاد رها کرده و از پوشیدن آن سر باز زده‌اند.

در همین راستا، گروهی از جوانان خلاق و بشردوست گدینایی با سبدهایی مملو از ماسک و شکلات در وسایل حمل و نقل عمومی مستقر می‌شوند و آن‌ها را به طور رایگان در اختیار مردم قرار می‌دهند. کارکنان شرکت حمل و نقل عمومی گدینا نیز به این جنبش پیوسته و سبدهایی پر از ماسک و شکلات در اتوبوس‌های خود قرار داده‌اند و آن‌ها را به مسافران در حین ورود هدیه می‌دهند.

مدیران شهر امیدوار هستند در پی این اقدامات شهروندان، تا چند روز آینده استفاده از ماسک توسط شهروندان افزایش یابد و شیوع بیماری کووید-۱۹ رو به کاهش برود. جالب است بدانید که لوگوی گدینا روی بسته شکلات حک شده است که این اقدام به سهم خود می‌تواند حس تعلق به شهر را در میان مردم افزایش دهد و آن‌ها را به همکاری با مدیران برای مهار کرونا سوق دهد.



گزارشات حاکی است که کادر درمان و متخصصان از احتمال شیوع موج جدید کرونا در آینده نزدیک خبر داده‌اند که این امر، مدیران را به برگزاری جلسات متعدد برای اعمال مقررات جدید سوق داده است. این افراد در نظر دارند بیش از هر اقدام دیگری، نوآوری‌هایی ارائه دهند تا ساکنان گدینا را به حفاظت شخصی تشویق و آن‌ها را به مسافرت در مسیرهایی هدایت کنند که از اتوبوس‌های کربن صفر برخوردار است.

تأثیر ترکیبات موجود در شکلات تلخ و انگور در مقابله با کروناویروس

محققان دریافته‌اند ترکیبات شیمیایی موجود در مواد غذایی و نوشیدنی‌ها نظیر چای سبز، انگور و شکلات تلخ می‌توانند باهم پیوند خورده و مانع از عملکرد یک آنزیم خاص موسوم به پروتئاز در کروناویروس شوند.

به گفته محققان، پروتئازها برای سلامت و زنده ماندن سلول‌ها و ویروس‌ها مهم هستند. اگر از عملکرد پروتئازها جلوگیری شود، سلول‌ها نمی‌توانند بسیاری از عملکردهای مهم خود نظیر تکثیر را انجام دهند.

«دی یو ژی»، سرپرست تیم تحقیق از دانشگاه ایالتی کارولینای شمالی، در این باره می‌گوید: «یکی از اهداف آزمایشگاهی ما یافتن مواد مغذی در مواد غذایی یا گیاهان دارویی است که مانع از چسبیدن ویروس به سلول‌های انسانی یا تکثیر ویروس در سلول‌های انسانی می‌شود.»

محققان در این مطالعه مشاهده کردند پروتئاز اصلی کروناویروس موسوم به Mpro در مواجهه با شماری از ترکیبات شیمیایی گیاهی مختلف واکنش نشان می‌دهد.

به گفته ژی، «Mpro در کروناویروس برای تکثیر ویروس لازم است. اگر ما بتوانیم مانع فعالیت این پروتئاز شویم ویروس می‌میرد.»

شبیه‌سازی‌های کامپیوتری نشان داده است که ترکیبات شیمیایی مورد مطالعه در چای سبز، دو نوع انگور، پودر کاکائو و شکلات تلخ قادر به پیوند خوردن با بخش‌های مختلفی از Mpro است.

ژی در ادامه می‌افزاید: «Mpro بخشی دارد به شکل جیب که توسط ترکیبات شیمیایی پر می‌شود. وقتی این جیب پر شد، پروتئاز عملکرد مهم خود را از دست می‌دهد.»

نتایج نشان داد ترکیبات شیمیایی موجود در انگور و چای سبز در مهار عملکرد Mpro بسیار موفق بودند. ترکیبات شیمیایی موجود در پودر کاکائو و شکلات تلخ فعالیت Mpro را تقریباً به نصف کاهش دادند.

محققان بر انجام تحقیقات بیشتر در این زمینه تأکید دارند.





اخبار انجمن و صنعت را در سایت www.iranianacm.ir پیگیری کنید

گرانی مواد اولیه و کمبود آرد؛ معضل اصلی تولید شیرینی/ منتظر تصمیمات دولت جدید هستیم

دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران گفت: در تولید شیرینی و شکلات کمبود مواد اولیه مشکل اصلی بوده و یکی از معضلات اساسی آرد است.



