

坚果炒货行业权威指导性杂志

中国坚果炒货

China Nuts and Roasted Seeds Industry

www.csnc.cn

2022第二期（总第九十一期）


TOMRA

经行业验证的
黄曲霉毒素解决方案

特有生物指纹技术
识别极细微差别



强大的激光技术
精准剔除异物、次品



陶朗，
引领传感分选技术

- 50年全球分选经验
- 全球前十的食品企业
6个是陶朗客户
- 80+国家业务分布



扫一扫 了解更多

陶朗恭祝全国坚果炒货行业全体女同胞三八妇女节快乐

大道至美 柔和之美——三八妇女节专栏

展世界坚果 享合作共赢

——搭建坚果炒货行业全产业链+供应链合作大平台

又见王口——聚焦坚果炒货产业，走改革开放，创新发展之路

努力为全国坚果炒货企业提升产品质量 提供优质香精香料

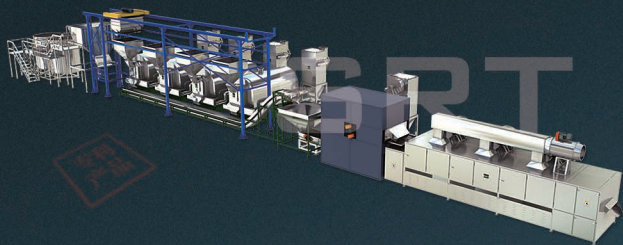
——专访南京华扬香精香料有限公司总经理张志刚

2021年西瓜籽行业报告

指导单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会
2022.03
主办单位：北京中坚合果信息技术服务有限公司

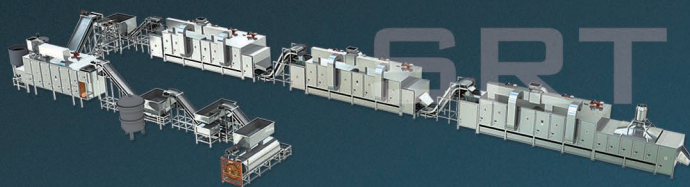
脱皮瓜子（西瓜子）生产线

适用范围：脱皮瓜子、纸皮南瓜子、煮制西瓜子、杏核、花生、小麦、大米等需长时间炒制的坚果与籽类。



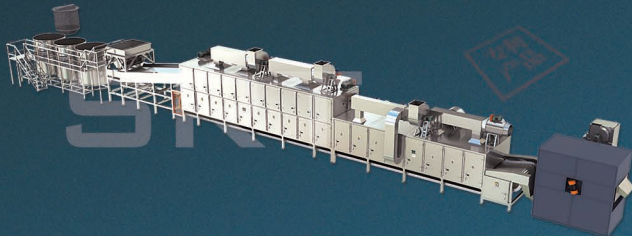
坚果生产线

适用范围：核桃、巴旦木、夏威夷果、碧根果、开心果、榛子、核桃仁、巴旦木仁、腰果仁、开心果仁、葵花籽、西瓜子、花生、南瓜子等坚果、食品、粮食、油料、薯片等不同物料的干燥。



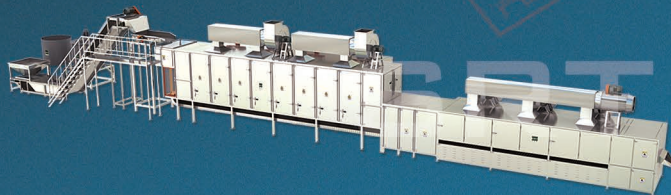
香瓜子生产线

适用范围：葵花籽、西瓜子、花生、南瓜子、山核桃、巴旦木、碧根果、核桃仁、巴旦木仁、腰果仁、开心果仁等坚果、食品、粮食、油料、薯片等不同物料的干燥。



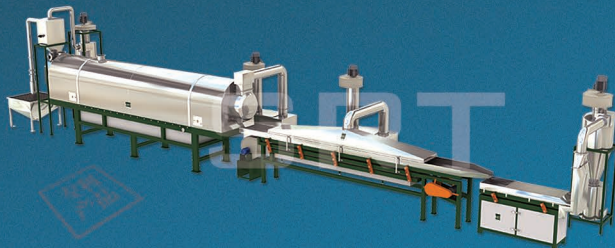
坚果果仁生产线

适用范围：核桃仁、巴旦木仁、腰果、开心果仁、夏威夷果仁、榛子仁、花生米、南瓜子仁等。



原味炒制生产线

适用范围：西瓜子、原味葵花籽、腰果、巴旦木（仁）、开心果（仁）、核桃、花生果（米）、瓜蒌子、南瓜子、吊瓜子、黄豆、绿豆等坚果籽类的炒制。



瓜子、花生、坚果等生产线

适用范围：葵花籽、花生、南瓜子、核桃、巴旦木仁、开心果、碧根果、榛子、夏威夷果等不同物料的干燥。



中国坚果炒货协会副会长单位



开封市思瑞特机械厂 开封朗瑞机械有限公司

地址：河南开封市汴东产业集聚区中兴路

电话：(0371) 26668019 26665819

传真：(0371) 26665839 邮箱：kfsrtjx@163.com

网址：www.kfsrt.com

深度学习 开启智慧分选 中科时代



“双引擎” 鲲鹏动力



官网 www.cn-amd.com
服务热线 400-8378-889

更多内容 敬请关注

中国坚果炒货

China Nuts and Roasted Seeds Industry
www.csnc.cn

2022第二期(总第九十一期)



陶朗，
引领全球行业设计！

陶朗恭祝全国坚果炒货行业全体女同胞三八妇女节快乐
大道至美 和谐之美——三八妇女节专栏
——世界坚果 享合作共赢
——搭建坚果炒货行业全产业链+供应链合作大平台
又见王——聚焦坚果炒货产业，走改革开放，创新发展之路
助力企业坚果炒货全产业链产品品质提升 提升坚果炒货品质
——专访南京华扬香料有限公司总经理张志刚
2022.03
2021年西瓜籽行业报告

指导单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会
主办单位：北京中坚果合信息技术服务有限公司
“《中国坚果炒货》杂志” “中国坚果炒货网”
“中国坚果炒货展会网”

编辑委员会

名誉主任：陈先保

主任：章燎源

副主任：陈冬梅 翁洋洋

委员：(以姓氏拼音为序)

陈海生	陈居立	陈俊兴	陈林芳
陈榆秀	邓杨勇	方思汉	封斌奎
高光伟	何姣英	何旭东	何源林
赖小军	梁小鹏	刘金发	林德明
林垦	吕金钢	年强	阮世忠
沈海斌	宋佰春	宋全厚	孙国升
孙钱玮	王宝臣	王汉玉	王在良
魏玮	肖霖	谢东奎	徐长海
徐建兴	严斌生	杨国庆	杨红春
余瑞芳	郁瑞芬	詹权胜	张永平
张志刚	赵文革	周秉军	周建峰
朱永涛			

行业专家：(以姓氏拼音为序)

国内：	毕守英	曹勇	陈银权
陈渊	刁文英	丁立忠	高春
高军	葛运兵	龚明	顾千辉
郭梅	姜念波	金龙	李金昌
李勇	李志国	梁金辉	陆斌
马俊	马良平	牛超峰	潘明亮
乔如柏	施蕊	孙志强	王丽
王文林	王育平	薛凌宇	魏强
吴顺叶	向群	尹世鲜	严明
杨陈毅	杨建华	张阿妮	余雄伟
袁霞	原武	张丽华	张凡
张经发	张双革	张显秋	赵化银
赵坚	黄光伟		

国际：Kevin J.lvey
Jolyon Burneet Elrea Strydom
HUYNH NGOC HUY
Randy Hudson Artun Bekar
Lalit Mohan Singh Bisht

特聘

农林经济与科学类资深专家：(以姓氏拼音为序)

傅松龄 黄坚钦 刘广勤 彭方仁 习学良

营养与科技类资深专家：(以姓氏拼音为序)

杜松明 王君 杨晓明 元晓梅 翟凤英 张俭波

主编：翁洋洋

编辑：杨倩

责任编辑：张蕾

美术编辑：路飞

助编：邱晶

地址：北京市西城区马连道南街12号
气象宾馆3330B

邮政编码：100055

电话：010-63344578

邮箱：cnfiec@163.com

微博：http://weibo.com/u/3215965745

网址：www.csnc.cn

微信公众号：坚果炒货食品展 (zhongjianheguo)

声明：本刊内容仅供行业内部交流，任何形式的转载、转发需经本刊书面许可。

感谢以下协办单位 (排名不分先后)



行业里的“开心果”

——记万多福开心果（派拉蒙农场） 亚太区首席代表林建红女士



▲ 万多福开心果（派拉蒙农场）亚太区
首席代表林建红女士

初识林建红，便觉得她充满阳光与正能量，就如同加州开心果一般。平日里，也总是能听到她爽朗的笑声，她在哪里，哪里便充满了欢声笑语，于是行业里亲切地称她为“开心果”。职场上，她温柔乐观却不失刚强坚毅；她是主动探索的开拓者，是远见卓识的管理者，更是锐意进取的领导者。在机遇面前，她当机立断，勇于创新；面对业内同行，她乐于分享，主张合作共赢。她始终不忘初心，将中国消费者的健康摆在首位，不断满足广大消费者需求。她深耕坚果炒货行业，为行业贡献着女性的力量，为中国坚果炒货市场注入了新的活力。

初来乍到 远见卓识

2007年加州开心果和巴旦木纵向一体化种植加工商派拉蒙农场，打算在亚洲开拓国际市场，并为此寻找合

适的领头人。机缘巧合之下，农场确定林建红是这个职位的不二人选。因为她总对生活充满热情，有着开拓进取的创业家精神，在全球业务运营与开发方面有着丰富的经验，并对坚果炒货行业饱含热情，已深耕食品行业多载。扎实的语言和文化背景，这无疑是有企业在中国市场深深扎根的基础。

同年，林建红回国，为派拉蒙农场进入中国市场做前期准备。以她对于这个行业的丰富经验，林建红作出了她对中国坚果市场的愿景——帮助开心果品类在中国市场的份额在5年内达到约13万吨。

锐意进取 独具匠心

2009年，派拉蒙农场旗下的零售品牌 Wonderful 万多福在美国本土市场取得了很多成绩。林建红顺势将这自有国际坚果品牌引进中国。挑战总是与机遇并存的，成功的背后总是有旁人想象不到的艰辛。初探中国市场，林建红拜访了国内各地一百多家坚果加工工厂，但是她发现各工厂的规模和生产理念各不相同，品质参差不齐。面对诸多困难，一向乐观的林建红主动采取应对策略，从根源处解决问题，并始终坚信中国坚果炒货行业和市场拥有巨大潜力与机会。一方面，她找到了有同样愿景、致力于生产和推广高品质加州开心果的长期合作客户。她秉持合作共赢的理念，将派拉蒙农场的加工技术和工艺以及市场营销成功案例分享给中国合作客户，协助他们推出符合中国消费者口味的优质加

州开心果产品，以此延续生产理念。另一方面，在林建红的统筹管理下，万多福大力宣传加州开心果“不漂白、自然开”和“黄壳紫衣绿仁”的特点，加强对于中国消费者的教育和引导。通过长期宣传与推广，加上合作的本土厂家与品牌商的大力支持，中国的坚果品牌和消费者逐渐接受并认可了万多福一直倡导的优质开心果标准。功夫不负有心人，林建红成功帮助万多福品牌进入中国市场。

多年的耕耘与奉献，林建红发挥“她”力量，带领万多福开心果扎根中国，不断赢得市场青睐。今年年初，中方商务部新闻发言人表示：“在当前通胀形势下，取消加征关税符合中美两国消费者和生产者的根本利益。”林建红在得知此消息后，对于中美两国间的贸易合作更加充满信心，也对中国坚果市场的蓬勃发展充满期待。相信，中国坚果炒货行业会继续散发着魅力，林建红和万多福品牌也将见证行业走向新的高峰。

主编：

陈海洋



翁洋洋

元宵节有感
疫来已渡三两载，
怎掩今夜盈月灿。
不尽千灯绿黄紫，
更迎六九早春来！

今年元宵节我们协会全体团队在忙碌中渡过，从上午9点开会，一直开到下午5点，最晚的还继续加班一直

到晚上。将今年四月中旬合肥的展会，以及同期举办的会议活动进行全部梳理，8万平米6大展馆12大展区，1000多个展位，30多场次会议，展会规模扩大近一倍，会议活动增加二倍，均需逐条逐项一条一条的仔细过一遍，并当场修改补充完善整理成文，工作量之大可想而知。从而确保了第二天向全行业发出，开启紧锣密鼓忙碌有序的展会筹备冲刺阶段！

亲爱的同伴大家真的辛苦了，我们的辛苦与付出是为了全行业高质量发展，为了中国坚果炒货行业立于世界之林，我们的辛苦是值得的、更是快乐而幸福的！

虎年春节，是我在北京过得第二个春节，因为突发的疫情，让我们再一次响应国家号召，就地过年。虎年春节正值北京冬奥会召开，对于一个体育不咋滴的我来说，冬天运动除了知道滑雪滑冰，其余真的是一无所知，更别说冬奥会的运动项目和运动健将的名字了。这次在家门口举行冬奥会，让自己也好好学习了，终于知道了短道速滑与速度滑冰的区别，也让我认识了更多的冰雪运动佼佼者：武大靖、任子威、谷爱凌、苏翊鸣、羽生结玄、刘少林……。冬奥会虽然结束了，但是奥运健儿们勇于奉献、甘于寂寞、乐于付出的精神值得我们每个人学习。奥运会是短暂的，但奥运会带给我们的启示是永恒的；赛场上的胜负是暂时的，自强不息的精神是永远的。愿奥运精神与我们同行！



杨倩

自从知道2022年冬季奥运会和残奥会要在北京举办后，我就无比的期待，期待着一睹冬奥场馆“冰立方”冰壶场馆、“冰丝带”国家速滑馆以及“雪如意”大跳台的真容，期待着冬奥会开幕式的盛大举办，最最期待的就是观看各国运动员们的精彩赛事并为大家加油。

2月4日，举世瞩目的2022年冬季奥林匹克运动会开幕式在国家体育馆“鸟巢”举行。当看到开幕式上炫彩的灯光和光影组合出的黄河奔流而下以及春天青草浮动的影像让我叹为观止！果然能想到并做出如此宏大场面的只有中国的导演和演员，张艺谋导演把中国式的浪漫发挥到了极致，无数的小雪花汇集成一朵大雪花，奥运冰五环破冰而出，并把中国的“广场舞”带进了开幕式，充分诠释了“民族的就是世界的，老百姓喜欢的才是流行的”这句话的涵义。

如果说开幕式上的种种让人温暖和震撼，那接下来的比赛则每天刺激着我的感官和神经，我时而为中国运动员的比赛紧张，时而为他们的胜利而欢呼，时而为他们的失误而捶胸顿足，更时而为他们比赛时受的伤痛揪心不已。这种种的感受中最让我铭记的是从他们身上看到的那种“勇于超越，不放弃、不抛弃”的精神。

我想对他们说一声：无论你们得的是金牌、银牌、铜牌或者没有奖牌，你们都是我们中国人心目中的英雄。你们苦练基本功，不断超越和创新，带着一身的伤痛为国出征，正可谓：我辈少年郎，晔晔如扶桑，纵使道阻且长，何惧长路漫漫？



张蕾



邱晶

世上没有永不弯曲的路，也没有永不凋谢的花。想成功，不仅需要努力，更需要坚持不懈。努力本身就是一件会让人踏实的事：如果成功，我们会理所应当的享受喜悦和荣誉；如果失败，我们也能心安理得地放下后悔和懊恼。努力并不一定能获得回报，但努力的过程就是在丰富我们自己。当我们的视野得到了拓展，当我们的内在得到了提升，我们就能遇见同样优秀的人。心存梦想，就会有方向，即使跌倒了，爬起来依然知道往哪儿走。我相信，无论何时何地，始终保持自律的态度，终有一天，会带给我惊喜。

