



Technical Quarterly Magazine
نشریه تخصصی المصنوعات
صنایع بسکویت، شیرینی و شکلات
شماره ۵۶ شهریور ۱۴۰۱



نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات ایران
21th Iran International Confectionery Fair

۲۱ الی ۲۴ شهریور ماه ۱۴۰۱، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
12-15 Sep. 2022 Tehran Int' Permanent Fairgrounds

نظام تک فرخی؛ راهکار اصلاح اقتصاد

کوچک شدن بازار، تولیدکنندگان را نگران کرده است

صنخ عربی و موارد مصرف آن در صنایع غذایی

نخ خوراکی نبات، تولید شد



شرکت پارس کاک

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



انواع امولسیفایرها و بهبود دهنده ها

روغنهای مخصوص شکلات و فیلینگ

روغنهای مخصوص CBS ، CBE ، CBI

پروپیونات کلسیم ، سوربات پتاسیم

سوربیتول ، گلیسرین ، پروپیلن گلیکول

زایلیتول ، مالتیتول و سوربیتول پودری

پودر کاکائو

لسیتین

فکس : ۸۸۸۸۵۱۹۳

۰۹۳۵۳۰۶۴۱۷۰ 

تلفن : ۸۸۸۸۴۶۱۷

۸۸۸۸۴۹۷۱

www.parskak.com

Roozbeh Chocolate
Food Industries



تولید کننده مواد اولیه قنادی



شکلات کامپاند

در طعمهای تلخ، شیری و سفید
جهت مصارف قنادی و دکور
در بسته بندی ۲.۵ کیلوگرمی



مخصوصاً جدید

SCAN ME



f @ in
Roozbehchocolate

فلورا
تکنولوژی روزبهترین کیفیت

استان البرز، نظرآباد، شهرک صنعتی سپهر، بلوار کار آفرینان، خیابان
آذر غربی | تلفن: ۰۲۶-۴۵۳۲۲۴۵۲ (خط ۱۰) | info@roozbehchocolate.com

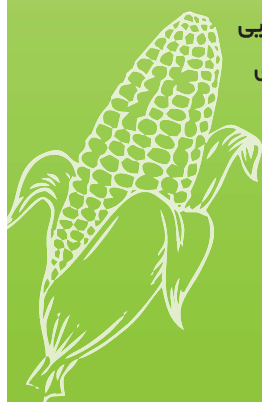


فراوری فروکتوز ناب

تولید کننده شربت فروکتوز، گلوکز، دکستروز، مالتو دکسترین، نشاسته ذرت و انواع نهاده های دامی



- | | | | |
|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| محصولات نانوائی | محصولات رژیمی | کیک و کلوچه | بیسکوئیت |
| سوپ های فوری | نوشیدنیهای فوری | کیک و کلوچه | کیک و کلوچه |
| سس | مکملهای ورزشی | آبمیوه | تافی و آبنبات |
| لبنیات | سس | نوشابه | آدامس |
| پاستا | ژله | بیسکوئیت | شکلات |
| دسر ها | لبنیات | مربا | مربا |
| | مربا | کاغذ و کارتن سازی | سس |
| | | | لبنیات |
| | | | محصولات نانوائی |



کارخانه: شهرک صنعتی نظرآباد، انتهای بلوار امام خمینی | دفتر مرکزی: تهران، پونک، بلوار میرزا ابایی، پلاک ۵۷، واحد یک غربی

تلفن: (۰۲۶) ۴۵۳۳۴۱۲۶-۲۹ | فکس: (۰۲۶) ۴۵۳۳۴۱۲۸ | تلفن: (۰۲۱) ۴۴۸۹۴۸۵۲ | تلفن: (۰۲۱) ۴۴۸۹۴۸۳۵-۷-۹

Info@ffnab.com | www.ffiab.com | @FFNAB.OFFICIAL

DEKRA Standard
Hygiene Management
HACCP
www.dekra.com



شرکت زرین تجارت عرفان

Environmental
Management
ISO 14001
• Voluntary participation
in regular monitoring



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



SWISS GUM

Natural Stabilising Systems

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



ARYAN



صنایع کیمیاگر آریان اسانس

اولین تولید کننده اسانس ها و امولسیون های

خوراکی با فرمول اختصاصی در ایران

آدرس : تهران - خیابان خرمشهر - خیابان نیلوفر

کوچه ۱۱ - پلاک ۲۷ - کد پستی : ۱۵۳۳۹۴۸۹۱۱

تلفن : ۸۸۵۱۸۳۳۱ فکس : ۸۸۵۱۶۲۹۲

WWW.ARYANESSANCE.COM



PAYA SANAT
SALIMI
پایا صنعت سلیمی

تولیدات متنوع و بروز
با خطوط تمام اتوماتیک پایا صنعت سلیمی



خط تمام اتوماتیک

کاپ کیک



خط تمام اتوماتیک

کیک لایه ای




خط تمام اتوماتیک


کلوچه و بیسکویت

مغزدار دورنگ



۰۲۱ ۶۶۷۶۲۱۸۹ 

۰۲۱ ۶۶۷۶۹۹۵۱ 

۰۹۱۲۶۳۴۴۳۱۱ 

www.paya-sanat.com



شهرک صنعتی نصیرآباد





اسکن کنید



تتهدینه آران
پالایشگاه فرآوری غلات

کامل ترین سبد کالایی پالایشگاه فرآوری غلات کشور

Wheat Gluten گلو تن گندم

- فرآورده های گوشتی
- ماکارونی و غذاهای آماده
- آرد و بیگری

Glucose گلوکز گندم

- تافی و گزسازی
- مرباسازی
- بستنی و سس کچاپ

Wheat Starch نشاسته گندم

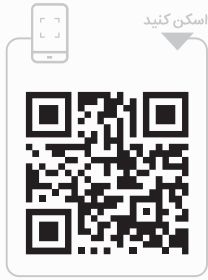
- فرآورده های گوشتی
- کیک و کلوچه
- سس مایونز



بزرگترین تولیدکننده: گلوکز، گلو تن،
نشاسته فوق تصفیه، پلت بایندر
و گلوماتین بر پایه گندم در ایران

www.shahdineh.com

شرکت شهیدینه آران (سهامی خاص)
آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی جی، خیابان اصلی، پلاک ۲۹
تلفن: ۰۳۱-۳۵۷۲۱۷۵۴-۹ موبایل: ۰۹۱۳۳۷۶۶۷۴۳۰ کدپستی: ۸۱۵۹۴۸۵۵۸۶ ایمیل: info@shahdineh.com
فکس: ۰۳۱-۳۵۷۲۱۷۶۰



Corn Starch نشاسته ذرت

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

Maltodextrin مالتودکسترین ذرت

- صنایع لبنی
- آبنبات‌ها، شکلات‌های تلخ
- محصولات پخت و نانوبایی
- غذاهای کنسروی و کودک

Maltose شربت مالتوز ذرت

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

Glucose شربت گلوکز ذرت

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





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 نژاد)، ساختمان مهر، پلاک ۱۲، واحد ۸
تلفکس: ۰۲۱ ۲۲ ۸۰ ۲۲ ۷۸ ، ۲۲ ۸۰ ۲۲ ۶۱





شرکت پارس سی تاک آوا

تامین کننده مواد اولیه کارخانجات مواد غذایی

- پودر خامه و پودر چربی ، کریمر ، فومر
- لاکتوز با مش 200 و 80
- پودر کاکائو، کره کاکائو و مشتقات آن
- استابلایزر ژله قنادی
- انواع استابلایزر صنایع لبنی و گوشتی، صنایع نان، شیرینی و شکلات ، انواع سس، آرمیوه و نوشیدنی
- انواع کاراگینان جهت صنایع شیرینی، گوشتی، دسر و لبنی، آرمیوه و نوشیدنی
- عصاره مخمر، طعم گوشت و مرغ
- امولسیفایر پودری کیک
- انواع پودرکیک و پرمیکس
- پودر خامه قنادی (گیاهی)
- پودر بستنی
- بیکنینگ پودر



دفتر فروش: تهران ، اشرقی اصفهانی، گلستان ۲۸، پلاک ۴

☎ ۰۲۱ ۴۴۹۶۵۰۱۴-۱۷ 📠 ۰۲۱۴۴۹۵۵۴۲۰ 📞 ۰۹۹۰۹۲۵۶۵۰۹

🌐 parssitakava 🌐 sitak.ir 📷 fo.iran

"The Power To Do It Best"

"قدرت خلق بهترین ها"





چیز کیک بنیس



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



DiBA
MANDEGAR

شرکت دیبا ماندگار

- فیلینگ (مغزی)
- ژل کیک
- براق کننده روکشی
- شربت تزئینی (سیروپ)
- پودر کیک
- بیکنگ پودر
- شکلات تخته‌ای



www.dibamandegar.ir



۰۵۲۶-۰۲۶ ۳۴۷۶



ماجرای جویی در آشپزی

کره گیاهی زعفرانی غنچه پلاس
مناسب برای پخت انواع پلو، کیک و شیرینی



ghonchehoil



جهت بسته بندی در کارخانجات
کیک . کلوچه . شکلات
تنقلات . فرآورده های لبنی و ...

صنایع پلاستیک ظرفینه

تولید ظروف PS-PET-PP ورق PET

— www.zarfineh.com —



 ZARFINEH_PLASTIC
 info@zarfineh.com

کارخانه: شهرک صنعتی، چناران صنعت ۱۸ پلاک ۵

☎ 051 461 39 333-36 📞 0912 058 1490

پارس تدبیر میثاق

نماینده انحصاری شرکت **TEQPOL** ترکیه 

TEQPOL SLC35IPA براق کننده درآژه شکلاتی و اسمارتیز مخصوص بستنی

TEQPOL 1500 پودر کارنوبواکس میکرو کریستالیزه

TEQPOL 550 پیش براق کننده درآژه شکلاتی

TEQPOL 650IPA براق کننده اسمارتیز

TEQPOL 9900 براق کننده پاستیل

TEQGUM 350 صمغ عربی

 (۰۲۱) ۸۸۳۳۵۱۷۰

 ۰۹۳۵۲۲۸۸۰۶۴

 (۰۲۱) ۸۶۰۹۴۵۰۸

 www.parstmco.com



EAT BETTER
FEEL BETTER



شرکت آرتامالت گلستان
تولید کننده پودر، دانه مالت و عصاره مالت جو



عصاره مالت چيجو

شيرين كننده و طعم دهنده طبيعي

در صنايع نان، كيك و كلوچه

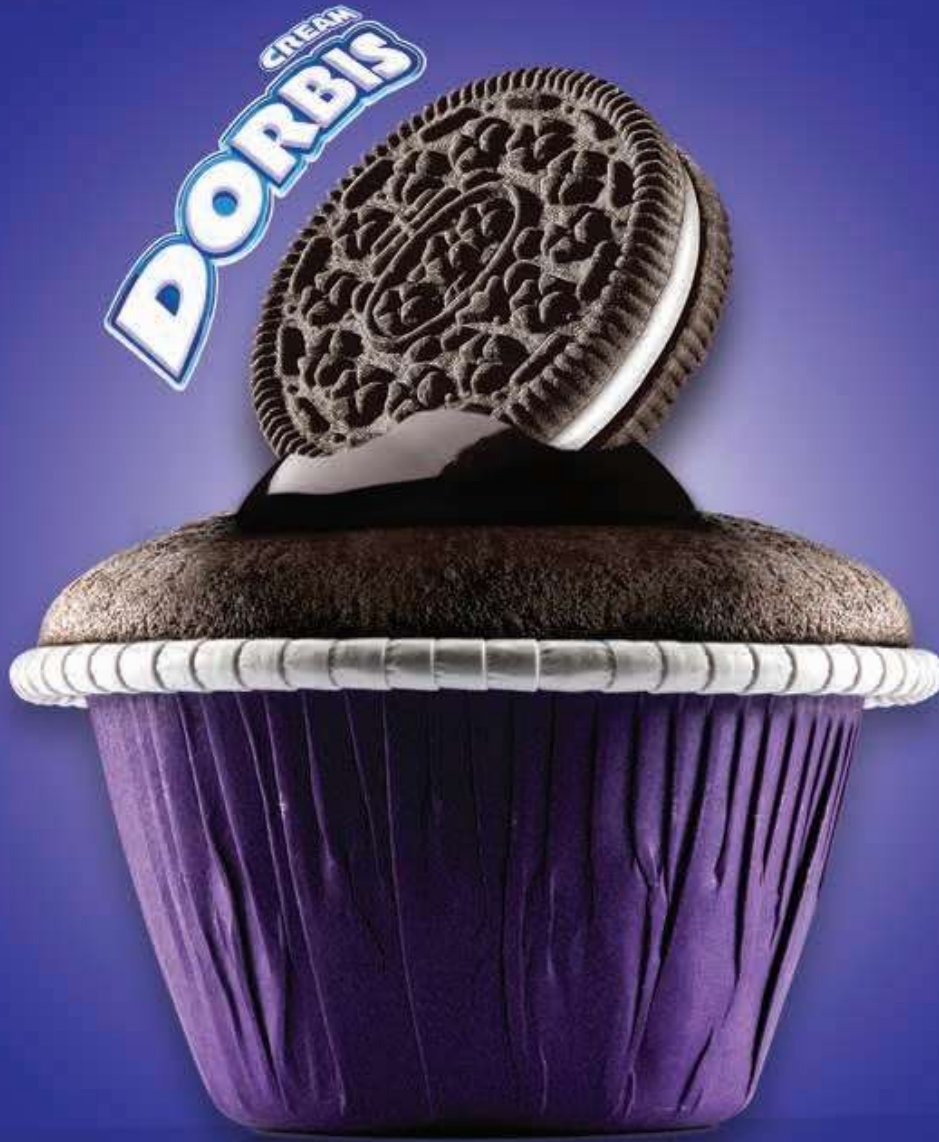
كراكرهاي تخميري، شيريني و شكلات

صنایع نوشیدنی

آدرس کارخانه: گلستان، شهرک صنعتی آق قلا - صنعت ۱، کارگر ۲
۰۱۷-۳۴۵۳۳۹۲۰-۳ ۰۹۱۲ ۹۵۹ ۳۶۸۸



سالهاست که با عشق کنار شما ایم



www.Dorna-co.com



Dornaland1344



009826-35116



به نام بهترین

نشریه تخصصی انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران
شماره پنجاه و ششم - شهریور ۱۴۰۱

زندگی شهید گل است.
زنبور زمان می مکدش.
آنچه می ماند عسل خاطر هاست...

جمشید



کوچک شدن بازار،
تولیدکنندگان را نگران کرده
است

» ۲۲

بیوک رسولوی



نظام تک نرخی؛ راهکار
اصلاح اقتصاد

» ۳۱



نخ خوراکی نبات تولید
شد

» ۵۱

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

جمشید مغازه ای

سر دبیر تحریریه:

علی اکبر علیان نژادی

دبیر اجرایی:

محمد علی شریف

مدیر فنی و هنری:

حمیدرضا مغازه

کارشناس علمی:

سانیا مهرآور

تحقیق و ترجمه:

مریم خان بیگی

همکاران این شماره:

زهره سسیاح نبیری، ملیکا لطیفی، خانم نیکدل، فرزانه کسائیان، رویا لسانی و
سیاوش احمدزادگان، شبنم تفکری
ویراستار:

زهره کسائیان، محمد دریانی

طراحی گرافیک و صفحه آرایی:

آنتلیه گیان گرافیک

بازرگانی و تبلیغات:

سعید زحمت کش، آرزو تنها

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

۰۹۰۲۴۸۴۲۱۴۲

پست الکترونیکی:

Shahd_Mag@yahoo.com

صفحه اینستاگرام:

shahd_magazine

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

نشریه شهید در ویرایش مطالب آزاد است

غول شکلات سازی آمریکا از چین
عذرخواهی کرد

» ۵۴

صمغ عربی و موارد مصرف آن در
صنایع غذایی

» ۵۲



پیام جمشید مغازه ای

دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران

بسیست و یکمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات تهران در حالی برگزار می شود که با توجه به شرایط چند سال اخیر، امسال با استقبال چشمگیری از فعالان صنعت همراه شدیم. صنعت شیرینی و شکلات به عنوان یک صنعت موفق، علاوه بر تامین نیازهای بازار داخلی، در بازارهای صادراتی نیز جایگاه خوبی پیدا کرده است ولی امسال با تحولات اقتصادی اعمال شده شاهد افزایش بهای تمام شده کالاهای تولیدی بودیم و سرمایه در گردش شرکتها نیز ۵ تا ۶ برابر افزایش پیدا کرده است که همین موضوع بازار صادراتی ما را غیرقابلی کرد. البته اگر دولت تمایل به اصلاح اقتصاد دارد، باید یک نظام تک نرخی ارز ایجاد کند. در این صورت تمام بخشها اعم از صنعت، تجارت و... جایگاه خودشان را پیدا می کنند و به عنوان نمونه امروز بسیاری از واردکنندهها کالا و مواد اولیه را با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور کردهاند اما به نرخ آزاد در بازار می فروشند و به همین خاطر باید اذعان کرد که اقدامات اخیر دولت در حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی قابل تقدیر است ولی زیرساختها نیز باید برای چنین اقدامی بهتر صورت می گرفت.

نمایشگاه شیرینی و شکلات در چهار بخش مختلف مواد اولیه، ماشین آلات و محصولات تولیدی و خدمات جانبی صنعت برگزار می شود 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.

بسیست و یکمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات میزبان بیش از ۲۳۶ شرکت داخلی و ۱۰ شرکت خارجی از کشورهای آلمان، ایتالیا، ترکیه، روسیه در حدود ۳۳ هزارمترمربع در قالب ۱۰ سالن نمایشگاهی است و می توان گفت با مشارکت چشمگیر در شرایط خاص کنونی همراه شده است که نشان از قدرت و توانمندی این صنعت را دارد.

امیدواریم نمایشگاه شیرینی و شکلات که به عنوان ویتترین توانمندی این صنعت، یکی از نمایشگاههای برتر در کشور و منطقه است بتواند با استقبال مخاطبهای داخلی و خارجی، عاملی برای جهش اقتصادی این صنعت باشد و کمافی السابق بتواند با پویایی بالا و میزان اشتغال و رونقی که در اقتصاد دارد بتواند با سلامت کامل تامین کنندگان نیازهای مردم عزیز در امر سلامت جسم و اقتصاد ملی باشد.

این نمایشگاه مثل دوره های گذشته از مسئولان، وزرا و نمایندگان مجلس و متخصصان و فعالان صنعت برای حضور در این گردهمایی صنعتی دعوت می نماید؛ لیکن تمرکزمان بر جذب بازدیدکنندگان تخصصی است ضمن اینکه در چهارچوب پروتکل های بهداشتی مصوب و 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 توسعه ای خود ادامه دهد.





پیام هومن رازدار

مدیر عامل محترم شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی 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 تأمین سلامت آن اهمی 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 کشور های 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 ماشین‌آلات 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 «بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مواد اولیه بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران» نیز بعنوان فضایی برای تعامل چندوجهی میان تولیدکنندگان، صاحبان صنایع، شرکتهای دانش بنیان، متخصصان و مشتریان داخلی و خارجی برگزار می‌گردد.

سیاست شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی 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 بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات ایران با توجه به تجربه‌های قبلی، 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 متخصصین این رشته از صنعت فراهم آید. برخی از این اهداف معرفی آخرین دستاوردهای 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 بازدیدکنندگان 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، سپاسگزاری می‌نمایم.





دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات:

کوچک شدن بازار، تولیدکنندگان را نگران کرده است

جمشید مغازه‌ای با توجه به کاهش حجم نقدینگی واحدهای تولیدی و کاهش قدرت خرید مردم از کاهش سطح تولید در این بخش خبر داد.

در حوزه بیسکویت، شیرینی و شکلات نیز اشاره کرد و گفت: با توجه به کوچک شدن بازار در این بخش، تولید منوط به سفارش شده و دیگر موضوع تولید در سطح زیاد و نگهداری در انبار معنا ندارد. از طرفی انواع شیرینی و شکلات چون جزو اولویت سبد مصرف‌کنندگان نیست و از طرفی شاهد کاهش قدرت خرید مردم هستیم، بنابراین روند تولید در این حوزه با وضعیت نگران‌کننده‌ای مواجه است.

مغازه‌ای درباره روند صادرات نیز با نگاه به افزایش بهای تمام شده کالاهای تولیدی از غیررقابتی شدن آنها در بازارهای هدف خبر داد و افزود: ایران صادرات انواع شکلات و بیسکویت را به کشورهای منطقه داشت و دارد؛ اما متأسفانه شرایط برای رقابت بسیار سخت شده است.

او ادامه داد: عراق عوارض صادراتی وضع کرده و این موضوع روی سطح صادرات ایران اثر گذاشته است. از سویی به دلیل بالا رفتن قیمت تمام شده کالاهای، قدرت رقابت با کشوری مانند ترکیه را از دست دادیم. البته در همین وضعیت، صادرات کم و بیش انجام می‌شود هرچند امیدواریم که دولت با تسهیل شرایط، زمینه رشد صادرات را مهیا کند.

ابلاغ بخش‌نامه‌های متعدد، ناگهانی و حتی متناقض، کاهش قدرت خرید مردم و افزایش بهای تمام شده تولید انواع کالاهای، موضوعاتی هستند که به اعتقاد دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران موجب کاهش سطح تولید در این بخش شده است.

جمشید مغازه‌ای ضمن انتقاد از صدور بخش‌نامه‌های متعدد و برای مثال رویکردهای متفاوت وزارت بهداشت، سازمان استاندارد، وزارت ارشاد و غیره درباره موضوع خاصی مانند لیبل برندهای معتبر که به تازگی در استان گیلان و شهر لاهیجان به صورت پایلوت اجرایی شده است، گفت: این رویکردها تنها شرایط تولید در کشور را سخت و پیچیده می‌کند و هیچ بهبودی را به دنبال ندارند.

این فعال اقتصادی از کاهش سرمایه در گردش واحدهای تولیدی نیز انتقاد کرد و افزود: با توجه به شرایط ایجاد شده در اقتصاد باشد سرمایه در گردش شرکت‌ها نیز ۵ تا ۶ برابر افزایش پیدا کند که متأسفانه ابزار آن مهیا نیست.

او به عدم صدور مجوز برای افزایش قیمت محصولات تولیدی

نظام تک نرخی؛ راهکار اصلاح اقتصاد



صنعت کبک، شیرینی و شکلات در ایران به‌رغم پیشرفت‌های چشمگیر، این روزها با مشکلات و چالش‌های مختلفی دست به گریبان است. اگر چه به‌عنوان قدیمی‌ترین شرکت تولیدکننده در این صنعت بیش از ۱۸۰ نوع محصول تولید و به‌بازار عرضه می‌کنیم و توانایی رقابت با بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های شیرینی و شکلات را داریم اما واقعیت این است که چالش‌های موجود، برنامه‌ریزی و توسعه در این بخش را با ابهام مواجه کرده است.

می‌کند. این سیستم ناکارآمد محصول یک اشتباه بزرگ‌تر از سوی دولت است؛ اگر دولت تمایل به اصلاح اقتصاد دارد، باید یک نظام تک نرخی ارز ایجاد کند. در این صورت تمام بخش‌ها اعم از صنعت، تجارت و... جایگاه خودشان را پیدا می‌کنند. این کار مانند آب روانی است که در نقاط مختلف زمین سرازیر می‌شود و اقتصاد را اصلاح می‌کند. به‌عنوان نمونه امروز بسیاری از واردکننده‌ها کالا و مواد اولیه را با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور کرده‌اند اما به نرخ آزاد در بازار می‌فروشند و البته اقدامات اخیر دولت در حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی قابل تقدیر است.

امروز شرایط به‌گونه‌ای است که ترسیم چشم‌انداز برای بخش‌های تولیدی ناممکن شده و تولیدکننده‌ها مجبورند به صورت روزانه برنامه‌ریزی کنند؛ به‌طور مثال قیمت مواد اولیه ما به‌صورت ماهانه افزایش می‌یابد به همین علت در مدت شش ماه پنج بار (چند بار) مجبور به تغییر قیمت‌ها شده‌ایم سپس مسوولان عنوان می‌کنند که قیمت‌ها را بالا نبرید چون فقط چهار قلم کالا را گران کرده‌ایم، در صورتی که تخم‌مرغ، شکر، آرد و روغن بیش از ۹۰ درصد مواد کبک را تشکیل می‌دهند. بنابراین طبیعی است که اگر قیمت‌ها را افزایش ندهیم، باید کارخانه را تعطیل کنیم و بار مضاعف بیکاران را بر جامعه تحمیل کنیم، اتفاقی که به هیچ‌عنوان خوشایند هیچ تولیدکننده‌ای نیست چون خودمان را در قبال معیشت مردم مسوول می‌دانیم.