جمشید مغازه‌ای، درباره وضعیت تولید و قیمت شیرینی و شکلات در بازار گفت: در حال حاضر مواد اولیه، چون شکر، آرد و روغن برای تولید شیرینی و شکلات گران شده است و همه این موارد در قیمت تمام شده کالا تاثیر می‌گذارد.

دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران گفت: با توجه به قدرت خرید و نقدینگی مردم شیرینی و شکلات را بیشتر از این مقدار نمی‌توانیم گران کنیم و تا حدی می‌توانیم، این قیمت‌ها را به عنوان یک کالای لوکس در بازار عرضه کنیم.

وی افزود: در تولید شیرینی و شکلات کمبود مواد اولیه مشکل اصلی بوده و یکی از معضلات اساسی آرد است که هم اکنون هم گران شده و هم تحت نظارت

کامل دولت است و نمی‌توانیم به راحتی آرد مورد استفاده را تامین کنیم و چالش اصلی ما در حال حاضر مواد اولیه است.

دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران گفت: منتظر تصمیمات دولت جدید هستیم، زیرا هم اکنون دولت فعلی تصمیمی نمی‌گیرد.

صادرات شیرینی و شکلات با کم‌تر از یک سوم ظرفیت!

دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران از کاهش تقاضا و افزایش "سرسام آرد" قیمت مواد اولیه خبر داد و گفت: در صورت رفع مشکلات، امکان صادرات ۱.۵ میلیارد دلاری شیرینی و شکلات به کشورهای همسایه وجود دارد، اما سال گذشته این رقم ۴۷۵ میلیون دلار بود.

جمشید مغازه‌ای از کاهش صادرات شیرینی و شکلات در سال گذشته خبر داد و گفت: به دلیل مشکلات ناشی از تحریم و همه‌گیری کوید ۱۹، صادرات این محصولات در سال گذشته به ۴۷۵ میلیون دلار (کاهش حدود ۱۸ درصدی) رسید. این در حالی است که صادرات انواع بیسکویت، شیرینی و شکلات در سال ۱۳۹۸ حدود ۵۸۰ میلیون دلار بوده است.

وی با بیان اینکه عمده صادرات به کشورهای همسایه از جمله عراق، افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس بوده است، تصریح کرد: البته بخشی از صادرات هم به اروپای شرقی، روسیه، چین و مقدار کمی هم به آمریکا انجام می‌شود.

البته به گفته دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات، در حال حاضر صادرات این محصولات با کمترین ظرفیت انجام می‌شود؛ چرا که تنها در کشورهای اطراف، بازار ۱.۵ تا ۲ میلیارد دلاری صادرات وجود دارد؛ بنابراین اگر بسترها از جمله رفع شدن مشکلات ناشی از تحریم‌ها، نقل و انتقالات پولی و تامین مواد اولیه رفع شود، امکان صادرات تا ۱.۵ میلیارد دلاری در سال به کشورهای اطراف وجود دارد.

گروه صنایع غذایی شیرین عسل با اقتدار به عنوان برند برتر مردمی سال ۱۴۰۰ شناخته شد

شرکت شیرین عسل در گروه‌های "بیسکویت و ویفر"، "کیک و کلوچه" و "شکلات" به عنوان برند محبوب ایرانی در هشتمین دوره نظرسنجی سالانه در سال ۱۴۰۰ شناخته شد.

به گزارش روابط عمومی گروه صنایع غذایی شیرین عسل، عصر روز یکشنبه هفدهم مرداد ماه، مراسم هشتمین دوره نظرسنجی سالانه برند محبوب ایرانی به همت مشترک ستاد برگزاری این رویداد و انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در محل سالن همایش‌های بین‌المللی رایزن برگزار گردید که بر اساس نتایج آرای مردمی در سال جاری، برند «شیرین عسل» حائز دریافت «تندیس زرین برند محبوب ایرانی سال ۱۴۰۰» در سه گروه مجزای: «بیسکویت و ویفر»، «کیک و کلوچه» و «شکلات» شناخته شده و با اهدای تندیس زرین و گواهینامه برند محبوب قدردانی گردید.

این رویداد هشت سال متوالیست که با بهره‌گیری از نتایج جمع‌آوری شده از نظرسنجی‌های عمومی مردمی در سراسر کشور از بین گروه‌های مختلف کالایی و صاحبان برند شناخته شده تولیدی و خدماتی نسبت به شناسایی و معرفی برند محبوب ایرانی اقدام می‌نماید.