随着社会的发展，女性的地位和责任也在发生着变化，婚姻要用心经营，家庭要细心照顾，孩子要耐心教育，经济还要独立自主。要顾及的方方面面，挤占着她们的时间，透支了她们的精力，给她们带来压力及情绪。亲爱的女神们，请放慢生活的脚步，不想做的事情就放下，累了的时候就休息，接受自己的局限性，不要太为难自己，爱别人的同时，也要记得好好爱自己。愿天下所有的女神都能被温柔以待。



张淑芳



陈鹏

到协会来，过得第一个春节，虽然很多同事因故不能回到父母身边，大家相约着在一起，亲如一家，一起过年，让思乡的那份乡愁少了很多。年前协会一起给大家提前团了一个年，每位同事做的自己的拿手菜，非常开心！感谢大家有缘相聚在这里，一起共同成长，一起迎接虎年！



金明儒

前不久，北京迎来了冬奥会期间最大的一场降雪，这样一场雪给北京这座“双奥之城”增添不少美景。正如“白雪却嫌春色晚，故穿庭树作飞花”这样的描述，为大雪纷飞的北京增添了不少浪漫气息。

记忆中的北京很少下雪，下大雪的机会就更少了。那时我还是个少年，上学路上三三两两的伙伴打出溜。学校课间打雪仗丢雪球，记得我攥的雪球很实，又投的很准，被这样的雪球打中可不好受，所以偶尔我也会被小伙伴修理一顿。现在想想，这也算当年简配版的雪上运动吧。说实话，那时候的冬天真没有现在孩子玩的项目多，现在孩子滑雪有双板有单板、滑冰、冰球等运动。运动项目丰富多彩，可以看到我们国家在青少年冰雪运动启蒙和提高全民身体素质所付出的努力。冬奥会期间，赛场上奥运健儿在为祖国的荣誉努力拼搏，留下一个个精彩瞬间，让电视前观看的我也是激动不已，在这样的节日氛围里让我感受到了祖国的强大与富强，祝福我的祖国国泰民安，运动健儿再创佳绩！

最好的自律：

事不拖 話不多 人不作

《沉思录》中写道：

“做事不可迟缓，言谈不可杂乱，灵魂不可焦躁不安，生活才能平稳无忧。”
一个人最好的自律，是管好自己。
专注于该做的事情上，则水到渠成。

1【沉住气，事不拖延】

听过一句话：

“行动是治愈恐惧的良药，而犹豫拖延将不断滋养恐惧。”

我们往往陷入胡思乱想，却忘了该怎么行动。

越是犹豫不决，越滋生出焦虑。

勤，能解决生活中大部分问题。

石悦是《明朝那些事》的作者，他的成功源自于每天的积累。

5岁时，石悦开始阅读历史书籍，每天读2个小时。

11岁，他把《上下五千年》读了7遍；

12岁后，他翻阅《二十四史》、《资治通鉴》、《明实录》、《清实录》……

在这样的坚持下，他十几年来，看了6000多万字的史料，最终写出了《明朝那些事》，获得无数喜爱。

“一勤天下无难事，一懒世间万事休。”

人生就像一棵树，务必扎根深厚，才能长成参天大树。

三天打鱼，两天晒网，必定成不了大事。

2【管住嘴，话不多说】

俗话说：

“一壶水不响，半壶水响叮当。”

人生在世，言语要谨慎，行动莫轻浮。

丢掉抱怨和争论，是最高级的修养。
稻熟低穗，人熟低声。

三国时期，诸葛亮有经天纬地之才，却隐居隆中，躬耕陇亩。

在当时复杂局势下，诸葛亮不愿意与“志不同道不合”的人为谋。

干脆选择闭嘴，不管是非，静待时机。

晴天耕种田地，雨天饱览诗书、研习兵法，韬光养晦，被称为“卧龙先生”。

最终在刘备三顾茅庐时，诸葛亮选择步出隆中，留下一段千古流传的佳话。

后来诸葛亮在临终时，写了《戒子书》留给儿女：

“静以修身，俭以养德。非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”

言语，代表一个人的三观。

真正有大智慧的人，选择安静，不评判是非。

不经他人事，莫论他人错。

心中有尺，说话有度，是我们一生的修行。

《弟子规》云：

“说话多，不如少；惟其是，勿佞巧。”

宁肯沉默，也不要谄媚讨好。

英雄无言，岁月有声。

话不多说，静可内省。

与耍嘴皮子功夫，不如把时间花在提升自己的本领上。

3【守住心，人不急躁】

《荀子》云：

“岁不寒，无以知松柏；事不难，无以知君子。”

越是艰难时刻，越不能焦躁。

人不急躁，事事圆满。

邓亚萍是乒乓球名将，有着“大心脏”之称。



其实一开始，邓亚萍并不被看好，因为她的个子太矮。

但是她却有着过硬的心理素质，扎实训练，临危不乱。

1994年亚运会上，国乒面临强敌，比分被拖到了2:2。

而邓亚萍刚好打第五场，决定胜负的一局，所有人都提心吊胆。

最终，邓亚萍以强大的心态，稳定发挥，攻防兼备，拿下比分。

后来在《圆桌派》采访中，她说：

“其实每个人都很紧张，都想赢得比赛。而我的方法就是专注于每一个球，既不松懈，也不急躁，一分一分的搏下来。”

比赛场上，哪有什么天才，只不过是心态更能稳住罢了。

杨绛曾写道：

“一个人经过不同程度的锻炼，就获得不同程度的修养、不同程度的效益。好比香料，捣得愈碎，磨得愈细，香得愈浓烈。”

社会复杂，人心更是难测。我们唯一做的是，自律自强。

沉住气，事不拖延；

管住嘴，话不多说；

守住心，人不急躁。

身若清风，归于平淡，做自己想做的事，不管他人的是非，活在当下。

目录

编者之声

- 03 行业里的“开心果”
——记万多福开心果（派拉蒙农场）亚太区首席代表
林建红女士

04 编辑部心情驿站

品味人生

- 05 最好的自律：事不拖、话不多、人不作

热点关注

- 12 又见王口

产业经济

- 16 2021 社区团购 8 大关键词

3.8 妇女节专栏

- 18 大道至美 柔和之美——三八妇女节专栏
19 带给你看得见的自然美味——记我协会会员单位玛氏
箭牌糖果（中国）有限公司 BE-KIND 亚洲研发总监
张乾
20 五个人能改变世界
——专访陶朗集团中国区总裁蔡虹
21 在中国，看到更健康的美丽
——记美国加州巴旦木协会中国区顾问 Connie Cheung

专家视点

- 22 2021 年西瓜籽行业报告
25 榛子产业数据分析

产业链

- | | |
|-----------|---|
| 市场 | 40 坚果炒货品牌如何破圈？
百草味先来小红书打个样 |
| 产品 | 41 姚生记国礼——粒粒仁 |
| 设备 | 44 树坚果新型杀青机 |
| 辅料 | 45 努力为全国坚果炒货企业提升产品质量
提供优质香精香料——专访南京华扬香精香料
有限公司总经理 张志刚 |
| 原料 | 46 致力于成为亿万农民最信任的种子供应商 |
| 种植 | 48 记住六点花生就能创高产 |

行业信息

- 54 三只松鼠坚果礼全面升级 满足春节多场景消费需求



- 54 高品质护航，洽洽小黄袋获 2021 国民消费优秀创新产品
- 55 科技赋能智慧零售，“新鲜零食”来伊份继续深化智能运营新模式
- 55 良品铺子获评“年度休闲食品高端品牌”
- 55 甘源食品 春节后将推出系列新品
- 56 内蒙古自治区包括“五原向日葵”在内的 6 个地理标志上榜名录
- 56 江西瑞昌黑芝麻有了农产品地理标志
- 56 松子进口税率全面降低
- 56 云南漾濞做大做强核桃产业

世界之窗

- 58 2021/22 年度欧盟葵花籽产量预计同比提高近 20%
- 58 2021 年越南腰果出口或超 36 亿美元既定目标
- 58 2021 年乌克兰玉米产量将同比增长 1000 万吨
- 58 2022 年展望：美国玉米和大豆的盈亏平衡点将接近历史最高纪录
- 59 农药残留超标 印度出口芝麻被通报
- 59 2021-2022 年度塞内加尔花生预计减产 7%
- 59 泰国果蔬出口中国总量居第一位
- 59 哈萨克斯坦临时限制葵花籽及葵花籽油出口
- 59 菲律宾将进口更多玉米

协会工作

- 60 展示坚果炒货产业链创新实力 精准邀约全渠道商商机无限 这个展会值得你来！
- 62 展世界坚果 享合作共赢
——搭建坚果炒货行业全产业链 + 供应链合作大平台
- 64 关于出席 2022' 第十六届中国坚果炒货干果果干食品展览会及各项会议活动的通知
- 72 关于批准新会员入会的通知

企业管理

- 74 来伊份 2022 新春团拜会引领
“共创共建、做强赛道”新征程
- 75 企业领先的关键——创造市场
- 76 如何让会议更高效？

科技标准

- 77 关于执行 2022 年关税调整方案的公告
- 78 食品安全国家标准 预包装食品中致病菌限量

营养与健康

- 86 花生让血管更健康
- 86 榛子补脾益气
- 87 正确吃瓜子的方法 吃出营养和健康



CONTENTS

Voice of Editor

- 03 Industrial “Pistachios” - Ms. Lin Jianhong, Chief Representative of Wonderful Pistachio (Paramount Farms) in Asia Pacific

04 Soul Station of Editorial Department

Experience the life

- 05 The Best Self-discipline: Don't procrastinate, don't talk too much, and don't overdo

Hot Spots

- 12 Visit to Wang Kou Again

Industrial Economy

- 16 8 Key Words for Group Community Purchase in 2021

Special Column to International Women's Day (March 8)

- 18 Great Beauty of Gentleness - International Working Women's Day (March 8)
19 Bring You the Visible Natural and Delicious Food - Zhang Qian, R&D Director, BE-KIND Asia, Arrow Candy (China) Co., Ltd.
20 Five People Can Change the World
- Interview with Cai Hong, President of TOMRA (China)
21 in China, We See the Healthier Beauty
- from Connie Cheung, China Advisor of Almond Board of California, USA

Expert Perspective

- 22 Industrial Report for Watermelon Seeds in 2021
25 Data Analysis for the Hazelnut Industry

Industrial chain

- | | | |
|--------------------|----|---|
| Market | 40 | How does the brand of nuts and roasted seeds become more popular? Baicaowei First Settles in Xiaohongshu for Promotion |
| Product | 41 | Yaoshengji's National Gift- Liliren |
| Equipment | 44 | New Fixing Machine for Tree Nuts |
| Accessories | 45 | Strive to Improve the Product Quality for National Enterprises for Nuts and Roasted Seeds and Providing the High-quality Flavors and Fragrances - an Exclusive Interview with Zhang Zhigang, General Manager of Nanjing Huayang Flavors and Fragrances Industry Co., Ltd. |
| Raw | 46 | Committed to Becoming the Most Trusted Seed Supplier for Hundreds of Millions of Farmers |
| Plant | 48 | by Remembering Six Points, Peanuts Can Achieve High Yield |

Industry Information

- 54 Nut Gift from Three Squirrels Fully Upgraded to Meet the Multi-scene Consumption Demand of the Spring Festival
54 With High-quality, Qiaqia Xiaohuang Bag Won the 2021 Excellent Innovative Product under National Consumption
55 Technology Empowers Smart Retail - “fresh Snacks” from Laiyifen Continue to Deepen Its Intelligence New Operating Mode

- 55 Bestore Won “the High-end Brand of Snack Food of the Year”
55 Ganyuan Foods Will Launch a Series of New Products after the Spring Festival
56 Six Geographical Indications Including “Wuyuan Sunflower” in Inner Mongolia Autonomous Region List
56 Jiangxi Ruichang Black Sesame Has Geographical Indications for Agricultural Products
56 The Import Tax Rate of Pine Nuts Reduced in an All-round Way
56 Yunnan Yangbi Enlarges and Strengthens Its Walnut Industry

Window of the world

- 58 The EU Sunflower Seed Yield in 2021/22 Is Expected to Increase by Approximately 20% YOY
58 The Export of Cashews in Vietnam May Exceed the Set Target of USD 3.6 Billion in 2021
58 The Corn Yield in Ukraine Will Increase by 10 Million Tons YOY in 2021
58 Outlook for 2022: the Break-even Point of Corn and Soybean in America Will Be Close to the Historical Record
59 Pesticide Residues Out of Limits - India-exported Sesames Reported for Attention
59 The Production of Peanuts in Senegal Is Expected to Decrease by 7% in 2021-2022
59 Total Exports of Fruit and Vegetable from Thailand to China Rank the First
59 The Export of Sunflower Seeds and Sunflower Oil Is Temporarily Restricted in Kazakhstan
59 Philippines Will Import More Corn

Association work

- 60 Display the Innovative Strength of the Industrial Chain for Nuts and Roasted Seeds and Find All Channel Business Opportunities Precisely Unlimited, the exhibition is worth of your visit!
62 Show the World Nuts and Enjoy Win-win Co-operation
- Build a platform for co-operation in the whole industrial chain and supply chain of the nuts and roasted seeds industry
64 Circular on Attending the 16th China Nut Fried Goods, Dried Fruit and Dried Food Exhibition and Collection and Supply Conference 2022 and Various Conference Activities
72 Circular on Approving New Members' Membership

Business management

- 74 Laiyifen Leads the 2022 Spring Festival's Greeting Party
A New journey to “Create, Build and Strengthen the Track Together”
75 The Key to Keep a Leadership - Creating Market
76 How to make conferences more efficient?