قیمت و تامین مواد اولیه در کشور ما همواره به‌خاطر نوسانات نرخ ارز و مدیریت نادرست دستخوش تغییر می‌شود که از نظر من علل عمده این مشکلات به تحريم‌های خارجی بر نمی‌گردد بلکه ریشه بسیاری از اتفاقات را باید در داخل کشور جست‌وجو کرد. در سال ۱۳۹۹ هر کیلو آرد را ۳ هزار تومان می‌خریدیم و امروز با افزایش ۶ برابری به قیمت ۱۸ هزار تومان خریداری می‌شود. طبیعی است که نمی‌توان با این وضع، تولید انبوه داشت و به‌طور حتم کسانی که صرفاً کار تولیدی می‌کنند، با مشکل نقدینگی مواجه می‌شوند. البته ممکن است افرادی در کنار تولید اقداماتی مانند ساختمان‌سازی هم انجام دهند که در این صورت ماجرا متفاوت است، اما برای تولیدکننده‌هایی که کار تخصصی خودشان را به صورت حرفه‌ای دنبال کرده‌اند بحران نقدینگی غیرقابل انکار است. متأسفانه بانک‌ها هم عنوان می‌کنند که توانایی پرداخت تسهیلات لازم برای تولید را نداریم؛ در واقع بانک‌ها مسوولیت اصلی خودشان را فراموش کرده‌اند؛ خودشان تبدیل به بنگاه اقتصادی شده‌اند و ترجیح می‌دهند ملک بخرند و روز به‌روز قوی‌تر شوند و نتیجه اینکه در این شرایط به‌جای اینکه پول وارد تولید شود، در بخش ساختمان و املاک قفل می‌شود.

مسئله دیگر اینکه متأسفانه امروز اتفاقاتی می‌افتد که امکان وجود بازار سالم و متنوع را سلب می‌کند در حالی که دولت نباید خودش وارد عرصه تولید شود و باید نقش نظارت بر تولید را ایفا کند اما شاهدیم که دولت خودش تجارت

شکوفایی زنجیره های تأمین، تولید و فروش در گروه صنعتی مینو

بر فراز آسمان صنعت غذا



نام «مینو» از دیرباز تا کنون با فرهنگ عموم مردم ایران گره خورده است؛ برندی صاحب نام و نیک جایگاه در بین تمام مردم ایران، که صاحب مطرح ترین برندهای شیرینی و شکلات ایران می باشد. گروه صنعتی مینو لیدر بازار بیسکویت ایران و از بزرگترین تولیدکنندگان محصولات بیکری خاورمیانه است؛ مجموعه ای که در ۱۶ آبان ماه ۱۳۳۸ در تهران تأسیس و هم اینک با ۲۰ شرکت در حوزه های مختلف تولیدی غذایی، شیرینی و شکلات، دارویی، آرایشی، بهداشتی، پخش، کانی های غیر فلزی، عمرانی و ابنیه، بازرگانی، صادراتی، خدمات مالی، بورس، بیمه و کارتن و مقوا سازی فعالیت می کند و طی چند سال اخیر در زمینه ی تکمیل زنجیره ی تأمین مواد اولیه و تکمیل زنجیره ی فروش اقدامات بنیادی را با سرمایه گذاری چشمگیر در دستور کار قرار داده است.

حتی روزانه آزار می دهد، راهکار عملیاتی و اساسی را پایه گذاری کنیم. دقیقاً در شرایطی که تمامی رقبای ما در حال صرف هزینه های سنگین برای تبلیغات بودند؛ ما چهار استراتژی مهم را برای تعالی هرچه بهتر و بیشتر گروه صنعتی مینو در دستور کار قرار دادیم.

علیرضا عباسیانفر مدیرعامل گروه صنعتی مینو در گفتگوی اختصاصی با خبرنگار شهید ضمن تشریح سیاست های این گروه در تکمیل زنجیره های تأمین، تولید و فروش گفت: از سال ۱۳۷۷ با شدت گرفتن تحریم ها و افزایش حیرت آور نرخ ارز در کشور، تصمیم گرفتیم برای غلبه بر بحران های اقتصادی که تولیدکنندگان در ایران را هر ساله و هر ماهه و



استراتژی های گروه صنعتی مینو در زمان بحران های اقتصادی

مدیرعامل گروه صنعتی مینو به اولین استراتژی این مجموعه با تمرکز بر مدیریت زنجیره تامین مواد اولیه به عنوان رکن اساسی و حیاتی هر نهاد تولیدی اشاره کرد و گفت: ما تا توانستیم مواد اولیه را برای تمامی شرکت های تولیدی گروه خریداری کردیم و در کنار تمرکز بر خرید مواد اولیه، تصمیم به خرید کارخانجات تولید مواد اولیه صنعت شیرینی و شکلات گرفتیم. در همین رابطه کارخانه تولید روغن صنعتی و خوراکی پرتو دانه خزر را در بهشهر مازندران خریداری کردیم و تولید این محصول پر مصرف را در دستور کار قرار دادیم.

مینو تولیدکننده روغن خوراکی شد

دکتر عباسیانفر با اشاره به اهمیت خودکفایی گروه صنعتی مینو در تأمین روغن صنعتی گفت: در شرایط تحریمی، خریدار، تعیین کننده مرادوات و محاسبات نبود و این تأمین کننده بود که تشخیص می داد چه روغنی را با هر کیفیتی که دوست داشت و با شرایط دلخواه در اختیار تولیدکنندگان قرار دهد؛ این مساله باعث شده بود که پیدا کردن روغن باکیفیت که به محصول تولیدی نهایی ضربه نزنند کار بسیاری سختی باشد. چون خوانندگان محترم استحضار دارند که گروه صنعتی مینو بیش از ۱۴ برند مطرح در صنعت شیرینی و شکلات ایران دارد که اگر ارزش گذاری شوند، ارزش یکی از برندهای این مجموعه بیشتر از کل دارایی و فروش چندین ساله ی برخی از شرکت های تولیدی است و چون محصولات تولیدی این مجموعه دارای جایگاه معتبری در بین مصرف کنندگان هستند، از این رو اولین اقدام برای صیانت از این برندها که در کنار مصرف کنندگان عزیز و همکاران متخصص مان، بزرگترین سرمایه ی این هلدینگ هستند؛ تصمیم به خرید کارخانه ی روغن گرفتیم و هم اینک برای هر محصول با توجه به شرایط آب و هوایی یک روغن فورمولاسیون شده تولید می شود که این مهم نقش تعیین کننده ی در تداوم کیفیت محصولات این گروه دارد.

مینو کارخانه قند فسا را خریداری کرد

وی با تشریح دیگر سرمایه گذاری های صورت گرفته در تکمیل زنجیره تأمین مواد اولیه در گروه صنعتی مینو، گفت: یکی دیگر از اقلام پرمصرف ما شکر بود که با هدف خودکفایی در تأمین این محصول، کارخانه ی قند فسا را خریداری کردیم و هم اینک در فصول برداشت چغندر قند، شکر را از چغندر و در دیگر فصول شکر خام را تصفیه می کنیم. شرکت قند مینو فسا ظرفیت پاسخگویی به ۱۰ درصد از شکر مورد نیاز کشور

را دارد و در حال حاضر با عنایات حضرت پروردگار، بدون وقفه در حال تولید می باشد و در کنار تولید شکر برای مصارف صنعتی، شکر و قند را نیز برای مصرف خانوار تولید می کند.

راه اندازی اولین نخلستان تجاری ایران توسط مینو

مدیرعامل گروه صنعتی مینو ادامه داد: پس از خرید کارخانه ی قند مینو فسا با توجه به در اختیار داشتن ۲۲۰ هکتار زمین زراعی در این مجموعه، تصمیم گرفتیم اولین نخلستان تجاری ایران را در شهرستان فسا راه اندازی کنیم که نه تنها مواد اولیه شرکت مینو فارس که بزرگترین شرکت تولید کننده مشتقات خرمایی ایران است را تأمین کنیم؛ بلکه برندهای مطرح خرمایی مورد مصرف کشورهای اروپایی را نیز در این اراضی کشت کردیم و به امید خدا طی سال ۱۴۰۳ محصول تولیدی این نخلستان بزرگ تجاری در دستور صادرات با بسته بندی های بین المللی قرار خواهد گرفت. البته بخشی از اراضی نیز از گذشته زیر کشت مرکبات بود که آن را برای تأمین مواد اولیه مورد نیاز شرکت های شوکوپارس و رباط زاگرس لرستان که در زمینه تولید شربت، آبمیوه و آب گازدار فعالیت می کنند و شرکت کشت و صنعت ماریان (چاشنی) که انواع کنسرو و کمپوت را تولید می کند در دستور توسعه قرار داده ایم.

احداث صنایع چاپ و بسته بندی تندیس مینو

عباسیانفر در ادامه به صرف هزینه های سنگین در زمینه ی چاپ و بسته بندی های اولیه و ثانویه اشاره کرد و گفت: برای پاسخ دادن به این نیاز شرکت های تولیدی گروه صنعتی مینو در بهار ۱۴۰۰ کلنگ احداث صنایع چاپ و بسته بندی تندیس مینو را در شهر خرمدره به زمین زدیم که در کمتر از یکسال بیش از ۱۲ هزار متر سوله و ساختمان اداری به همراه مدرن ترین تجهیزات روز صنایع کارتن سازی و چاپ ۸ رنگ در آن نصب و در فروردین امسال به بهره برداری رسید و به امید خدا برنامه ریزی های خوبی برای توسعه ی این شرکت جهت تمرکز در بسته بندی اولیه برای محصولات پرتیراژ نیز در دستور کار قرار گرفته است.

در شرایطی که تمامی رقبای ما در حال صرف هزینه های سنگین برای تبلیغات بودند؛ ما چهار استراتژی مهم را برای تعالی هر چه بهتر و بیشتر گروه صنعتی مینو در دستور کار قرار دادیم.

زنجیره‌های مینو مارت و فروش آنلاین و غیرحضوری تکمیل کنیم که در این زمینه با سرعت قابل قبولی در حال گسترش زنجیره‌ی فروش هستیم.



وی لجستیک انبارها، شعب، دفاتر نمایندگی، وسایل حمل و نقل سبک، نیمه سنگین و سنگین شرکت قاسم ایران در کنار نیروی انسانی کاردان و توانمند این شرکت و همچنین توان تولیدی متنوع شرکت های گروه صنعتی مینو را متضمن موفقیت زنجیره‌ی فروش در این هلدینگ دانست و گفت: در کشور ایران هیچ گروه صنعتی با این میزان تنوع گروه محصول، شرکت‌های تولیدی مواد اولیه و لجستیک و انبار و وسایل نقلیه وجود ندارد؛ از این رو تردیدی نداریم که فروشگاه‌های زنجیره‌ی مینو مارت از لحاظ قیمت، تنوع محصول، رقابتی بودن، گستره‌ی فعالیت، خدمت‌رسانی مطلوب و به صرفه بودن در اولویت انتخاب خریداران و مشتریان در آینده قرار خواهد گرفت؛ چرا که با وجود تمام بسترهای موجود، عملکرد کاملاً رقابتی با رقبای خود به نمایش خواهد گذاشت.

مدیرعامل گروه صنعتی مینو با برشمردن استراتژی‌های تکمیل زنجیره‌ی تأمین، بازسازی و بهسازی خطوط تولید و تکمیل زنجیره‌ی فروش به چهارمین استراتژی این گروه صنعتی در توسعه‌ی کسب و کار اشاره کرد و گفت: یکی دیگر از کارهای صورت گرفته در این مجموعه گسترش فعالیت‌های تولیدی از شیرینی و شکلات به صنایع غذایی و همچنین توسعه‌ی فعالیت‌های اقتصادی هلدینگ در بخش‌های بازرگانی، بیمه، عمرانی و ساختمانی بود که خوشبختانه نتایج قابل قبولی در این زمینه بدست آمده است.

کشت و صنعت ماریان، مینو فعال در تولیدات متنوع صنعت غذا

وی ادامه داد: هم اینک کشت و صنعت ماریان با برند نام آشنای چاشنی انواع کنسرو، کمپوت، ترشیجات، مرباجات، تن‌ماهی، رب، انواع سس و ... را تولید می‌کند و از سویی دیگر شرکت رباط زاگرس لرستان را نیز برای تولید انواع آب معدنی و آشامیدنی، ماء‌الشعیر، آب‌های گازدار و طعم دار، نوشابه، آبمیوه و ... را خریداری کردیم که این مهم در توسعه فعالیت‌های هلدینگ و خروج از تولید و فروش صرفاً محصولات شیرینی و شکلات، نقش بسزایی داشته است.

تکمیل کارخانه‌ی استحصال دانه کاکائو

وی در ادامه به یکی دیگر از اقدامات بنیادی این گروه در تکمیل زنجیره‌ی تأمین مواد اولیه اشاره کرد و گفت: یکی از مصارف مهم دیگر شرکت‌های تولیدی این گروه، پودر و کره کاکائو بود که تمام تجهیزات مورد نیاز برای راه اندازی کارخانه‌ی استحصال دانه کاکائو در گذشته خریداری شده بود و با تکمیل سالن تولید و نصب ماشین آلات این کارخانه، موفق شدیم گام بلندی را در تأمین مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌های تولیدی داخلی و خارجی در زمینه‌ی این مواد اولیه‌ی پر هزینه برداریم.

کارخانه‌ی صد در صد مکانیزه آرد و سیلوه‌ای نگهداری گندم

وی به کارخانه‌ی صد در صد مکانیزه آرد و سیلوه‌ای نگهداری گندم این گروه صنعتی اشاره کرد و گفت: خوشحالیم که با افتخار به اطلاع عموم سهامداران و مشتریان وفادار گروه صنعتی مینو برسانیم که با توجه به ظرفیت قابل توجه نگهداری گندم و تولید آرد که در گذشته وجود داشت و با اقدام‌هایی که گفته شد، به یک شکوفایی واقعی در زمینه‌ی تکمیل زنجیره‌ی تأمین مواد اولیه رسیده‌ایم.

مدیرعامل گروه صنعتی مینو در ادامه به بازسازی و بهسازی خطوط تولید اشاره کرد و گفت: گروه صنعتی مینو حدود ۶۳ سال سابقه‌ی تولید توامان دارد و آنجایی که تا قبل از واگذاری به بخش خصوصی و دوران مدیریت دولتی، هیچ‌گونه بازسازی و بهسازی در این

مجموعه صورت نگرفته بود، بی‌تردید ضروری بود برای رقابت بهتر در بازار و ارتقاء سهم تولید و فروش و جلب رضایت مشتریان وفادار اقدامات قابل توجهی در بازسازی و بهسازی خطوط تولید صورت می‌گرفت که در این زمینه بیش از هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان برای بازسازی و نوسازی خطوط و ماشین آلات شرکت‌های تولیدی این گروه هزینه شده است و امروز می‌توانیم بگوییم که شرکت‌های تولیدی گروه صنعتی مینو با تکیه بر دانش فنی مدیران و پرسنل شایسته و تجهیزات به روز و کارآمدی که در اختیار دارد، از جایگاه بسیار مطلوب و ارزنده‌ی برخوردار است.

گسترش زنجیره‌ی فروش با مینومارت و فروش آنلاین

دکتر عباسیانفر به اهمیت توجه جدی به زنجیره‌ی فروش اشاره کرد و گفت: تا سال گذشته شرکت قاسم ایران به عنوان بزرگترین شبکه‌ی پخش مویرگی کشور مسئولیت فروش محصولات تولیدی این گروه را در سراسر کشور عهده‌دار بود که با توجه به تحقیقات صورت گرفته و نتیجه بدست آمده از آینده پژوهی‌های به عمل آمده، تصمیم گرفتیم که زنجیره‌ی فروش را با اضافه کردن فروشگاه‌های

در گفت‌وگو با مهندس قاضی عسگر، مدیرعامل گروه صنایع غذایی فرخنده مطرح شد:

صادرات بیسکویت فرخنده به ۳۵ کشور جهان در ۵ قاره

تولید محصولات سلامت محور و باکیفیت
همیشگی، مهم‌ترین هدفی است که همکارانم
در فرخنده آن را به صورت تیمی در بخش‌های
مختلف پیگیری می‌کنند و به آن توجه ویژه دارند.



فرخنده، یکی از قدیمی‌ترین تولیدکننده‌های بیسکویت در ایران به حساب می‌آید که از ابتدای فعالیت خود در سال ۱۳۴۰ تاکنون به صورت تخصصی فقط محصول بیسکویت تولید کرده است. فرخنده هر ساله حضوری قدرتمند در نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات دارد. با مهندس یوسف قاضی عسگر، مدیرعامل جوان و موفق مجموعه فرخنده گفت‌وگویی انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید:

شهید: درباره مجموعه فرخنده و تنوع محصولاتتان توضیح مختصری بفرمائید

فرخنده یک کسب و کار خانوادگی ۶۱ ساله است و ما به عنوان نسل سوم این برند، مسیری را که پدرتیمان برای ما به یادگار گذاشتند با تلفیق تکنولوژی روز دنیا، همچنان پر قدرت به پیش می‌بریم.

شهید: ویژگی‌های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

تجربه و خبرگی ناشی از عملکرد خوب در طول سالیان متمادی تولید تخصصی بیسکویت، باعث شده تا فرخنده به عنوان یک برند قدیمی و توانمند در بازار شیرینی و شکلات کشور شناخته شود. از سوی دیگر پیدا کردن بازارهای بین‌المللی و تداوم و توسعه صادرات بیسکویت‌های فرخنده طی سال‌های گذشته، نشان از کیفیت بالای محصولات این برند دارد. مزیت دیگر محصولات فرخنده، تامین مواد اولیه باکیفیت بسیار بالا و پیشگام بودن در حفظ استانداردهای بین‌المللی و سلامت محور است؛ برای مثال زمانی که روغن بدون ترانس در ایران کمتر شناخته شده بود، فرخنده از این روغن در پخت بیسکویت‌هایش استفاده کرد.

شهید: مهم‌ترین اهداف شما در فعالیت‌تان چیست؟

تولید محصولات سلامت محور و باکیفیت همیشگی، مهم‌ترین هدفی است که همکارانم در فرخنده آن را به صورت تیمی در بخش‌های مختلف پیگیری می‌کنند و به آن توجه ویژه دارند.

شهید: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و در چه بازارهایی وارد شده‌اید؟

حفظ همیشگی طعم و کیفیت بیسکویت فرخنده، باعث شده تا اکنون این برند علاوه بر حضور پررنگ در سراسر ایران، محصولات خود را به بیش از ۳۵ کشور در ۵ قاره جهان صادر کند.

شهید: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت‌ها و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟

شبکه توزیع فرخنده، گستردگی به وسعت ایران دارد و محصولات ما در بیشتر سوپرمارکت‌ها و اکثر فروشگاه‌های زنجیره‌ای محلی و سراسری یافت می‌شود، با این وجود فرخنده همچنان آمادگی جذب نماینده‌های قوی و فعال را بسته به بازار و شرایط آن دارد. یکی از دلایلی که فرخنده همواره در مهم‌ترین نمایشگاه‌های صنایع غذایی داخلی و خارجی شرکت می‌کند، جذب نمایندگان جدید و توسعه بازار فروش خود است و در نمایشگاه شیرینی و شکلات نیز آماده همکاری با شرکت‌ها و تجار این حوزه هستیم.

شهید: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به قدمت و تعداد بالای تولیدکنندگان در این حوزه، ظرفیت صنعت شیرینی و شکلات در کشور ما بسیار زیاد است و در حوزه‌های مختلفی همچون تکنولوژی و مواد اولیه، طی چند سال گذشته گام‌های بسیاری خوبی برداشته شده است.

شهید: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده‌اید؟

فرخنده در هر نمایشگاه با محصولات و بسته‌بندی‌های جدید خود که هر سال توسط همکاران محترم تولید و روانه بازار می‌شود، حضور پیدا می‌کند، البته برای ما نمایشگاه شیرینی و شکلات میعادگاهی است برای برقراری یک ارتباط حرفه‌ای و انجام مذاکرات دوستانه با شرکای تجاری، شرکت‌های پخش و کلیه حوزه‌هایی که به فعالیت ما ربط پیدا می‌کنند.

Nilito

لبنه های شیرین تو



مفتخریم در یافت نشدهای ملی و بین المللی

سید جواد سید سقائی، مدیریت سازمان بازاریابی و فروش شیرین وطن

«نیلی تو» نام تجاری جدید از شیرین وطن

صنایع غذایی شیرین وطن با ۳۱ سال سابقه تولید کننده محصولات شیرینی و شکلات اعم از: کیک لایه ای، کیک روغنی، کوکی، ویفر، بیسکویت، والس، تافی، آبنبات، شکلات با هدف ایجاد بستر مناسب جهت تولید محصولات سلامت محور فعالیت می کند و چندین مرحله با برند شیرین وطن به عنوان صادر کننده نمونه معرفی شده است.

صنایع غذایی شیرین وطن با سرمایه گذاری کلان در سال ۱۳۹۶ الی ۱۴۰۰ ظرفیت تولید را به ۵ برابر افزایش داده و در سال ۱۴۰۰ با ایجاد برند جدید نیلی تو، تمایز در تولید و در راستای آن تولید سلامت محور، نیازهای مشتریان را سرلوحه اهداف خود قرار داده است.

در این نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات گفتگویی را با سید جواد سید سقائی، مدیریت سازمان بازاریابی و فروش شیرین وطن انجام دادیم که با هم می خوانیم:

مسئما، شبکه های اجتماعی نقش بسزایی در آشناسازی مشتریان و مخاطبان با برند داشته و این امر توسعه بازار را منجر می شود. با توجه به بعد خبری بالایی که تولید یک محصول برای اولین بار در کشور می تواند داشته باشد. فعالیت های نیلی تو در شبکه های اجتماعی بیشتر از جنبه خبری در جهت شناساندن تمایز محصولات با کلیدواژه اولین بار در ایران می باشد.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

صنعت شیرینی و شکلات در ایران نسبت به صنایع دیگر از لحاظ تکنولوژی روز دنیا و تولید محصولات درجه ۱ و رقابتی دارای پتانسیل بسیار بالایی می باشد در صورت حمایت دولت در نقش نظارتی و رفع تحریم ها محصولات تولیدی ایران قابلیت صادرات به تمام نقاط جهان را داشته و میتواند ارز آوری بسیار خوبی را برای کشور داشته باشد.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

با توجه به نگرش سازمان و آرمان های این شرکت در تولید محصولات متمایز و سلامت محور و در دسترس همگان، در این نمایشگاه شرکت شیرین وطن با برند جدید «نیلی تو» با چندین محصول جدید که برای اولین بار در ایران تولید شده در این نمایشگاه شرکت نموده و امیدواریم با این محصولات جدید بتوانیم تحولی نو در صنعت شیرینی و شکلات ایران فراهم نماییم.

شاهد: در اولین سوال درباره ی محصول نیلی تو و ویژگیهای آن توضیح مختصری بدهید؟

ویژگی محصولات نیلی تو سلامت محور بودن و تمایز در تولید و فروش بوده و چندین محصول در راستای این اهداف برای اولین بار در ایران تولید شده و در این نمایشگاه نیز جهت بازدید در معرض عموم قرار گرفته است.

شاهد: مهمترین چشم انداز شیرین وطن:

ایجاد بازارهای هدف جدید براساس نیازها و خواسته ی مشتریان و مصرف کنندگان محترم و تلاش در جهت تولید و عرضه محصولات که حس لذت و امنیت غذایی را به مصرف کنندگان عزیز تقدیم نماییم.

شاهد: چندین سال به عنوان صادر کننده نمونه انتخاب شده اید، مقاصد صادراتی تان چه کشورهایی است؟

کشورهای عراق-امارات- قطر-افغانستان-پاکستان- آذربایجان-روسیه-کشورهای افریقای-عمان و... بازارهای فعال داریم.

و این شرکت آمادگی کامل در جهت گسترش بازارهای صادراتی خود را داشته و تجار می توانند با مراجعه به سایت www.Nilitofood.com و یا پیج اینستاگرامی [@nilitofood](https://www.instagram.com/nilitofood) با محصولات

برند «نیلی تو» آشنایی کامل و اطلاعات لازم را فراهم نمایند.

شاهد: نقش شبکه های اجتماعی را چگونه ارزیابی می کنید و با چه رویکردی در این محیط فعالیت می کنید؟

ایجاد بازارهای هدف جدید براساس نیازها و خواسته ی مشتریان و مصرف کنندگان محترم و تلاش در جهت تولید و عرضه محصولات که حس لذت و امنیت غذایی را به مصرف کنندگان عزیز تقدیم نماییم.