ایران در آستانه خودکفایی مجدد در تولید شکر

دبیر انجمن کارخانجات قند و شکر با بیان اینکه نگران مزارع نیشکر که تحت تاثیر بحران آب قرار دارند هستیم، گفت: کشور در آستانه خودکفایی مجدد در حوزه شکر قرار دارد.

بهمن دانایی، دبیر انجمن کارخانجات تولیدکننده قند و شکر درباره مباحث مطرح شده مبنی بر آسیب دیدن تولید چغندر قند به دلیل خشکسالی گفت: خوشبختانه امسال مشکل خاص و نگران‌کننده‌ای در حوزه تولید چغندر قند نداریم.

وی با اشاره به اینکه سطح زیر کشت چغندر بهاره امسال حدود ۱۰۰ هزار هکتار بوده است، افزود: با شرایط موجود امیدوار هستیم به ارقام برآورد شده در این زمینه دست یابیم.

دبیر انجمن کارخانجات تولیدکننده قند و شکر با بیان اینکه سطح زیر کشت چغندر پاییزه نیز بیش از ۲۰ هزار هکتار بوده است، اضافه کرد: حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن چغندر پاییزه امسال در کشور تولید شد که از این محل حدود ۱۶۰ تا ۱۶۵ هزار تن شکر تولید می‌شود و این رقم بسیار خوبی است.

دانایی اضافه کرد: سال گذشته میزان تولید چغندر پاییزه ۹۴۰ تا ۹۵۰ هزار تن بوده است.

بیسکویت و شکلات هم گران شد/ افزایش ۱۱ تا ۴۵ درصدی قیمت‌ها

در پی تایید انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات

ایران، قیمت بیسکویت و شکلات نیز بین ۱۱ تا ۴۵ درصد افزایش یافت.

در پی نامه نگاری یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده بیسکویت و شکلات با انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران برای افزایش قیمت، این انجمن با افزایش قیمت محصولات این گروه کالایی موافقت کرده است.

در نامه انجمن مذکور به این شرکت آمده است: همانگونه که اعلام گردیده بر اساس بخشنامه شماره ۹۶۷۹۲/۶۰ مورخ ۲۵/۴/۹۴ ابلاغ شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، نرخ گذاری محصولات تولیدی صنایع شیرینی و شکلات در ردیف اولویت سوم بخشنامه فوق‌الذکر قرار داشته و تعیین قیمت تولیدات این صنعت تابع شرایط عرضه و تقاضا بوده و رعایت ضوابط قیمت گذاری هیئت تعیین و تثبیت قیمت‌ها و لحاظ نمودن درصد سود مصوب رؤساء توسط واحدهای تولیدی تعیین می‌گردد. لذا افزایش قیمت محصولات تولیدی آن شرکت محترم طبق جدول ذیل نامه به شرط رعایت ضوابط قیمت گذاری از نظر این انجمن بلا مانع است.

همچنین میزان افزایش قیمت این محصولات به صورت میانگین نشان می‌دهد که مبنای افزایش قیمت شکلات و بیسکویت بیش از ۱۰ درصد بوده است.

بیسکویت‌های یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی در راه ایران!

دبیرکل بنکداران مواد غذایی ضمن اشاره به اینکه بیسکویت‌های وارداتی یک میلیونی در کشور مورد استقبال قرار گرفته است، خبر از ورود بیسکویت‌های یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به کشور را داد.

قاسمعلی حسینی در این باره اظهار کرد: با شیوع کرونا و کاهش سفرهای خارجی مصرف تنقلات و کالاهای خوراکی لوکس نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته و همین امر منجر به افزایش واردات این دست کالاهای شده است.

وی ادامه داد: به دلیل فروش فوق‌العاده این تنقلات و استقبال بالای بخشی از افراد جامعه از این اقلام، بیسکویت‌های یک میلیون تا یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی آلمانی، سویسی، فرانسوی و انگلیسی در راه است.

دبیرکل بنکداران مواد غذایی اضافه کرد: قیمت این بیسکویت‌ها معادل یارانه دوسال اقشار آسیب‌پذیر جامعه است و به صورت غیر رسمی وارد کشور می‌شوند و دولت نیز حقوق گمرکی از آنها دریافت نمی‌کند.

وی در پایان گفت: به دولت پیشنهاد می‌کنیم که در این بخش شفاف‌سازی انجام شود. اگر واردات این کالاهای آزاد است پس بایستی اجازه داده شوند واردات کالاهای اساسی تر مانند شکر و ... هم آزاد شود.