Laws and regulations

- 77 Announcement on the Implementation of the Tariff Adjustment Plan in 2022
78 National Food Safety Standard - Limit of Pathogenic Bacteria in Prepackaged Foods

Nutrition and Health

- 86 Peanuts Making Blood Vessels Healthier
86 Hazelnut Invigorating Spleen and Replenishing Qi
87 Correct Way to Eat Melon Seeds with Both Nutrition and Health

《中国坚果炒货》杂志新增英文电子版的征稿函

《中国坚果炒货》杂志是中国食品工业协会坚果炒货专业委员会指导，北京中坚果信息咨询服务股份有限公司、中国坚果炒货网、中国坚果炒货展会网主办的，为目前国内唯一一份全国坚果炒货行业的指导性期刊。为了让全世界的坚果行业更了解中国坚果炒货行业，让中国坚果行业融入全球坚果经贸一体化，与全球同行携手合作共赢。为适应这一发展新趋势，自2020年4月起《中国坚果炒货》杂志新增英文电子版，面向全球坚果企业、行业、协会，作为信息互传交流。现诚挚地向国内会员企业，以及国内外广大读者、专业学者、坚果炒货从业人员征稿，征稿内容及范围如下：

一、宣传本企业及领导（董事长、总经理）业绩、经验（请同时配企业及领导人工作照片）；

二、工作心得及经验介绍：车间管理、技术、工艺、质量、品管、产品开发、检验等工作心得及经验；

三、宣传本企业最新科研成果（原料种植、营养、工艺技术、设备、添加剂等）及新产品的推介（中英文）；

四、营销心得及经验介绍：营销中仓储、运输、批发、产品出样、直销及终端市场，以及洽谈生意、签署合同等方面的心得及经验；

五、征集企业所需信息，如：原料采购、设备选购、人才招聘等信息咨询；

六、对本杂志提出建议及意见；

七、本杂志专家组成员每年需提供2-3篇专业文稿，可自己撰写，也可荐稿。

八、稿件中、英文均可，欢迎大家踊跃投稿与荐稿！

征稿要求：稿件为电子文档形式请发至：cnfiec@163.com

本刊地址：北京市丰台区太平桥东里5号

邮编：100073 电话：010-63344578 63344031

传真：010-63344578

来稿请标出作者姓名、工作单位、职务职称、邮编、电子邮箱，其他个人资料也可附上，供本刊发表和联系使用。

中国坚果炒货编辑部

《中国坚果炒货》杂志中英文版信息咨询服务表

《中国坚果炒货》杂志中、英文版同时接受国内外有关企业和协会的信息咨询服务，具体内容如下：

一、中文版杂志信息咨询服务费

1、咨询服务价格

A类：单页18000元/年（6期杂志内页+1期会刊）

连页35000元/年（6期杂志内页+1期会刊）

B类：企业专题服务：根据企业的具体需求，进行专题宣传（含图片、专访、宣传报道等），具体详情咨询协会工作人员。

C类：四封服务（双月刊，一年6期）

封面：45000元/年（不做单期） 封底：38000元/年（8000元/期）

封二：28000元/年（5000元/期） 封三：28000元/年（5000元/期）

英文目录对页位置：25000元/年（4500元/期）

版权页对页位置：25000元/年（4500元/期）

2、咨询服务权益

以上三类均可享受以下服务：1、免费获赠全年杂志每期3本；2、全年每期刊登一页（A4）企业或产品宣传彩页，或宣传本企业最新科研成果（原料种植、营养、工艺技术、设备、添加剂等）及新产品的软文推介；3、提供行业标准、政策法规等其他咨询服务。

3、制作要求

封面尺寸：210*206mm（要留出导读位置），封二、封三、封底、内页尺寸：210*285mm，四封和内页的精度要求：300DPI，格式要求：JPG、PSD、TIF、EPS、AI；四周各留3mm出血。

二、英文电子版杂志信息咨询服务

1、咨询服务价格

A类：单页10000元/年（6期杂志内页+1期会刊）（2000元/期）

连页15000元/年（6期杂志内页+1期会刊）（3000元/期）

B类：企业专题服务：根据企业的具体需求，进行专题宣传（含图片、专访、宣传报道等），具体详情咨询协会工作人员。

C类：四封服务（双月刊，一年6期）

封面：20000元/年（不做单期） 封底：15000元/年（3000元/期）

封二：10000元/年（2000元/期） 封三：10000元/年（2000元/期）

英文目录对页位置：12000元/年（2500元/期）

版权页对页位置：12000元/年（2500元/期）

2、咨询服务权益

以上三类均可享受以下服务：1、免费获赠全年杂志每期3本；2、全年每期刊登一页（A4）企业或产品宣传彩页，或宣传本企业最新科研成果（原料种植、营养、工艺技术、设备、添加剂等）及新产品的软文推介；3、定期向全球坚果企业、行业、协会定向发送。

3、制作要求

（提供英文版）封面尺寸：210*206mm（要留出导读位置），封二、封三、封底、内页尺寸：210*285mm，四封和内页的精度要求：300DPI，格式要求：JPG、PSD、TIF、EPS、AI；四周各留3mm出血。

所有文字稿件和彩页均可发至E-mail: jianguozhan@163.com

联系方式

联系人：张蕾 电话：010-63344578、63344031

中国坚果炒货展会网：www.chinanutexpo.com

中国坚果炒货网：http://www.csnc.cn/



www.csnc.cn

中国坚果炒货网

主办单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会

每天一把坚果瓜子，有益健康

www.csnc.cn

中国坚果炒货网 · 中国



本网站为中英文双语版

中国坚果炒货网，网罗坚果炒货天下事

是全国坚果炒货行业的权威性专业网站，致力于为企业提供服务，
是行业、企业的信息展示、交流平台。

联系人：张蕾

联系方式：电话/传真 010-63344578 63344031

中国坚果炒货杂志



双月刊

中英文双语出版

指导单位：中国食品工业协会
坚果炒货专业委员会

贴近企业，具有较强可读性、实用性和行业指导性的权威杂志

电话/传真：010-63344578
63344031

联系人：张蕾



中国坚果炒货杂志，承载信息的桥梁，企业的参谋，行业的纽带，送您手中



每日坚果

掌握关键保鲜技术

坚果刚剥壳般的美味

荣获国家科学技术进步奖



证书号:2017-J-211-2-01-D03



又见王口

翁洋洋

按语：王口是天津市静海区的一个镇，是我国坚果炒货行业久负盛名的华北地区加工集聚地。近年来在当地政府的关心与大力支持下，行业协会的指导下，坚持聚焦坚果炒货产业，坚持走改革开放，创新发展之路，使王口的坚果炒货产业取得了前所未有的大发展。同时为当地区域经济的发展，脱贫致富作出了卓有成效的贡献！

王口的经验值得各地有关政府部门，以及全国坚果炒货行业学习借鉴！

王口是天津市静海区的一个镇，是我国坚果炒货行业久负盛名的华北地区最大产业集聚地。

2021年10月16日我从天津参加秋季糖酒会后，专程前往王口，是为了贯彻落实中国食品工业十四五规划提出的，要充分发挥地区产业集聚和行业龙头企业的两大带动作用发展食品经济。王口作为已较成熟的我国坚果炒货产业集聚地，要列入十四五规划进一步扶持其发展壮大，使其更好地发挥产业集聚带动作用，所以这次协会组织了青年工作部在行业内优秀的科技、设备、添加剂等企业一同前往。

暮秋，北方难见的暖阳，从车窗玻璃直射车内，身上暖暖的，心里融融的……车轮平坦地向前行驶，窗外路两边的房屋、田野、树木，在暖阳的爱抚下汇成一片金色的秋实美景，从我眼前刷刷后移、后移，而我的思绪却随着景色滚滚向前、向前……

这应该是我第三次到王口吧，已记不清前两次到王口的具体年月了，



▲ 2011年王口坚果炒货行业协会筹备会合影

只记得第一次是南京华扬香精香料公司的张玲玲带我去的，应该是我刚到协会不久，但我清晰的记得，当我看到整个王口镇家家户户都炒瓜子，我特别向当时就做得最大的岳城，建议他牵头成立坚果炒货协会。第二次到

王口，是岳城告诉我一个好消息：王口成立协会有眉目了，已组建了筹备班子，要我去给大家鼓鼓劲。正好协会要制订葵花籽行业标准需要作行业调研。

那天，岳城早早把王口协会筹

热烈欢迎中国食品工业协会坚果炒货专业委员会翁洋洋会长莅临指导 热烈欢迎中国坚果炒货协会优秀青年企业家参观交流



▲ 我协会常务副会长翁洋洋与协会青年工作部成员来到王口进行参观指导

备组成员集中在他的办公室，而让我感动并一直激励我的是，当我抵达岳城公司门口，只见全体成员已齐齐地站在大门口等我，正是企业、行业对全国协会这份沉甸甸的信任与期待，发自内心的厚爱，一直激励着我，鞭策着我不敢懈怠，心甘情愿地耕耘在中国坚果炒货行业这片沃土上，我有责任与义务将这份沉甸甸的信任与期待，深深的情意与厚爱，传递给每一家企业，传递给全行业！

那天我们嗑着岳城瓜子喝着茶，挤在岳城的办公室里谈了很多，让我知道了王口的前世今生，我们一起畅想未来……还挤在岳城的办公室一起拍了全体照，我们还约定待协会成立那天再来王口，我们还……“咔嚓”，车突然停下，打断了我潮水一般的思绪，原来已到了静海区今晚我住的酒店。今晚六点是行业家人久逢的聚会，我知道为了这次聚会，很多人都特地从外地赶回王口，因为当下正

是我们行业旺季企业特别忙，采购原料、对接市场、走访客户，全国各地忙碌地奔跑，为此我们特别婉谢了区、镇二级领导今晚的邀请，而此刻我还必须耐心地、急切地再等待82分钟！

晚上六点准时到达，呵呵，很多人都已到了，我们彼此作辑问候，因疫情我们不能相拥，“哎呀，好久未见你一点没变还是那么精神”“是吗，托大家的福，大家都没变，我一眼都能认出来！”“翁老师你有多久没来王口了？”有人问我同时拿出手机，大家围着看，原来是当年我们挤在岳城办公室拍的全体照。“翁老师你有十年没来王口啦！十年来我一直把这张照片作为手机的屏幕”，不会吧怎么这么久？要不是照片上清清楚楚记着2011年3月4日，真不敢相信，其实王口离北京很近，开车也就二个小时，我竟有十年没来，时间都去哪儿了，真是不应该呵！

我们拥在一起指着照片上的彼

此，取笑，调侃、逗乐，接着爆发出一串串欢笑声，个个开心得都象孩童般的撒欢大乐，此刻忘了年龄，忘了身份，忘了身在何处，这些华北平原的男子汉，平时可是手握一厂大权的领导，是家中上有老下有小，慈爱又严厉的一家之主，更是我们中国坚果炒货行业承上启下的顶梁柱，我们行业的宝贵财富！

第二天一早驱车前往区政府，出席由区、镇二级政府专为此行召开的座谈会，区、镇二级领导都出席了会议，足见区、镇二级政府的重视。

会上镇党委书记、镇长详细介绍了王口镇多年来坚持以坚果炒货为支柱产业，坚持走改革创新之路，一串串亮眼的数据，充分证明取得的巨大成就：全镇300多家坚果炒货企业，已全部实现工业化生产，7000多从业人员，年销售收入超过100亿（记得十年前是近20亿），并已形成从市场、原料、加工、设备、辅料，贸

工农一体的全产业链加工体系。产品从单一的瓜子，扩大到坚果籽类全品类数百个品种，市场覆盖全国各地一、二、三线城市和农村市场，还出口国外。这亮眼的数字，为王口镇坚果炒货行业的持续健康发展作出了卓越的贡献，同时为当地区域经济的发展，脱贫致富作出了卓有成效的贡献！

更让人欣喜的是，区领导告诉我们，以坚果籽类加工为主体的，天津市农产品延伸加工园区已立项启动，并且就设在王口镇，令人鼓舞的消息，会场上已掌声雷动。

轮到我发言了，此刻我已不该说什么，而是该为王口做什么，协会当然有备而来：1、行业线上线下全产业链、全渠道供应链平台，王口企业优先优惠入驻。2、每年全行业重大活动，协会为王口举办产业功能发布会，推动王口更宽广走向全国走向世界。3、协会青年工作部组织的行业优秀科技、设备、添加剂等企业，免费为王口企业作技术咨询服务，并要做到一厂一议，一厂一方地落到实处。每年至少一次到王口实地集体会诊，真正助力王口进一步全面提升加工水平 and 产品安全质量水平。

我的发言同样赢来一片掌声，与会代表纷纷说：这是协会给王口送的三个大红包啊！

下午要到王口参观工厂了，真要见久别十年的王口竟有点小激动，记得王口镇的地形是“非”字形，一条主干道很窄还尘土飞扬，低矮的房屋简陋单调，路两旁是一条一条通往村村落落的支路，支路就更窄还坑洼不平，主干道除了必要的吃住行三产商店外，就和每条支路一样，全部都是家连一家的坚果炒货企业，奇怪的是每家企业都不厂牌，要进了门才知道是工厂。

当车驶入王口镇主干道路口，真不敢相信眼前这宽阔的马路，高矗整齐的灯杆，路两边鳞次栉比的店面房，造型美观，色彩明亮，门面招牌醒目，我印象中的王口镇已今非昔比。路上来往车辆很多还时不时有点堵，因为是旺季路上的大车大多是给王口送原



料，或来拉产出去的。时值中午路两旁的店面都忙碌地营业，人来人往，餐饮店不时飘出的饭菜香味夹杂在空气中，整个王口显出一派接地气有烟火气的热闹景象！

一共参观了三家工厂，有做全国市场的，有专门做进出口国际市场的，从参观中让我真切感受到王口全面实现工业化生产落到了实处，厂区厂貌整洁，车间窗明地净，现场管理严格，设备工艺流程合理。特别是在岳城的工厂，还看到了目前国际上最先进的食品透明工厂，360度无死角的透明生产，这变化真是太棒了！

而在与企业的交谈中，让我更真切感受到，王口人的精神面貌发生了巨大变化，他们个个自信豁达，对未来充满信心，当我问如何面对当前发展中诸多困难时，他们用坚毅的口气说：“这不算啥，人不会被尿憋死，办法总比困难多！”，原来在他们面前根本就没有困难！

更欣喜的是还真切地看到王口年轻一代的成长成熟，他们大多接受了高等教育，还有出国留学回归的，他们有理想、有知识、有文化，更有国际视野，如岳城的孩子岳友超，已是一名年轻的共产党员，区人大代表，今年还被行业青年企业家们选为青年工作部主任，如此优秀的年轻人在王口还有很多，他们正是王口与中国坚

果炒货行业走向世界，立于世界之林的希望霞光！

在透明工厂的过道上我陷入了深思，怎么形容眼前看到这一切，怎么评价王口十年来如此巨大的变化？前所未有的、史无前例、天翻地覆？我想把这些形容词全部用上都不为过！

王口坚果炒货加工历史悠久，据史料及民间流传，起源于宋代民族英雄岳飞的一支后裔，为躲避官府追缉逃离于此，王口历史上种植葵花，这支后裔就地取材家家户户以炒葵花籽为生，一代一代的子承父业生存繁衍至今。而当代王口人他们不仅传承了祖辈勤劳奋进的优秀家风品德，还留给时代、留给王口子孙后代丰厚的功绩与功德。从这点出发，我们看到全国坚果炒货行业数百万勤劳奋进的同仁们，为将中国坚果炒货大国，建设成为世界强国，作出的不懈努力与取得的丰功伟绩！

此刻每个人都明白参观结束就要说再见了，唉，真是相见时难别亦难，依依不舍之情露在每个人的脸上，千言万语都在心里，什么都别说了，我提议还是在岳城拍全体照吧！

久久想见久久见，久久相见还想见！再见王口，我一定会再来王口！

衷心祝愿王口的明天更美好！

中国坚果炒货行业的明天更美好！

每日坚果



国民 零食第一股

股票代码:300783

三只松鼠

拥有超过1亿主人的国民零食品牌

成立8年间，三只松鼠上架7000余款零食，获得167个国家和地区、超过1.3亿主人的选择，成为受国人喜爱、畅销全球的超级国民品牌！

猪肉脯



碧根果



选材全球

大数据“保鲜”(DMP)

每月上新

老爹鱼豆腐



夏威夷果



*来源：中国媒体报道和三只松鼠大数据

2021社区团购8大关键词



2021年，社区团购赛道看似平凡的一年，其实也是不平凡的一年。这一年整体社团人有奋争也有失落，有平静也有感伤，有惊喜也有躁动，这是磨砺，也更是新生！

2020年下半年互联网巨头携资本纷纷进入社团赛道，在经历了一轮疯狂的烧钱大战之后，2021年，行业进入了新的发展阶段。在新阶段下，严监管、淘汰赛、大洗牌、新上位成为社团电商的主旋律……

在这个“喜剧”与“悲剧”交替上演的时刻，如何总结和看待2021社区团购赛道，有8个关键词：

1 增长

“增长”这个词，有4个维度：

1，行业赛道整体规模较2020年有大的增长，相比2020年单资本团的体量就已经超越了好几倍。

2，行业从业人员数量大幅增加。

目前社区团购基础设施已铺设300+地级市，这是一个庞大的商业链条，需要千万级+的从业人员来推动这个商业运转，大部分节点都是从2020年10月份开始到2021年7-8月份来完成的，这是一个了不起的事情。

3，品牌商布局社团的数量显著增加。19年入局社团的企业大都千万级别的，20年入局的企业是3-5亿级别的，今年快消品品类头部企业基本都有所入局，单从这一点就足以证明。