محررعلی خندابی، مدیرعامل ماشین سازی خندابی

با دستگاه‌های جدید و صادراتی در نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات حضور داریم

ماشین سازی خندابی با سابقه و تجربه ۴۵ ساله در زمینه ساخت، بازسازی و راه اندازی انواع خطوط تولید شیرینی و شکلات فعالیت می‌کند.

ماشین سازی خندابی برای اولین بار در ایران سازنده سیستم کامل پخت مداوم و تحت خلاء آبنبات، خط کامل تولید انواع شکو بار، ساخت دستگاه فوندانت، ساخت دستگاه شربت ساز اتوماتیک، ساخت دستگاه پخت و هوادهی نوگا و همچنین تولید کنندهی خط کامل فرم دهی و برش حلو، خط کامل فرم دهی و برش کنج، خط کامل تولید اسمارتیز و ...

یکی دیگر از فعالیت‌های ماشین سازی خندابی تعمیر، بازسازی و فروش ماشین آلات خارجی از قبیل انواع ریفرینرها جهت شکلات، تمپرینگ، انواع کنج، میکسر و انواع دستگاه‌های بسته بندی تافی، آبنبات و شکلات می‌باشد.

شکل تدریجی باشد و باعث ایجاد شوک در کشور نشود بسیار مناسب و شرایط رقابت را عادلانه می‌سازد.

پتانسیل بالا صنعت شیرینی و شکلات در صورت کمک منظم و زیربنایی

وی در مورد پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات می‌گوید: اگر برای این صنعت ارزآور برنامه‌ریزی منظم و کمک‌های منظم و زیربنایی شود پتانسیل خوب و قابل رشدی خواهد داشت.

با دستگاه‌های جدید در نمایشگاه شیرینی و شکلات حضور داریم

محررعلی خندابی در پایان به حضور ماشین سازی خندابی در بیست و یکمین نمایشگاه شیرینی و شکلات اشاره کرد و گفت: ان شاءالله این دوره از نمایشگاه با چندین دستگاه جدید که بعضی از آنها به اروپا فروخته شده در نمایشگاه حضور خواهیم داشت.

محررعلی خندابی، مدیرعامل ماشین سازی خندابی در گفتگو با خبرنگار نشریه شهید گفت: افزون بر تولید و تامین دستگاه‌های صنعت شیرینی و شکلات ما تامین قطعات و مجموعه‌های مناسب از برندهای معتبر و خدمات پس از فروش اثر بخش را در اصول خدماتی خود بر خود لازم می‌دانیم

صادرات به ۴۲ کشور جهان

خندابی در ادامه افزود: مهمترین چشم انداز ماشین سازی خندابی ارائه محصول با کیفیت و کارایی بالا و با قابلیت صادرات به کشورهای اروپایی است و در همین راستا سازمان ما سابقه طولانی در زمینه صادرات به افزون بر ۴۲ کشور دنیا داشته و همچنان ادامه دارد.

حذف ارز ترجیحی باید با یک برنامه ریزی منسجم و تدریجی باشد

مدیرعامل ماشین سازی خندابی در مورد حذف ارز ترجیحی نیز گفت: اگر با یک برنامه منسجم و به



Khandabi
Machinery
ماشین سازی خندابی



حاج صمد روحی

مدیر عامل شرکت بستنی اطمینان آذرگل - پشمک حاج عبدالله

پشمک حاج عبدالله معروف‌ترین و با سابقه‌ترین شرکت تولید پشمک در ایران

شرکت بستنی اطمینان آذرگل و پشمک حاج عبدالله... تولید کننده انواع بستنی با نام تجاری اطمینان و محصول پشمک با نام تجاری حاج 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، ISO ۴۵۰۱، ISO ۱۰۰۰۴، ISO ۱۰۰۰۴، ISO ۱۴۰۰۱ 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. روز به روز پله های پیشرفت و ترقی را به الطاف خدا و همت مدیران و پرسنل مجموعه طی نموده و با بیش از ۶۷ سال سابقه و با ظرفیت تولید سالانه 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.

افزایش اهداف صادراتی خود می باشد. 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 می باشد.

شاهد: حذف ارزش ترجیحی چگونه می تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

قیمت کالاهای اساسی بازار آزاد هیچ کدام بر مبنای تخصیص ارزش ۴۲۰۰ تومان نبوده است. لذا بهترین کاری که دولت برای حمایت از اقشار ضعیف جامعه و اتفاقاً ثبات بخشی به اقتصاد کشور می تواند انجام دهد، تک نرخی کردن ارزش است. تک نرخی کردن ارزش از این جهت حائز اهمیت است چرا که ارزش چند نرخی به اقتصاد کشور ضربه می زند، در حالی که با تک نرخی کردن ارزش تکلیف همه بازارها و اقتصاد روشن می شود.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

با توجه به پیشرو بودن شرکت اطمینان آذرگل برای حضور هر چه پررنگ تر در بازارهای داخلی و خارجی، هر ساله تلاش میگردد تنوع و تولید محصولات جدید را در دستور کار خود قرار دهد. امسال نیز محصولات آردی با برند لئوکس، شکلات صبحانه با برند اوفلیا در بسته بندیهای متنوع و محصولات پودری آماده بسته بندی با برند بایمستر بعنوان محصولات جدید ارائه میگردد.

شاهد: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

شرکت اطمینان آذر گل برای اولین بار در ایران محصول شیرینی خاص استان و شهر خود (پشمک) را به روش صنعتی تولید کرد و توسعه داد. این محصول در ابتدا بصورت الیافی تولید شد اما با بررسی هوشمندانه نیاز بازارهای داخلی و خارجی، انواع دیگر محصول که در هیچ جای جهان وجود نداشت تولید گردید. در حال حاضر بیش از سیصد نوع محصول پشمک در طعم، وزن، بسته بندی و اشکال مختلف تولید میگردد.

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

در ابعاد وسیع بعنوان یک شرکت ایرانی توانمند در امر صادرات، برای ورود هرچه بیشتر ارزش به کشور و هموار کردن مسیر برای اشتغال جوانان این مرز و بوم، سیاست کلی شرکت بر سه اصل کیفیت محصولات، رضایتمندی مشتری و توسعه کمی و کیفی شرکت بنا شده است.

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و چه در چه بازارهایی وارد شده اید؟

توجه به سلاقی مشتریان و ارتقا کیفیت موجب گردیده تا محصولات این شرکت راه خود را به بازارهای بین المللی به خوبی باز کند و .. 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 می نماید و همچنان در حال



میرعلی هاشمی، مدیر عامل شرکت آذرشهد

حذف ارز ترجیحی باعث رقابت سالم در بین صنایع مختلف می شود

شرکت آذرشهد با سابقه بیش از نیم قرن تجربه در تولید مواد غذایی توانسته طی سالیان متمادی با جذب نیروهای متخصص و ساده در بحث اشتغال قدمهای ارزنده ای بردارد این شرکت به صورت منطقه ای در عملکرد کارخانجات تولیدی از قبیل کارتن سازی، جعبه سازی، آرد و گلوکز و غیره تاثیر بسزایی را داشته. شرکت آذرشهد با صادرات محصولات خود به کشورهای منطقه از قبیل عراق، افغانستان، پاکستان، ترکمنستان، و کشورهای حوزه خلیج فارس طی سالهای متمادی بعنوان صادرکننده نمونه استانی و در سال ۱۳۹۸ بعنوان صادرکننده نمونه ملی انتخاب گردیده است. محصولات این شرکت با بیش از ۳۵۰ نوع تنوع محصولات در حال فعالیت می باشد.

در بیست و یکمین نمایشگاه بین المللی صنایع شیری و شکلات گفتگویی را با مدیر توانمند شرکت آذرشهد انجام دادیم:

عملاً این امر صورت نگرفته است و عمدتاً فروش صادراتی شرکت آذرشهد از طریق اشخاص (کارگزارهای داخل کشور) صورت می پذیرد.

شاهد: نقش شبکه های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می کنید و شما چه فعالیت هایی را در این زمینه داشته اید؟

در دنیای کنونی که اکثر فعالان کسب و کار از طریق شبکه های اجتماعی نسبت به خرید و فروش محصولات اقدام می نمایند شرکت آذرشهد هم به صورت محدود نسبت به عرضه محصولات خود در شبکه های فروش اینترنتی اقدام کرده است و این شرکت دارای سایت اینترنتی با کارایی بالا که محصولات تولیدی را معرفی می نماید میباشد.

شاهد: حذف ارز ترجیحی چگونه می تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

حذف ارز ترجیحی باعث رقابت سالم در بین صنایع مختلف میگردد بطوریکه باعث رشد صنایع کوچک و ایجاد انگیزه در راستای رشد صنایع کوچک خواهد بود.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

صنعت شیرینی و شکلات ایران دارای پتانسیل بالایی در ایجاد زمینه های مختلف از قبیل اشتغال بالا، ارز آوری بالا از محل صادرات محصولات و تامین بازارهای داخلی با توجه به ظرفیت بالای تقاضا در داخل کشور می باشد.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

تولید محصولات جدید و بدون رقیب و نوآوری در محصولات تولیدی جهت عرضه در نمایشگاه شیرینی و شکلات

شاهد: ویژگیهای خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

محصولات تولیدی این شرکت با توجه به تخفیفات بازار و رقابتی بودن محصولات نسبت به تولید مشابه شرکتهای خارجی معتبر و در برخی موارد بالاتر از اجناس خارجی و نوآوری که به صورت انحصاری در اختیار شرکت آذرشهد می باشد فعالیت می نماید.

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

از مهمترین اهداف این شرکت بالا بردن اشتغال و جذب نیروهای متخصص با عنایت به اینکه استان آذربایجان غربی جزو استانهای با درصد بیکاری بالا می باشد تحقق این امر (اشتغالزایی) از اولویت های این استان می باشد در ضمن بالا بردن کیفیت محصولات و رشد فروش از اهداف بعدی این شرکت می باشد.

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و در چه بازارهایی وارد شده اید؟

از اهداف اصلی این شرکت در زمینه فروش گسترش صادرات به کشورهای منطقه و سایر کشورهای آسیای میانه می باشد بطوریکه بیش از ۷۰ درصد از محصولات این شرکت صادر می شود و اکنون بیشتر کشورهای همسایه و حوزه خلیج فارس از مشتریان شرکت آذرشهد میباشند.

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت های و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

شرکت آذرشهد با شرکت در نمایشگاههای بین المللی خارج از کشور درصدد جذب بازارهای جدید بین المللی می باشد که با توجه به تحریم های ظالمانه استکبار جهانی و عدم امکان ارائه تضامین لازم در خصوص واگذاری نمایندگی به مشتریان خارجی

شرکت آذرشهد: تولید انواع ویفر، بیسکویت، کیک، آبنبات، تافی، پاستیل، دراژه و... با بیش از ۳۵۰ نوع تنوع محصولات در حال فعالیت می باشد.



<http://atlaseghtedar.com/>

حسین فیروزان خواه، مدیرعامل مجموعه اطلس اقتدار صنعتگران

با خط تولید و پفر در نمایشگاه شیرپنی و شکلات حضور داریم

حسین فیروزان خواه، مدیرعامل مجموعه اطلس اقتدار صنعتگران در گفتگو با خبرنگار در نمایشگاه شیرپنی و شکلات گفت: شرکت اطلس اقتدار با طراحی خط تولید و پفر با به نمایشگاه گذاشته است و با توجه به شکل پیشرفت این محصول امیدواریم مورد استقبال تولید کنندگان قرار بگیرد

شرکت اطلس اقتدار صنعتگران در سال ۱۳۹۴ تاسیس شد و با هدف ساخت خطوط اتوماتیک و پفر، بیسکویت، کیک لایه ای، کاپ کیک و کلوچه شروع بکار کرد و تا کنون این خطوط را در بسیاری از شهرهای ایران و دیگر نقاط دنیا راه اندازی و قابل بهره برداری کرده است. این مجموعه با کادری جوان و قابل اعتماد برای نخستین بار در ایران موفق به ساخت خط تولید و پفر ۶۳ صفحه ای به ابعاد ۵۳۰ در ۳۵۰ میلیمتر شده ایم و همچنان در نوآوری برای این صنعت کوشا می باشد در این فرصت گفتگویی با حسین فیروزان خواه، مدیرعامل مجموعه اطلس اقتدار صنعتگران انجام دادیم که با هم می خوانیم:

مدیرعامل مجموعه اطلس اقتدار صنعتگران به پتانسل صنعت شیرپنی و شکلات اشاره کرد و گفت: در سالهای اخیر با توجه به حضور نیروهای جوان و پویا در این عرصه و بالا رفتن اطلاعات و سطح دانش دست اندرکاران صنعت شیرپنی و شکلات ایران توانمندیهای این صنعت رو به رشد است و با حضور مستمر در بازار جهانی، هر سال شاهد شکوفایی بیشتر و پیشرفت این صنعت خواهیم بود

حسین فیروزان مهمترین ویژگی تولیدات خود را ارتقا کیفی که منجر به ارتقا محصول نهایی می شود اعلام کرد و ادامه داد: کوشش می کنیم با همین هدف و به روز بودن و استفاده از فن آوری های این صنعت، بتوانیم به حد و اندازه قابل قبول جهانی برسیم.

قبول نماینده فروش در ایران

فیروزان در مورد قبول نمایندگیهای فعال نیز ادامه داد: نوع تولیدات و فعالیت ما به گونه ای است که فقط می توانیم نمایندگی فروش در اقصی نقاط ایران و جهان داشته باشیم، با این پیش زمینه باید بگویم آمادگی دادن نمایندگی فروش را داریم و شرایط مان هم نخست حضور شخص حقیقی در کارخانه و آشنایی او با روند کار تولید و نحوه ی کار و نوع تولید دستگاه های مختلف است و در نهایت سپردن ضمانت نامه ی مالی و معتبر است

صادرات، یکی از چشم اندازهای بلند مدت

مدیرعامل مجموعه اطلس اقتدار صنعتگران در پاسخ به سوال خبرنگار شهید مبنی بر چشم انداز مجموعه اش گفت: این شرکت از روزهای نخست تاسیس و همچنین در برنامه ی بلند مدت خود، حضور فعال در عرصه ی صادرات را مدنظر قرار بگیرد تا کنون در بازار صادرات به کشورهای حوزه دریای خزر و کشورهای همسایه موفق عمل کرده و درصدد توسعه صادرات دستگاه های خود به دیگر کشورهای همسایه و دیگر نقاط جهان است.



گفتگو با مهدی بلوگی، مدیرعامل شرکت رضوان شکلات

باراکا صادرکننده فعال و نمونه کشور در صنعت شکلات

باراکا تولید محصولات خود را تنها با استفاده از با کیفیت‌ترین مواد اولیه؛ بهترین دستگاه‌ها، مطمئن‌ترین روش‌ها و دقیق‌ترین استانداردها ادامه می‌دهد تا بتواند با اطمینان محصولات تخصصی شکلات را در اختیار دوست‌داران شکلات قرار داده و به عنوان برند برتر در تولید محصولات شکلاتی در ایران جایگاه اول در ذهن مشتریان و در سبد خرید آن‌ها به دست آورند.

باراکا در سال ۱۳۵۸، به عنوان یکی از برندهای زیرمجموعه گروه صنعتی باراکا شروع به فعالیت کرده است. امروزه با بیش از ۴۰ سال تجربه در زمینه تولید شکلات، توانسته از صفر تا صد فرایند تولید را پیاده سازی کرده و با تولید بیش از ۴۰ نوع محصول متنوع، به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان شکلات ایران شناخته شود. طیف انواع شکلات‌های صنعتی با کیفیت بالا و قیمت‌های رقابتی به حضور باراکا در بازار شکلات‌های صنعتی، رنگ دیگری بخشیده است هم چنین گروه صنعتی باراکا در سال ۱۳۹۶ اقدام به تولید خط جدید پشمک کرد و فروش محصولات و ارائه آن به بازار را از سال ۱۳۹۸ با برند بارشین روانه بازار کرد. در این بخش از مجله شهید گفتگویی با مهدی بلوگی، مدیرعامل توانمند شرکت رضوان شکلات (باراکا) انجام دادیم که با هم می‌خوانیم:

شهید: مهمترین اهداف پیش روی باراکا چیست؟

باراکا تولید محصولات خود را تنها با استفاده از با کیفیت‌ترین مواد اولیه؛ بهترین دستگاه‌ها، مطمئن‌ترین روش‌ها و دقیق‌ترین استانداردها ادامه می‌دهد تا بتواند با اطمینان محصولات تخصصی شکلات را در اختیار دوست‌داران شکلات قرار داده و به عنوان برند برتر در تولید محصولات شکلاتی در ایران جایگاه اول در ذهن مشتریان و در سبد خرید آن‌ها به دست آورند.

شهید: باراکا در صادرات چه جایگاهی دارد؟

باراکا با صادر کردن شکلات به کشورهای همسایه، سهم مهمی در صادرات کشور داشته است و هم اکنون به عنوان صادر کننده فعال و نمونه کشور در صنعت شکلات، محصولات خود را به کشورهای افغانستان، عراق، روسیه، مغولستان، قطر، عمان، کویت، امارات، بحرین، آذربایجان، سومالی، آفریقای جنوبی و لیبی صادر می‌کند.

شهید: آیا باز هم آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت‌های و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟

بله. از آنجا که نگاه مجموعه نگاهی رو به رشد و توسعه می‌باشد. این سازمان آمادگی لازم جهت شرکای تجاری جدید در جهت توسعه فروش و حضور در بازارهای داخلی و خارجی را دارا می‌باشد.

شهید: تحلیل شما از حذف ارز ترجیحی چیست؟

بنای ارز ترجیحی در کشورها صرفاً برای حمایت از تولید داخل و صادرات محور کردن شرکت‌های تولیدی می‌باشد. اما متأسفانه در سال‌های گذشته ارز ترجیحی بر اساس سلیقه و رانت توزیع گردید که لطمات جبران‌ناپذیری با اقتصاد کشور وارد نمود. حذف ارز ترجیحی اگر به صورت مدیریت شده به تولید کننده، وارد کننده و مصرف‌کننده پرداخت شود، بسیار مؤثر است اما در ماه‌های اخیر شاهد حذف ارز ترجیحی بودیم که تورم بسیار سنگینی در کشور ایجاد نمود و مردم از جنبه‌های مثبت این ارز هیچ وقت بهره‌مند نشدند.

شهید: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران ...

از آنجا که تنوع در طعم و بسته بندی یکی از انتظارات مصرف‌کننده ایرانی می‌باشد پتانسیلهای زیادی برای رشد و توسعه بازار شیرینی و شکلات وجود دارد. و این موضوع یکی از دغدغه‌های همیشگی برند باراکا بوده است و سعی بر آن داشته که با حفظ و ارتقا کیفیت محصولات و همچنین با توجه شرایط اقتصادی در ایران محصولاتی با کیفیت بالا و قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان محترم قرار دهد.

شهید: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

باراکا به عنوان یکی از تولیدکنندگان برتر و با سابقه در صنعت شکلات سعی بر حضور همیشگی در نمایشگاهها داشته و در این نمایشگاه رونمایی از چندین محصول جدید که نمونه آن تاکنون در بازار ایران مشاهده نشده است را به عهده دارد.

ظظظظظظ

تنها راه نجات از این شرایط صادرات غیر نفتی است

حمید سلیمان زاده، مدیریت کارخانه و عضو هیئت مدیره صنایع غذایی حام در مورد مهمترین چشم‌انداز مجموعه خود گفت: با توجه به شرایط اقتصادی خاصی که کشورمان دارد، تنها راه نجات از این شرایط، صادرات غیر نفتی می‌باشد



شرکت صنایع غذایی حام (بیسکویت حام) در سال ۱۳۵۴ تاسیس و با همت مدیران متعهد و مردانی با پشتکار و با هدف تولید محصولاتی، با کیفیت و بر گرفته از تکنولوژی روز دنیا و نوآوری و خلاقیت، توانسته به عنوان پرچم دار صنعت بیسکویت در ایران شناخته شود. صنایع غذایی حام برای اولین بار در صنعت غذایی کشور، ایزوی SHS (سیستم ایمنی بهداشت) در دوران بیماریهای فراگیر (کرونا) را نیز دریافت کرده است.

ورود به بازار کشورهای آفریقایی چشم انداز آتی صنایع غذایی حام

این شرکت در چشم اندازهای آتی خود کسب سهم مناسبی از بازارهای خارجی بویژه بازار کشورهای آفریقایی که موجب افزایش صادرات میگردد رادر نظر گرفته است و همچنین با توجه به کیفیت محصولات تولیدی توانسته در کشورهای حوزه خلیج فارس نیز سهمی مناسبی از بازار رابه خود اختصاص دهد.

آماده اعطای نمایندگی به کشورهای متقاضی هستیم

سلیمان زاده با اشاره به نمایندگی در کشور عراق ادامه داد: و در چند کشور مثل افغانستان، پاکستان و ازبکستان در حال انعقاد قرارداد نمایندگی هستیم و در صورت متقاضی بودن ز سایر کشورها، این شرکت آمادگی خود را جهت عقد قرارداد اعطای نمایندگی اعلام می دارد

دو دوره متوالی صادرکننده نمونه، ماحصل صادرات بیش از ۶۰ درصد تولیدات صنایع غذایی حام

این فعال صنعت غذا در مورد تاثیر صادرات بر اقتصاد کشور می گوید: بیش از ۶۰ درصد تولیدات این شرکت در حوزه صادرات است که توانستیم در دو دوره متوالی بعنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده و همچنین با توجه به بازگرداندن بیش از ۹۵ درصد ارز حاصل از صادرات خود به چرخه اقتصاد کشور سهمی در توسعه اقتصاد کشور مان داشته باشیم .

حذف ارز ترجیحی در بلند مدت مفید است

وی در ادامه حذف ارز ترجیحی را در بلند مدت مفید دانست و گفت: با توجه به اینکه بابت تامین مواد اولیه اساسی این صنعت از ارز ترجیحی استفاده میشد با توجه به حذف یکباره این ارز، بهای خرید این مواد بطور قابل ملاحظه ای افزایش یافته و این باعث شد که قیمت تمام شده محصولات تولیدی نیز افزایش یابد و شرکتهایی که در زمینه صادرات فعالیت داشته اند با مشکلاتی عديده ای مواجه شده اند .

از مسئولین محترم هم انتظار میرفت از تولید کنندگان جهت افزایش سرمایه در گردش حمایت کنند که متاسفانه اعتبارات لازم به بانکها داده نشده و بانکهای عامل نیز در پرداخت وام های سرمایه د گردش با مشکل مواجه شده اند.

صنعت شیرینی و شکلات سهم قابل توجهی در صادرات غیرنفتی دارد

عضو هیات مدیره صنایع غذایی حام در مورد توانمندی صنعت بیسکویت، شیرینی و شکلات گفت: با توجه به آمارهای ارائه شده از طرف گمرگ جمهوری اسلامی ایران مشهود است که این صنعت سهم قابل ملاحظه ای در صادرات غیر نفتی کشور دارد همانگونه که رهبرمعلم انقلاب هم در فرمایشات اخیر خودشان عنوان نموده اند راه حل مشکلات کشور، حمایت از تولیدکنندگان در جهت افزایش صادرات می باشد بنابراین امید می‌رود با کمک مسئولین امر بتوانیم این آمار را در ماههای باقی مانده سال افزایش دهیم

«حام» برای اولین بار در کشور ویفر طرح دار و همچنین آبنبات چوبی طرح دار با کاغذ خوراکی تولید کرد

مدیرعامل صنایع غذایی حام در مورد دستاورد حضور مجموعه خود در نمایشگاه شیرینی و شکلات نیز گفت: همچنان که قبلا هم عنوان شد این شرکت با تلاش پرسنل خود همیشه سعی بر تولید محصولات مطابق با ذائقه مصرف کنندگان داشته است . این شرکت به کمک واحد تحقیق و توسعه خود توانسته است برای اولین بار در کشور ویفر طرح دار و همچنین آبنبات چوبی طرح دار با کاغذ خوراکی تولید نماید و در اختیار مصرف کنندگان عزیز قرار دهد امید است که بتوانیم با تولید انبوه این محصولات سهم مناسبی در بازارهای داخلی و خارجی بدست بیاوریم

پیش از ۱۵۰ نوع محصول با نام «تاملی»

باراکا تولید محصولات خود را تنها با استفاده از با کیفیت ترین مواد اولیه؛ بهترین دستگاهها، مطمئن ترین روشها و دقیق ترین استانداردها ادامه می دهد تا بتواند با اطمینان محصولات تخصصی شکلات را در اختیار دوست داران شکلات قرار داده و به عنوان برند برتر در تولید محصولات شکلاتی در ایران جایگاه اول در ذهن مشتریان و در سبد خرید آن ها به دست آورند.