شرکت بهبودنوآوران ماندگار



- تولیدکننده انواع بهبود دهنده
- ژل کیک
- کاهنده وافر اکتیویته
- بیکینگ پودر
- سدیم اسیدپیروفسفات
- انواع ژله براق کننده
- پودرکیک
- پودرخمیرپیتزا
- مایع جداکننده
- شکلات تخته ای
- کرم مغزی (فیلینگ)
- خمیر فوندانت

آدرس: مشهد، منطقه صنعتی آستان قدس
شماره تماس: ۰۹۱۵۱۱۰۵۱۳۵ - ۰۹۱۵۳۱۵۹۷۰۱
تلفن ثابت: ۰۵۱۳۷۶۸۰۴۹۶ فکس: ۰۵۱۳۷۶۵۲۹۴۹

www.fidanco.ir

52 ویتترین شکلاتی

جهت درج جدیدترین محصول تان می توانید عکس ۱۰ در ۱۰ سانتی متر محصول را به ایمیل SHAHD_MAG@YAHOO.COM ارسال نمایید





brishamchian
Food Machinery and raw material supplier



شرکت بازرگانی ابریشمچیان کهن تجارت

بگ شرکت تخصصی مستقل است که به عنوان وارد کننده ماشین آلات تولید و بسته بندی همچنین تامین مواد اولیه صنایع غذایی از سال ۱۳۶۰ میلادی (۱۳۳۶ شمسی) فعالیت خود را آغاز نموده و اعتبار دارد که سهمی در ارتقا کیفیت تولیدات صنعت غذایی ایران عزیز را به خود اختصاص داده است.



NAFIS
Laminate & Packing

کارتن نفیس

جعبه ات را نفیس کن!



تولید کننده کارتن های لوکس لمینتی



@Nafispacking
www.nafis.ir

۰۳۱-۳۵۷۲۰۴۱۳-۱۵

فیلیال بخراسان: خیابان بهار، پلاک ۱۶ - طبقه اولی - صندوق پستی: ۱۷۹۶-۱۱۱۵۵-۳۸۴۳-۱۱۱۵۵

+۹۸ ۲۱ ۸۸۷۱۳۰۴۹ +۹۸ ۲۱ ۸۸۷۱۳۰۴۵ +۹۸ ۲۱ ۸۸۷۱۳۰۴۶

www.abrishamchian.com

سهرامیز

روز نو، محصول نو
New day, New product



+98 915 109 6020 051 - 4613 9374 - 6

sehramiz_chocolate sehramizchocolate

www.sehramizchocolate.com

شرکت فرازین خانه شکلات

نشانی: خراسان رضوی، شهرک صنعتی چناران
صنعت ۶، قطعه سوم، فرازین خانه شکلات

چاپ و تعبیه سازی

فَرَشْتَه بَهْلَا

Fereshteh Bahar

چاپ و تولید انواع جعبه های شیرینی
با بیش از ۶۰ سال سابقه
دارای پروانه استاندارد ملی ایران و
سیب سلامت سازمان غذا و دارو
و پروانه بهداشتی

۶۶۶۴۲۵۹۵۳ ۲۲/۱۰۲۲-۱



00.۹۱.۸۸ - 00.۶۵۲۱۶

fereshtebaharco



اشاورز

شرکت اشاورز
تولید کننده تیوب های آلومینیومی

شرکت اشاورز

تولید کننده انواع تیوب های یک پارچه آلومینیومی
با سالها سابقه همکاری با برترین های صنعت شکلات
پشتیبان شما در توسعه محصولات جدید تیوب های
شکلات ، خامه قنادی و ...
در حجم ۱۵ تا ۱۲۰ میلی لیتر



Pastries



©sahargroup.ir ✉snsahar@sahargroup.ir

تولید کننده انواع محصولات قنادی و شیرینی پزی

پودر کیک مافین 🍰 پودر کیک اسفنجی 🍰 پودر کیک براونی 🍰 ماکارون 🍰 کروسان 🍰 دانمارکی 🍰
پیراشکی و دونات 🍰 پودر کرم 🍰 انواع کرم مغزی 🍰 انواع فیلینگ 🍰 انواع کریستالین (براق کننده) 🍰 بیکنینگ پودر

آدرس : تهران - بزرگراه جلال آل احمد - روبروی بانک کشاورزی مرکز - پلاک ۸۵ - واحد ۱

www.ashavarz.com



۰۲۱۸۸۲۶۵۴۳۱



۰۲۱۸۸۲۴۸۲۴۰ - ۴۹

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از پل صدر، پلاک ۱۷۰۹، طبقه ۳، واحد ۱۱ تلفن واحد فروش: ۲۲۲۱۱۱۵۷ ، ۳ - ۲۲۲۱۵۹۵۲
1709 Sahar Bldg, Shariati Str, Tehran, Iran. Tel.: +9821 22215952 - 3 / 22211157