4，资源商还在不断进入。如地产物业商，官媒，国企三产等，都在伺机而动，虎视眈眈。

2 严管

严管可以说是2021年赛道的主旋律。

从2020年12月22日国家监管总局联合商务部出台“九不得”到2021年3月3日对多多买菜，橙心优

选，美团优选，十荟团和食享会分别罚款150万元和50万元，再到5月27日十荟团又被同样的原因顶格罚款150万元及江苏区域停业整顿3天，到7月2日，国家监管总局就社团价格低价倾销违法行为开展价格监测通报会，7巨头列席并签承诺书，以及11月12日国家监管总局回复李国伟人大代表的表态和18日国家反垄断局成立，可以说整个2021年社区团购都是在学习国家相关法规和法规下调整业务的路上。

3 分化

“分化”有5个维度：

1，资本团在分化，有2020年资本8强，过度到了8进6,6进5,5进4，目前社区电商4强会战应该大概率事件。

2，供应商在分化，整体商品品类产品资源逐渐向Top5供应商集中，



无论品牌，坑位，资源位，排品周期都是一样。

3，团长在分化，IP 团长和提货点团长分道扬镳。

4，网格仓在分化，部分区域网格仓开始走向组织化和集团化趋势，因为单体网格仓普遍不盈利。

5，地方团、团批与资本团错位经营。

4 助农

第四个词是助农。

之所以是这个词，是因为这个词是整个赛道的价值观，是国家倡导和肯定的行业内涵，会影响到社区团购未来的走向和价值边界。

从多多果园和惊喜农场到 12 月 7 月人民日报肯定阿里社区电商在助农兴农及解决生鲜农产品流通解决方案的新贡献及 9 日央视新闻联播报道美团社区电商为丰富和改善人民美好生活做出了积极作用就可以看出国家和社会对社区团购的期许和准则。

5 回归

“回归”这个词有 3 个维度：

1，赛道玩家由 2020 年下半年拼资本拼补贴开始转向拼经营，这是环

境所致也是环境所迫。

2，整体赛道价值判断走向由过度追求 GMV 和市场占有率过度到了追求毛利、追求利润和适度规模。

3，赛道选手关注点过度由外转向求内，竞争环境趋向平稳。

6 理性

第六个词是理性。说理性有 4 个维度：

1，行业赛道经历了 7-8-9 黑色季度后，媒体报道社区团购逐渐趋向理性，既不浮夸也不狭隘，越来越遵照商业事实。

2，经历过大水及疫情抗疫及乡村振兴种种实践之后，国家对社区团购做出的积极贡献也是看在眼里记在心里，监管政策也开始刚柔并济。

3，资本降温之后，赛道玩家商业经营逐渐趋向平稳。

4，从业群体历经大起大落之后逐渐趋向稳健。

7 转型

第七个词是转型也有 5 个维度：

1，资本团在转型。不管是出于形势所迫，自救还是出于业务调整都称之为转型。如橙心推出橙心批，十

荟团推出非核心市场代理制，美团全面提高毛利，淘菜菜聚焦核心 6 省，多多在保增长的同时提升部分品类毛利，这都在新环境下做出的转型举措。

2，地方团在转型。留存不多的地方团基本都放弃了低端市场，开始了向中高端品质社团过度，这是一个正确的方向。

3，团批在破圈，正在走在新供应的路上，为三四线市场传统流通经销商而服务。

4，网格仓在转型。由于网格仓普遍不盈利，基本都在寻求生意第二曲线。

5，团长在转型。目前牛逼的团长都在走向职业化和专业化。

8 上位

第八个词是上位。

历时 5 年，社团业态以半年为一个周期进行迭代和进化。在资本团、地方团、团批急剧亮眼的起落下，一些细分业态也逐渐上位凸显：

- 1、新店商崛起
- 2、快团团飓风来临
- 3、物业拼团方兴未艾
- 4、农产品私域电商火热蔓延

坚果炒货



大道至美 柔和之美

——三八妇女节专栏



张 乾



蔡 虹



Connie Cheung

带给你看得见的自然美味

——记我协会会员单位玛氏箭牌糖果（中国）有限公司
BE-KIND 亚洲研发总监张乾



BE-KIND 为全球领先的糖果巧克力食品公司玛氏旗下美国零食品牌，主要生产含有坚果、果干以及谷物颗粒类的零食产品。品牌于 2018 年在中国上市，中文名缤善，旨在传达生活中充满善意的理念。

自从 BE-KIND 从 2018 年进入中国开始，张乾就接手了这个新品牌的研发管理，全面负责选品进口，生产本地化，新品开发，合规及质量安全，助力品牌增长和亚洲市场的进一步开拓。

那时张乾已经在玛氏工作了 18 年，从一名产品开发专员做到了创新总监。我们在市场上熟悉的德芙，士力架，M&M's，脆香米的众多新品大多都出于她及她的团队。相对于在巧克力品类的丰富经验，缤善的核心产品坚果品类对于张乾来说是一个相对陌生的新领域，坚果棒对于中国消费者来说也是一个没有消费习惯的新零食。面对诸多困难，她带领团队从法规，原料，工艺，

配方各方面，一步一个脚印从基础开始搭建。不仅把美国最经典黑巧海盐口味坚果棒实现本地化生产，并进一步开发出更符合亚洲消费者喜好的酸奶玫瑰、抹茶红豆、黑芝麻黑豆、草莓奇亚籽、黑巧黑咖等口味坚果棒。将它们成功在中国大陆上市，并推广至台湾地区及香港地区，且逐步在日本、新加坡等市场上市。

众所周知，坚果营养丰富，含有大量的蛋白质，脂肪，矿物质和多种维生素。中国坚果炒货协会提倡：每天一把坚果瓜子，有益健康。但我国居民坚果类人均摄入量仅有 3.8g，约为推荐食用量的 15%。BE-KIND 缤善崇尚天然食材，一直致力于给消费者提供具有高密度营养，美味健康的零食产品，不为身体增加负担和未知风险。如何能让消费者更喜欢吃坚果，吃更多坚果一直是张乾在反复思考的问题。纵观中国市场上的坚果品类零食，大多还停留在初级中加工程度，在产品的设计，口味拓展，人群及消费场景的契合度上还有很大的创新空间。在找准了清晰的市场机会后，一年之内，缤善芝麻海苔、蜂蜜黄油、黑糖海盐三种经典口味的 5 大零添加风味坚果，和三倍牛奶蛋白质，十种营养全吃到的缤善每日成长坚果棒相继上市。尤其是每日成长坚果棒，弥补了儿童坚果零食的市场空白，别出心裁的把营养的坚果果干做成棒棒糖的形式，辅以美味的草莓和酸奶涂层，营养美味专为儿童设计，让孩子从小爱上吃坚果！

回首全面负责亚洲 BE-KIND 缤善研发的这三年多的时间，张乾在职业发展上也获得了很大提升和成长。从专注产品创新到横跨原料，产品，工艺，法规质量的管理；从深耕中国市场到满足跨文化背景的消费者需求；从大规模企业复杂严谨流程的守护者到不断挑战现状推动灵活快速创新的破局者，张乾一步步的完成了从一个部门领导者到商业领导者的认知角色转换。她带领着朝气蓬勃的团队，与营销需求端和供应端无缝紧密合作，在竞争日益激烈新消费市场中，专注为消费者提供营养美味可信赖的零食选择！因为 BE-KIND 坚信，如果人们愿意彼此善待，世界将会变得更加美好。企业不应该将盈利作为唯一目标，还应为社区和世界带来更美好的善意的进步。我们相信并鼓励善举，从善待自己的健康，味蕾，到传播善意，希望共建更健康和人性的社会，来拥抱我们共有的善意！

五个人能改变世界

——专访陶朗集团中国区总裁蔡虹



每年元旦前，蔡虹都会约上三两好友，撇开总裁事务，从工作中剥离出来，完全放松于山水之间。偷得浮生半日闲，不仅让她充满能量，有时还有与新视角、新策略灵感不期而遇的惊喜。

观世界，又见自己

蔡虹是全球传感分选技术领航者——陶朗集团的中国区总裁，她的日常可以用两个字来形容：三多，即沟通多、会议多、差旅多：与集团总部核心管理层、不同事业部的定期沟通；与客户、行业、协会的合作交流；中国区的经营管理……高强度、连轴转的工作，让她温柔亲和的性格里，添了一份坚韧与乐观。

起初，蔡虹被陶朗先进的技术、远大的愿景和“创新、激情、责任”的价值观所吸引。加入陶朗后，这份工作本身的激情与挑战，让她感受到了归属感与成就感。

“中国拥有巨大的潜力和未来，是每一个跨国公司都非常重视的市场。”蔡虹说道。前段时间，集团新任 CEO 就职后，非常希望来中国进行访问，但因疫情不能成行。蔡虹便

带领中国团队，为 CEO 准备了一场“虚拟访问”。以虚拟模式，用 4 个小时的时间让集团总部对中国团队的成绩、队伍建设、市场态势有了全方位的了解，给总部留下了深刻印象。

如今，由蔡虹主导的陶朗中国战略，正按照规划顺利推行。去年中国团队的亮眼成绩，也正是对陶朗中国战略的验证。而蔡虹相信，这只是一个开始。

用细腻雕琢管理，以人为本

由于工作原因，蔡虹需要在厦门、昆山等多个地点常驻办公，但每逢周末，她一定会回到苏州，陪伴家人，在她看来，这是一个必要的承诺。与家人的相处，也经常启发她企业管理方法的灵感，让她更关注“人”背后的潜力和价值。

蔡虹认为，企业需要结果导向，但管理者更应注重“人”的价值建设。管理队伍，真正的含义是“引领”队伍。通过良好的机制和对于员工需求真诚的关切，激发员工潜力。用内驱力推动自我价值的实现，才是公司健康长久发展的关键。蔡虹一直很相信一句话：五个人能改变世界。用心凝聚的

团队才会秉持共同的愿景和目标，这将会产生无穷大的力量。

“不管小家还是大家，企业还是国家，培养人才就是播种希望。”蔡虹说道，她也是这么做的。在工作之余，蔡虹是一个公益组织的负责人。每年 4—5 月份，她都会抽空带队看望资助的山区贫困学生。这件事，她已经坚持了 20 多年。

这个会，一定会参加

随着消费升级和健康知识的普及，中国的坚果炒货行业正往成熟化、品质化、品牌化发展。陶朗拥有 50 年全球分选经验，技术优势已得到全球市场的认可。在坚果炒货应用上，陶朗已有一套成熟且领先的分选解决方案。例如，花生的黄曲霉毒素检测、带壳坚果的内部瑕疵检测和异物次品的挑选和剔除等，有效性在国内众多客户中都得到了广泛验证。如何将这么好的技术推广给国内更多的食品厂商，是陶朗中国团队一直在努力的方向。中国坚果炒货展在协会和行业的共同努力下，无论是专业度还是规模都已具有国际水准，是一个很好的推广途径。这也是为什么陶朗自 2017 年首次参展以来，从未缺席炒货展，炒货展也是蔡虹一定会抽空参加的展会。

“陶朗一直致力于帮助食品行业提质增效、保障食品安全。在陶朗中国战略中，进一步深入匹配国内食品厂商的实际产线挑战，整合陶朗持续创新的先进技术，为中国客户提供最合适的技术解决方案，是我们的重点。”蔡虹说道，“炒货展为我们搭建了专业的交流合作平台，希望像炒货展这样的高品质展会越办越好！”



在中国，
看到更健康的美丽

——记美国加州巴旦木协会中国区顾问 Connie Cheung



Connie Cheung 是美国加州巴旦木协会中国区顾问，负责协会在中国地区的市场营销及合作伙伴事务。在这之前，她是一名拥有二十多年中国广告行业从业经历的资深营销专家。Connie 曾服务众多国际品牌，特别是与女性健康美丽息息相关的美妆个护品牌，美国加州巴旦木协会是她的服务客户之一。2016 年，加州巴旦木协会前全球营销高级副总裁力邀她成为美国加州巴旦木协会中国区顾问。

更健康的中国

美国加州巴旦木协会自多年前进入中国市场以来，始终持续与行业伙伴紧密沟通，Connie 和小伙伴们通过市场调研、行业伙伴联合推广与积极支持行业规定的制定等各种方式，来促进和推动行业的发展与繁荣。通过这些深度的合作，让美国加州巴旦木协会不仅更了解中国市场的动向，也更好地洞察了中国消费者对巴旦木等健康产品的真实诉求，进而持续迭代各项做法，真正做到深耕中国市场。

从 2016 年接任后，Connie 就密切关注中国的坚果与籽类消费以及饮食生活。自 2018 年协会与中国食品工业协会坚果炒货专业委员会签署了合作备忘录以来，双方开始共同携手进行科学膳食理念的教育。在委员会的大力支持下，Connie 更坚定地认为，美国加州巴旦木协会应乘着“健康食品”浪潮，提升中国消费者饮食健康的意识，与对高质量生活的追求。

目前在中国市场，以加州巴旦木为原料的“流量”产品在零食、巧克力、烘焙、饮料等多个领域涌现。如巴旦木奶的“走红”，让加州巴旦木在激烈的坚果市场竞争中突围而出。其在产品加工生产中的新式应用与创新，也进一步促进了健康消费趋势的升级。

更健康的美肌

Connie 不仅是位出色的营销专家，也是位优秀的女性领袖，她敏锐地观察到“她经济”和女性力量的崛起让中国女性开始更关注自身发展，“健康的美丽”才是现在和未来中国女性所追求的方向。Connie 认为这始于协会的初心，希望通过巴旦木中均衡的营养和丰富的维 E，让

每一位女性消费者都能够尽情展现真实的自我，在生活中有更自信的表现。基于此，Connie 为美国加州巴旦木协会在中国的推广，开辟了一条新赛道——健康的美丽。

这让加州巴旦木不再仅被定义为“健康”的坚果，更是能迎合消费者体重管理、健康美肌需求的超级原料，这也让加州巴旦木备受潮流爱美人士喜爱。2018 年，美国加州巴旦木协会就获得 Yoka 时尚网颁发的年度最佳跨界品牌奖，可见“健康的美丽”概念早已出圈。

放眼未来共筑更健康的生活

在践行“健康中国 2030”的传播路上，Connie 坚信，当加州巴旦木被赋予更多的“健康”内涵，成为“更健康的巴旦木”时，美国加州巴旦木协会在中国的推广将会更上一层楼。

中国作为全球第三大进口加州巴旦木的市场，Connie 将会协助美国加州巴旦木协会在中国进行持续投入。顺应“健康中国 2030 行动”和促进“健康中国 2030”规划纲要的达成，加强加州巴旦木营养成分的宣传，进一步促进行业创新发展，助力友商们的产品研发与推广，让全国各地更多消费者体验到富含营养价值与创新性的加州巴旦木产品，也让全国各地女性消费者感受到加州巴旦木倡导的“健康的美丽”。



每天一把坚果瓜子，有益健康

2021年西瓜籽行业报告

中国坚果籽类产业发展联盟——西瓜子联盟
执行会长单位：武汉旭东食品有限公司
2021.4





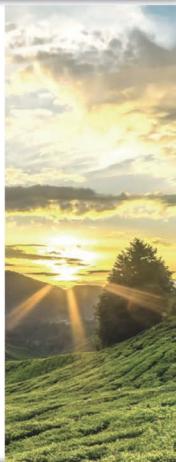
每天一把坚果瓜子，有益健康



大片
十粒宽：11-12.5cm
千粒重：295克左右

1、大片面积、产地、数量

种植产地	种植面积(万/亩)	平均亩产量(公斤/亩)	产量(万/吨)	数量合计(万/吨)
新疆奇台	20	160	3.2	9.5
新疆北屯	26	140	3.6	
新疆伊犁	7.5	150	1.1	
新疆焉耆	2	140	0.3	