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و با واگذاری نمایندگی به شرکت های و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

باتوجه به اینکه توسعه شبکه فروش داخلی و خارجی از اهداف تعیین شده این شرکت می باشد لذا تحقق این مهم نیازمند جذب نمایندگی های جدید و تجار با سابقه دارای شناخت از بازارهای هدف خارجی می باشد و این آمادگی وجود دارد تا با علاقمندان به همکاری پس از احراز صلاحیت حرفه ای شان وارد همکاری گردیم. علاقمندان به اخذ نمایندگی فروش میتوانند مدیریت فروش این صنعت جناب آقای ولی پور تلفن: ۰۹۱۴۱۱۶۱۳۰۲ و در صورت ضرورت با مدیریت کارخانه جناب آقای مهندس بخشی تلفن: ۰۹۱۲۱۴۴۴۵۸۷ تماس حاصل نمایند.

شاهد: نقش شبکه های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می کنید و شما چه فعالیت هایی را در این زمینه داشته اید؟

بی شک امروزه هیچ مدیری منکر نقش تاثیر گذار شبکه های اجتماعی نبوده و دوران تبلیغات کاغذی و... به سر آمده لذا شرکت تاملی برای بهره مندی از قابلیت های شبکه های اجتماعی برنامه ریزی خاصی نموده و اکنون در حال طراحی و فعال سازی گروه ها و سایت های مجازی تبلیغ محصولات و استفاده از ظرفیت های تبلیغی سایر شبکه های اجتماعی می باشد.

شاهد: حذف ارز ترجیحی چگونه می تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

از اونجائی این شرکت از فرصتهای ارز ترجیحی بهره مند نبوده لذا حذف آن منجر به حذف رانت های ویژه برای شرکتهای وا شخاص خاص گردیده و باعث افزایش توان رقابتی این واحد تولیدی خواهد شد.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

این صنعت باتوجه به کشش داخلی تقاضای مصرف کنندگان و نیاز روز افزون مشتریان خارجی آینده بسیار عالی را در پیش روداشته و چنانچه سیاستهای مطلوب صادراتی در دولت شکل بگیرد مدیریت موثری در واحدهای تولیدی داشته باشیم یقینا چشم انداز خوبی را شکل خواهد داد.

دارای پیشینه ۳۵ ساله در زمینه تولید انواع شیرینی سنتی و شکلات و تافی می باشد.

پایه گذار اولیه این واحد صنعتی آقای رضا حافظی بوده و اکنون فرزند وی جناب آقای مهندس محمد رضا حافظی بعنوان مدیر عامل، مدیریت و راهبری شرکت تاملی با برندهای گودین، شکوتام و... بعهده دارد.

شرکت تولیدی تاملی در زیر مجموعه خویش دارای سازمان فروش باتوانمندی های پرسنلی مطلوب بوده و در بدنه تولیدی و کارخانه نیز از مدیران متخصص با سوابق و توانمندی های مرتبط برخوردار بوده و راهبردهای توسعه صنعتی و استراتژی توسعه بازار خویش را بر مبنای اهداف تعیین شده از سوی مدیر عامل در حال طراحی و ابلاغ به سازمان فروش و مدیریت کارخانه می باشد.

این شرکت دارای نمایندگی های متعدد در سراسر کشور بوده و اکنون در حال توزیع محصولات در برندهای متنوع در مناطق مختلف کشور می باشد.

تاملی در حال تولید بالغ بر ۱۵۰ نوع محصول می باشد و جزء واحدهای تولیدی موفق و پر کار می باشد و در آینده ای نزدیک در بخش طراحی و توسعه محصول شاهد اضافه شدن محصولات جدید خواهیم بود.

شاهد: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

تمایز عمده این شرکت با سایر رقباى خویش قابلیت تولید انواع شیرینی های سنتی که به سبب کیفیت آنها با استقبال خوب هم در داخل و هم در کشورهای اروپایی و آسیایی برخوردار گردیده است

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

توسعه شبکه فروش داخلی و افزایش بازارهای صادراتی، بکارگیری کارشناسان خیره و توسعه کیفیت محصولات تولیدی و تحقق اهداف فروش پیش بینی شده

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و در چه بازارهایی وارد شده اید؟

شرکت تاملی توسعه خوبی در بازارهای صادراتی ایجاد نموده اما با اهداف تعیین شده هنوز فاصله داریم و اکنون محصولات این صنعت به عراق، روسیه، پاکستان، افغانستان و آلمان صادر میگردد.



شرکت ایران زاک، تولیدکننده انواع آدامس های با شکر و بدون شکر (استیک، قلقلی، سکه ای، دراژه) در بسته بندی های جار، فلیپ تاپ، بلیستر... در طعم های مختلف و فرآورده های کاکائو در انواع بسته بندی بلیستر، پاکتی و... در شرکت ایران زاک تولید می شود. شرکت ایران زاک با ۵۰ سال سابقه در تولید انواع آدامس، فعالیت خود را از سال ۱۳۵۱ در شهر صنعتی البرز واقع در استان قزوین آغاز نموده است. از سال ۱۳۸۲ با بهره گیری از دستاوردهای دانش مهندسی محصول و به کارگیری بهینه ماشین آلات، موفق به ایجاد تنوع محصول و افزایش بهره وری تولید شده است

شرکت ایران زاک سالانه ۵۰۰۰ تن آدامس های با شکر و بدون شکر و فرآورده های کاکائو، در انواع آدامس های استیک، قلقلی، سکه ای و دراژه در بیش از ۱۸ طعم مختلف و در حدود ۵۰ نوع بسته بندی و فرآورده کاکائویی در چندین نوع بسته بندی تولید و به مشتریان عرضه می کند. بیست و یکمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات بهترین زمان بود تا گفتگویی با **محمدحسن استادعظیم، مدیرعامل شرکت ایران زاک با مدرک کارشناس ارشد MBA و دکترای مدیریت صنعتی** انجام دهیم که در زیر می خوانیم:



ایران زاک، تولیدکننده انواع آدامس های با شکر و بدون شکر

به منطقه و شهر خود با مدیران منطقه در شرکت از طریق شماره تماس ۰۲۱۸۶۶۱۲۰۷ یا ایمیل Info@iranzak.com ارتباط برقرار کرده و با تکمیل فرم های عاملیت فروش درخواست خود را ثبت کرده و پس از بررسی شرایط مشتری و اخذ استعلام توسط مدیران فروش منطقه، در صورت تأیید قرارداد منعقد می گردد.

شاهد: حذف ارز ترجیحی چگونه می تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

حذف ارز ترجیحی باعث جلوگیری از صادرات شکر و سایر مواد اولیه یارانه ای شده است که این موضوع یک تهدید مهم برای صادرات تولید کنندگان مخصوصاً در صنعت شیرینی و شکلات می باشد.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

شرکت ایران زاک با رویکرد معرفی محصولات جدید از جمله آدامس های برجسیبی با طراحی های جدید و رونمایی از آدامس کربن فعال، به مشتریان وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات ۱۴۰۱ شده است.

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت نان چیست؟

با ممنوع شدن واردات آدامس به کشور از اواخر سال ۹۷، تولید کنندگان داخلی قوی تر شده و این امر باعث شده در بازارهایی همچون عراق و سوریه بتوانیم با محصولات ترکیه رقابت کنیم و برای سال ها متوالی منتخب صادرکننده نمونه استانی باشیم. در حال حاضر سالانه مبلغ قابل توجهی به کشورهای عراق، سوریه، پاکستان و ترکمنستان صادرات داریم.

مهم ترین هدف ما تولید محصولات سلامت محور بر اساس نیاز مشتری و همچنین صعود به مراتب بالاتر در صنعت شیرینی و شکلات می باشد که با توجه به اینکه تمرکز بر روی نیاز مشتری و نیروی انسانی را سرلوحه خود قرار داده ایم، با تکیه و بهره مندی از تجارب و سرمایه های انسانی و خلاقیت آنها میتوان به این مهم دست یافت.

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت های و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

همانطور که گفته شد توانمندی در تولید تخصصی انواع آدامس مزیت شرکت ایران زاک است و این امر موجب شده که انتخاب اول قرارداد های ظرفیت خالی در صنعت آدامس باشیم و هم اکنون برای شرکت های مختلف ایرانی که دارای قدرت پخش و توزیع خوبی هستند بصورت تخصصی آدامس تولید میکنیم. بله آمادگی عقد قرارداد جدید داخلی و خارجی داریم و متقاضیان می توانند باتوجه

شاهد: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

سلامت محوری و توجه به نیاز اکثریت جامعه (با توجه به توان اقتصادی، ذائقه های مختلف، علاقه مند) از ویژگی های محصولات ماست و همچنین توانمندی در تولید انواع آدامس و تولید تخصصی آدامس مزیت شرکت ایران زاک است و این امر موجب شده است که انتخاب اول قراردادهای ظرفیت خالی در صنعت آدامس باشیم.

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و چه در چه بازارهایی وارد

با توجه به نیمه تعطیلی ۴ ساله‌ی کارخانه، الان در پهن ۱۰ تولید کننده بزرگ کشور هستیم

روغن نباتی گلناز از خرداد ماه سال ۱۳۹۹ توسط مالکین جدید خریداری گردید و روند فعالیت و سرمایه گذاری‌های صورت گرفته منجر به رونق و تحول در مجموعه گردید به طوری که با توجه به نیمه تعطیلی ۴ ساله کارخانه بازگشت به ۱۰ تولید کننده بزرگ کشور با ظرفیت تولید روزانه ۱۰۰۰ تن را شده است و دومین تولیدکننده روغن‌های شورتنینگ در کشور می باشد، تنوع محصولات به صورتی است که از اوزان ۴۵۰ گرمی روغن‌های خانوار در انواع مایع و نیمه جامد و انواع روغن‌های سرخ کردنی، آفتابگردان، مخلوط، سویا و... و همچنین روغن‌های فله جهت مصارف صنعتی و روغن‌هایی در اوزان بالاتر از ۱۰ کیلوگرم برای مصارف صنف و صنعت می باشد.

در همین فرصت گفتگویی با فرزاد علیجانی، مدیرعامل روغن نباتی گلناز انجام دادیم که در زیر می خوانیم:

شاهد: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

توجه به کیفیت و اهتمام ورزیدن با محوریت سلامت محور بودن محصولات تولیدی، در دسترس بودن محصولات در هر زمانی در اختیار مشتریان، تنوع محصولات با توجه به نیاز مشتریان (انواع روغنهای خاص و ویژه و همچنین روغنهای خانوار)

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

با توجه به تغییر مالکیت و تغییر و تحول در سبک مدیریت جدید، بازگشت به جایگاه واقعی گلناز در اولویت می باشد.

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و چه در چه بازارهایی وارد شده اید؟

متأسفانه صادرات روغن نباتی ممنوع می باشد ولی در زمان عدم ممنوعیت صادرات، بعنوان یکی از شرکتهای صادر کننده بزرگ کشور در صادرات انواع روغن نباتی به کشورهای همسایه نقش داشته است.

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت های و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

با شروع مجدد صادرات آمادگی هر گونه همکاری در این زمینه را داریم.

شاهد: نقش شبکه های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می کنید و شما چه فعالیت هایی را در این زمینه داشته اید؟

در عصر ارتباطات و فناوری اطلاعات قطعاً شبکه های اجتماعی تاثیر فزاینده ای در توسعه بازار خواهند داشت و در صدد ایجاد سازوکار مربوطه هستیم.

شاهد: حذف ارز ترجیحی چگونه می تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

حذف ارز ترجیحی زمانی موفقیت خواهد داشت و موجب حذف رانت خواهد شد که آزاد سازی قیمت نیز صورت بگیرد، به همین دلیل قیمت‌های دستوری نقش حذف ارز را کم رنگ تر می کند.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

فعالیت صنعت شیرینی و شکلات با نگرش نیاز بازار داخلی و بین المللی بوده و این امر نشان دهنده پتانسیل بالای آن می باشد.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

توان تولید انواع محصولات خاص مورد نیاز صنعت شیرینی و شکلات با فرمولاسیون خاص و ارائه محصولات منحصر به فرد.

محبوب ایزدی حیدری، مدیر عامل شرکت مزمز ایرانیان :

«کیک میک» محصول نسلی جدید از تکنولوژی پیشرفته در مزمز

محصولات کیک میک محصول نسلی جدید از تکنولوژی پیشرفته است که برای ما مزیت‌های شاخص و رقابتی خلق می‌کند. مزیت‌هایی از قبیل استفاده از مواد اولیه تازه مانند تخم مرغ به جای پودر تخم مرغ، حداقل استفاده از مواد نگه دارنده و در نتیجه عدم ایجاد مشکلات گوارشی، دارا بودن بالاترین شاخص‌های بهداشتی به واسطه تمام اتوماتیک بودن خطوط تولید، تکنولوژی اختصاصی مغزی و کرم با کیفیت بسیار بالا و همچنین تزریق اتمسفر اصلاح شده به بسته بندی محصول برای محافظت از کیفیت و فرم کیک. اینها تنها بخشی از تمایزاتی هستند که در نتیجه بهره بردن از تکنولوژی به‌روز و همکاری با بهترین متخصصین صنعت غذا حاصل می‌شود.

شرکت مزمز ایرانیان بعنوان یکی از مجموعه‌های جوان تر گروه صنعتی مزمز، از ابتدای سال ۱۴۰۰ مشغول به تولید انبوه محصولات گروه کیک و شیرینی است. این شرکت از ابتدای فعالیت خود در سال ۱۳۹۸، با کمک گرفتن از تکنولوژی‌های تراز اول بین المللی مشغول تحقیق و توسعه برای ورود به این بازار شد. همچنین یکی دیگر از اهداف ما پاسخ به نیاز مخاطبان با تولید کیک با کیفیت بالا و با استفاده از مواد اولیه تازه و طبیعی و فرایند تولید بود. گروه مزمز بعنوان یکی از تولیدکنندگان شاخص صنعت غذایی که همواره متعهد به تولید با کیفیت ممتاز بوده و به همین دلیل با ورود قدرتمند و مشتری مدار به بازار کیک و شیرینی، در این صنعت نام تجاری قدرتمند مزمز و کیک میک را توسعه می‌دهد.

محبوب ایزدی حیدری مدیر عامل شرکت مزمز ایرانیان معرفی سطح جدید از کیفیت غذا را یکی از مهمترین اهداف مزمز دانست و گفت: به وسیله این سطح از کیفیت، در تلاشیم تا برای تمام سلیقه‌های موجود بازار با توجه به نیازهای در حال تغییر آنها، محصولاتی متنوع تولید کنیم. مدیرعامل مزمز ایرانیان در مورد صادرات ادامه داد: برنامه ریزی شرکت برای استفاده از ۴۰ درصد ظرفیت تولید برای فروش صادراتی می باشد که خوشبختانه با چهار برند در کشور عراق سهم مناسبی داریم و مد نظر است تا پایان سال کشورهای آذربایجان و پاکستان نیز اضافه شوند. وی در ادامه افزود: مشتریان صادراتی با هدف توزیع کالای با کیفیت ما در بازارهای جهانی، می‌توانند از طریق راه‌های زیر با ما در ارتباط باشند: متقاضیان اخذ نمایندگی می‌توانند با مراجعه به سایت شرکت و دریافت درگاه‌های ارتباطی شرکت تماس برقرار کرده و اقدام به اخذ نمایندگی کنند.

شیرینی و شکلات صنعت بومی با تکنولوژی به روز پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات در ایران با توجه به بومی شدن این صنایع در ایران و بوجود آمدن تکنولوژی و افراد با تجربه و امکان واردات تکنولوژی روز از طریق ماشین آلات بسیار بالا بوده و در صورتی که از سمت وزارت خانه‌های دولت خصوصا جهاد کشاورزی امکان تولید گندم مورد نیاز فراهم شود این پتانسیل از حالت بالقوه بالفعل خواهد شد. مزمز با محصول و دستاوردهای تازه در بیست و یکمین نمایشگاه شیرینی و شکلات تهران در نمایشگاه این دوره ما با ایجاد تنوع در سبد محصولی، سعی داریم تا سهم بازار خود را افزایش دهیم. کیک‌های شیفون با بافت‌ها و مغزی‌های متنوع، کیک‌های دوقلو مغزدار و بدون مغز شکلاتی، خامه‌ای و میوه‌ای و کیک‌های لایه‌ای با ویژگی‌های منحصر به فرد و تازگی مثال زدنی، محصولات شاخص ارائه شده توسط مزمز در این دوره از نمایشگاه هستند.



داوود مباحثی، مدیر بازرگانی شرکت صنایع غذایی به پودر اصفهان

به پودر اصفهان، یکی از اولین مجموعه‌های تولید شیر خشک صنعتی

صنای غذایی به پودر اصفهان تولیدکننده شیر خشک پودری کم چرب (اسکیم) شیر خشک کم چرب (اسکیم) دانه دار (گرانولی) و خامه صنعتی است این مجموعه یکی از اولین مجموعه‌های تولید شیر خشک صنعتی می‌باشد که در سال ۱۳۷۶ به بهره برداری رسید و بعد از تغییرات مدیریتی با شرایط و ظرفیت جدید به فعالیت خود ادامه داد و با ثبت برند بایا در زمینه شیر خشک صنعتی در بازارهای داخلی و صادراتی به یکی از سه برند برتر تبدیل شد که این را مدیون زحمات مدیران و پرسنل و سیاست حفظ کیفیت بالای محصول خود می‌داند.

در جهت معرفی تولیدات و تعامل با خریداران و تجار بهره می‌بریم

شاهد: حذف ارزش ترجیحی چگونه می‌تواند برای صنعت یک فرصت باشد؟

باعث ایجاد شفافیت می‌گردد در حالی که بیشترین دغدغه تولیدکننده مبحث تامین ارز می‌باشد و ثبات بازار ارز در صورتی که نرخ ارز ثابت باشد ولو بالا باشد باعث تصمیم‌گیری‌های بهتری برای تولیدکننده خواهد شد زیرا تولیدکننده با علم به ثبات موجود برنامه‌های آینده خود را اجرایی خواهد کرد.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

از پتانسیل بسیار بالایی برخوردار هستیم و در صورت وجود ثبات و شرایط مناسب می‌توانیم حداقل در منطقه و همسایگان حرف‌های بسیاری برای گفتن داشته باشیم و سهم بازار خوبی را به خود اختصاص دهیم

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

نسبت به سال قبل ما با اضافه کردن خط تولید جدید و به روز تولید شیر خشک دانه دار (گرانولی) را در دستور کار قرار داده ایم که در صدد توسعه فعالیت های خود و تکمیل سبد کالای خریداران هستیم و در آینده با طرح توسعه مجموعه در صدد اضافه کردن و افزایش سهم تولید خود خواهیم بود

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

حفظ کیفیت بالای محصول، حفظ سهم بازار و افزایش آن، تعامل سازنده با خریداران و استفاده از فن آوری های روز در زمینه تولید و فروش

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و در چه بازارهایی وارد شده‌اید؟

تولیدات این شرکت یکی از محصولات بسیار خوب و پرفروش در بازار صادراتی شرق ایران است و از سهم بازار خوبی برخوردار است

و تلاش داریم ضمن حفظ این سهم نسبت به افزایش آن اقدام نماییم و نیز اقدام در جهت ایجاد بازارهای جدید خصوصاً در آسیای میانه مد نظر این مجموعه می‌باشد

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت‌ها و یا تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می‌توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

بله، بر اساس توافق فی‌مابین می‌توانیم نمایندگی اعطا نماییم.

شاهد: نقش شبکه‌های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می‌کنید و شما چه فعالیت‌هایی را در این زمینه داشته اید؟

در شرایط فعلی ما بیشتر از شبکه‌های اجتماعی

معرفی نسل جدید خطوط کاپ کپک پایاصنعت سلیمی با بازدهی بالا و اشغال فضای کمتر در نمایشگاه شیرپنی و شکلات نهران

شرکت پایا صنعت سلیمی از ابتدا با تکیه بر تکنولوژی روز دنیا و طراح متفاوت اقدام به طراحی و ساخت انواع ماشین آلات و خطوط تمام اتوماتیک و نیمه اتوماتیک انواع کاپ کیک، کیک لایه‌ای و کلوچه، نان و شیرینی‌های صنعتی با تنوع محصولات و ظرفیت‌های مختلف نموده که در حال حاضر بزرگترین سازنده خطوط تمام اتوماتیک کاپ کیک در کشور می‌باشد در این قسمت از شهید گفتگویی با شهرام سلیمی مدیر عامل پایاصنعت سلیمی سابقه ۱۷ سال فعالیت در زمینه طراحی و تولید ماشین آلات و خطوط تمام اتوماتیک و نیمه اتوماتیک انواع کاپ کیک، کیک لایه‌ای و کلوچه، نان و شیرینی‌های صنعتی انجام دادیم

شهید: نقش شبکه‌های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می‌کنید و شما چه فعالیت‌هایی را در این زمینه داشته‌اید؟
با توجه به نوع محصولات و خاص بودن مخاطبین ما شبکه‌های اجتماعی نقش کمی در گسترش بازار برای ما دارد.

شهید: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
صنعت شیرینی و شکلات ایران در یک دهه گذشته جهش فوق العاده‌ای داشته که این امر زمینه ساز صادرات گسترده و رقابت با تولیدکنندگان بنام خارجی گردیده و علاوه بر افتخار آفرینی برای صنعت کشور موجبات ارز آوری را فراهم آورده است

شهید: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده‌اید؟
در این نمایشگاه اقدام به معرفی نسل جدید خطوط کاپ کیک با بازدهی بالا و اشغال فضای کمتر خواهیم نمود و همچنین دپازیتور کلوچه و بیسکویت مغزدار تولیدی شرکت پایا صنعت سلیمی را به معرض نمایش خواهیم گذاشت. در ضمن عضو جدید خانواده محصولات ما پمپهای لوب می‌باشند که برای مصارف انتقال خمیر به تنهایی و یا با مخلوط گرانولی طراحی و ساخته شده‌اند

شهید: ویژگی‌های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟
طراحی منحصر بفرد و متناسب با نیازهای مشتری، نوآوری مداوم در طراحی و بازده بالا از ویژگی‌های محصولات شرکت پایا صنعت سلیمی می‌باشد که مشابه داخلی و بعضاً خارجی ندارد.

شهید: هدفگذاری پایا صنعت سلیمی در راستای چشم انداز پیش رو چیست؟
تداوم نوآوری، حفظ ارتقای روز افزون کیفیت و دستیابی به بازارهای بیشتر خارجی

شهید: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید؟
متأسفانه شرکت ما تا کنون در زمینه صادرات خیلی قوی کار نکرده و صادرات ما به کشورهای عراق، پاکستان، افغانستان و آفریقای جنوبی محدود بوده که با برنامه‌ریزی‌های انجام شده این مهم بزودی گسترش قابل توجهی خواهد یافت

شهید: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت‌های و با تجار کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می‌توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟
شرکت ما آمادگی عقد قرارداد‌های داخلی و خارجی را دارد ولی با توجه به نوع فعالیت ما، ایجاد نمایندگی خارجی شرایط و دشواری‌های خاصی دارد که البته در حال ایجاد دو نمایندگی در دو کشور هستی



راه اندازی ۲ واحد تولیدی جدید با سه برند سوتاش، لیدی رز، برانندو

Brando

Sutash

Lady Rose

شرکت صنایع غذایی سوتاش واقع در شهرک صنعتی کوزه کنان شهرستان شبستر در سال ۱۳۸۰ با تولید انواع شکلات شروع به فعالیت نموده و با استفاده از ماشین آلات بروز دنیا و تلاش بی وقفه ی پرسنل محترم شرکت و همچنین با استفاده از دانش فنی مهندسیین مجرب توانسته در طول این مدت خطوط تولید انواع فرآورده های کاکائویی، ژله آماده، قرص نعناع، آلوچه، لواشک و انواع ویفر را به بهره برداری برساند و در حال حاضر بالغ بر یکصد نوع محصول تولید می نماید.

محصولات تولیدی این شرکت از بهترین مواد اولیه موجود در بازار و با کیفیت عالی تولید می شود.

علی شریفی علیشاه رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت صنایع غذایی سوتاش گفت: این شرکت باتوجه به کیفیت برتر محصولات خود علاوه بر فروش در کلیه نقاط ایران اسلامی در کشورهای عراق، روسیه، عمان، افغانستان، پاکستان و آذربایجان بصورت گسترده بازار فروش خوبی دارد.

این شرکت باتوجه به راه اندازی واحد شماره ۲ و ۳ خود و خرید ماشین آلات جدید ظرفیت تولید را افزایش داده و امکان جذب مشتری های جدید را دارد و در حال حاضر با سه برند سوتاش، لیدی رز، برانندو به تولید مشغول می باشد.