PAMIN INDUSTRIAL GROUP

گروه صنایع غذایی پامین



021-88979731-33

WWW.PAMINGROUP.COM

EIDOFOODS

PAMIN INDUSTRIAL GROUP

گروه صنایع غذایی پامین



021-88979731-33

WWW.PAMINGROUP.COM

EIDOFOODS

بزرگراه رسالت، خیابان شهید همایی، کوچه شهید میرعلی اکبری، پلاک ۴۵.
طبقه سوم، تلفن: ۸۸۴۱۲۵۷۲ (۰۲۱) فاکس: ۸۸۴۱۲۶۴۸ (۰۲۱)
Email: info@taravat-afza.com Web: www.taravat-afza.com

طراوت افزا تهران
Taravat Afza Tehran



Lucta
Flavours

• نماینده رسمی و انحصاری واردات، توزیع و فروش طعم‌دهنده‌های خوراکی از شرکت Lucta اسپانیا
www.lucta.com



Reny Picot

• نماینده رسمی و انحصاری واردات، توزیع و فروش کره حیوانی ۸۲٪ و ۹۹٪ به صورت فله از شرکت Reny Picot اسپانیا
www.renypicot.com



TIPPAGRAL

• نماینده رسمی و انحصاری واردات، توزیع و فروش انواع پنیرهای سخت (hard cheese) به صورت فله از شرکت Tippagral فرانسه
www.tippagral.com



LDC
Louis Dreyfus Company

• نماینده رسمی و انحصاری واردات و فروش کنسانتره انواع مرکبات از شرکت (Louis Dreyfus LDC) برزیل
www.ldcom.com



**MONARI
FEDERZONI
1912**

• نماینده رسمی و انحصاری واردات و فروش بالزامیک و کرم بالزامیک به صورت فله از شرکت Monari Federzoni ایتالیا
www.monarifederzoni.com



El toro

• نماینده رسمی و انحصاری واردات و فروش انواع روغن زیتون و زیتون به صورت فله از شرکت El toro اسپانیا
www.eltoro.es



CheMed

شیمی خارم پارس (سهامی خاص)

اولین و تنها شرکت دانش بنیان تولید کننده لاکتوز ایرانی

دارای مجوز از سازمان غذا و دارو

تحت حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

لاکتوز انهیدروز

لاکتوز مونوهیدرات مش ۲۰۰

لاکتوز مونوهیدرات مش ۸۰



دفتر مرکزی:

تهران، جنت آباد، خیابان شهید مخیری، بعد از بزرگراه شهید ستاری، پهن پست حمید، پلاک ۹، واحد ۱۴
شماره تماس: ۴۹۸ (۲۱) ۴۶۱۳۴۱۳۵
Website: www.chemed.ir
شماره فکس: ۴۹۸ (۲۱) ۴۴۴۱۶۱۴
Email: info@chemed.ir



ارائه دهنده دستگاه‌ها و خطوط کامل فرآوری مایع تخم مرغ

MAGMA

شرکت بازرگانی ماهان گروه ماهر

We make
it BETTER.

 **OVO-TECH**

تهران، کوی نصر
خیابان پنجم
پلاک ۱۰، واحد ۶
۱۴۴۶۷۳۳۵۷۵
ت ۰۲۱ - ۸۶۱۱۱۸۳۲
ف ۰۲۱ - ۸۸۲۸۴۵۰۶
www.magmoff.com
office@magmoff.com

MAGMA

شرکت بازرگانی ماهان گروه ماهر

نماینده انحصاری شرکت هانیت اتریش

Hanit

The Power of Ingredients



• پکتین • کاراگینان
• سی.ام.سی • آگار آگار
• نشاسته اصلاح شده و...

www.magmoff.com
office@magmoff.com

تهران، کوی نصر، خیابان پنجم، پلاک ۱۰، واحد ۶ - ۱۴۴۶۷۳۳۵۷۵

ت ۰۲۱ - ۸۶۱۱۱۸۳۲ ف ۰۲۱ - ۸۸۲۸۴۵۰۶

Chocolife نشوکولایف

صنایع غذایی مقدمه

تولید کننده شیرینی و شکلات

Chocolife.group

۰۲۱-۸۱۳۰۹۳۳۶ (۰۴۱)



asparlast
بسیار پلاست

تولید کننده انواع رول نایلون شیرینگ
pvc خشک ، نایلون و نایلکس چاپی



همراه: ۰۹۱۲۷۹۹۰۴۴۱ - ۰۹۰۳۳۱۵۴۱۷۱ (جلیوند)
نشانی دفتر : فلکه صادقیه . بلوار شهید گلاب
پلاک ۶۷ . واحد ۲ تلفن : ۴۴۲۹۱۸۸۰ - ۴۴۲۱۳۰۳۴
کارخانه : شمس آباد قم