每天一把坚果瓜子，有益健康



中片
十粒宽：9-11cm
千粒重：220克左右

2、中片面积、产地、数量

种植产地	种植面积(万/亩)	平均亩产量(公斤/亩)	产量(万/吨)	数量合计(万/吨)
新疆塔城	18.5	170	3.1	4.5
新疆石河子	2	150	0.3	
新疆奇台	6	160	1	





每天一把坚果瓜子，有益健康



小片

十粒宽：8cm以内
千粒重：130克左右

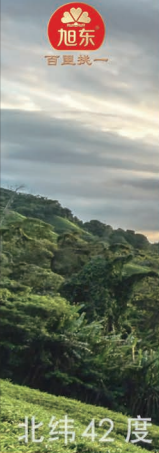
3、小片面积、产地、数量

种植产地	种植面积(万亩)	平均亩产量(公斤/亩)	产量(万吨)	数量合计(万吨)
新疆阜康	3.75	160	0.6	1
新疆奇台	2	150	0.3	
周边区域	0.72	140	0.1	





每天一把坚果瓜子，有益健康



北纬42度

一、2020年西瓜籽行业回顾

2020年，受疫情影响、政策影响，导致农户种植面积减少，总产量远低于预期，价格起伏波动大。造成厂家、商家的成本增加，利润减少，对整体西瓜子行业的健康发展带来非常不利影响。





每天一把坚果瓜子，有益健康



二、2021年西瓜子行业预测

片型	种植面积（万亩）		平均亩产（公斤/亩）		实际产量（万吨）	
	2020实际	2021预测	2020实际	2021预测	2020实际	2021预测
大片	55.5	55.5	150	150	9.5	9.5
中片	26.5	20	160	160	4.5	3.2
小片	6.5	6	150	150	1	0.9
合计	88.5	81.5			15	13.6





每天一把坚果瓜子，有益健康

二、2021年西瓜子行业预测

中片种植产地	种植面积（万亩）	
	2020实际	2021目前种植
新疆塔城	18.5	13
新疆石河子	2	2
新疆奇台	6	5
合计	26.5	20

以上2021年种植数据，基于目前种子的售卖情况进行测算。具体的种植面积，需要在5月中旬才能测算出准确的面积和数量。



每天一把坚果瓜子，有益健康

三、2021年西瓜子行业规划

1、主产区当前西瓜籽种植现状：

- A、政策导向（限水、限地、鼓励种植主粮作物等）
- B、种子现状（常规种子）；
- C、播、收、储、卖现状；

北纬42度



每天一把坚果瓜子，有益健康

三、2021年西瓜子行业规划

2、西瓜籽行业应对措施：

- A、解决种西瓜子比种粮食、棉花更有经济效益；
- B、解决种子研发、提纯、土壤改良等方面的问题，加大西瓜子种植的科技投入；
- C、保证全产业链利益合理化分配，反对哄抬物价、囤积居奇等不合理竞争手段，让行业健康发展。

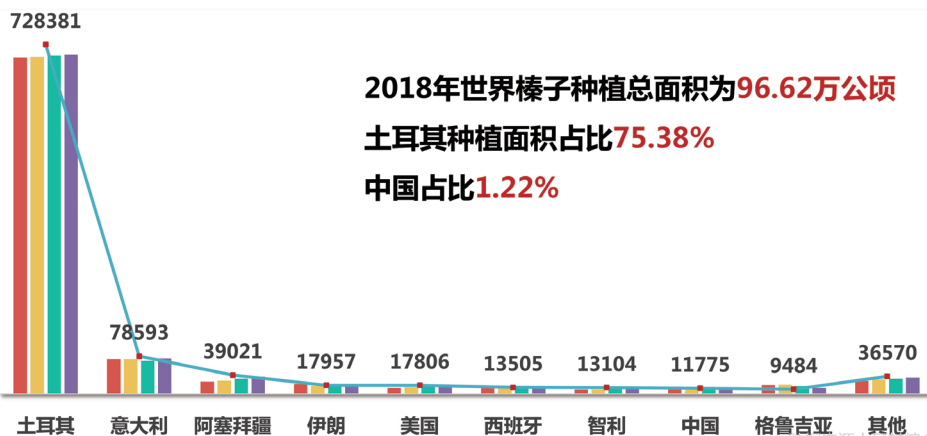
榛子产业数据分析

山东三羊榛缘生物科技有限公司
魏玉明

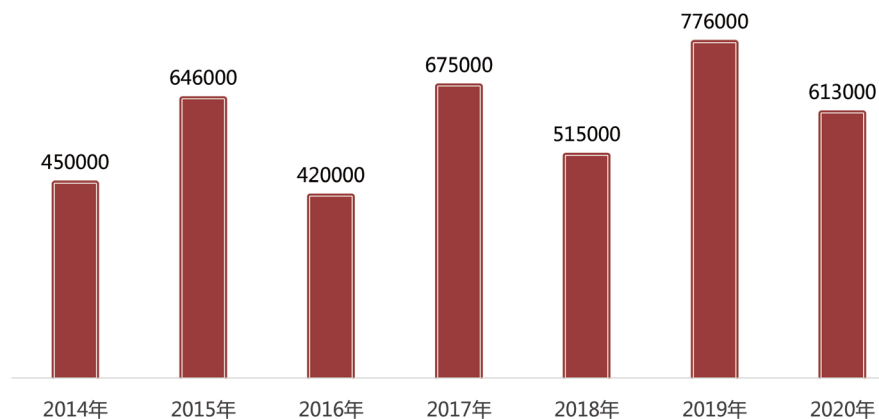
榛子主产国种植面积（公顷）

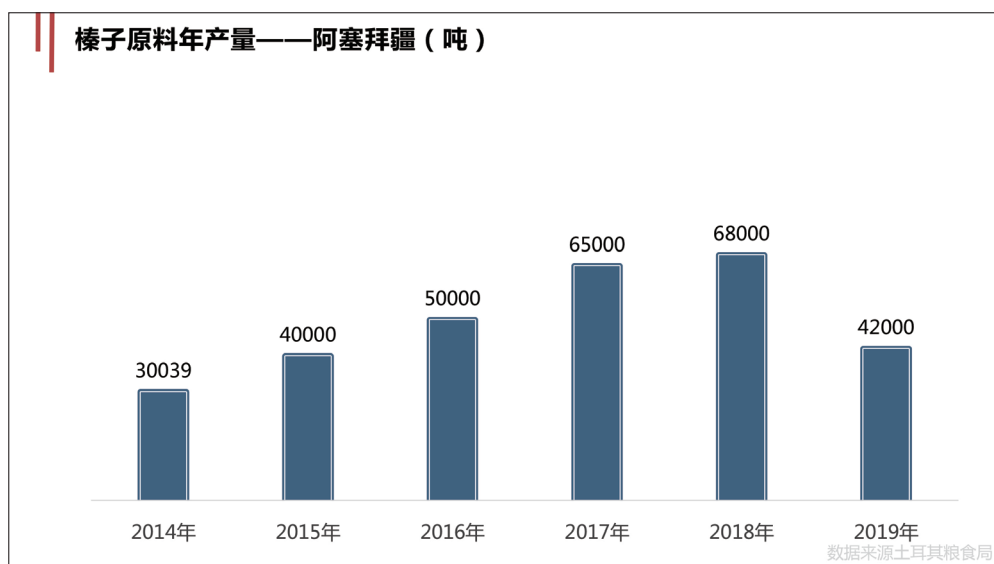
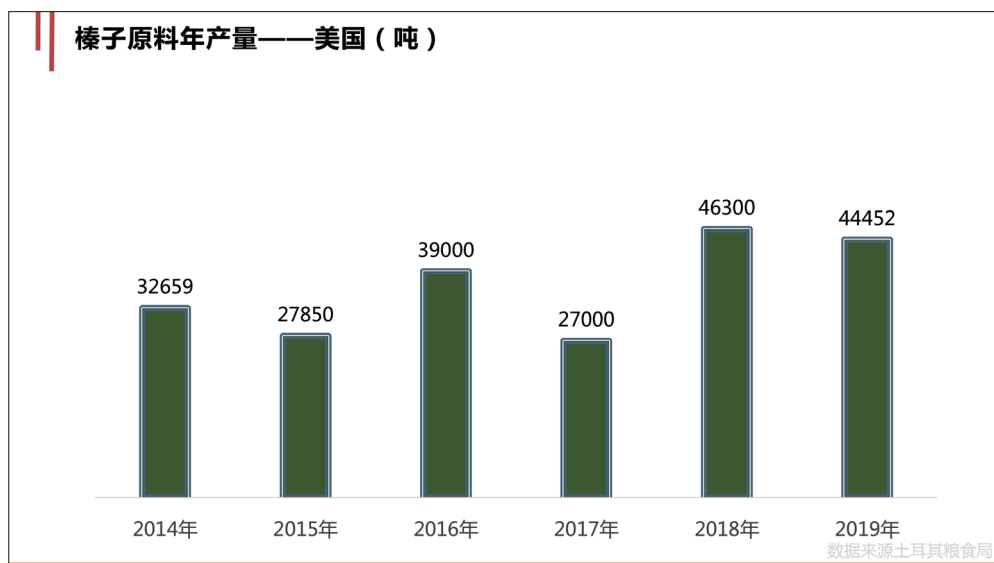
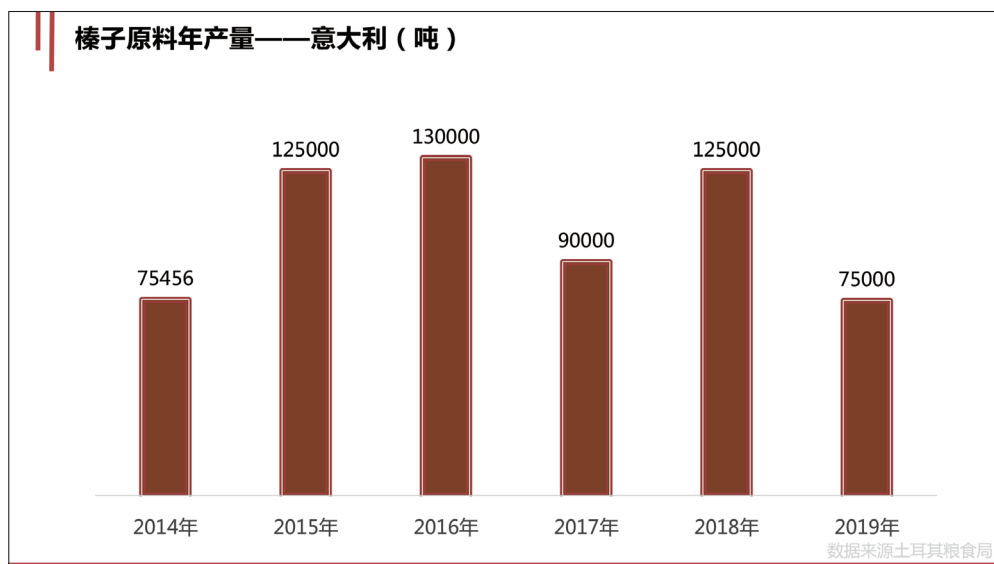