شبکه های اجتماعی، فرصت خوب برای مشتری بایی

شریفی علیشاه در مورد فعالیت در فضای مجازی نیز ادامه داد: شرکت صنایع غذایی سوتاش مانند بقیه شرکت ها در فضاهای مجازی حضور موثر دارد که از نظر تبلیغات محصولات تولیدی و همچنین از نظر مشتری بایی نقش موثر و به سزایی دارد.

این شرکت باتوجه به تولید محصولات جدید و متحصر بفرد جهت ارائه محصولات در نمایشگاه های داخلی و خارجی شرکت می نماید.

نزدیکی ذائقه های کشورهای همسایه فرصت خوب برای توسعه صادرات

مدیرعامل شرکت صنایع غذایی سوتاش به توانایی بالا در صنعت شیرینی و شکلات اشاره کرد و افزود: تولید در صنعت شیرینی و شکلات در ایران دارای پتانسیل بالایی می باشد و باتوجه به تولید محصولات با کیفیت و متنوع و سازگار با ذائقه ی کشورهای همسایه امکان افزایش صادرات وجود دارد.

قاچاق عامل تضعیف بازار داخلی

علی شریفی علیشاه: در پایان به معضل قاچاق هم اشاره کرد و گفت: اما با توجه به قاچاق محصولات مشابه خارجی به داخل کشور موجب تضعیف فروش محصولات در داخل شده که علاوه بر خروج ارز از کشور صدمات جبران ناپذیری بر اشتغال و صنعت شیرینی و شکلات کشور دارد

مرتضی لطفی، مدیریت فروش شرکت صفر تا صد تجارت ایرانیان



در صنعت چاپ و بسته بندی برای بهتر بودن از صفر تا صد در کنارشان هستیم

شرکت صفر تا صد تجارت ایرانیان در زمینه چاپ و بسته بندی از سال ۱۳۷۵ فعالیت خود را شروع کرده و جناب آقای صفری مدیریت مجموعه در سال ۱۳۹۹ از طرف وزارت صمت به عنوان کارافرین برتر انتخاب گردیدند. توانمندی گروه صفر تا صد در تامین مواد اولیه مناسب و بکارگیری به روز ترین ماشین الات و تجهیزاتی بر گرفته از روز امدترین فناوری دنیا ظرفیتی را ایجاد کرده که سبب جذب اکثر شرکت های معظم و معتبر صنایع غذایی، دارویی، آرایشی و بهداشتی و صنایع گوناگون دیگر شده است.

یکی دیگر از فعالیت های گروه صفری شرکت صفر تا صد صنعت ایرانیان می باشد به طور رسمی فعالیت خود را از سال ۱۳۹۰ در زمینه بسته بندی ظروف تزریقی به روش IML با بکارگیری فناوری مدرن دنیا آغاز نمود. این شرکت با بکارگیری ماشین الات پیشرفته و کارکنان مجرب موفق به دریافت پروانه ساخت بهداشت از سازمان غذا و دارو، گواهینامه های ISO ۹۰۰۱، OHSAS ۱۸۰۰۱ و همچنین تقدیر نامه از سازمان صنایع پترو شیمی و سازمان چاپ و بسته بندی شده است. کیفیت و استحکام بالا، ظاهر زیبا و متنوع، کاهش هزینه های تولید و بازاریابی بدون صرف هزینه از ویژگی های منحصر به فرد استفاده از این ظروف است.

شهید: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

استفاده از مرغوبترین مواد اولیه و جدیدترین ماشین آلات چاپ و پس از چاپ در سایز ۴/۵ ورقی ما را به یکی از مجهزترین خطوط بسته بندی در ایران تبدیل کرده است. همچنین کسب نمایندگی برندهای Wenchyuan (ماشین یووی و سلفون) - FRIMPEKS (تولید کننده انواع یووی) - SBL (ماشین اتوماتیک دایکات و طلاکوب) - SAKURAI (ماشین سیلک اسکرین) - WPA (ماشین پنجره زن) - UNIVACCO (تولید کننده انواع فویل) که از مطرح ترین برندهای بین المللی در صنعت چاپ هستند، از جمله نقاط قوت سازمان است.

شهید: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

ارائه خدمات متمایز و باکیفیت سرلوحه برنامه های رشد و توسعه گروه صفری است. از این رو با گذشت حدود دو دهه در تمامی حوزه های فعالیت، اطمینان و اعتماد مشتریان قدیم و جدید خود را تضمین می نماید.

شهید: نقش شبکه های اجتماعی را در توسعه بازار چگونه تعریف می کنید و شما چه فعالیت هایی را در این زمینه داشته اید؟

شبکه های اجتماعی نسل متفاوتی از وبسایت های اینترنتی هستند و شبکه هایی که بر پایه خدمات موبایل طراحی شده اند محدودیت استفاده را برای کاربر کاملاً از بین می برند و جزو ابزارهای کسب و کار سازمانها محسوب شده و مشتریان زیادی از این طریق می توان جذب کرد. از طرفی افزایش سرمایه اجتماعی، هزینه کم تبلیغات، افزایش سرعت عملیاتی شدن ایده ها، ظرفیت نامحدود بازاریابی از ویژگی های مثبت استفاده از این شبکه هاست و گروه صفری نیز فعالیت خود رو در شبکه اینستاگرام به ادرس safarigroup.ir آغاز کرده است.

شهید: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

بسته بندی محصولات بخصوص در زمینه شیرینی و شکلات یک فروشنده ی خاموش برای شرکت های فعال در این زمینه است، کسی که در ارتباط مستقیم با مشتری است و ما در سال های اخیر در بازار از نظر کیفیت همیشه اثر گزار بوده ایم و این برای ما بسیار با ارزش است و قطعاً برای بهتر بودن از صفر تا صد در کنار همکاران فعال در این زمینه خواهیم بود.

ارس پر بنیس در ۱۳ خط تولید با بیش از ۱۰۰ نوع محصول با دستگاه های مدرن

شاهد: ویژگی های خاص محصول و یا خدمات شما از دیگر صنایع مشابه چیست؟

شرکت ارس پر بنیس در تلاش است تا با بهترین و باکیفیت ترین مواد اولیه، دستگاه های به روز و بدون دخالت دست و به کارگیری نیروهای متخصص محصولاتی متنوع، باکیفیت و استاندارد را به سبد مواد غذایی خانواده ها برساند.

- عرضه محصول سالم، بهداشتی و با کیفیت

- ارتباط مستمر با مشتریان به منظور شناخت نیازهای آنان

- تابعیت از قوانین و مقررات ایمنی و کیفیت مواد غذایی، محیط زیست، ایمنی و بهداشت شغلی

- آموزش مستمر و مداوم نیروی انسانی در تمامی سطوح

شاهد: مهمترین اهداف شما در فعالیت تان چیست؟

- اشتغال زائی پایدار (هم اکنون حدود ۱۰۰۰ خانوار به صورت مستقیم عضو خانواده بزرگ بنیس هستند).

- مصرف بهینه مواد و انرژی، کاهش ضایعات، پیشگیری از آلودگی های زیست محیطی و بهبود مستمر امنیت غذایی

- ارتقاء بهره وری منابع انسانی از طریق ارزیابی دائمی و تعامل سازنده و صمیمی بین کارکنان و مدیریت مجموعه

- تقویت برند سازمانی از طریق توجه به نوآوری و بهبود مستمر فعالیت های اثر بخش سیستم های مدیریت کیفیت

- کاهش آلودگی های زیست محیطی در راستای منافع و مسئولیت های اجتماعی سازمان

- تمرکز و توجه سازمان به ایمنی و بهداشت شغلی همکاران

- تعهد در پاسخگویی و رفع مشکلات با هدف مسئولیت پذیری در برابر ذینفعان

چشم انداز ما در شرکت ارس پر بنیس این است که بتوانیم در سال های آتی به عنوان تولید کننده برتر کشور و سازمانی پیشرو با مسئولیت های اجتماعی اثرگذار و ارتقای کیفیت محصولات در کشور عزیزمان ایران و حتی جهان در بهبود زندگی مردم نقش موثری داشته باشیم.

شاهد: تا چه اندازه در صادرات فعال هستید و چه در چه بازارهایی وارد شده اید؟

ارس پر بنیس همیشه در تلاش است تا بتواند نام ایران را در خارج از مرزها با کیفیت بالای محصولاتش بشناسند. در طول این سالها با برنامه ریزی هدفمند و در راستای استراتژی صادرات توانسته ایم به ۱۳ کشور منطقه و جهان از جمله عراق، سوریه، افغانستان، آذربایجان، ارمنستان، ترکمنستان، پاکستان، عمان، یمن و ... صادرات پایدار داشته باشیم.

شاهد: آیا آمادگی عقد قراردادهای جدید و یا واگذاری نمایندگی به شرکت های و یا تجار

کشورهای دیگر را دارید؟ و متقاضیان چگونه می توانند از مجموعه شما نمایندگی بگیرند؟

بله قطعاً با کمال میل آمادگی این را داریم که با شرکت ها و تجار کشورهای دیگر یک همکاری بلندمدت و پایدار داشته باشیم لذا علاقمندان می توانند با مراجعه به سایت و تکمیل فرم ها و اطلاعات مربوطه، درخواست نمایندگی را اعلام کنند و شرکت بعد از بررسی یک همکاری برد - برد مبتنی بر اخلاق مداری را پایه ریزی می کند.

شاهد: پتانسیل صنعت شیرینی و شکلات ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

با تجربه ۵۰ ساله بنده در صنعت شیرینی و شکلات ایران، شناخت ذائقه مصرف کنندگان و وجود بیش از یک میلیون تن ظرفیت تولید و گردش مالی بالای ۱۸ هزار میلیارد تومان معتقدم می توانیم با حمایت مجلس در رفع موانع تولید و صادرات و همینطور پشتیبانی دولت و اجرای سیاست های درست مالی و پولی در راستای اشتغالزایی و افزایش سهم بازار شیرینی و شکلات در سطح ملی و بین المللی حرف های زیادی برای گفتن داشته باشیم.

شاهد: با چه دستاورد جدیدی وارد نمایشگاه شیرینی و شکلات شده اید؟

باتوجه به مشکلات فراوان در شروع سال ۱۴۰۱ و توضیحاتی که خدمتان عرض کردم همین که توانستیم سرپا باشیم دستاورد محسوب می شود (خنده تلخ) اما با وجود تمام این مصائب و سختی ها (مشکلات حذف ارز ترجیحی و تدمین مواد اولیه) و تلاش شبانه روزی همکاران در واحد تحقیقات و توسعه شرکت ارس پر بنیس مثل سنوات گذشته در بخش کیک و کاپ کیک از محصولات جدیدی رونمایی خواهد شد.



علیرضا شیعه دوست مدیرعامل شرکت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر

نرم افزار پخش موپرگی مانند نبض جهانی پک شرکت پخش است

علیرضا شیعه دوست مدیرعامل شرکت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر می گوید: نرم افزار پخش موپرگی مانند نبض حیاتی یک شرکت پخش است و باید بتواند بسیار دقیق، صحیح و موثر فرآیندها را مدیریت و کنترل نماید و گزارش های تصمیم ساز را در زمان درست به مدیران ارشد سازمان ها ارائه نماید.

شرکت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر ۲۱ سال پیش با شناسایی نیاز صنعت پخش و توزیع کشور به یک سیستم جامع برای مدیریت شرکت های پخش، با مشاوره و همراهی متخصصین با تجربه ی این صنعت، اولین نسخه از نرم افزار پخش موپرگی را تولید کرد. نرم افزار ورانگر امروز در صنعت توزیع و پخش به شرکت های معظم فراوانی خدمات رسانی می کند که از جمله ی آن در صنعت شیرینی و شکلات می توان به نام های آشنایی همچون شیرین عسل، گروه صنعتی نظری، اطمینان آذرگل (حاج عبدالله)، کیگ و کلوجه نادری، صنایع غذایی نادی، صنایع غذایی شیرین وطن، شکلات باراکا، شکلات برنوتی اشاره کرد. نسل دوم از نرم افزارهای فروش و پخش شرکت ورانگر در سال ۱۳۸۸، زمانی متولد شد که سازمان های تولید و پخش بزرگ در حال گسترش شبکه نمایندگی خود بودند و پخش های محلی و استانی نیاز به نرم افزاری داشتند که در عین سادگی و کاربر پسند بودن، قیمت مناسب تری نیز داشته باشد، که در ادامه نرم افزار رستاک تولید شد و در حال حاضر در صنایع مختلف به شرکت های متعددی در توزیع و فروش محصولاتشان خدمت رسانی می نماید.

امروز شرکت ورانگر با ۱۲۰ نیروی متخصص تمام وقت همچنان پرتوان و پیشرو، در ارائه راهکارهای نوین، راه گشا و با کاربری آسان تلاش می کند. در این فرصت بصورت مفصل گفتگویی با علیرضا شیعه دوست مدیرعامل شرکت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر با ۲۵ سال در زمینه ارایه راهکارهای نرم افزاری در صنعت فروش و پخش موپرگی انجام دادیم.

و باید بتواند بسیار دقیق، صحیح و موثر فرآیندها را مدیریت و کنترل نماید و گزارش های تصمیم ساز را در زمان درست به مدیران ارشد سازمان ها ارائه نماید.

-شهید: تفاوت دو محصول ورانگر و رستاک در چیست؟

یک شرکت پخش میتواند یک سازمان وابسته یا نیمه وابسته به تولید کننده و یا شرکت مستقل پخش باشد. در صنعت پخش محدوده های تحت پوشش شرکت پخش و قانون گذاری های مرتبط با آن از اهمیت بالایی برخوردارند. به عنوان مثال یک تولید کننده که ستاد و دفتر مرکزی آن در تهران قرار دارد و میخواهد محدوده تحت پوشش خود را در قالب شعب در استان ها و شهرهای دیگر گسترده کند نیاز به یک مکانیزمی دارد که در آن بتواند قوانین را در ستاد بعنوان هسته ی مرکزی تعریف و در شعبات به اجرا در بیاورد. این مکانیزم و ساختار در دنیای نرم افزار عموماً بعنوان ساختار ستاد - شعبه ای نام برده میشود که نرم افزار ورانگر بر پایه و اساس این ساختار طراحی شده است که به شرکت های معتبر و بنامی در صنایع مختلف کمک میکند، از سوی دیگر راهکارهای نرم افزاری جانبی و مازول های تکمیلی ورانگر مانند هوش تجاری،

-شهید: تفاوت عمده نرم افزارهای پخش موپرگی با نرم افزارهای حسابداری چیست و چرا شرکت های توزیع کننده نیاز به تهیه یک نرم افزار تخصصی دارند؟

به طور کلی تولید کنندگان محصولات تند مصرف نیاز به توزیع موپرگی محصولاتشان در نقاط فروش فیزیکی دارند. از طرفی به دلیل اینکه بخشی از این عملیات به صورت میدانی (توسط ویزیتورها) و بخشی دیگر در ستاد (توسط نیروهای ستادی) صورت میگیرد و از سوی دیگر تنوع بسیار زیاد فروشگاه ها و حجم بالای عملیات اجرایی، مدیریت این فرایند را بسیار پیچیده می کند، انجام آن توسط یک نرم افزار حسابداری ساده و معمول با چالش ها و بن بست های فراوانی مواجه می شود.

البته باید توجه داشته باشید که فرایند توزیع در محصولات تندمصرف مانند شیرینی و شکلات بسیار مهم بوده و در سود و زیان شرکت تولید کننده و شرکت یا سازمان پخش وابسته بسیار تاثیرگذار است. می توان گفت یک نرم افزار پخش موپرگی مانند نبض حیاتی یک شرکت پخش است

کند هر تهدیدی در عملیات سازمان را به سرعت شناسایی نموده و آن ها را به فرصت تبدیل نمایند یکپارچه سازی با راهکار توزیع هوشمند شرکت آپ تایم یکی از امکانات خوب و جذابی هست که به نرم افزار ورنگر اضافه شد. با این نرم افزار در زمان چیدمان تیم پخش میتوان با توجه به ظرفیت ماشین ها، وزن و حجم کالاها و بار ترافیکی مسیر توزیع را به طوری تنظیم کرد که با بهینه سازی آن، تعداد ناوگان توزیع و کیلومتر طی شده کاهش پیدا کرده و کاهش هزینه ها را به همراه داشته باشد.

استعلام چک صیادی و کد نقش که امروزه یکی از دغدغه های اصلی توزیع کنندگان کالاهای استراتژیک است از جمله امکانات دیگری هستند که به نرم افزار موبایلی ورنگر اضافه شدند، به این ترتیب مأمور وصول در زمان مراجعه حضوری میتواند در همان لحظه اعتبار چک را در نرم افزار موبایلی ورنگر استعلام و از خسارت های بعدی جلوگیری کند. در مورد استعلام کد نقش نیز نرم افزار موبایل ورنگر با اتصال به سامانه جامع تجارت، کد نقش خریدار را در زمان ثبت سفارش استعلام و ثبت میکند و با توجه به قوانین شرکت میتواند برای سفارش و یا عدم سفارش اقدام کند.

شاهد: برنامه های آتی شما چیست؟ در سال های اخیر چه تحولات دیگری را در ورنگر تجربه کردید؟

ورنگر با بازخوردهایی که از مشتریان میگیرد در حال تحلیل صنعت برای بهبود نرم افزار و خدمات است. نمونه این موضوع ابلاغیه وزارت صمت خطاب به تولیدکنندگان در خصوص لزوم درج قیمت تولیدکننده بر روی کالاها بود که موجب شد شرکت ورنگر تغییراتی در نرم افزار پخش خود ایجاد نماید تا امکان پیاده سازی آن در فرایند فروش و توزیع فراهم شود و همچنین تغییر رویکرد صنعت پخش به سمت ایجاد شعب هیبرید که تقریباً از یکی دو سال گذشته قوت گرفته بستری ایجاد کرد تا بتوانیم با ایجاد تغییراتی در مدل پیاده سازی نرم افزار، بصورت کامل و بهینه چرخه توزیع در این مدل را کنترل و با ارایه گزارشات متنوع نحوه عملکرد شعب را برای مدیران شفاف کنیم.

اتفاق خیلی خوبی که در سال اخیر رقم خورد شکل گیری واحد مراقبت از مشتریان بود که به طور منظم با مشتریان در ارتباط است تا اطمینان پیدا کنیم تعهداتی که به مشتریانمان دادیم در حال انجام است. برگزاری وبینارهای آموزشی در دو حوزه آموزش نرم افزارهای رستاک و ورنگر و رویدادهایی نظیر «دوشنبه های ورنگری» که در قالب وبینارهای هفتگی به معرفی و آموزش برخی قابلیت های کلیدی نرم افزار ورنگر میپردازد و همچنین آموزش های فروش و بازاریابی و حسابداری مالی که در شبکه های اجتماعی ما و در قالب وبینارها با کمک اساتید بنام صنعت برگزار شد اتفاق های خوبی بودند که شروع شدند و تصمیم به ادامه آنها داریم و در یک نگاه کلی رسالت اجتماعی ورنگر در ارتقای کیفیت آموزشی صنعت پخش است.

توزیع هوشمند، مدیریت تولید، مدیریت فروشگاه و بنکداری، مدیریت فروش امانی و سیستم پرسنلی و حقوق و دستمزد نیازهای یک شرکت پخش سراسری را به طور کامل مرتفع می نماید.

نرم افزار رستاک اما یک نرم افزار یکپارچه و کاربرپسند با قیمت مناسب برای پخش های استانی است که نیاز به مدیریت یکپارچه، آسان و مرکزی دارند. در نرم افزار رستاک تلاش شده با تمرکز بر روی کاربری ساده، قابلیت های لازم در مدیریت عملیات توزیع و پخش نیز به خوبی پیاده سازی گردد به نحوی که با استفاده از گزارشات مرور در کنار گزارشات استاندارد بدون نیاز به نرم افزارهای تخصصی و تکمیلی دیگر، دید نسبتاً جامعی در مورد کسب و کار به مدیران ارشد سازمان میدهد.

شاهد: آینده صنعت پخش و نرم افزارهای مورد نیاز این صنعت را چگونه ارزیابی میکنید و در این زمینه ورنگر چه اقداماتی انجام داده است؟

امروزه همه صنایع تحت تاثیر فناوری های نوین و فرهنگ دیجیتال قرار گرفته اند، ورنگر هم در سال های اخیر سعی کرده با تحلیل تحولات روز صنعت، محصولاتی را عرضه کند که پاسخگوی این تغییرات باشد. در حال حاضر ما ۱۰ نرم افزار موبایلی برای عملیات میدانی صنعت پخش تولید کردیم. نرم افزار ثبت سفارش مستقیم ورنگر که برای شرکت ها امکان سفارشی سازی هم دارد به شرکت های پخش این امکان رو میدهد که با نصب این اپلیکیشن روی سیستم های مبتنی بر اندروید در فروشگاه ها سفارشات را بدون مراجعه ویزیتورها و به صورت مستقیم از فروشگاه ها دریافت کنند و با آنها در ارتباط باشند. در سال های اخیر کمبود ویزیتور حضوری یکی از چالش های صنعت بود که این اپلیکیشن موبایلی میتواند بخشی از این مشکلات را حل کند.

از طرف دیگر برخی از شرکت های پخش به طور همزمان اقدام به تاسیس فروشگاه کردند که ما در ورنگر برای مدیریت همزمان این دو واحد یک نرم افزار فروشگاههای ورنگر اضافه کردیم.

ما در بخش مدیریت شرکت های هولدینگ با معتبرترین ERP دنیا که SAP است Integrate هستیم که عملیات Front Office در ورنگر و عملیات Backend در SAP انجام میشود و از این پس سازمان های بزرگی که از SAP استفاده میکنند میتوانند از ابزارهای ورنگر برای ثبت و کنترل و مدیریت فرآیندهای برون سازمانی پخش استفاده کنند.

مبحث هوش تجاری یکی دیگر از راهکارهای نرم افزاری و قابلیت های ورنگر هست. مجموعه اطلاعاتی که در تمام سال های فعالیت یک شرکت پخش در بانک های اطلاعاتی مختلف، در نرم افزارهای متفاوت و سایر محیط های ذخیره اطلاعات نظیر فایل های Excel وارد و ذخیره می شود، گنجینه ای است بی نظیر و چنانچه این اطلاعات با ابزاری کارآمد به همراه تحلیل های تخصصی صنعت پخش استخراج شود، به اطلاعاتی سودمند تبدیل می شود که مدیران را در اتخاذ تصمیمات صحیح و بهینه یاری می دهد. همچنین کمک می

در حال حاضر ما ۱۰ نرم افزار موبایلی برای عملیات میدانی صنعت پخش تولید کردیم. نرم افزار ثبت سفارش مستقیم ورنگر که برای شرکت ها امکان سفارشی سازی هم دارد به شرکت های پخش این امکان را می دهد که با نصب این اپلیکیشن روی سیستم های مبتنی بر اندروید در فروشگاه ها سفارشات را بدون مراجعه ویزیتورها و به صورت مستقیم از فروشگاه ها دریافت کنند و با آنها در ارتباط باشند.

محصولات پشمک دوستی در طعم‌ها و شکل‌های مشوع و مطابق با سلايق مشرپان مختلف

پشمک دوستی با توليد با بروزترين دستگاه آلات و باکيفيت‌ترين مواد اوليه در صنايع پشمک-و بستنی و کيک. و فروش محصولات بصورت داخلي اعم از نمايندگی و پخش مویرگی و خارجی بصورت نمايندگی فعاليت می کند این مجموعه با حدود ۳۰ سال سابقه توليد همیشه دارای دیدگاه توليد با کيفيت بالا و قيمت رقابتي میباشد. توجه به ذائقه های مناطق مختلف و توليد محصولاتى که باب طبع مصرف کنندگان عزیز باشد در سرلوحه کار این شرکت قرار دارد. چون همچنان بر این اعتقاد هستيم که بهترين تبلیغ، تبلیغ دهان به دهان میباشد. واحدهای مختلف در این شرکت در این راستا انجام وظيفه مینمایند که از جمله آنها واحد کنترل کيفی و آزمایشگاه کامل این شرکت میباشد که کلیه فرآیندهای توليدی را به ریز فعاليتی کنترل می نماید.

جهت توسعه حضور خود در این راستا دارد

ارز ترجیحی زیربنای فساد بود و هست

این فعال صنعت غذایی در مورد حذف ارز ترجیحی گفت: در هر محیطی که دوگانگی باشد حتی در صورت رعایت تمامی اصولها همواره این شائبه وجود دارد که رقابت سالم نیست و ما به یقین میدانیم که هیچ اصلی رعایت نمی شود و کسانی که به منابع قدرت و تصمیم گیری نزدیکتر هستند در اولویت استفاده از ارز ترجیحی می باشند و همین خودش یکی از زیربناهای فساد است که رقابت را سخت و غیرقابل تحمل می کند.