صنایع ظروف یکبار مصرف

zarfineh

جهت بسته بندی در صنایع کیک ، بیسکویت ، شکلات ، ژله و تنقلات و

۱۷۶ * ۶۷ * ۴۰



۱۷۰ * ۸۵ * ۳۴



۱۳۸ * ۹۷ * ۲۵



۲۲۰ * ۱۷۰ * ۳۵



۱۳۷ * ۷۲ * ۲۵



۱۳۷ * ۷۳ * ۴۰



آدرس کارخانه : شهرک صنعتی پتاران - صنعت ۱۸ پلاک ۵

دفتر مرکزی : مشهد میدان جانباز - ساختمان اداری پاز ۲ طبقه ۱۴ واحد ۱۴۱۶

فروش
۰۹۱۲ ۰۵۸ ۱۱۴۹۰

zarfineh_plastic

info@sardineh.com

کارخانه
۳۶-۳۳۳۳۳۳۳۳-۴۶۱۳۹۵۱-۹۸۵۱



بستنی ظفر



اولین تولید کننده بستنی قیفی زمستانی در ایران

۰۹۱۲ ۸۲۱۶۶۴۱

۰۲۱۴۰۳۳۵۴۸۷

تهران، جاده خاوران، پلیس راه شریف آباد

شهرک صنعتی خوارزمی

www.zafardairy.com



RHINELAND FLAVOR

Rhineland FLAVOR

نوآوری، طراحی، خلق کردن

۰۲۱-۸۸۵۰۴۱۳۲

RHINELANDFLAVOR.IR

تهران - سهروردی شمالی
خیابان هویزه - خیابان صابونچی
کوچه ۷ - پلاک ۶۸ - واحد ۴

پارس تدبیر میثاق
Pars Tadbir Misagh



نماینده‌گی شرکت **TEQPOL** ترکیه

با بیش از ۲۰ سال سابقه تولید و صادرات انواع براق کننده درآژه

TEQPOL SLC35IPA براق کننده درآژه شکلاتی و اسمارتیز مخصوص بستنی