2014年 2015年 2016年 2017年 2018年

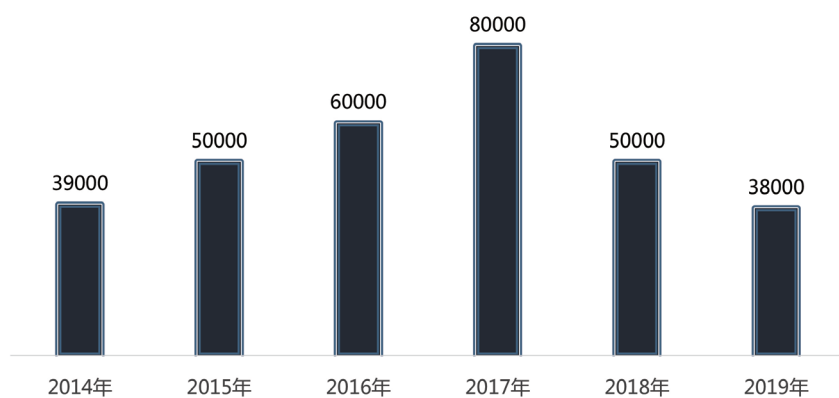


榛子原料年产量——土耳其（吨）



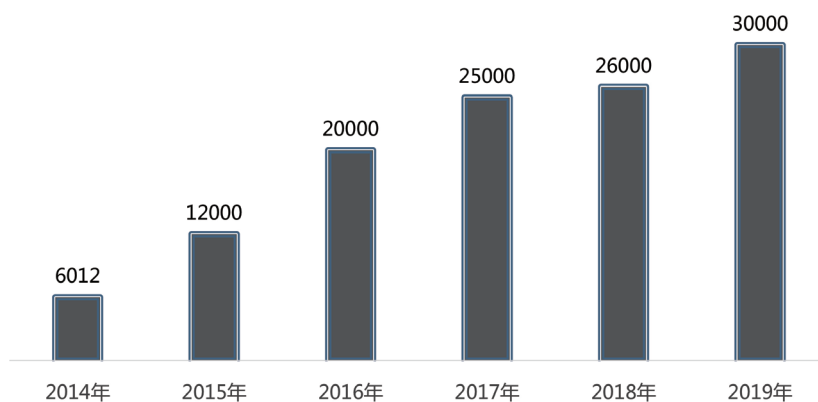


榛子原料年产量——格鲁吉亚（吨）



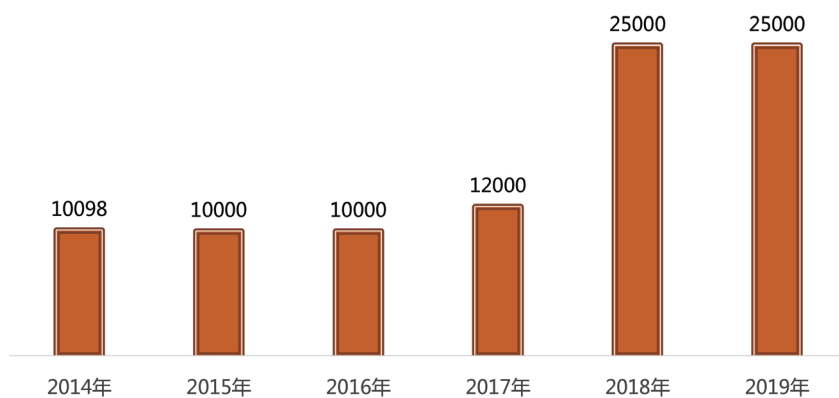
数据来源土耳其粮食局

榛子原料年产量——智利（吨）



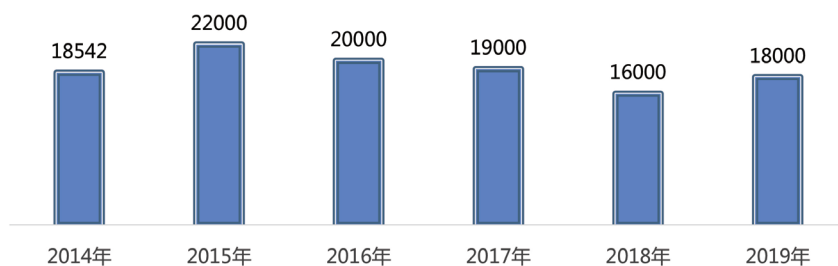
数据来源土耳其粮食局

榛子原料年产量——伊朗（吨）



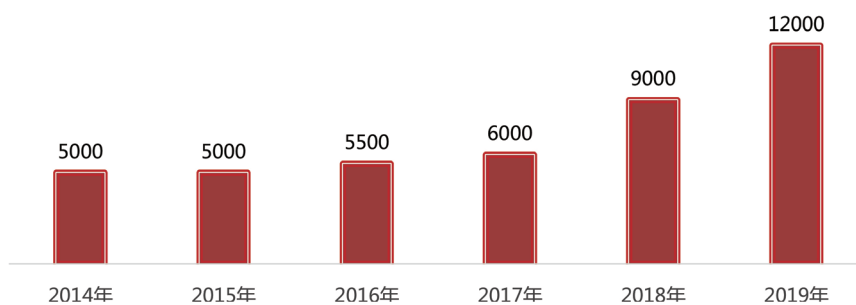
数据来源土耳其粮食局

榛子原料年产量——西班牙（吨）



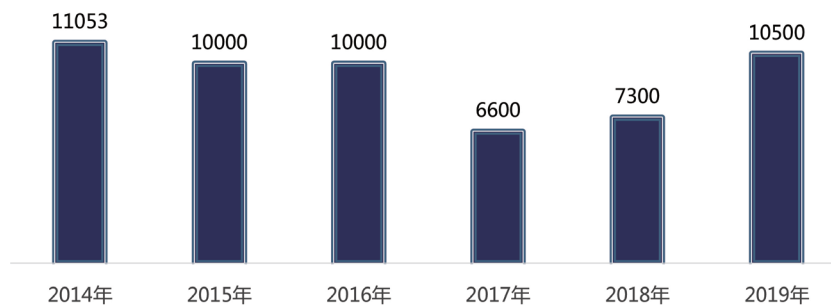
数据来源土耳其粮食局

榛子原料年产量——中国（吨）



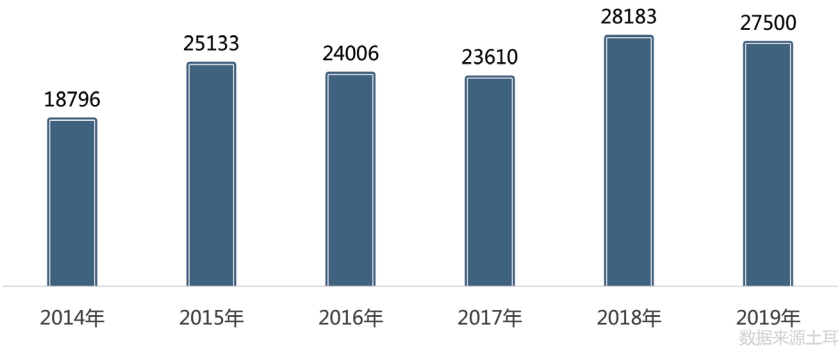
数据来源土耳其粮食局

榛子原料年产量——法国（吨）

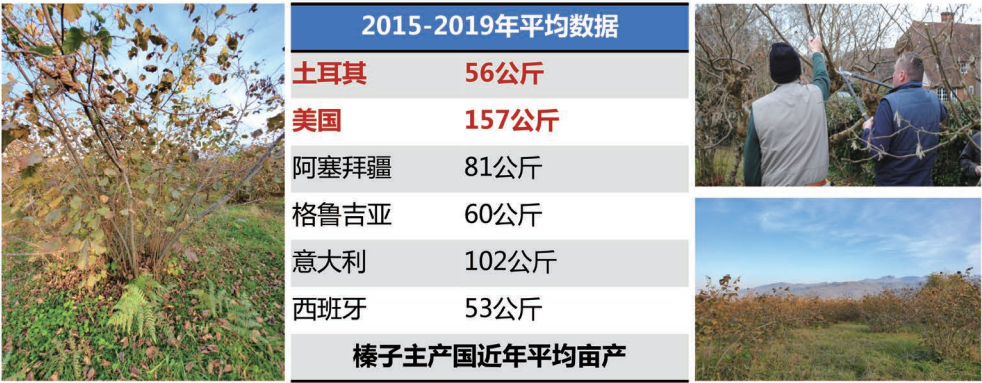


数据来源土耳其粮食局

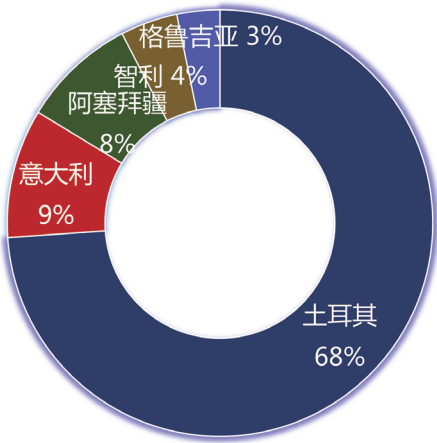
榛子原料年产量——其他（吨）



榛子主产国平均产量对比



2019年世界榛子主产国贸易占比



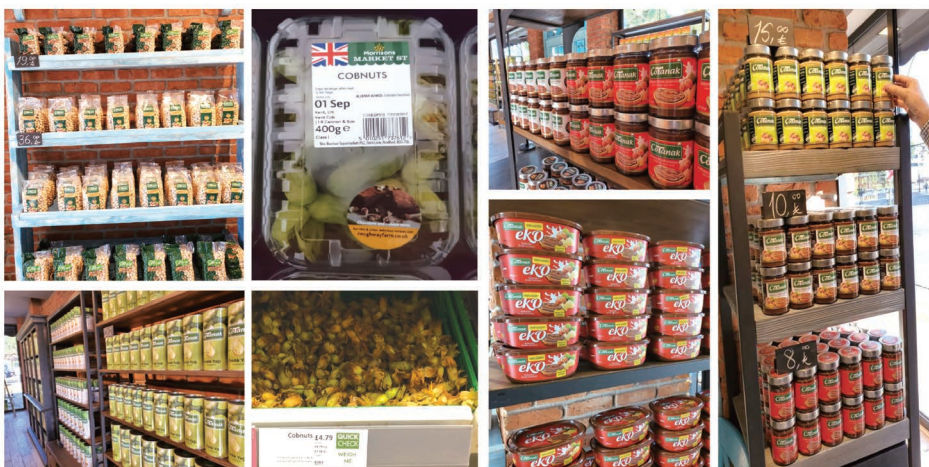
欧洲榛子专用采摘机器
规模化；机械化程度高



欧洲榛子加工车间 标准化；专业化程度高



欧洲榛子市场产品展示

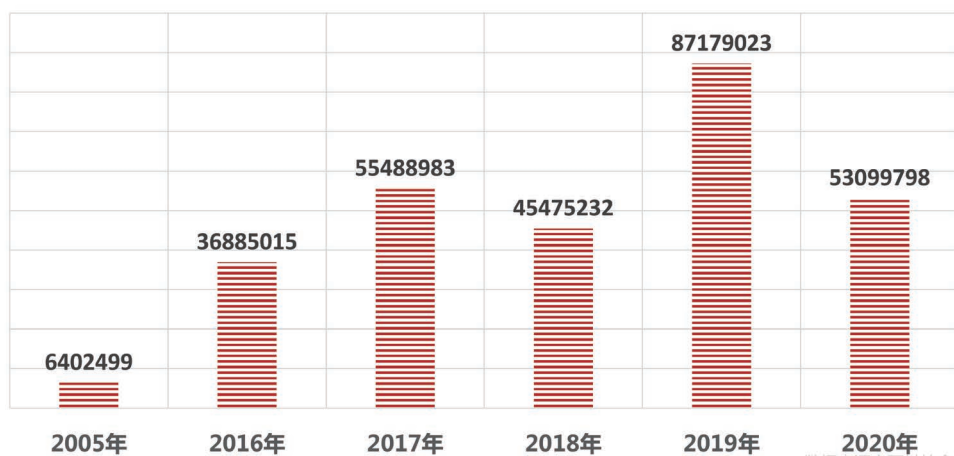


中国进口土耳其榛子年总量（吨）



数据来源土耳其粮食局

中国进口土耳其榛子年总金额（美元）



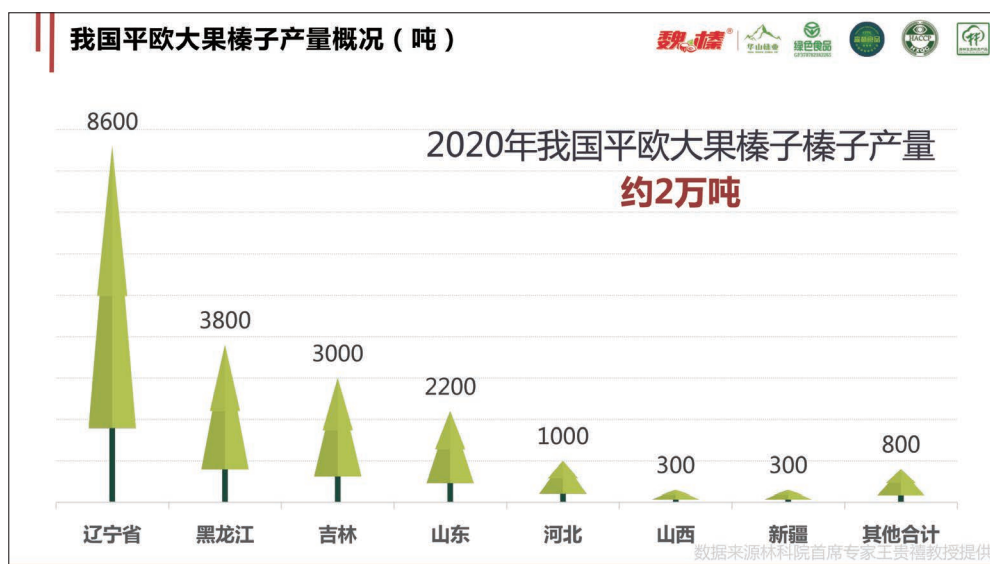
数据来源土耳其粮食局

中国榛子品种



野生榛子—平榛





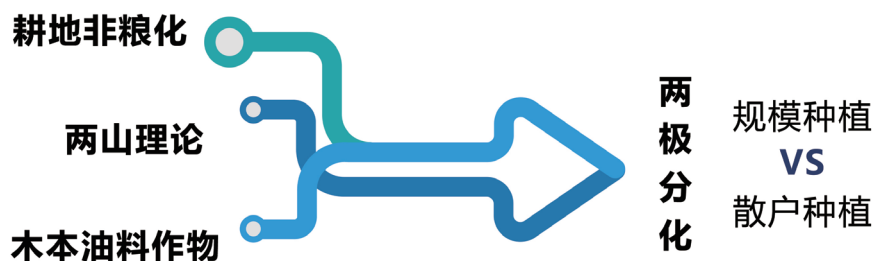
平欧大果榛子分布 (万亩)



国际榛子发展影响因素



国内榛子发展政策导向





紹興老字號



好看，一顆就是一顆！



浙江何字食品有限公司
ZHEJIANG HEZI FOOD CO.,LTD.

地址：浙江省诸暨市枫桥镇森东路87号
网址：www.hezifood.cn

电话：0575-87046355
传真：0575-87435178

零食大玩家!



招商热线:4000-817-517
苏州口水娃食品有限公司



健康 好味道



宁波恒康食品有限公司
地址：浙江省慈溪市周巷镇环城北路888号

电话：(0574) 63305688
传真：(0574) 63320877
邮编：315324

Http: //www.china-hengkang.com
E-mail: admin@china-hengkang.com

陈林食品 专注炒货二十年



山核桃味瓜子 (5公斤)



焦糖味瓜子 (5公斤)



多味香瓜子 (5公斤)



新疆薄皮核桃 (2.5公斤)



水煮瓜子 (5公斤)



香草味瓜子 (5公斤)



新疆薄皮核桃 (2.5公斤散装称重)



南瓜子 (5公斤)



优一小白杏 (5公斤)

**专业供应：批发商、电子商务、分包装厂商
期待您的加盟！**

招商热线：0575-87691788 18358557636 18072291175 13905858276

网址：<http://www.chenlinfood.com>





打开淘宝
扫一扫进店



来自阳光的味道

香脆可口
开心畅享



浙江大好大食品有限公司

地址：浙江省温州市梅屿工业区

电话：0577-88418888 88419999

<http://www.dahaoda.com>

坚果炒货品牌如何破圈？ 百草味先来小红书打个样

休闲食品行业市场发展潜力巨大，尤其是在如今快节奏的现代生活中，休闲食品将在更多精细化的品类中形成新的增长点。

然而，高潜力的市场对应的是高竞争的环境。一粒坚果，如何在人们的心中种下健康零食的种子？一份坚果大礼包，如何跳出礼物的单一化场景实现突围？在激烈的市场竞争中，找到差异化的运营策略，建立起品牌核心竞争力，成为坚果炒货企业要面对的关键问题。

今年10月，百草味携手小红书，通过精准的数据洞察和组合式氛围营销，迅速吸引了消费者的注意，多品类爆品火速出圈，其中“每日坚果”笔记发布指数增长100%、搜索指数增长170%+。

01 洞察消费趋势 精准打造产品定位

小红书通过平台搜索数据发现，在站内相关的零食笔记中，百草味拥有一定的认知度和关注度，但仍具备较大的上升空间。在这样的情况下，百草味选择与小红书进行共创，将目光瞄准平台上年轻、优质的用户，实现品牌的认知提升。

扭转局势的关键所在，是把握目标消费群体需求。小红书通过数据洞察发现，百草味最具潜力的三款产品是百草味酸辣无骨鸡爪（以下简称无骨鸡爪）、每日坚果、零食大礼包，随后根据不同产品的数据反馈，细分出不同的产品定位。

小红书在对每日坚果这一产品的数据分析中发现，品牌心智对于坚果品类十分重要，用户往往会带着品牌词直接搜索产品。同时，他们在意坚



果的热量和质量，健康成为站内用户食用坚果的最大诉求，食用场景集中在一日三餐，而对于每日坚果的认知是“轻食伴侣”。小红书通过数据洞察发现其他同类型品牌大多在包装、食材上不断为坚果做加法，而百草味每日坚果则采用“减法”策略，百草味“每日坚果全坚果款”主打“零添加”防腐剂和色素，同时取代果干，降低糖分含量，形成品牌差异化。

此外，百草味还携手小红书营销IP“超好吃补给站”打造官方大事件，进行形式多样的品牌合作，实现品牌一站式焕新吸粉。

02 多方共创抢占赛道 口碑营销打响品牌

据尼尔森调研数据显示，小红书上将近半数以上（70%）是90后的年轻群体，他们大多拥有稳定的工作，消费能力较强，且在他们的未来愿意提升生活品质的领域中，食品/餐饮等日常消费占据首位。这意味着，小红书作为口碑营销的阵地，将成为助推零食品牌成长的重要力量。

与百草味的营销共创中，小红书

帮助品牌进行多维度的营销布局，为百草味打造出圈爆品。

公域塑造口碑

小红书通过平台B2K2C的营销模式，帮助品牌沟通用户。品牌专业号（B端）通过进行体验官招募、产品深度种草、优惠券派发等活动，拉近与消费者距离，建立起沟通渠道。同时邀请明星和合作KOL（K端）为品牌和产品造势，搭建商业话题页面，承载相关话题流量，口碑营销，全方位引爆产品声量，建立起用户对产品的认知。用户（C端）产出真实体验内容，沉淀产品口碑。借助平台大势IP“超好吃补给站”，打通口碑营销的全链路。

商域用户引流

小红书对用户的认知行为链路进行拆解，利用短平快的曝光方式影响用户心智。主页开屏进行主动曝光，吸引用户注意力，火焰话题引导用户搜索，品牌专区进行搜索拦截，上线生日惊喜盒子提高搜索互动，随后用户留资并分享笔记，一键式解决用户从认知到行动的全过程，在对的时间，将对的内容，传递给对的人。

私域流量沉淀

经过一套组合拳的营销策略，百草味的目标用户被唤醒，个性化的触达让消费者与品牌得以建立起联系。小红书为品牌和消费者搭建起一个双向交流的线上空间，通过标准化、精细化的打法，在短时间内唤醒品牌目标用户，为品牌沉淀内容和人群奠定了基础，节省了品牌拓新的时间和成本，帮助品牌收获拥护者。