تسخیر بازارهای جهانی در صورت برنامه ریزی اصولی و تصمیم سازی در صنعت شیرینی و شکلات

حسین دوستی در پاسخ به سوال خبرنگار شهید مبنی بر جایگاه صنعت شیرینی و شکلات نیز گفت: این پتانسیل به قدری بالا هست که اگر برنامه ریزی اصولی و تصمیم سازی زیربنایی انجام شود می تواند به تسخیر بازارهای جهانی منجر شود. چون هم وابستگی به خارج در این حوزه کمتر هست و هم تجارت بسیار ارزشمندی وجود دارد.

مدیر بازرگانی پشمک دوستی در مورد دستاوردهای خود پیش از حضور در نمايشگاه بين المللی شیرینی و شکلات تهران ادامه داد: با توسعه انواع محصولات پشمک به لحاظ طعمها و بسته بندی و تکنولوژیها و بالا بردن سرعت توليد خود در جهت افزایش رضایتمندی مشتریان خود در این نمايشگاه شرکت کردیم.

حسین دوستی، مدیر بازرگانی پشمک دوستی در گفتگو با خبرنگار شهید گفت: توليد محصولات پشمک دوستی در طعم‌ها و شکل‌های متنوع و مطابق با سلايق مشتریان مختلف و نیز استفاده از جدیدترین بسته بندی‌ها و طراحی‌های جذاب است

قطب توليد پشمک در منطقه چشم انداز پشمک دوستی است

مدیر بازرگانی پشمک دوستی یکی از چشم اندازهای خود را تبديل شدن به قطب در توليد پشمک در منطقه و توسعه بازار در صنعت بستنی و کيک دانست و گفت: در موضوع صادرات در کشورهای حوزه خلیج فارس و افغانستان و پاکستان و عراق فعالیتهای خوبی داریم و تا حدودی در استرالیا در حوزه پشمک فعاليت خوبی انجام دادیم.

آمادگی قبول نمايندگی را داریم

دوستی در مورد توسعه ی بازار فروش نیز گفت: آمادگی قبول نمايندگی را داریم و متقاضیان نمايندگی می توانند از طریق سایت شرکت یا تماس با شماره شرکت این موضوع را پیگیری نمایند.

وی در ادامه افزود: نقش شبکه های اجتماعی در توسعه بازار نقش انکار ناپذیری دارد و این واقعیت در دنیای امروز به هیچ وجه قابل انکار نیست که شبکه های اجتماعی و فعاليت‌های هدمند در این شبکه ها ضامن توسعه در هر صنعتی هست و این شرکت نیز هرچند فعاليت قابل توجهی در این حوزه نداشته ولی برنامه ریزی خوبی در

هانیه رضایی، معاونت سترگ دانه آسیا



سترگ دانه آسیا تولید کننده خمیر خشکبار در خاورمیانه و تولید کننده برند شکلات تودلا، شوکولیکس و زورو

مجموعه سترگ دانه آسیا تولید کننده‌ی شکلات های پذیرایی و صنعتی با طعم و بسته بندی منحصر به فرد با بیش از ۱۱۰ آیتم کالایی متفاوت می باشد.

تمایز برند شکلات تودلا و شوکولیکس در مرحله اول استفاده از خمیر خشکبار به همراه روغن آنها در محصولات خود می باشد و در مرحله دوم ظروف انحصاری این سازمان می باشد که موجب متمایز شدن این برند ها از سایر رقبا می باشد.

سازمان های پیشرفته شده است.

هانیه رضایی، سیاست حذف ارز ترجیحی را یک لزوم استقلال اقتصادی دانست و گفت: اجرای حذف ارز ترجیحی باید با سیاست های حمایتی پیش رود تا بتوانیم از این مرحله عبور کنیم و بهترین پیشنهاد برای جلوگیری از آسیب های اقتصادی کشور استقلال یافتن سیاست های مالی ما از دلار می باشد. شاید ارز ترجیحی همیشگی نباشد ولی در شرایط سختی جامعه را قرار خواهد داد و باید در این مرحله نخبگان اقتصاد کشور وارد شوند و به دولت کمک کنند.

این فعال اقتصادی افزود: شکلات ایرانی در سال های اخیر علاوه بر متنوع تر شدن، افزایش چشم گیری در صادرات داشته و این نشان دهنده ی نسل ایده پرداز و خوش ذوق می باشد که با تنوع در تولید، بسته بندی و افزایش کیفیت توانسته اند در عرصه رقابت با شکلات سازان جهانی وارد شوند و امید داریم شکلات های ایرانی سهم چشم گیر خود را در جهان به سرعت بگیرند.

هانیه رضایی در گفتگو با خبرنگار شهید در مورد چشم انداز سترگ دانه آسیا گفت: هدف این مجموعه علاوه بر کار آفرینی و ایجاد شغل و رساندن کالای با کیفیت و متنوع در سراسر سرزمینمان ایران و کشور های جهان می باشد.

معاون مدیرعامل سترگ دانه آسیا به وسعت بازار مجموعه اشاره کرد و گفت: ما از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در بازار های جهانی آغاز نمودیم و در حال حاضر کلیه کشورهای آسیایی و اروپایی متقاضی محصولات ما می باشند و با توجه به گسترش خط تولید این سازمان در سال جدید آمادگی هر گونه شریک تجاری داخلی و خارجی را با افتخار داریم.

رضایی در ادامه نسبت به جایگاه ویژه و تاثیر شبکه های اجتماعی گفت: با توجه به اینکه رفتار مشتری و مصرف کننده کاملاً با سال های گذشته تغییر کرده و ما وارد بازار جدیدی از گروه های مشتری شده ایم که مدل های ذهنی آنها کاملاً به صورت اجتماعی می باشد، شبکه های مجازی علاوه بر معرفی برند و سهولت در جست و جوی محصولات و سازمان ها بسیار نقش مهمی دارند که یکی از ماموریت های



واژه اسانس پیشینه ای تقریباً ۱۰۰ ساله دارد. به طور مثال در گذشته از هربال ها و اسپایس ها و روغن های ضروری جهت طعم دهی به مواد غذایی استفاده می شد.

به طور کلی اسانس ها به دو دسته خوراکی و غیر خوراکی (عطر و آرایشی بهداشتی) طبقه بندی شده و از لحاظ حلالیت و بسته به ساختار مولکولی شان به سه دسته محلول در آب، محلول در روغن و محلول در الکل طبقه بندی می شوند که دارای دو حالت فیزیکی مایع و پودری می باشند. ساختار اسانس متشکل از مولکول های شیمیایی (مواد آروماتیک) و حلال ها است. مهم ترین مواد آروماتیک تشکیل دهنده اسانس شامل الکل، استرها، اترها، آلدئید، کتون و اسید های چرب و ... بوده که دارای قدرت طعمی بسیار بالایی هستند و غلظت این مولکول های شیمیایی در آستانه چشایی به میزان ppm یا ppb بوده است. هسته اصلی اسانس ها مانند اسانس هلو، تمشک، زردآلو می تواند شامل یک یا دو مولکول های شیمیایی و یا همانند توت فرنگی دارای چندین ترکیب شیمیایی باشد. با توجه به آنکه این مواد شیمیایی دارای غلظت بسیار کمی می باشند، جهت کاربرد در مواد غذایی و رسانش طعم و جلوگیری از اکسیداسیون مولکول های شیمیایی و افزایش ماندگاری اسانس در محصول از حلال های خوراکی مانند تری استین، پروپیلن گلیکول و... استفاده می شود.

یکی از مهم ترین کاربردهای اسانس، صنعت شیرینی و شکلات، آبنبات و فرآورده های نان می باشد.

با توجه به آنکه اکثریت مواد تشکیل دهنده صنعت شیرینی و شکلات مربوط به کربوهیدرات ها، گام، چربی و ... می باشد و همچنین از آنجا که فرآیندهای پختی با دما و زمان طولانی جهت فرآوری محصول در این صنعت به کار گرفته می شود، اسانس های مصرفی در این صنعت دچار تغییرات زیادی در حین فرآیند تولید خواهند شد. کربوهیدرات ها می توانند هم از لحاظ فیزیکی و هم از لحاظ شیمیایی بر روی ساختار اسانس تاثیر گذار باشند. از لحاظ شیمیایی، پیوندهای شیمیایی که مابین مولکول های اسانس و کربوهیدرات ها برقرار می شود منجر به کاهش فشار بخار ماده شیمیایی بر روی سطح محصول شده و در نتیجه سبب کاهش دریافت طعم در محصول نهایی خواهد شد. از لحاظ فیزیکی نیز بر روی پدیده انتقال طعم از ماتریکس مواد غذایی به سمت بزاق دهان تاثیر گذاشته و امکان رهایش و آزادسازی طعم در حین جویدن و دریافت بو توسط گیرنده های بویایی را کاهش می دهد.

شکلات و شیرینی دارای سطح بالایی از چربی می باشد. چربی می تواند سطح رسپتورهای زبان را پوشانده و از انتقال طعم به بزاق دهان و تشخیص آن توسط رسپتورهای دهان جلوگیری نماید. اکثریت مواد شیمیایی خاصیت حلال در چربی دارند، در نتیجه امکان حل شدن آنها در بزاق دهان به نسبت مواد شیمیایی محلول در آب کمتر می باشد.

یکی از مهم ترین عوامل تاثیرگذار بر روی اسانس ها فرآیند پخت و دمای بالا می باشد. گرما سبب می شود که کلیه مواد اولیه تشکیل دهنده فرمولاسیون از جمله پروتئین ها، چربی، شکر، نشاسته و آب موجود در محصول کاهش یافته و در نتیجه ساختار اسانس که با مواد اولیه در ارتباط می باشد نیز دچار تغییر شود. افزایش دما سبب شده میزان فشار بخار مولکول های شیمیایی اسانس در بالای محصول افزایش یافته در نتیجه میزان عطر محصول در حین پخت زیاد باشد. اما این میزان بو پس از گذشت زمان کاهش یافته، در نتیجه پایداری عطر و طعم در محصول کاهش می یابد.

جهت پایداری طعم در صنعت شیرینی و شکلات اسانس های مناسب با این صنعت باید طراحی شود. در اسانس های مناسب شیرینی و شکلات و فرآیندهای با دمای پخت بالا، جهت حفظ طعم، می توان از اصول زیر پیروی نمود:

- از مولکول های شیمیایی با وزن مولکولی بالا که دارای فشار بخار کمتری باشند استفاده شود.
- از حلال هایی که نقطه جوش بالاتری دارند و یا از روغن های ضروری به جای اکسترکت ها که دارای درصد خلوص بالاتری هستند استفاده شود.
- و یا از تکنولوژی امولسیون سازی در تهیه امولسیون های بیکری که دارای قدرت طعم دهی بالا و ماندگاری طولانی تری می باشند استفاده نمود.

صنایع غذایی بابل آب با پیشینه ای 25 ساله در زمینه تامین امولسیون های نوشیدنی، شیرینی و شکلات و بستنی این افتخار را دارد که با تولید اسانس های مورد نیاز این صنایع در جهت رفع نیاز تولیدکنندگان داخلی گامی استوار بردارد.

مروری بر روش‌ها و تکنیک‌های ارزیابی و بررسی کیفیت شیر خشک‌های صنعتی

کیفیت شیر خشک به دلیل کاربرد وسیعی که در صنایع غذایی مانند نوشیدنی‌های بر پایه شیر، محصولات لبنی مثل شیر و ماست و تولید فرآورده‌هایی مثل شیرینی و شکلات دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است و سنجش کیفیت آن معمولاً پس از تولید به وسیله روش‌های کیفیت سنجی بر پایه مشخصات مربوط به قابلیت انحلال پذیری (dissolution properties) پیشنهاد شده توسط سازمان جهانی لبنیات (IDF) ارزیابی می‌شود که این روش‌های مرسوم معمولاً در حین تولید نبوده (اصطلاحاً offline) و زمانبر هستند.

طیف سنجی ترکیبی FT-Raman برای سنجش کیفی و تشخیص تقلب در چند مطالعه استفاده شده است که در یک مطالعه آب پنیر (whey) و نشاسته اضافه شده به شیر خشک و شناسایی و در مطالعه دیگری لاکتوز و مالتودکسترین با دقت اندازه گیری شدند. در روش تصویربرداری هیپراسپکتال (HSI)، مشخصه‌های مربوط به طیف سنجی و تصویربرداری باهم ادغام شده و این ترکیب را به روش مناسبی برای ارزیابی اطلاعات طیفی و فضایی به جهت سنجش میزان خلوص و یکپارچگی ذرات تبدیل کرده است. این روش به عنوان یک ابزار بینایی ماشینی می‌تواند در حین پروسه تولید شیر خشک، با اسکن ذرات در حال تولید، از روی خصوصیات ظاهری، کیفیت و منشا ذرات حاصل را از هم تفکیک کرده و تشخیص دهد. هم چنین این روش به دلیل دارا بودن قسمت طیف سنجی، می‌تواند وجود و میزان مواردی مثل ملامین، آب پنیر، اوره، نشاسته و لاکتوز را شناسایی و اندازه گیری کند.

بنابراین استفاده از روش‌های مذکور به صورت ترکیبی یا جداگانه به همراه روش‌های شیمیایی سنجی می‌تواند به صورت تضمینی، با کارآمدی و سرعت بالا و بدون نیاز به اخذ حجم بالای نمونه، با قابلیت استفاده در حین مراحل روند تولید شیر خشک، پارامترهای کیفی و ترکیبات و موارد ناخواسته را ارزیابی و شناسایی کند و شیر خشک با کیفیت تضمین شده و مطلوبی تولید گردد.

کاربرد این روش‌ها علاوه بر سنجش میزان کیفیت شیر خشک تولیدی، تشخیص موارد تقلب و یافتن مواد آلاینده در شیر مصرفی برای تولید شیر خشک را نیز در بر می‌گیرد.

معمولاً این روش‌های طیف سنجی به همراه ابزار شیمیایی سنجی (chemometry) از جمله تحلیل اساسی اجزا (PCA)، رگرسیون PLS و ... مورد استفاده قرار می‌گیرند.

مطالعات و پژوهش‌های متعددی، کاربرد این روش‌ها را در سنجش پارامترهای کیفی مورد نظر بررسی کرده‌اند. از روش طیف سنجی FT-IR برای ردیابی مقادیر مختلف ملامین و کلسترول در شیر خشک در مطالعات مختلفی استفاده شده و کارآمدی این روش گزارش شده است. علاوه بر ترکیبات ذکر شده، مواردی مثل میزان کلسیم و نیز وجود میکروارگانیسم نیز Cronobacter sakazakii با استفاده از روش مذکور به همراه روش‌های شیمیایی سنجی شناسایی شدند.

یک نوع از طیف سنجی تحت عنوان نزدیک مادون قرمز (NIR) برای سنجش خصوصیات فیزیکی مثل ابعاد ذرات، تراکم توده ای و توزیع پذیری استفاده شده است که نتایج امیدوارکننده‌ای از این روش حاصل شده است. از روش

اگر کیفیت شیر خشک صنعتی پیش از استفاده در صنایع غذایی مختلف مورد ارزیابی قرار نگیرد و از کیفیت بالایی برخوردار نباشد، امکان سنجش پارامترهای کیفی در مقیاس بزرگتر قابل انجام نبوده و رضایت مشتریان را به همراه نخواهد داشت.

ارزیابی کیفیت شیر خشک نیز پیچیدگی خاص خود را دارد؛ به این دلیل که به خواص فیزیکی و شیمیایی متنوعی بستگی دارد. به عنوان مثال، رفتار انحلال پذیری آن به موارد ساختاری مثل اندازه ذرات و تراکم توده ای (bulk density) و نیز موارد کارکردی مثل چگونگی توزیع ذرات یا توزیع پذیری (dispersibility) بستگی دارد.

اجزای شیر و ترکیبات موجود در آن مثل میزان چربی (اسیدهای چرب)، پروتئین و قندهایی مثل لاکتوز نیز باید پایش شوند تا شیر خشک خالص و با کیفیتی تولید شود. از میان روش‌های متنوعی که برای بررسی کیفی شیر و شیر خشک وجود دارد، می‌توان به روش‌های کارآمد و سریع طیف سنجی رامان (Raman Spectroscopy)، طیف سنجی مادون قرمز تبدیل فوریه (Fourier Transform Infrared Hyperspectral Imaging) و نیز تصویربرداری هیپراسپکتال اشاره کرد.

فرهاد جمال امیدی، مدیر عامل، شبنم بشردوست، به عنوان رئیس هیات مدیره و مدیر بازرگانی و کارن جمال امیدی به عنوان عضو هیئت مدیره شرکت دانش بنیان صنایع ماشین سازی امیدی

نویافته ماشين سازي اميدي در ۵۸ كشور دنيا

شرکت دانش بنیان صنایع ماشین سازی امیدی فعالیت خود را در سال ۱۳۷۰ با مدیریت آقای فرهاد جمال امیدی آغاز کرد و خانم شبنم بشردوست به عنوان مدیر بازرگانی به همراه تیم کارشناسان فنی و مهندسی و تکنسین های با تجربه در این شرکت همواره کوشیده اند بهترین خدمات فنی مهندسی و بازرگانی را به مشتریان خود ارائه نمایند.

ماشین آلات و تجهیزات ساخت شرکت ماشین سازی امیدی عبارتند از: خط کامل نیمه اتوماتیک و تمام اتوماتیک کیک و کلوچه و شیرینی مغزدار، خط نیمه اتوماتیک و تمام اتوماتیک کاپ کیک، خط تمام اتوماتیک کیک اسفنجی (مینی رول و سوئیچ رول)، خط تمام اتوماتیک بیسکویت سخت و نرم، خط کامل شوکوپای، خط کامل روکش شکلات، خط کامل تولید انواع نان (نان مغزدار)، انواع اسپیرال های خنک کن، انواع میکسر و فرهای تونلی.

خانم شبنم بشردوست، رئیس هیئت مدیره شرکت دانش بنیان صنایع ماشین سازی امیدی، ویژگی محصولات شرکت امیدی را تنوع در توانایی تولید ماشین آلات متنوع اعلام کرد و گفت: سعی کردیم آپشن های مختلفی را در این دستگاه بگنجانیم و با توجه به اینکه به بیش از ۵۸ کشور جهان صادرات داریم و در بازارهای جهانی رقابت می کنیم، قطعاً باید دلیل خوبی برای فروش محصولات خود در سطح بازارهای بین المللی برای خریداران به وجود آوریم تا در کنار شرکت های بنام سطح دنیا بعنوان یک گزینه و منبع معتبر ماشین آلات در نظر گرفته شویم.

از طرف دیگر، برای کاهش هزینه های تولیدکننده جهت سرمایه گذاری اولیه و دادن تنوع به خطوط تولید، خطوط تلفیقی را جهت تولید برای مشتریان طراحی نمودیم که با حداقل هزینه بتوانند بحث آزمون و خطا در تنوع محصول را ابتدا روی یک خط تولید با تلفیق خطوط دیگر داشته باشند و به محض بازاریابی و پیدا شدن بازار بزرگتر برای محصول، خط مورد نظر را تکمیل کنند. برای آنکه بتوانیم قبل از ارائه ی ماشین آلات خود، آزمون و خطاهای لازم در حین تولید را داشته باشیم و به ماشین آلات خود بسنده نکنیم، یک شرکت موادغذایی احداث نمودیم. در این شرکت مواد غذایی به دو گونه عمل می کنیم: یا ظرفیت خالی مشتریان خود را پر می کنیم و یا به شرکت هایی که فقط قصد صادرات دارند، فضا و ماشین آلات شرکت را جهت تولید محصولات مختلف در اختیارشان قرار می دهیم. این امر به پرسنل شرکت و تکنسین ها این امکان را می دهد که روی خطوط تولید کار کنند و تجربه خود را در زمینه راه اندازی ماشین آلات و رفع موانع تولید افزایش دهند.

رئیس هیئت مدیره شرکت دانش بنیان صنایع ماشین سازی امیدی مهمترین اهداف را در جهانی شدن و تبدیل شدن به یک منبع قوی برای ارائه خطوط تولید موادغذایی و یک قطب قوی در دنیا برای ارائه پیشنهادات عالی جهت تولید محصولات متنوع و منطبق با درخواست بازار و همگام با تکنولوژی روز دنیا برشمرد و افزود: مسئله **Turnkey Projecting** یا راه اندازی خطوط تولید از صفر تا صد بسیار مهم است. تا مشتریان دغدغه ای برای تولید محصولات متنوع نداشته باشند و از ما بعنوان یک منبع قوی که کل تکنولوژی را ارائه می دهد استناد کنند.

خانم بشردوست به اهمیت صادرات پرداخت و گفت: شرکت دانش بنیان ما در صادرات بسیار فعال می باشد و بالای ۶۰ درصد از محصولات ما صادر می شود و فقط ۴۰ درصد در بازار داخلی ارائه می گردد. تاکنون به بیش از ۵۸ کشور صادرات داشتیم و نمایندگان در کشورهای مختلف داریم.

رئیس هیئت مدیره شرکت دانش بنیان صنایع ماشین سازی امیدی گفت: ارز ترجیحی مطمئناً در فروش داخلی شرکت ما تاثیر بسیار مثبتی دارد و حذف آن باعث شد قیمت مواد اولیه وارداتی افزایش یابد. بدلیل افزایش قیمت مواد اولیه وارداتی، با توجه به اینکه شرکت ما سازنده ماشین آلات صنایع غذایی است و زمان تحویل قراردادهای ما از زمان دریافت سفارش تا زمان تحویل گاهی تا ۶ ماه بطول می انجامد، لذا زمانی که شرکت ما قیمت ها را به مشتری اعلام می نماید با قیمت مواد اولیه در تاریخ عقد قرارداد محاسبه می گردد. به همین دلیل، افزایش قیمت ها باعث شده که بسیار متضرر شویم و افزایش قیمت برای مشتری قابل پذیرش نبوده و منجر به اختلال در فروش داخلی گردیده است.

این افزایش قیمت، بازار داخلی را تحت شعاع قرار داد و خریداران را دچار شک و به تعویق انداختن تصمیماتشان نمود و میزان فروش را به شدت در بازار داخلی کاهش داد. در نتیجه، شرایط کار در بازار داخلی با مشکل و پیچیدگی های خاصی مواجه گردید.



برای نخستین بار و در موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی؛

نخ خوراکی نبات تولید شد

غذایی هدر رفت زعفران باقی مانده در شربت زعفران و تاثیر منفی آن در فرآیند کریستالیزاسیون نبات را از دیگر مشکلات تولید نبات دانست و افزود: هنگام مصرف شاخه نبات، باقی مانده نخ پنبه ای یا پلاستیکی اثر ناخوشایندی برای مصرف کننده دارد که استفاده از نخ خوراکی زعفرانی می تواند به عنوان راه حل مشکلات شرح داده شده محسوب شود و با این روش می توان با محافظت از ترکیبات زعفران در دماهای بالای تولید نبات، محصولی سلامت محور، اقتصادی و مورد پسند جامعه تولید کرد.

وی در مورد نخ خوراکی تولید شده در این کار پژوهشی افزود: در ساختار این محصول پژوهشی - کاربردی علاوه بر کربوکسی متیل سلولز از پروتئین و عصاره زعفران نیز استفاده شده که با وجود ایجاد ساختار فیزیکی مناسب برای تحمل شرایط دمایی و ویسکوزیته بالا، خوراکی بوده و می تواند در تهیه محصولات غذایی دیگر نیز استفاده شود.

فولادی در پایان گفت: این محصول دانش بنیان مورد توجه بخش خصوصی قرار گرفته و تولید صنعتی این محصول جدید، تنها نیازمند تغییراتی جزئی در تجهیزات تولید نبات می باشد.

رئیس موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی از دستیابی به فرمولاسیون نخ خوراکی جهت استفاده در تولید شاخه نبات زعفرانی در موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی و برای نخستین بار خبر داد.

به گزارش روابط عمومی موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی، «دکتر قدیر رجب زاده» افزود: نبات یک محصول نام آشنای صنعت قنادی ایران است که از دیرباز در ایران تولید می شده و ایران به عنوان پل ارتباطی این تکنولوژی بین اروپا، آسیا و آمریکا شناخته و در کشورهای از ۵ قاره جهان محصولات متنوعی از آن به بازارها عرضه می شود.

وی با بیان اینکه این محصول در ایران با تنوع طعم و شکل تولید می شود، گفت: در این میان مصرف نبات زعفرانی از جذابیت بیشتری در دنیا برخوردار بوده اما در حال حاضر تولید و مصرف آن با مشکلاتی مواجه است.