TEQPOL 1500 پودر کارنو با واکس میکرو کریستالیزه

TEQPOL 550 پیش براق کننده درآژه شکلاتی

TEQPOL 650IPA براق کننده اسمارتیز

TEQPOL 9900 براق کننده پاستیل

قالب های پلی کربنات شکلات

کپسول شکلات



www.parstmco.com

همراه: ۰۹۳۵۲۲۸۸۰۶۴

فکس: ۰۲۱-۸۶۰۹۴۵۰۸

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۳۵۱۷۰

Biscotto بیسکوتو

با بیسکوتو بساز خاطرات تو

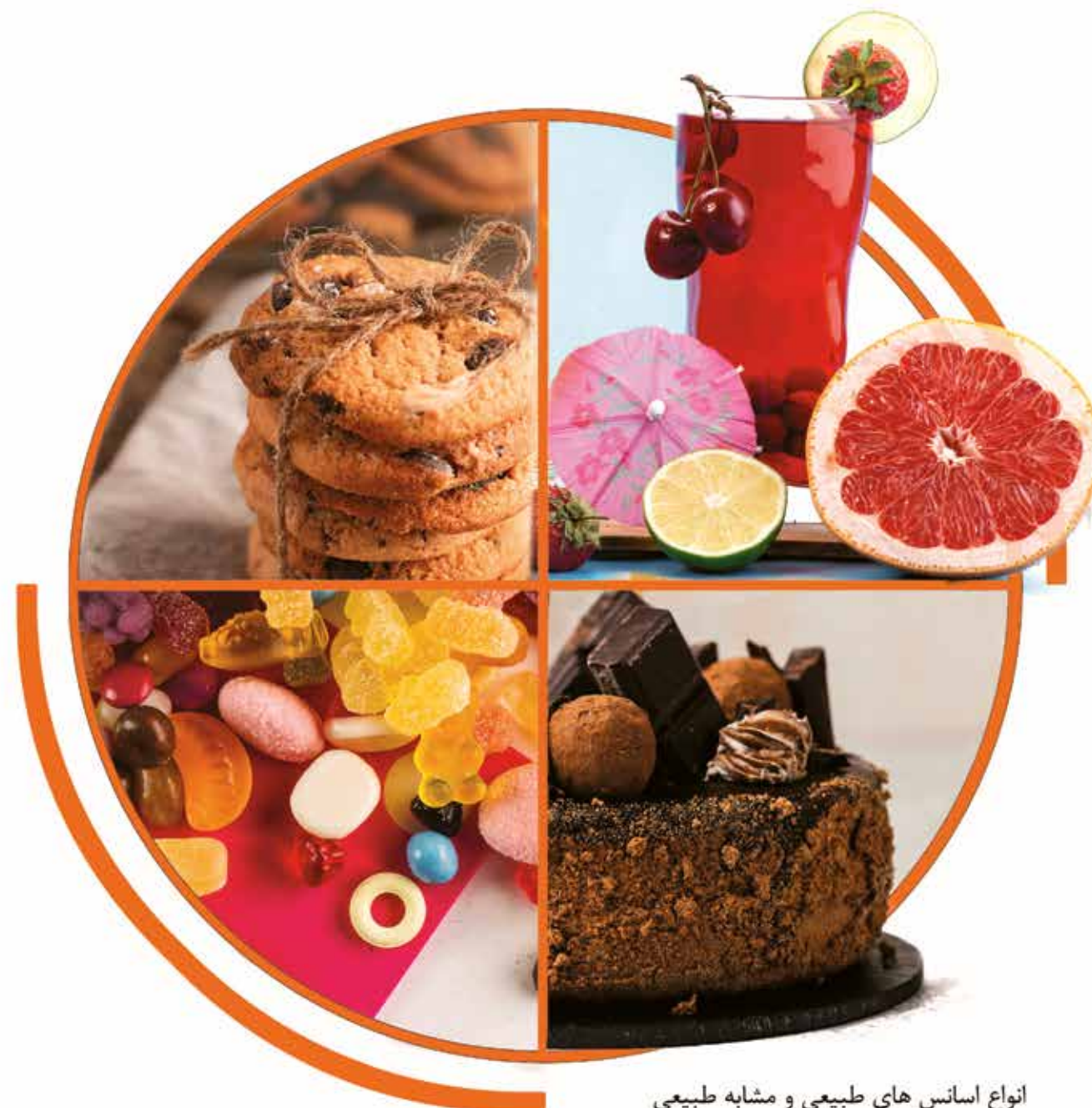
■ بیسکویت کودک



خراسان رضوی، کاشمر
کیلومتر ۱۲ جاده مشهد
شهرک صنعتی
خیابان تلاش، تلاش ۶
تلفن: ۵۵۳۸۳۷۳۶ (۰۵۱)
همراه: ۰۹۰۱۰۸۲۸۲۵۵
کدپستی: ۹۶۷۶۱۳۵۵۱۶



FLAVOR FRAGRANCE ELSO



انواع اسانس های طبیعی و مشابه طبیعی
(بصورت مایع و پودری) برای صنایع غذایی
مشاوره و ارائه فرمولاسیون برای واحد های تولیدی



+98-912-014-5731

www.elsokimya.ir



[f](https://www.facebook.com/elsokimya) [ig](https://www.instagram.com/elsokimya) [in](https://www.linkedin.com/company/elsokimya) [t](https://twitter.com/elsokimya) [g+](https://www.google.com/search?q=elsokimya) /elsokimya.iran