坚果炒货



姚生记 | 山核桃领导品牌
——浙江南湖，百年姚生记

应季鲜采，新鲜味更佳

国货精品



优质原料：
山核桃领导品牌甄选国家山核桃核心产区，临安产区海拔700米以上20年老树（凝结精华），直径2.0cm以上原籽，遵循古法桶蒸，历经十八道工艺精选而成。



姚生记 | 山核桃领导品牌
——浙江南湖，百年姚生记



古法桶蒸

江南姚氏，名门望族，系唐宰相姚崇之后，北宋以前历代为官，至南宋时期，报国无门，避居山林，从此不问政事，纵情山水，行走乡里，遍尝民间美味。

因其家学渊源，触类旁通，遂将生活之道与美食之法融入山野百果之中，经其栽培调理的**山核桃**，香榧名满天下，数代相袭，自成一派。

民国时期，其后人于诸暨创办“姚记炒货店”，九八年在杭州孩儿巷正式创“姚生记”字号，“承宋元俚俗余韵，融江南世家风格”，百年姚生记，一品江南味。

姚生记桶蒸山核桃，循传统工艺，经去蒲为籽、水浮手选、自然晒干之后，置于一上小下大的特制木桶中调入姚氏精心研制配料，蒸煮三、四个时辰（俗称“吊味蒸”），经敲打烘焙，即得闻名遐迩之桶蒸山核桃，醇香酥脆，回味无穷。

姚生记 | 山核桃领导品牌
——浙江南湖，百年姚生记

形

粒粒精选，颗粒完整均匀，肉仁呈棕红色，有光泽感。



味

醇香酥脆，回味无穷。

净

表面洁净，颗粒完整，几无碎末。

料

不含食品添加剂；含糖量低，仅为8%

姚生记 | 山核桃领导品牌

『匠心打造——国货精品』

采用中国传统文化中的红、黄两色经典搭配，象征吉祥如意，尽显尊贵；

精致礼盒装 CHINA

(5罐装)

(2罐装)

姚生记

金牌老字号 古法桶蒸 匠心打造 国货精品

经典传承

甄选品质，经典传承，橙色演绎，承载着中国优良习俗，传承好礼表情谊，和家美满。

浓厚的匠心精神，顶级原料，特级品质，适用于商务送礼等场合，庄重大气，满满的仪式感。

山核桃领导品牌姚生记

姚生记

新营销方式

姚生记品牌顺应时代趋势，积极参与新营销方式，近一年合作BD直播100场+，天猫旗舰店承接60场+，其中薇娅、猫妹妹、蛋蛋小朋友、烈儿宝贝、林依轮等头部主播30场+。

薇娅via

猫妹妹

蛋蛋

烈儿宝贝

林依轮

树坚果新型杀青机

临沂飞龙食品机械有限公司



立项背景

在传统工艺中，高档坚果在入味前必须进行高温处理，然后经过温差使料水被果实充分吸收，达到入味的均匀的目的，而在这个过程中，老式的杀青机占地面积大，需要燃煤加热，效率还低，例如碧根果高温杀青的时间一般为1小时，链条式履带供料，产量也就是1吨，产量太低，受占地面积的影响，大大约束了企业无法根据需求扩大生产规模，又受到国家限煤，提高空气质量的约束，使一些大型食品加工企业不得不寻求一种新型产品代替过去的老设备，可使企业向前发展的高效节能产品。

详细科学技术内容

我们提出的方式是：将经过筛选好的坚果，清洗后对坚果进行短时间高温加热，使其在短时间内到达工艺要求温度，由于我们对箱体及布料层的空间做了精密的设计，使坚果进入杀青机后，可以充分均匀吸收热风，多层的设计，可以缩短提温的时间，出料可以直接与入味机结合在一起，减少了传输过程中热量的浪费，这样可以到充分利用热能，减少不必要的热量浪费，从而起到节省燃料的目的。

工作原理：将天然气热风炉内的热风，经过鼓风机送进杀青机箱体内部，均匀对坚果进行加热，由于天然气燃烧升温快，四层杀青机的每层之间的间隔距离小，吸热更加均匀，有效利用箱体内部的空间，加上外部30mm

岩棉保温，减少了多余热量的浪费，缩短了高温加热的时间，提高了物料进行下一道入味工艺的质量，可使做出的产品质量有了进一步的提升。

创新点

老式杀青机占地面积太大，而且必须是直线排列安装，如果送料和杀青不是直线摆放的话，将会占用更多的面积和高度，局限性太大，一些已经建好的厂房，在安装时都要先改造厂房，破坏了厂房整体建筑结构，配套的供热还要依赖燃煤热风炉，对环境的污染极大。

新型四层杀青机正好可以弥补老式杀青机的这些限制，可对开心果、碧根果、夏威夷果等各类需要高温杀青工艺的高档坚果，进行入味前的预处理，达到现代工艺中更加有效、节能产品，成为老式杀青机的合理替代产品。

该设备特点有以下4个

1. 可为企业有效节约现有厂房空间，提高厂房空间的利用率，单台占用6空地面积。
2. 缩短高温烘烤的时间，节省热量浪费30~50%
3. 能够极大地提高加工效率，降低了坚果加工的成本价格。
4. 由于这种设备出料可直接进入入味机，不需要输送带传送，减少了传送过程中，热量的损耗，从而使产品质量稳定，入味效果好。

有待改进的方面

因为杀青工艺对温度、风量及加热的时间要求特别高，对坚果杀青工艺还不能全部数字化，自动控制整个工艺流程，我们还需要继续努力，达到完全自动控制整个工艺流程。

与当前国内外同类研究、同类技术的综合比较以碧根果为例，提供一组数据：

	初次升温用时	杀青用时	占地面积	控温方式	500kg 同效工作需热
四层杀青机	18 分钟	25 分钟	6 m ²	自动	80000 kcal
老式杀青机	60 分钟	65 分钟	15 m ²	手动	150000 kcal

努力为全国坚果炒货企业 提升产品质量 提供优质香精香料

——专访南京华扬香精香料有限公司总经理 张志刚



▲ 南京华扬香精香料有限公司
总经理 张志刚

南京华扬香精香料有限公司成立于1994年，是国内专业从事食品香精、食品调味料、日用香精的大型生产厂家之一。公司于2015年搬迁到安徽省滁州市，成立安徽犇犇食品科技公司。

该公司拥有现代化的香精工业生产系统，实现了对原料采购、生产、品控、包装及运输全过程的科学控制，确保生产的产品既符合稳定可靠的高品质要求，又全面符合食品安全规范的要求，以优质稳定的产品立足于国内外香精市场。同时受到坚果炒货行业内众多生产加工企业的赞许和肯定。

今天带着对这家企业的掌舵人的好奇，小编特地对南京华扬香精香料有限公司总经理张志刚进行了专访。

小编：张总，您好！众所周知，这两年受到疫情的影响，行业内很多

企业都业绩下滑，那么华扬在这段时间的发展是怎样的呢？

张志刚：是的，疫情导致全国的经济下滑，但我们在疫情控制住后很快就复工复产，再加上公司产品品种全面，所以我们的生产、销售基本没受到疫情影响。

2020年销售总额1亿7,110万元，较疫情前2019年增长20.6%，2021年销售总额14,486万元，较疫情前2019年增长2.1%，生产、销售较为稳定。

小编：说到产品，那请您介绍一下公司的主要产品系列，研发的针对坚果炒货的产品系列又有哪些？它们的优点？

张志刚：公司的产品主要有坚果、炒货用香精产品、休闲食品调味料产品、日用化工产品用香料等等新产品，公司加大对产品的研发力度并在研发上取得了一定成果。有些产品的品质领先于国内其它同行。市场占有率遥遥领先。尤其在坚果炒货、新产品研发上更是独具特色，深受国内外坚果、炒货行业的接受和大量使用。目前和我公司合作的厂家有近千家。公司现取得的专利有微胶囊香精等10项实用型专利。

小编：都说“兵马未动，粮草先行”，香精香料作为坚果炒货加工过程中调味的重要环节，华扬公司是如何在确保食品安全并不断开发新口味的？

张志刚：首先公司严格按照国家标准的规定，在研发、开发产品过程中，对加入的原、辅材料，按照有关

规定执行。不可使用、不得加入的、不得超标加入的一律不加入。确保产品品质，并从源头抓起。

二是公司严格规定采购原、辅材料时，没有生产许可证、卫生许可证的产品一律不准采购。

三是采购回来的产品，一律需严格检测、验收。不合格产品一律不得入库使用，确保产品质量及安全。同时双管齐下，一方面与坚果、炒货生产企业，如洽洽公司、武汉旭东公司等国内大型生产企业及中、小型生产企业经常沟通，帮助他们开发新产品、新口味。另一方面与三只松鼠公司、良品公司、百草味等国内大型销售商一同研发他们市场所需推广的产品。源源不断的推出新产品进入市场。

小编：新的一年又开始了，那么华扬公司在2022年又怎样的战略规划和发展方向？

张志刚：目前全国疫情还没有结束，2021年国内坚果、炒货生产企业大部分都不景气。产量、产值较2020年都有不同程度的下滑。公司计划首先配合各坚果、炒货企业稳定生产，提供质优价廉的产品，帮助生产企业提高产量，提高销售。再根据市场消费情况，配合生产企业开发部分新口味、新产品。

新的一年我们要稳中求发展，把现有的市场做稳。同时，再开发其它食品行业，如休闲食品等。坚持“不断为客户创造价值”的理念以及“不断追求、不断超越”的企业精神努力，致力于为全国坚果炒货企业提升产品质量提供优质香精香料。

致力于成为亿万农民最信任
的种子供应商



1 企业亮点

- 01 高新技术企业，西甜瓜、葵花种子行业引领者
- 02 专注种子研发30余年，获得专利11项，省级科技成果10项
- 03 是国家级星创天地和省级农业科技园区建设单位
- 04 建有“河北省西甜瓜育种技术创新中心”

2 公司介绍



公司名称 河北双星种业股份有限公司

法人代表 党继革

成立时间 2006年12月

挂牌时间 2016年8月

股票代码 838998

主营业务 西甜瓜、葵花种子及其他农作物种子的研发、生产、销售，并提供前期的种子栽培和后续田间管理等农业技术咨询及支持服务。

公司主营业务



公司产品



1980年
西瓜



1990年
甜瓜



2000年
向日葵



• 西瓜



• 甜瓜

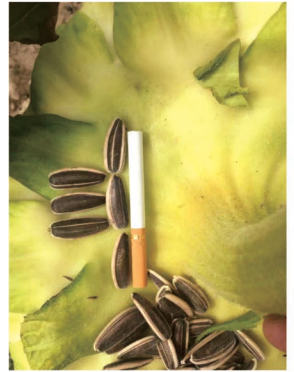




• 双星6号

• 双星5号

• 双星12号



• 双星30号

原花青素 (OPC) 作用

原花青素，简称OPC，
它具有很强的体内活性，并迅速被人体吸收，
原花青素 (OPC) 的抗氧化能力
是维生素C的20倍，维生素E的50倍。



你知道，每天喝的水，是酸性还是碱性吗？

赵掌门紫萼帮您检测！

清闲午后，一杯紫萼茶，如丝如梦，魂牵梦绕

· 不同水质呈现不同颜色 ·



7

(PH)

紫的典雅

5-7

(PH)

红的绚丽

7-9

(PH)

蓝的静谧



记住六点 花生就能创高产



一、选择优良品种。花生品种不同，其产量水平、适应区域、商品价值、市场适应性均不相同。要根据各地的气候、土壤、水肥管理水平等，选择适宜的品种种植才是花生获得高产、高效的关键

二、选地整地。要获得优质高产，花生应选择耕作层疏松、活土层深厚、排水和肥力特性良好的壤土或砂壤土种植。花生一定要轮作，与玉米、高粱、谷子等作物实行3年以上轮作。整地是花生丰产的基础，播种前整地的总体要求是土壤疏松、细碎、不板结、含水量适中、排灌方便，使花生的生长发育一直处于适宜的土壤环境中。

三、科学施肥。结合耕地施足基肥，全部的钾肥、磷肥、有机肥施入土壤。亩施有机肥（包括牛粪、鸡粪、草木灰）2000市斤+无机磷肥、钾肥、少量氮肥共130市斤。禁止施用硝态氮肥料及城市污染垃圾肥。

四、适时播种，地膜覆盖，合理密植。一般露地栽培以田间连续5-7天内5厘米土温稳定通过12℃即可播种，我们这里是在5月10-20日。地膜覆盖栽培要提前10天左右。露地栽培单垄种植，垄宽65厘米种单行拐子苗，穴距15厘米；地膜覆盖栽培90厘米大垄双行，行距30厘米，穴距15-17厘米。覆膜栽培要及时封闭灭草，用70%都尔乳油0.26斤/亩加水100斤。喷药后立即覆膜，膜要拉紧，两侧要用土压严。

五、加强田间管理。

1、查苗补种，清棵蹲苗。露地栽培花生一般播后12

天左右开始出苗，这时要及时检查，若发现缺苗断条应立即催芽补种，以保全苗。出齐苗后，用手或小扒锄及时清棵，将幼苗根际的浮土扒出，使两片子叶外露，做到齐一块清一块。地膜覆盖栽培的一般10天左右就能顶土出苗。当花生子叶破土顶膜时，应及时引苗出膜。

2、中耕培土，及时除草。露地栽培花生要做到三铲三趟，第一次在苗期，中耕深耕浅上土，疏松表土，清除早春杂草；第二次在始花期，中耕耕作，比第一次稍深，少上土；第三次在开化期，大耕深耕，稍多上土，有利于果针下扎入土。

3、叶面追肥，促生长防早衰。在下针结荚期，喷施800倍“壮饱安”、“籽满堂”、“粒粒饱”等药剂促果饱、增果重。在生长后期叶面喷施“保绿王”、“大肥王”或用0.2斤/亩尿素对水2斤喷2-3次，提高叶片活力，延长功能叶片期，控制植株早衰。

4、合理浇水。花生既怕干旱，又怕渍水。如苗期、花期干旱缺水，会影响植株正常生长，减少花数；下针期缺水，果针入土困难，即使下了针，子房也不能膨大；结荚期缺水，则严重影响荚果发育，明显减少结荚数；成熟期缺水，则荚果饱满度、出米率降低。浇水时期主要根据花生生育期内降水量多少，土壤含水量以及花生各生育阶段对土壤水分的需要来决定。

5、病虫害防治。花生易发的病害是叶斑病和根腐病，叶斑病7月中下旬发病，初见病叶时用80%代森锰锌可湿性粉剂400倍液或用50%多菌灵可湿性粉剂800倍液防治，每10-15天喷一次，连续喷2-3次。根腐病用70%甲基托布津可湿性粉剂600倍液灌根。花生易发生的虫害是地下害虫和蚜虫。地下害虫可用乐果拌种。蚜虫防治要求治少治小，始花前喷施药剂，常用40%久效磷1000倍液或50%抗蚜威可湿性粉剂2000倍液；开花下针期发生蚜虫为害时用农药熏蒸，用80%敌敌畏0.2斤/亩，加细土50斤，加水5斤，顺花生垄沟撒施。在高温条件下，敌敌畏挥发熏蒸花生棵，杀死蚜虫，防效可达90%。

六、及时收获。适时收获、及时干燥、安全贮藏，可以保证花生丰产丰收和保持荚果良好的品质，提高花生的利用价值和种植效果。

姚生记®

一品江南味 百年姚生记



粒粒仁® 山核桃仁礼盒

桶蒸入味 粒粒醇香

【原正产地】

选自临安天目山脉山核桃主产地，这里海拔700多米，石灰岩上覆盖着薄薄的黑土，山石嶙峋，裂隙纵横，充分汲取大自然雨露精华。果实颗粒饱满，粒粒醇香。

【传统工艺】

采用具有百年历史的传统桶蒸山核桃工艺，去蒲为籽，水浮手选，选用姚氏精心研制的调味配方，木桶蒸煮，再经敲打烘培，精心调制，香醇可口。

【尊享臻品】

精挑饱满山核桃，选取2.0cm以上大籽，仅选用其中四分之一完整核桃仁，严格把控，精工细琢，包装精美，方便食用。



姚生记官方微信

杭州姚生记食品有限公司

地址：杭州滨江区滨安路1190号

网址：<http://www.yaoshengji.cn>

客服热线：4006-133-177





— 始于1988 —

始于1988年 专注炒货

嗑沙土瓜子 品幸福滋味



山东沙土食品工业有限公司



香山瓜子

Xiangshan



香山瓜子香
你我共分享!