«دکتر ابراهیم فولادی» مجری این طرح در مورد ضرورت انجام این پژوهش نیز بیان کرد: در فرآیند تولید نبات زعفرانی، اضافه کردن زعفران به شربت شکر و قرار گرفتن آن در معرض حرارت می تواند باعث کاهش کیفیت متابولیت های زعفرانی آن شود. عضو هیأت علمی موسسه پژوهشی علوم و صنایع



بینا بهبهانی

کارشناس ارشد مهندسی مواد و طراحی صنایع غذایی

صمغ عربی و موارد مصرف آن در صنایع غذایی

صمغ های گیاهی مواد ترشح شده از شکاف های موجود در تنه و شاخه گیاهان هستند که در معرض هوا سفت می شوند و کاربردهای مختلفی در صنایع غذایی پیدا می کنند.

صمغ عربی قدیمی ترین و بهترین صمغ طبیعی شناخته شده است. استفاده از آن را می توان در هزاره سوم قبل از میلاد در مصر باستان جستجو کرد که با نام «کامی» به عنوان چسب برای پیگمنت های نقاشی استفاده می شد.

باعث افزایش ویسکوزیته می شوند، افزایش ویسکوزیته در غلظت های پایین صمغ کم است، ولی در غلظت زیاد آن به سرعت ویسکوزیته افزایش می یابد.

کاربردهای صمغ عربی در صنعت شیرینی و شکلات

مورد استفاده در تهیه انواع درازه های شکلاتی، اسمارتیز و ...

به عنوان ماده اصلی در تولید قرص های خوشبو کننده دهان

آدامس بدون قند

قابلیت تشکیل فیلم در انواع درازه و محصولات بدون قند (با

مشارکت پلی آل ها)

عامل بافت دهنده

کاربردهای صمغ عربی در صنعت نانوائی

- به تعویق انداختن کریستالیزاسیون شکر و جداسازی چربی در

این صمغ برای اولین بار از طریق بنادر مختلف عربستان به اروپا معرفی شد و سپس به دلیل مبدا صادراتش به صمغ عربی مشهور گردید. صمغ عربی از ساقه و شاخه های گونه آکاسیا سنگال و آکاسیا سیال (اصولاً آکاسیا سنگال) به دست می آید. هنگامی که درختان آکاسیا برگ های خود را در پاییز از دست می دهند و وارد فصل خواب می شوند، افراد محلی معمولاً در اواسط پاییز یک برش سطحی در شاخه ها و لایه های پوست ایجاد کرده و پس از پنج هفته صمغ ها را جمع آوری می کنند.

صمغ عربی محلول در آب است و از آن به عنوان امولسی فایر و استابیلایزر استفاده می شود.

نکته قابل توجه در مورد صمغ عربی این است، برخلاف کاربدهای دیگر که حتی در غلظت کم خود

محصولات قنادی

- استفاده در محصولات اکسترود

شده و بار غلات

- بهبود جذب آب و استحکام شبکه گلو تن

- به انعطاف پذیری و استحکام خمیر کمک می‌کند.

- صمغ عربی برای ایجاد پایداری، ویسکوزیته و امولسیون شدن با ملکول‌های پروتئین اثر متقابل دارد.

در نتیجه بر روی خواص رئولوژیکی آرد گندم اثر قابل توجهی دارد.

طعم دهنده‌ها

- به‌عنوان دیواره در

ریزپوشانی ترکیبات مولد

طعم و اسانس مورد استفاده قرار

می‌گیرد.

- تشکیل امولسیون و ظرفیت نگه‌داری

بالای ترکیبات فرار و مواد آب‌گریز توسط

صمغ عربی

- جهت تثبیت روغن‌های ضروری، این روغن‌ها

با محلول صمغ عربی تشکیل امولسیون داده و سپس

با خشک‌کن پاششی پودر می‌شوند. در این مرحله

پلی‌ساکاریدها با تشکیل فیلم، قطرات روغن را احاطه و در

مقابل اکسیداسیون روغن محافظت می‌کند.

نوشیدنی‌ها

- ممانعت از کریستالیزاسیون شکر در نوشیدنی‌های بدون الکل و استابیلایزر کف

- مورد مصرف در پودر نوشیدنی فوری با طعم میوه و نوشیدنی‌های فوری بر پایه قهوه

لبنیات

- یکی از مهم‌ترین پایدارکننده‌ها مورد استفاده در صنعت بستنی برای جلوگیری از رشد کریستال‌های یخ

صمغ عربی یک ماده اولیه طبیعی است که در صنعت تولید درازه به‌عنوان عامل پوشش‌دهنده استفاده می‌شود.

از ویژگی‌های خاص این صمغ می‌توان به بهبود پایداری سیستم ساکارز، بافت، ویسکوزیته و چسبندگی در تولید درازه اشاره کرد.

در اژه‌های

شکل‌های در طی چند

مرحله افزودن لایه‌هایی

از انواع شکلات (تلخ، شیری،

سفید) تهیه می‌شوند. این

لایه‌ها با دمش هوای سرد و خشک

شکل می‌گیرند.

هوای سرد کمک به کریستالیزاسیون کره

کاکائو و انجام عملیات پوشش دهی می‌کند و در نهایت

صمغ عربی کمک به تشکیل فیلم و ایجاد بافت مناسب روی

سطح محصول نهایی می‌کند.

در تهیه درازه شکلاتی با انواع مغز، اولین مرحله تولید

پوشش‌دهی خشک‌بار نظیر بادام، فندق، پسته و ... با محلول

حاوی ۳۰٪ صمغ عربی است. این محلول کمک به جلوگیری

از مهاجرت روغن یا رطوبت مغزها بر روی سطح درازه می‌کند.

پس از تهیه درازه شکلاتی نیز محلول صمغ عربی به منظور

محافظت از شکلات لایه به لایه به درازه اضافه می‌شود تا

فیلم نازکی از آن روی محصول نهایی کریستالیزه شود.

مصرف این صمغ در درازه‌های روکش شکر مثل اسمارتیز

یا آدامس‌های بدون قند موجب عدم ترک خوردگی و

شکستگی سطح، محافظت کننده در مقابل اکسیداسیون و

رطوبت، و در نهایت ایجاد ویژگی‌های ارگانولپتیک مناسب

می‌شود.

ترکیب ۳۰٪ صمغ عربی با پلی‌آل‌ها (سوربیتول، زایلیتول،

مالیتیتول)، آب، طعم‌دهنده‌ها و رنگ‌ها به منظور پوشش

دهی در انواع آدامس‌های بدون قند استفاده می‌شود.

تشکیل لایه‌های سخت درازه‌های روکش شکر نظیر

اسمارتیز حاصل میکروکریستالیزاسیون لایه به لایه ساکارز

است.

صمغ عربی به‌عنوان یک پلاستیسایزر به محلول ساکارز

اضافه می‌شود و در مرحله اصلی پوشش دهی استفاده

می‌شود.

استفاده از صمغ عربی در فرمولاسیون روکش شکر

اسمارتیز موجب ایجاد بافت عالی و در مرحله‌ی تشکیل فیلم و

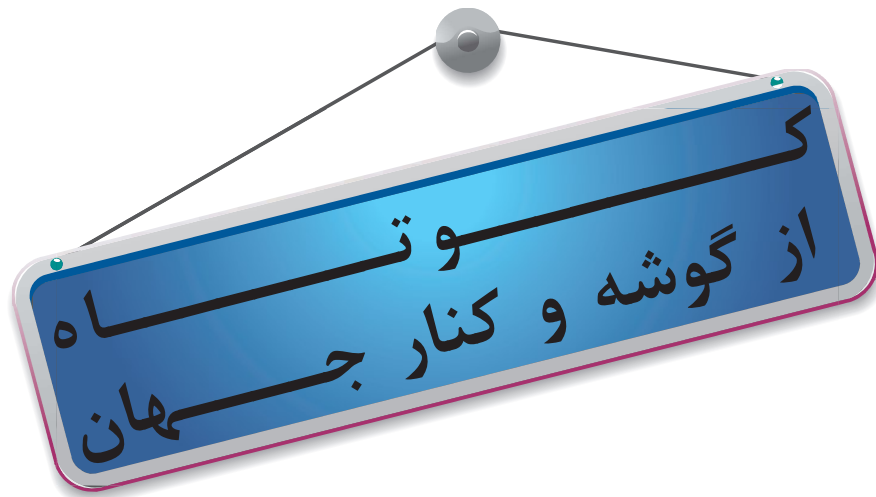
ایجاد لایه‌های سخت، موثر و مانع مهاجرت مواد فرار از مغز

به روی سطح می‌شود.

برای خرید و سفارش صمغ عربی و انواع

براق‌کننده‌های درازه لطفاً با شرکت پارس تدبیر

میثاق تماس بگیرید.



غول شکلاتسازی آمریکا از چین عذرخواهی کرد



شرکت مارس ریگلی اولین شرکت بین المللی نیست که به دلیل نگرانی از دست دادن بازار بزرگ چین، از پکن عذرخواهی کرده است.

در سال ۲۰۱۹ نیز برند معروف دپور فرانسو پس از استفاده از نقشه ای از چین که تایوان را در بر نداشت، از پکن معذرت خواست.

وب سایت هتل های زنجیره ای ماریوت در چین نی در سال ۲۰۱۸ به مدت یک هفته تعطیل شد، زیرا پرسش نامه مشتریان این وب سایت، تایوان، تبت و هنگ کنگ را به عنوان کشورهای جداگانه معرفی کرده بود.

تایوان جزیره ای در شرق چین و تحت حاکمیت دولت مرکزی چین است و پکن در چارچوب سیاست «چین واحد»، این جزیره را جزئی از سرزمین خود می داند، با این وجود دولت آمریکا به رغم اعتراض های پکن در سال های اخیر و به ویژه در دولت کنونی فروش تسلیحات نظامی به جزیره تایوان و حمایت از جریان های جدایی طلب این منطقه را افزایش داده است.

شرکت شکلات سازی مارس ریگلی آمریکا به دلیل نام بردن از تایوان به عنوان یک کشور در تبلیغات محصولات اسنیکرز این شرکت، از پکن عذرخواهی و بر احترام به حق حاکمیت ملی چین تاکید کرد.

به گزارش روز شنبه ایرنا به نقل از خبرگزاری فرانسه، این شرکت با صدور بیانیه ای اعلام کرد: ما از فعالیت های مرتبط با اسنیکرز در مناطق خاصی از آسیا مطلع هستیم و این مساله را بسیار جدی قلمداد و عذرخواهی عمیق خود را ابراز می کنیم.

در این بیانیه آمده است که شرکت مزبور از تیم محلی اسنیکرز درخواست کرده وب سایت رسمی و حساب کاربری شبکه اجتماعی شان را چک کنند تا از صحت محتوای تبلیغاتی شرکت اطمینان یابند.

این بیانیه همچنین حاکی است: مارس ریگلی به حق حاکمیت و تمامیت ارضی چین احترام می گذارد و فعالیت های تجاری را با رعایت دقیق قوانین و مقررات محلی چین انجام می دهد.

ساعاتی پس از صدور بیانیه اول، شعبه اسنیکرز در چین پستی را منتشر و در آن تاکید کرد که تنها یک چین در جهان وجود دارد و تایوان بخش جدایی ناپذیر قلمرو چین است.

تحرکات ضد چینی آمریکا در ارتباط با تایوان خشم چین را برانگیخته است. هفته گذشته ناسی پلوسی رئیس مجلس نمایندگان آمریکا با وجود هشدارهای مکرر پکن به تایوان سفر کرد، امری که اعتراض های گسترده ای را از سوی چین موجب شد.

چین روز جمعه اعلام کرد که به همکاری با آمریکا در مورد موضوعات مهمی چون تغییرات آب و هوایی پایان می دهد.



اخبار صنعت از دریچه رسانه

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

جابران حیان ناحیه یک قزوین و هنرستان حکاک شهرستان البرز، رشته نان و شیرینی و شکلات گلنان منحصرأ و به صورت تخصصی با تجهیزات مدرن و کادر مجرب و با حمایت شرکت‌های گلنان پوراتوس و بیک صنعت در سال ۱۴۰۱ در استان قزوین تاسیس و راه اندازی می شود.

تدوین سند خودکفایی قند و شکر / ۱۴۰۳ در تولید شکر خودکفا می شویم

وزارت جهاد کشاورزی اقدام به تدوین سند خودکفایی قند و شکر با تاکید بر کشت پاییزه و افزایش بهره‌وری در این بخش کرده است. در سیاست‌های ابلاغی امام خامنه ای رهبر فرزانه انقلاب به خودکفایی در تولید کالاهای اساسی در کشور اشاره شده است؛ یکی از اقداماتی که دولت سیزدهم در راستای این سیاست‌های بالادستی انجام داده اصلاح قیمت چغندر قند با هدف حمایت از تولید تحقق خوداتکایی در تولید شکر است.

میانگین افزایش قیمت خرید تضمینی چغندر قند در سال‌های گذشته کمتر از ۲۰ درصد بود اما در سال ۱۴۰۱-۱۴۰۰ قیمت خرید تضمینی چغندر با افزایش ۳۷ درصدی نسبت به سال گذشته، ۱۷۰۰ تومان برای هر کیلوگرم تعیین شد. علاوه بر این در راستای کاهش هزینه‌های چغندر کاران، مقرر گردید به ترتیب ۳۰۰ و ۴۰۰ تومان در هر کیلوگرم برای کشت‌های پاییزه و بهاره چغندر به عنوان کمک هزینه حمل به قیمت خرید تضمینی اضافه شود، یعنی به عبارتی کمک هزینه حمل چغندر در کشت‌های پاییزه و بهاره به طور میانگین نسبت به سال زراعی گذشته افزایش ۴۰ درصدی دارد.

تدوین سند خودکفایی قند و شکر

با توجه به سرانه مصرف شکر در کشور که حدود ۳۰ کیلوگرم برای هر نفر در سال است، میزان نیاز به شکر سالانه معادل ۲،۵ تا ۳،۵ میلیون تن برآورد می‌شود.

بر اساس آمارها در سال ۱۳۹۹ میزان تولید شکر ۱ میلیون ۶۰۰ هزار تن و واردات آن ۱ میلیون تن بوده است. با توجه به اینکه، بررسی ظرفیت‌های طبیعی کشور نشان دهنده آن است که امکان خودکفایی قند و شکر در کشور وجود دارد، وزارت جهاد کشاورزی اقدام به تدوین سند خودکفایی قند و شکر با تاکید بر کشت پاییزه و افزایش بهره‌وری در این بخش کرده است.

با اجرای این طرح ضمن خودکفایی در تأمین شکر، در هر هکتار به اندازه سه برابر شکر علوفه به دست می‌آید که موجب رونق تولید شیر و گوشت کشور خواهد شد.

شیرین عسل؛ رتبه اول برند محبوب

در مراسمی که یازدهم مرداد ماه ۱۴۰۱ به مناسبت نهمین دوره جشنواره برند محبوب مصرف‌کنندگان در محل سالن همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد گروه صنایع غذایی شیرین عسل در سه گروه محصولات کیک و کلوچه، بیسکویت و ویفر و شکلات حائز رتبه اول برند محبوب شد و با دریافت تندیس مورد تقدیر قرار گرفت. شیرین عسل در ادوار گذشته این رویداد نیز به عنوان برند محبوب انتخاب شده است. در این رویداد که توسط انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و فناوران نواندیش برگزار می‌شود، برندهای محبوب بر مبنای نتایج حاصل از نظرسنجی از مصرف‌کنندگان که در سال جاری با مشارکت بیش از ۸۵۰ هزار نفر انجام شد، انتخاب شدند.

فرخنده صادرکننده نمونه شد

آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان اصفهان در سال ۱۴۰۰ با حضور سیدرضا فاطمی‌امین وزیر صنعت، معدن و تجارت، استاندار اصفهان، نمایندگان مجلس، فعالان اقتصادی، تولیدکنندگان و صادرکنندگان برتر استان برگزار شد. در این مراسم که به میزبانی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، بیسکویت فرخنده موفق شد نشان و لوح تقدیر صادرکننده برتر استان اصفهان در سال ۱۴۰۰ را کسب کند.

رشته "نان، شیرینی و شکلات" در استان قزوین راه اندازی می شود

سرپرست معاونت آموزش متوسطه استان گفت: امسال با مشارکت و تعامل موثر با صاحبان صنایع و مشاغل در استان قزوین رشته نان، شیرینی و شکلات تاسیس و راه اندازی می شود.

ساسان شهری سرپرست معاونت آموزش متوسطه استان گفت: ضمن مشارکت و تعامل موثر با صاحبان صنایع و مشاغل و با حمایت شرکت‌های گلنان پوراتوس و بیک صنعت در سال ۱۴۰۱، در استان قزوین رشته نان، شیرینی و شکلات تاسیس و راه اندازی می شود.

وی تصریح کرد: این رشته تا سال ۱۴۰۰ در ۶ هنرستان کشور دایر شده است و در همین راستا در هنرستان دخترانه فرزانه و هنرستان پسرانه

56

ویترین

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





ZARKAM

«زرکام»، بزرگترین کارخانه «کانفکشنری» خاورمیانه به بهره‌برداری رسید

«زرکام» به عنوان بزرگترین کارخانه «کانفکشنری» خاورمیانه در ارتباط زنده تصویری با آیت الله سید ابراهیم رئیسی، رئیس جمهور به بهره‌برداری رسید.



این کارخانه عظیم و دانش‌بنیان در استان البرز قرار دارد و با بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ساخته شده است.

بنیانگذار «گروه صنعتی و پژوهشی زر» گفت: بیش از ۴۰۰ نوع محصول غذایی و کانفکشنری، با تکنولوژی و فناوری روز دنیا در این کارخانه تولید می‌شود.

مرتضی سلطانی ادامه داد: مساحت کارخانه «زرکام» ۳۰۰ هزار متر مربع و با همت مهندسان و کارگران جوان این مرز و بوم ساخته شده است.

وی افزود: این کارخانه، به عنوان یکی از بزرگ‌ترین طرح‌های بخش خصوصی کشور، برای ۵ هزار نفر شغل ایجاد کرده است.

بنیانگذار «گروه صنعتی و پژوهشی زر» خاطرنشان ساخت: همه‌ی محصولات این کارخانه، امکان صادرات و حضور در بازارهای جهانی را دارند و با بزرگترین شرکت‌های چندملیتی رقابت خواهند کرد و به انحصار آنها پایان خواهند داد.

به گفته‌ی سلطانی، زنجیره تامین کامل «گروه صنعتی زر»، از مزرعه تا سفره را پوشش می‌دهد. وجود شرکت‌های آرد زر، زرماکارون، سیلوهای پیشرفته ذخیره‌سازی غلات و پالایشگاه دانش‌بنیان غلات زر با محصولات «High Tech» از خانواده‌ی شیرین‌کننده‌های طبیعی در یک مجموعه در دنیا کم نظیر است.

بهره‌برداری از کارخانه زرکام، تحولات بی‌سابقه‌ای در صنایع تبدیلی و بازرگانی در سطح ملی و کشورهای منطقه در پی خواهد داشت.





• بهرنگ پورا کبرنژاد عضو هیئت مدیره و مدیرعامل صنایع غذایی ایسترم

گروه صنعتی ایسترم به عنوان تولیدکننده کیک ، کلوچه ، کیک های اسفنجی و ویفر ، فعالیت خود را از سال ۱۳۸۰ در شهرستان شبستر استان آذربایجان شرقی شهر علیشاه آغاز نمود. این مجموعه با تلاش و پشتکار مستمر و ارتباطات لازم با مراکز دانشگاهی و شرکت های دانش بنیان و افزایش تولید و پاسخگویی به نیاز کلیه مشتریان و همچنین حفظ و ارتقای کیفیت محصولات چندین سال متوالی به عنوان واحد نمونه و برگزیده حقوق مصرف کنندگان انتخاب گردیده و توانسته گواهینامه غذای حلال ، سیستم مدیریت کیفیت ISO9001 و سیستم مدیریت ISO22000 را کسب نماید.

شرکت ایسترم یکی از قطب های پیشرو در صنعت کیک و کلوچه در منطقه و کشور می باشد و محصولات خود را به کشور های خارجی و همسایه نظیر آذربایجان ، عراق ، سوریه ، پاکستان ، افغانستان ، رومانی ، یمن ، تاجیکستان ، امارات ، روسیه ، مصر و قطر صادر می نماید.

آدرس: تبریز - کیلومتر ۵۵ جاده تبریز - شبستر

وبسایت: www.istaram.com

ایمیل: istaram1380@yahoo.com

تلفاکس: ۰۴۱-۴۲۴۴۰۹۹-۳۳۳۳۳۳

تلفن: ۰۴۱-۴۲۴۴۳۳۳-۳۳۳۳۳۳



محصول های طعم نوین کرال متمایز و مبتنی بر دانش فنی و تخصصی روز دنیا

شرکت طعم نوین کرال در سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع شکلات و ویفر با ظرفیت اسمی سالانه ۸،۰۰۰ تن در شهرستان میانه با نام های تجاری کرال kral اوزل özel و نیکولاس nicholas آغاز نموده است. این شرکت با استفاده از دانش فنی و تخصصی و فناوری روز دنیا و ماشین آلات تولیدی و بسته بندی تمام اتوماتیک همواره تلاش کرده محصولات تولیدی خود را با بهترین کیفیت و خدمات در اختیار مصرف کنندگان قرار دهد. ویژگی محصولات ما، متمایز بودن با استفاده از دانش فنی و تخصصی و فناوری روز دنیا و ماشین آلات تولیدی و بسته بندی تمام اتوماتیک و با درک نیاز مشتری است

کلی مجموعه کمک شایانی نموده است. و ادامه این روند آینده ای بی نظیر را رقم خواهد زد.

صنعت شیرینی و شکلات با ظرفیت بالای تولید پتانسیل بالا برای صادرات دارد

معاونت بازرگانی شرکت طعم نوین کرال در ادامه نیز افزود: با توجه به ظرفیت بالای تولیدی کشور ما و همچنین وضعیت صنعت اکثر کشورهای منطقه، فضا برای صادرات اکثر مجموعه های تولیدی مهیا می باشد. مجموعه کرال هم از این امر مستثنی نبوده و هر ساله حدود ۳۵ الی ۴۵ درصد محصولات تولیدی خود را به کشورهای عراق، آذربایجان، امارات، عمان، سوریه، افغانستان، پاکستان و ترکمنستان صادرات انجام می دهد.

باید توجه داشته باشیم که این قانون از نخست اشتهای بوده و سرآغاز خیلی از ناهنجاری های اقتصادی بوده است. در طی چند ماه اخیر، با حذف ارز ترجیحی دو اتفاق عمده رخ داده است. اولین مورد افزایش شدید نرخ مواد اولیه و دومین مورد برابری قیمت ها در بازار می باشد. برابری قیمت ها فرصت مناسبی می باشد که توان رقابتی برابری را در بازار ایجاد کرده و این یک فرصت ایده آلی است برای رقابت سالم و برابر در بازار. این موضوع را هم باید در نظر گرفت که با توجه به افزایش قیمت محصولات، و توان و اولویت خرید مردم، میزان مصرف شکلات تحت تاثیر خواهد گرفت ولی بخشی از این تاثیر را برابری قیمت ها پوشش خواهد داد.

دستاورد جدید:

با توجه به شرایط حاکم بر بازار که همیشه طالب محصولات جدید و تنوع تولیدی بوده، مجموعه کرال با نوآوری در ارائه محصول و بروز بودن آن، همواره در تلاش بوده توان رقابتی بالایی را ایجاد نموده و محصولات جدیدی را روانه بازار می نماید. برای سال جاری هم همچون سالهای قبل، محصولات جدید برای هر سه برند کرال، اوزل و نیکولاس آماده گردیده و در بیست و یکمین نمایشگاه شیرینی و شکلات به بازار معرفی خواهد گردید. و از این فرصت طلایی نهایت استفاده را خواهیم برد.

در آخر هم وظیفه خود دانسته که از همه عزیزان که در صنعت تولید در حال فعالیت هستند تقدیر و تشکر کرد. صنعتی که هیچ حامی و حمایت کننده ای ندارد و همیشه موانع بزرگی را در جلوی راه خود دیده است ولی باز با این شرایط با تمام وجود در خدمت جامع و تولید هستند. کار بس بزرگی می باشد که شایسته تقدیر و تشکر می باشد.

حافظ حسینی، معاونت بازرگانی شرکت طعم نوین کرال در گفتگو با خبرنگار شهید گفت: شکلات همواره رتبه یک خوشمزه های دنیا را دارد در این دنیای خوشمزه با طیفی از مشتریان و مصرف کنندگان با ذائقه های بسیار متنوع روبرو هستیم بر همین اساس مجموعه کرال جدا از اینکه همسو با ذائقه های مشتریان سعی بر تولید محصولات با کیفیت داشته، در راستای سلامتی جامعه و مصرف کنندگان شکلات، بیشترین تمرکز خود را در تولید شکلات تلخ گذاشته است که این نوع شکلات در گروه مواد غذایی ابرغذاها (superfood) قرار می گیرد.