زر فروکتوز

پالایشگاه غلات زر

تولیدکننده انواع فروکتوز، گلوکز، مالتودکسترین و نشاسته

کاربردها: شیرینی‌ها • محصولات بیکری • آبمیوه‌ها • مرباجات

• نوشیدنی‌ها • کمپوت‌ها • دسرهای آماده



البرز، هشتگرد، پالایشگاه غلات زر

۰۲۶-۴۳۲۱۲۰۰۰

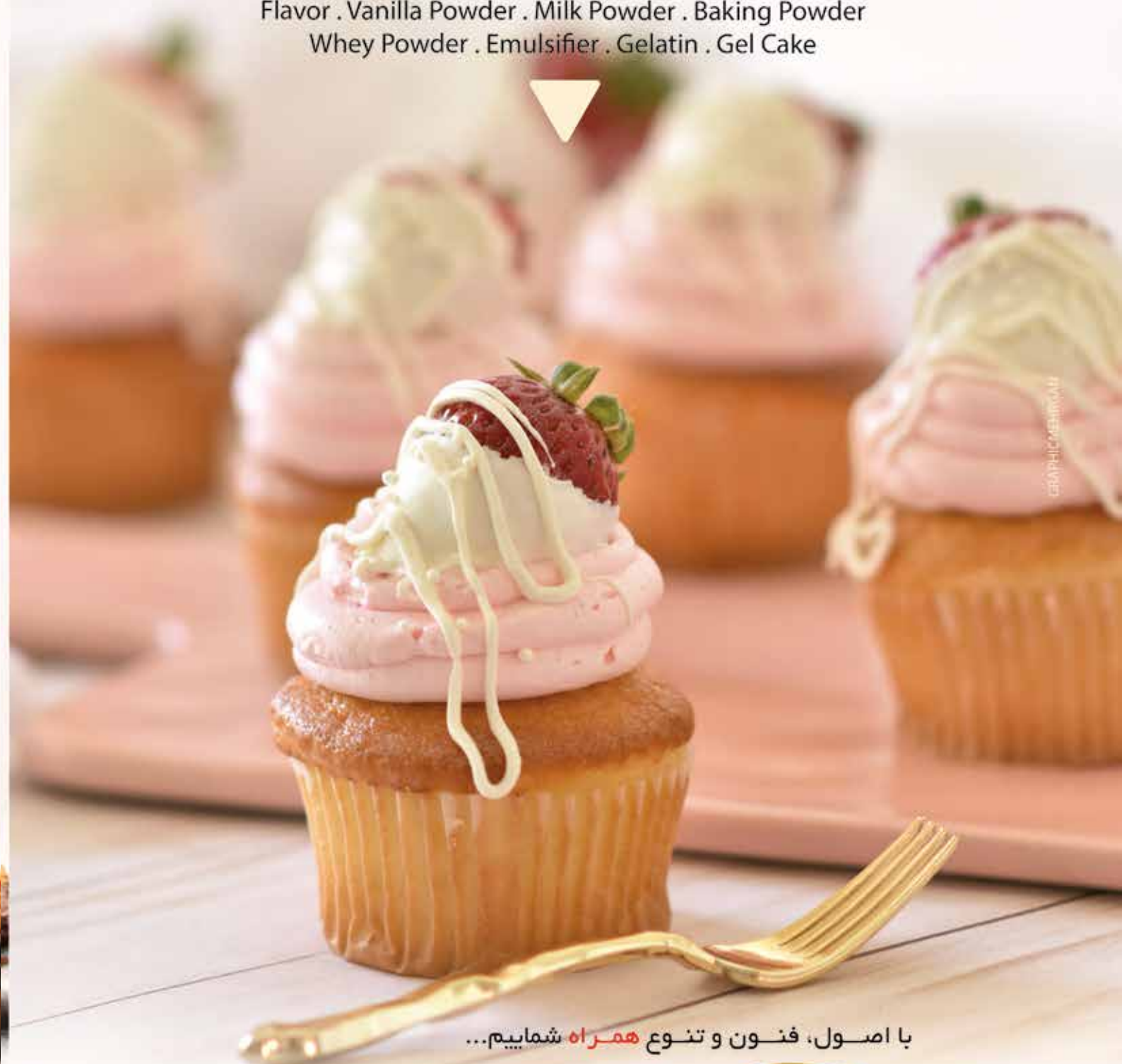
@zarfructose



اشراف

واردات و توزیع مواد اولیه صنایع غذایی (شیرینی و شکلات)

Flavor . Vanilla Powder . Milk Powder . Baking Powder
Whey Powder . Emulsifier . Gelatin . Gel Cake



با اصول، فنون و تنوع همراه شما می‌باشیم...



نماینده انحصاری ریالی اسانس (Sweet) سیمرایز آلمان

۰۹۱۴۳۱۳۳۶۳۳ / ۰۳۲-۰۸۳۰۹۹۱۲۶۲ / ۰۴۱-۳۶۳۷۱۷۴۸ / ۰۴۱-۳۶۳۷۱۷۴۷

INSTAGRAM: ASHRAFI_CO WEB: WWW.ASHRAFITEAM.COM

KARO

SHIRIN SHAHD PARSJAN



کارو تولیدکننده
مواد اولیه
شیرینی و شکلات

Karova

NARDINA

کارو

۰۲۶-۴۵۳۳۳۴۰۲-۴
۰۲۶-۴۵۳۳۳۰۰۷-۸

۰۲۱-۲۲۱۲۸۰۰۴-۶

فوندانت، ژله‌های براق کننده، کرم‌های مغزی، انواع
پودرکیک، گام پیست و...