سهیم ۸۰ درصدی شکلات تلخ در طعم نوین کرال

شکلات های تلخ از شناخته شده ترین ابرغذاها هستند که طرفداران زیادی دارند. شکلات از دانه های درخت کاکائو بدست می آید که منبعی غنی از آنتی اکسیدان ها می باشد. طبق تحقیقات انجام شده شکلات های تلخ برای قلب و سلامت بدن انسان بسیار مفید هستند. مجموعه کرال با در نظر گرفتن موارد فوق در راستای تولید محصول سالم و مفید بیش از ۸۰ درصد توان تولیدی خود را برای تولید شکلات تلخ به کار برده است.

دنیای امروز، دنیای تکنولوژی می باشد و مجموعه ای موفق خواهد بود که همراه با دنیای تکنولوژی حرکت نموده و از تاثیرات بسزایی که در کسب و کار دارند بهره برد. با توجه به اینکه جمعیت افرادی که در شبکه های اجتماعی حضور دارند و از آنها بصورت روزانه استفاده می کنند برای تقویت تمام جنبه های رشد یک شرکت می توان از شبکه های اجتماعی کمک گرفت. مجموعه کرال هم همسو با دنیای تکنولوژی در راستای برندسازی، رشد، تولید و توزیع محتوا، ارتباط، تبلیغات و به دست آوردن بینش، در شبکه های اجتماعی حضور دارد. و در تلاش خواهیم بود زمینه توسعه این حضور را فراهم نماییم.

نوآوری همسو با ذائقه مشتری مهمترین هدف برای افزایش سهم بازار

حافظ حسینی در ادامه به اهداف طعم نوین کرال اشاره می کند و می گوید: اهداف هر مجموعه تولیدی بی شک افزایش سهم از بازار و حضور بیشتر در آن است که رسیدن به این هدف در مرحله اول مستلزم ارائه محصولات قابل اعتماد و داشتن مشتریان وفادار و همچنین درک نیاز مشتری و متمایز کردن محصول می باشد. در مجموعه کرال همیشه سعی بر این داشته ایم با نوآوری و تولید محصولات همسو با ذائقه مصرف کنندگان به اهداف کلی مجموعه دست یابیم بهبود رضایت و حفظ مشتری ما را در دست یابی به هدف

MAGMA

شرکت بازرگانی ماهان گروه مهور

| نماینده انحصاری شرکت هانیت اتریش |

Hanit®

The Power of Ingredients



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

www.magmaff.com
office@magmaff.com

تهران، بلوار مرزداران، خیابان ابراهیمی، برج الوند، طبقه پنجم جنوبی، واحد ۵۰۸

کد پستی ۱۴۶۳۷۳۸۹۸۸

تلفن ۰۲۱-۴۴۲۹۷۴۳۱-۲ / ۰۲۱-۴۴۳۸۸۳۷۴

ارائه دهنده دستگاه‌ها و خطوط کامل فرآوری مایع تخم مرغ

MAGMA

شرکت بازرگانی ماهان گروه ماهر

We make
it BETTER.

تهران، مرزداران
خیابان ابراهیمی، برج الوند
طبقه ۵ جنوبی، واحد ۵۰۸
کد پستی ۱۴۶۳۷۳۸۹۸۸
ت ۰۲۱ - ۴۴۲۹۷۴۳۱-۲
ف ۰۲۱ - ۴۴۳۸۸۳۷۴
www.magmaff.com
office@magmaff.com

 **OVO-TECH**



بستنی ظفر

اولین تولید کننده بستنی قیفی زمستانی
در ایران و جهان

۵۰ سال در کنار شما ایم



021 40 33 54 87



www.zafardairy.com



yousef.jahanbakhsh@gmail.com



[zafar_icecream](#)



تهران جاده خاوران شهرک صنعتی خوارزمی فاز ۲

رَبودیان

اهدادارو
EHDA DAROU

شیرینی زندگی ماندنی است..

STEVIA

قرص خوشبوکننده
آدامس غنی شده و قرص خوشبوکننده

شیرین کننده های طبیعی جایگزین شکر

مواد اولیه مخصوص صنایع



مواد اولیه مخصوص صنایع: محصولات رژیمی و بدون قند ربودیان:

- ساشه شیرین کننده استویا ایده آل برای نوشیدنی
- پودر شیرین کننده استویا چند منظوره
- پودر شیرین کننده استویا ایده آل برای کیک و شیرینی
- آدامس غنی شده با ویتامین D₃ حاوی زایلیتول
- قرص خوشبوکننده دهان حاوی زایلیتول

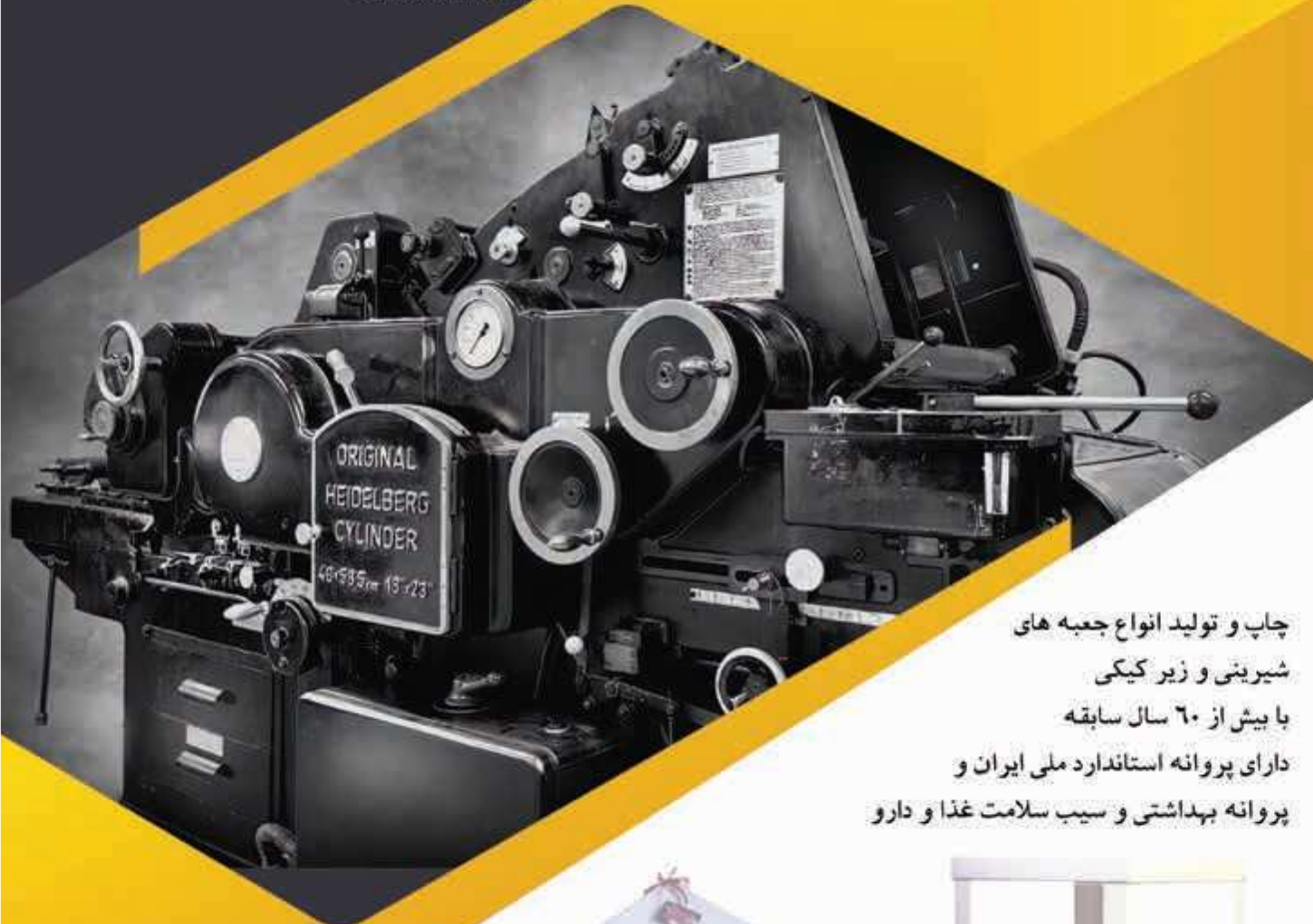
- عصاره استویا
- اریتریتول
- زایلیتول

اهدادارو، اهدای سلامتر



چاپ و جعبه سازی
فشرته باهر

FERESHTEH BAHAR



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



+9821) 55 09 10 88

fereshtehbaharco

fereshtehbaharco.com



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



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

www.ashavarz.com



۰۲۱۸۸۲۶۵۴۳۱

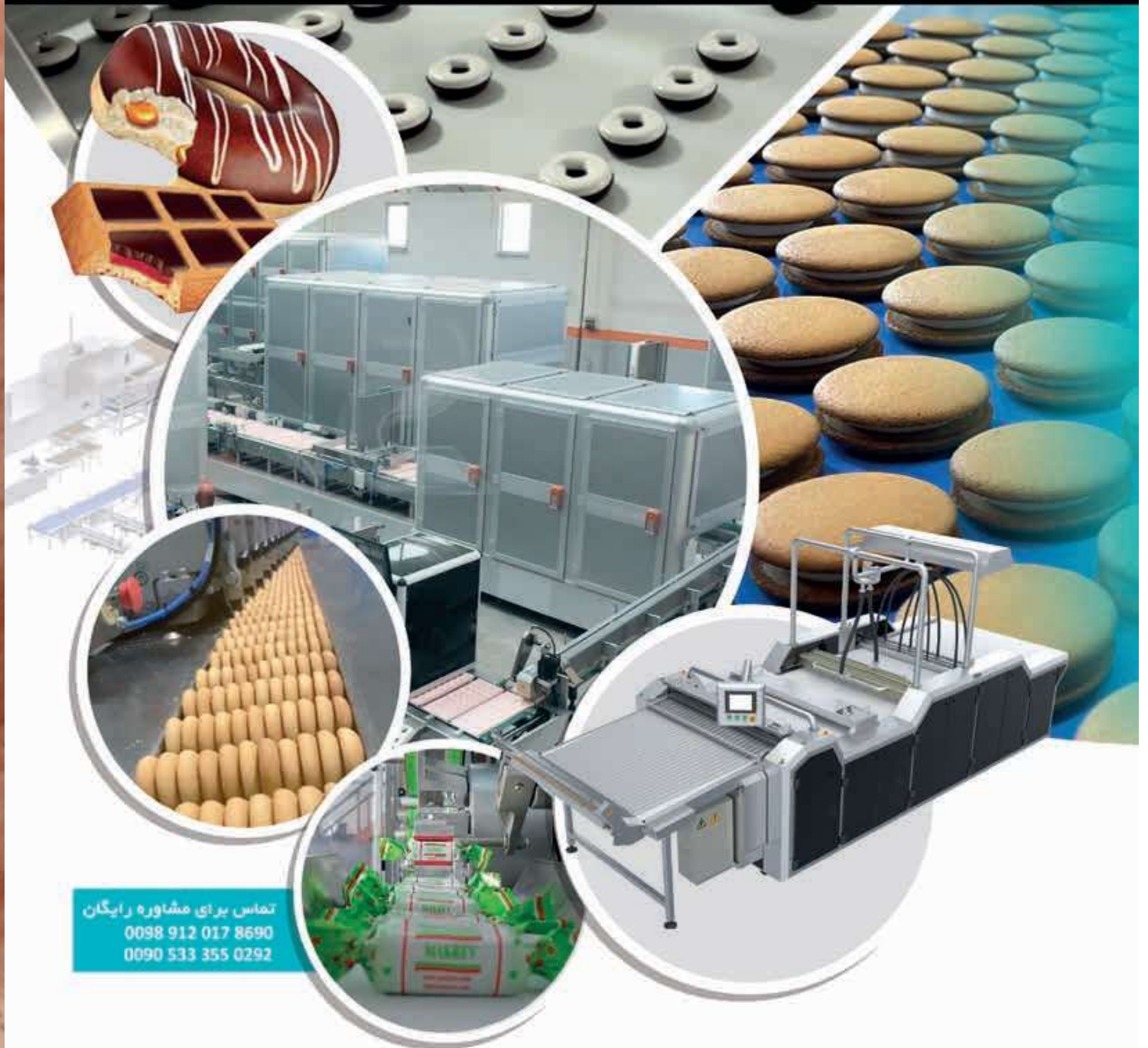


۰۲۱۸۸۲۴۸۲۴۰_۴۹



شیرین سوتین

ماشین آلات
بسته بندی
مواد اولیه
تجارت



تماس برای مشاوره رایگان

0098 912 017 8690

0090 533 355 0292



شیرین
سوتین

ماشین آلات
بسته بندی
مواد اولیه
تهرات



تامین و واردات انواع روغن های خاص
و پودر کاکائو



تماس برای مشاوره رایگان
0098 912 017 8690
0090 533 355 0292

Chocolife
شوڪولايف

Chocolife



شوڪولايف

يك لظه ۽ شڪلاتي...

Instagram icon Chocolife.group

Phone icon (041) 36 30 93 81-2

WWW.chocolife group.com

New
Micro
Flute

F

NAFIS
Laminate & Packing

جعبه ات را نفیس کن!

کارتن نفیس

تولید کننده کارتن های لوکس لمینتی



Post press



Litho Laminate



Press

www.nafis.ir
۰۳۱-۳۵۷۲۰۴۱۳-۱۵


@nafispacking



شرکت بهبود نوآوران ماندگار

- تولیدکننده انواع امولسیفایر و بهبوددهنده ژله ای مایع و پودری

- بیکنگ پودر

- انواع ژله براق کننده

- سدیم اسید پیروفسفات

- پودر خمیر پیتزا

- خمیر فوندانت

- شکلات تخته ای

- کرم مغزی (فیلینگ)

- مایع جداکننده



شیمیایی فسفات خراسان

نخستین تولیدکننده بیکنگ پودر و سدیم اسید پیروفسفات در ایران

آدرس: مشهد - منطقه صنعتی آستان قدس

شماره تماس: ۰۹۱۵۱۱۰۵۱۳۵ - ۰۹۱۵۳۱۵۹۷۰۱

تلفن ثابت: ۰۵۱۳۷۶۸۰۴۹۶ - ۰۵۱۳۷۶۵۲۹۴۹

ایمیل: info@ghodsico.com

وبسایت: www.fidanco.ir



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 دستگاههای اینروبر شکلات و تونل های انجماد

طراح و سازنده خنک کن بصورت دوار (اسپیرال)

با اتاقک 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

MEDIA

Dr. Pakdel Industrial Group
اولین و بزرگترین تولید کننده امولسیفایر در ایران

MONO-GEL
SOFTNESS
BISCO-GEL
FIBROTEX
EGG-GEL



Karma Farayand Co.
Agh-ghala Industrial Area Gorgan,
Postal Code: 49311-71178
Tel: (+9817) 3453 3636-8
Fax: (+9817) 3453 3635-8



Roozbeh Chocolate
Food Industries

صنایع غذایی روزبه شکلات

تولید کننده مواد اولیه قنادی



Muffin Cake Mix

پودر کیک مافین



Sponge Cake Mix

پودر کیک اسفنجی



Cream Filling

کره فیلینگ



Fruit Filling

فروت فیلینگ



Cold Glaze Jelly

ژله تزئین کیک



Deli Cream Filling

کره دلی



Fondant

فوندانت



✓ تکنولوژی روز بهترین کیفیت

✓ ماشین آلات و فن آوری روز اروپا

✓ کارخانه ای به وسعت ۲۵۰۰۰ متر مربع

✓ واحدها و سیستم های یکپارچه ارتباط با مشتریان

✓ انبارهای منطبق با استانداردهای بین المللی



SCAN ME



Roozbehchocolate

TÜV

AUSTRIA HACCP System | ISO 9001:2015 | ISO 22000:2018



GESHTA
Packaging Machinery

GS033

CHOCOLATE FILLING MACHINE 6 NOZZLE

دستگاه تزریق شکلات صبحانه ۴،۲ و ۶ نازل
تک رنگ، ۲ رنگ و سه رنگ با تزریق پیچشی و ساده



GS081

DEPOSITOR MACHINE ONE SHOT

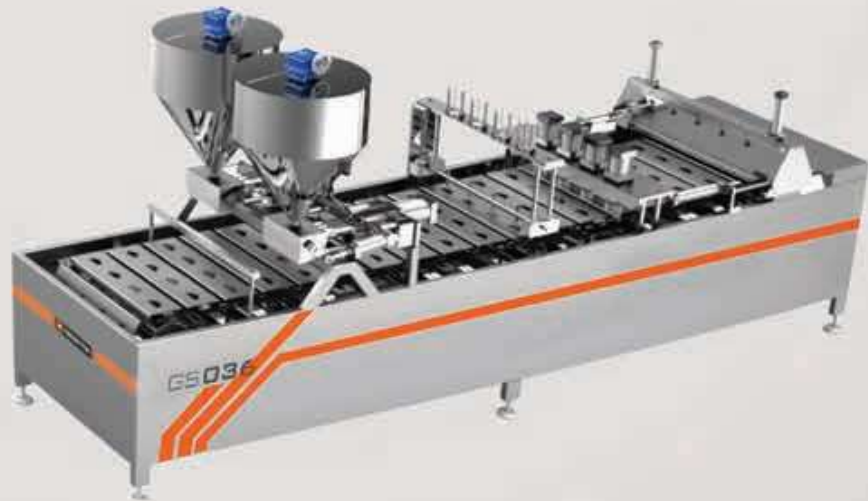
دستگاه دپازیتور شکلات تک رنگ و دو رنگ و مغزدار



GS036

CHOCO BISCO. 4 LINES AND 6 LINES

دستگاه شکو بیسکو در مدل‌های روتاری خطی ۴
ردیفه و ۶ ردیفه با سیستم جدید دوخت بدون
نیاز به فویل آلومینیوم و بیسکویت گذار تمام
اتوماتیک.



گشتا صنعت تبریز تولید کننده صفر تا صد خطوط

تولید شکلات صبحانه، بیسکو، شکلات قیفی، دپازیتور، لیبیل زن و بال میل



آویژه فرجود پارسی



دسته بندی محصولات

تعدیل کننده های pH و اسیدیته:

- سدیم پلی فسفات
- سدیم اسید پیرو فسفات
- اسید لاکتیک

بهبود دهنده های رنگ:

- دکستروز مونوهیدرات
- اسکوربیک اسید

آنتی اکسیدان:

- اسکوربیک اسید

مولد گاز دی اکسید کربن:

- سدیم اسید پیرو فسفات

نگهدارنده ها:

- کلسیم پروپیونات
- سوربات پتاسیم گر انولی
- سدیم لاکتات

طعم دهنده ها:

- دکستروز مونوهیدرات
- اسید لاکتیک
- دی استات سدیم

تشدید کننده های طعم:

- مونوسدیم گلوتمات
- لاکتات سدیم

آنزیم ها:

- α - آمیلاز
- گلوکز اکسیداز
- زایلاناز - همی سلولاز
- فسفولیپاز و لیپاز
- پروتاز

قوام دهنده ها و بهبود دهنده های بافت:

- کربوکسی متیل سلولز (CMC)
- زانتان گام
- گوار گام
- کاپا کار اگینان
- مالتو دکسترین
- ایزوله پروتئین سویا
- مونو دی گلیسرید



AVIJEH FARJOOD PARSİ

آویژه فرجود پارسی

آدرس: تهران، بلوار آفریقا (چردن)، نرسیده به اتوبان مدرس، خیابان گلخانه، پلاک ۱۱، ساختمان گلستان

طبقه ۵، واحد ۱۰، تلفن ۴۲-۱۳۹-۲۲۶۵۶، فکس: ۱۴۳۳-۲۲۶۵۶-۰۲۱

www.avijehfarjood.com , info@avijehfarjood.com

www.kooshagostar.com , info@kooshagostar.com



RAHROVAN TEJARAT KOHAN
TRADE

رهروان تجارت کهن

واردات مستقیم مواد اولیه صنایع غذایی و دارویی

اسید فسفریک خوراکی
کربوکسی متیل سلولز CMC
دکستروز خشک و آبدار
اسید سیتریک خشک و آبدار
آمونیم بی کربنات
پتاسیم هیدروکسید

سدیم اسید پیروفسفات
دی کلسیم فسفات
اسید آسکوربیک
تترا سدیم پیروفسفات
سیترات سدیم
مونو سدیم گلوتامات

مونودی گلیسرید
مالتو دکسترین
گوارگام
بنزوات سدیم
گلیسرین
لاکتات سدیم

پروپیلن گلیکول
لسیتین
سوربیتول
سوربات پتاسیم
زانتان گام
اسید لاکتیک

☎ 021-88690009 📞 0991-6443430

🌐 <https://rahrovantejarat.com>

✉ info@rahrovantejarat.com

📍 تهران سعادت آباد یلوار پاکتزااد خیابان

بهاران اول، پلاک 10/1 واحد 6



چاپ و بسته بندی اطلس

طراحی و تولید بسته بندی های چوبی، هاردباکس،
کادویی، ساک خرید، جعبه های شیرینی

این مجموعه با در اختیار داشتن تجهیزات کامل چاپ و پس از چاپ از قبیل دستگاه 5 رنگ افسست، یووی موضعی و سیلندری، طلاکوب، جعبه چسبانی ساده و لاک باتم و جهت ارائه خدمات مونتاژ و ساخت جعبه های کادویی و چوبی با برخورداری از محیطی بهداشتی و صنعتی و مجهز به دستگاههای لیزر و حکاکی، همواره آماده ارائه انواع خدمات به مشتریان عزیز در حوزه بسته بندی خواهد بود.



سابقه همکاری با بیش از ۱۰۰ شرکت معتبر در ایران



MARICH

DORKIT



MERDAS



کاله

Adlin

ANISH

عایق TARTU

فروش: ۰۹۱۲۵۳۹۳۵۲۲ | تلفن: ۰۲۱۷۷۶۳۶۷۹۱ | ۰۲۱۷۷۶۳۶۸۱۷ | Email: info@atlaspack.com | www.atlaspack.com

@aidpackaging



مجتمع چاپ و بسته بندی

نیک چاپ

بالاترین سرعت و کیفیت در چاپ

آدرس: تهران. جاده قدیم کرج. خیابان گلستانک. خیابان آبان ششم. پلاک هفت

۰۲۱-۴۴۱۸۰۱۲۴

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۱۹۹۹۶۱

۰۲۱-۴۴۱۹۷۵۵۵

NIK_PIRINTING :

۰۹۱۰۲۸۳۹۸۴۰ :

۰۹۱۰۲۸۳۹۸۴۰ :



BANERY HANDMADE CHOCOLATE

- برگزاری تخصصی ترین دوره های
آموزش شکلات دست ساز
- طراحی رایانشی کیک های شکلاتی
برای اولین بار در ایران
- تولید انواع شکلات دست ساز و درازه
با مواد اولیه مرغوب

آماده همکاری با کارخانجات و
کارگاه ها جهت راه اندازی بخش
شکلات دست ساز



CHOCO_BANERY



شکلات دست ساز بانری

TEL : 09353852993

@CHOCO_BANERY

پشمک
حاجابدول...
Hajabdol...
 Pashmak



www.hajabdollah.com

Biscotto بیسکوتو

طعم دلخواه تو



 [biscotto.2020](https://www.instagram.com/biscotto.2020)

 ۹۶۷۶۱۳۵۵۱۶

 ۰۹۰۱۰۸۲۸۲۵۵۰ ۰۵۱ ۵۵۳۸۳۷۳۵

 خراسان رضوی، کاشمر: کیلومتر ۱۲ جاده مشهد، شهرک صنعتی، خیابان تلاش، تلاش ۶

اشراف شرکت غذا فرآیند

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

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



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



نماینده انحصاری ریالی اسانس (Sweet) سیمرایز آلمان

۰۴۱-۳۶۳۷۱۷۴۷ / ۰۴۱-۳۶۳۷۱۷۴۸ / ۰۹۹۱۲۶۲۰۸۳۰-۳۲ / ۰۹۱۴۳۱۳۳۶۳۳

INSTAGRAM: ASHRAFI_CO WEB: WWW.ASHRAFITEAM.COM



کانفکشنری
تولیدکننده انواع شکلات، کیک، ویفر و بیسکویت

ZarKam



فروکتوز، گلوکز، مالتودکسترین، نشاسته ذرت
تولیدکننده انواع محصولات بر پایه نشاسته ذرت



پاستا
تولیدکننده ۷۰ نوع از محصولات پاستا، لازانیا
پودرکیک و سس پاستا



آرد
تولیدکننده انواع آرد گندم



روغن
تولیدکننده انواع روغن سالاد و پخت و پز



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



FSSC 22000



[f](https://www.facebook.com/elsokimya) [i](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