山东香山食品有限公司
SHANDONG XIANGSHAN FOOD CO., LTD.

服务热线

0531-76212973/75601552



高新技术企业

专注坚果炒货保鲜二十三年

坚果炒货食品保鲜系统方案提供者

— 除氧 · 护色 · 锁鲜 —

外控：

- 帽状/柱状脱氧剂：防水、防油、防穿刺、防漏粉、防误食、安全高效。
- 高效脱氧剂：吸瘪率达100%（瓜子类）。
- 恒压脱氧剂：防止包装变形、保持坚果酥脆（罐\袋装坚果类）。
- 每日坚果专用脱氧剂：防止水份迁移、返潮、保持口感。

内添：

- 坚果炒货专用抗氧化剂：有效防止油脂酸价及过氧化值升高。



东莞市欣荣天丽科技实业有限公司

DONGGUAN XINRONG TIANLI TECHNICAL INDUSTRY CO.,LTD

地址：东莞市虎门镇怀德社区怀丰路2-3号

电话：0769-85129777 85502898 85522165

网址：WWW.tianli168.com



扫一扫关注了解更多



COMPANY PROFILE

公司简介

南京华扬香精香料实业有限公司成立于1994年，以“三叶”品牌生产经营食品香精、调味料等产品。经过20余载的发展，产品开发涉及食品香精、食品调味料、天然香精、微胶囊技术香精等，品种多达2000多种，服务行业涉及坚果炒货、烘焙、糖果、饮料、冷饮、休闲食品、调味料等，已成为国内专业从事食品香精研发、生产、销售一体的规模型厂家之一。

华扬香精公司自成立初始，就高度重视产品质量和食品安全，陆续通过“ISO-9001国际质量管理体系认证”和“HACCP:ISO-22000食品安全管理体系认证”，拥有现代化的香精、调味料工业生产系统，实现了对原料采购、生产、品控、包装及运输全过程的科学控制，确保生产的产品既符合稳定可靠的高品质要求，又全面符合食品安全规范的要求，以优质稳定的产品立足于国内外市场。

公司十分重视香精产品的研发和应用，拥有自己的研发中心。研发中心配备十多名各类型专业技术人才和国际先进的分析、检测仪器设备，并建立完整的原料分析数据库，为新产品研发、产品质量稳定及满足客户需求提供了足够的资源保障，立足香精香料行业的科技前沿。公司积极与国内科研院校合作建立配置齐全的应用实验室，使产品开发更具创新性、前瞻性和实效性，锐意进取、开拓创新，不断引进国际流行配方和新原料应用于产品中，技术研发能力居国内同行业领先水平。

公司拥有一支市场开拓经验丰富的销售团队，创新的营销、技术服务体系为客户提供贴心的服务。公司依托分布在全国31个省、市近六十个办事处，通过强大的销售服务网络，为全国的

直销客户提供优质的产品、优良的服务。目前已成为中国食品工业、日化工业全方位的事业伙伴。同时公司拥有自主进出口权，每年向亚洲、南美洲、欧洲、非洲等地出口各类香精产品。公司通过了“HALAL清真认证”，为国内外清真食品企业提供服务。

2013年6月公司成立安徽翥犇食品科技有限公司，投入5000多万元在滁州南谯经济开发区建设新的生产基地。新工厂位于滁州市风景美丽的琅琊山风景区旁，厂区环境优美。新工厂占地20000平方，建筑面积30000平方，其中3000平米办公大楼，3000平方的研发中心和近20000平方的生产车间。翥犇公司以“翥犇”品牌生产经营食品调味料类产品，为休闲食品、肉制品、调味料产品等行业客户服务。

华扬香精公司和翥犇食品科技秉承“质量第一、用户至上”的宗旨，坚持“不断为客户创造价值”的理念以及“不断追求、不断超越”的企业精神，将努力打造中国民族香精香料品牌为己任，致力成为国内一流的香精香料品牌企业，走向世界、为国扬名。



三只松鼠坚果礼全面升级 满足春节多场景消费需求

据三只松鼠数据显示，三只松鼠坚果礼线上累计热卖超 3341 万盒，全渠道爆卖超 1.13 亿盒，并长期占据全网（天猫、淘宝）坚果大礼包销量 TOP1 的宝座。以上数据，足以证明三只松鼠的坚果礼的实力，也可以充分的表明线下分销未来可期。

另外，根据里斯的消费者调研数据显示，坚果品类市场 700 亿，三只松鼠已经代表了坚果，是最有机会成为中国乃至全球坚果品类之王的品牌。虽说“三只松鼠 = 坚果”的想法已经深入人心，但面对即将到来的 2022 年年货节，三只松鼠也丝毫没有松懈，坚果礼在包装视觉上进行了全新升级。

在包装视觉上，三只松鼠坚果礼国红款采用中国红的统一配色，并将“灯笼”、“舞龙”等经典过年场景以简笔画的形式搬上礼盒，情景再现而引起消费者的情感共鸣。与此同时，还将“第一”用金牌的形式表现出来，视觉上更显高端大气，并再次向外界传递出三只松鼠领跑全行业这一信息。

值得注意的是，三只松鼠坚果礼颜值高的同时还更有“内涵”，产品品类丰富，包括夏威夷果、碧根果、手剥巴旦木等热门坚果，不仅可以满足消费者的口腹之欲，也更深度契合春节“送健康”的需求。

线下，三只松鼠与电梯媒体的开创者分众传媒合作，针对全国 20-30 个重点城市进行高饱和、长周期触达，不仅包括智能屏、LCD 屏、框架海报，还包括商超卖场电视广告，覆盖沃尔玛、华润万家、家乐福等核心商超，就连写字楼的电梯间、停车场里的数字媒体也可以看到三只松鼠的身影。“地毯式”的宣传不仅会进一步助力三只松鼠坚果礼更好的出圈，还会加深消费者“过年流行送坚果”、“送坚果就送三只松鼠”的印象。



高品质护航，洽洽小黄袋获 2021 国民消费优秀创新产品



为加快促进消费回升和潜力释放，促进形成强大国内市场，畅通国内国际双循环，助力提升传统消费、培育新型消费，促进产业和消费“双升级”，营造安全放心消费环境，人民网于 2021 年 5 月启动“2021 国民消费优秀创新案例征集活动”。活动启动以来，受到广泛关注，共收集到 316 个案例，经过征集、初筛、展示、专家评审等环节，最终推荐出优秀创新案例 60 个。

12 月 17 日，由人民网主办，主题为“新消费·新趋势·新动能”的“2021 国民消费大会”在北京举行。在 2021 国民消费优秀创新案例发布环节，包括创新产品案例、先锋营销案例、前沿模式案例、热门消费地标、营商环境案例等六个方面案例得以揭晓。掌握关键保鲜技术的洽洽小黄袋每日坚果，凭借创新技术研发以及优异的产品品质，荣获 2021 国民消费优秀创新产品案例。

科技赋能智慧零售，“新鲜零食”来伊份继续深化智能运营新模式

近日，上海来伊份股份有限公司（以下简称“来伊份”）凭借“鲲鹏供应链数字化”项目，在2021年第六届IDC中国数字化转型年度盛典中一举斩获“未来智能领军者—卓越奖”。此番荣获数字化领域最权威的奖项之一，标志着来伊份数字化成果得到了行业权威的认可。

来伊份“鲲鹏项目”以大数据为驱动，以运筹优化的决策和基于机器学习的预测等为核心，通过多模式和深度重构零售全链路的结合，打造行业开放、链接、协同、赋能的生态体系零售能力。同时，“鲲鹏项目”的加持，让来伊份在目标管理、品类规划、智能选品、全网销售预测、计划和调拨，库存健康、订单履约管理、服务组网、智能库存方面都取得了突破性的成果。

目前，“鲲鹏项目”已经全面推广，并实现了38万长尾商品系统智能补货，超3000个门店系统自动补货和调拨、插拔式的云仓云配的销售和供应网络体系和全渠道“一盘货”的管理、人效与库存周转的大幅度提升，多次接近行业峰值。科技赋能，让来伊份精细化管理能力大幅度提升，供应链整体能力从传统路线转型数字化，行业竞争力“更上一层楼”。



良品铺子获评“年度休闲食品高端品牌”



近日，北京晚报发布2021年度《食全十美总评榜》。榜单评选出2021年度餐饮行业十大影响力品牌和餐饮行业特色品牌，良品铺子获评“年度休闲食品高端品牌”。

获评年度休闲食品高端品牌的背后，正是良品铺子深耕休闲食品领域、追求高端品质的坚持。

近年来，良品铺子不断布局产品创新研发，在保证每款产品口感的前提下，增加营养物质并降低糖分、油脂、盐分的含量，以满足当代人健康饮食的追求，不断提升竞争力。

良品铺子基于市场调研和反馈，打造出多条细分赛道。根据用户的差异化需求，良品铺子进行产品细分，将功能性因子添加到旗下坚果、儿童零食、健身零食等十多种零食类产品中，满足不同人群对营养、健康零食的需求。

甘源食品 春节后将推出系列新品

甘源食品日前透露，第四季度安阳的新工厂开始投产，预备今年一季度会向市场推出一系列全新产品。

甘源食品表示，公司针对夏威夷果、碧根果、腰果、核桃仁等口味性坚果的优化升级基本完成。其中，夏威夷果已投入市场，其余口味性坚果计划与安阳的系列新品一起在春节后推出。此外，安阳的膨化、烘焙类新品正在投产，为年后上市做准备。春节开工后开始向部分现有经销商寄出样品，大规模招商且在经销商的数量和质量上做双重考量，选择能与公司适配的经销商，助力实现销售目标。

线上方面，甘源食品认为，线上是品牌传播阵地、产品的重要销售渠道以及新品类试销推广的重要平台。在渠道方面，表现较好的产品继续在线上销售，另外对于一些新品，尤其是在线下渠道产品力较强、消费者认可度高的品类，公司准备挑选几款在线上重点推广，比如通过抖音、小红书等新媒体阵地进行传播。公司对直播这也做了规划，未来计划与头部主播合作的同时还扩大了公司现有的直播团队。目前在萍乡工厂、杭州、长沙均有直播基地，明年还会开通安阳工厂的直播。



内蒙古自治区包括“五原向日葵”在内的 6 个地理标志上榜名录



近日，国家知识产权局办公室发布《关于确定第一批地理标志运用促进重点联系指导名录的通知》，全国共 160 件地理标志入选。其中，内蒙古自治区包括“五原向日葵”在内的 6 个地理标志上榜。

五原县是全国知名的葵花种植大县，也是葵花产业第一县。目前，该县的葵花种植面积已近 120 万亩，建成全国首家向日葵技术研究院和全国最大的葵花种子交易市场，自主研发食用向日葵良种占全国市场的 1/3，“五原向日葵”通过国家地理标志证明商标注册，入选全国百个农产品品牌名录，全国每 7 粒食用葵花籽中就有 1 粒来自五原县，获评全国向日葵产业示范基地，成为全国葵花籽集散和价格形成中心，形成了集种子研发、基地种植、精深加工、市场营销、观光旅游于一体的葵花全产业链。

松子进口税率全面降低

记者从长春海关获悉，自 2022 年 1 月 1 日起，松子进口税率全面降低，由原来 24% 调整至 10%，总体下降约六成。据了解，此次松子进口关税税率下调，将对吉林省松子加工企业拓展内销市场提供巨大助力。

近年来，吉林省松子产业发展迅速，仅梅河口市每年就有占全国 80%、全球 60% 的松子成品产量。为帮助这些企业降低成本，深度拓展国内国际两个市场，长春海关多次深入松子企业开展税政调研，将吉林省企业实际需求情况报送国务院税则委员会，最终获得了本次降税许可。据悉，本次税率的调整，将极大地缩减了转内销的税收成本，使吉林省松子企业“出口转内销”成为可能。

据企业测算，关税税率下调后，按照现在的市场价格，每吨松子的税款可由原来的 16000 元左右降至 9600 元左右。如此一来，在国内行情高涨价格飙升的情况下，松子进口原料转内销变得“有利可图”，增强了企业发展松子贸易的信心和底气。



江西瑞昌黑芝麻有了农产品地理标志

近日，瑞昌黑芝麻通过国家地理标志农产品登记评审。据悉，农产品地理标志是标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有符号，受法律保护。

瑞昌黑芝麻皮薄、黑亮、饱满，气味清香，回味甘甜，具有明显的地域特性。近年来，瑞昌市通过创建黑芝麻标准化生产基地，开展人文历史挖掘、生产技术规程制定，创建农产品区域公共品牌，促进农业增效、农民增收。目前，该市黑芝麻年产量达 950 吨。



云南漾濞做大做强核桃产业



近年来，漾濞县围绕核桃产业规模化、专业化、绿色化、组织化、市场化“五化”目标，按照“创基地、扶龙头、活市场”的发展思路，着力实施核桃产业基地、加工、科技、质量、营销、农旅、园区、文化八大振兴工程，破解核桃资源大、产业小、效益低的问题，做大做强核桃产业。

创优基地，夯实核桃产业发展基础。大力实施核桃提质增效示范项目，对全县 107 万亩山地核桃进行分级分类经营管理，打造精品示范基地 2 万亩，示范带动 30 万亩，不断提升核桃基地的质量。同时，开展绿色、有机核桃基地建设及认证工作，目前已认证 18.6 万亩，预计到 2025 年达到 50 万亩以上，全力打造全国优质核桃种植基地。建设产业园区，构建集核桃交易、仓储、物流、科研实训、行政办公、文化体验、旅游于一体的现代产业发展体系，将核桃产业园打造成全国知名的核桃精深加工产业基地。



销售热线：13176996316



双层循环风烘干机



单层循环风烘干机（坚果）



五层连续烘干机



核桃生产线



坚果生产线



坚果生产线

2021/22 年度欧盟葵花籽产量预计同比提高近 20%

据咨询机构战略谷物公司发布的 12 月份月报显示，欧盟 27 国在 2021/22 年度的葵花籽产量将比上年提高近两成。

报告显示，2021/22 年度欧盟葵花籽产量预计为 1039 万吨，略高于早先预测的 1016 万吨，比 2020/21 年度的 870 万吨增加 19.3%。

2021/22 年度欧盟葵花籽播种面积预计为 440 万公顷，略高于早先预测值 439 万公顷，比 2020/21 年度的 436 万公顷增加 0.9%。

2021/22 年度欧盟葵花籽单产预计为 2.36 吨 / 公顷，略高于早先预测的 2.32 吨 / 公顷，比 2020/21 年度的 2 吨增加 18.3%。



2021 年乌克兰玉米产量将同比增长 1000 万吨

咨询机构 SovEcon 发布报告，将 2021 年乌克兰玉米产量调高到创纪录的 4040 万吨，较早先预期上调 50 万吨，因为乌克兰西部地区的玉米单产高于早先预期。

SovEcon 称，乌克兰 2021 年玉米收割工作已经接近尾声，产量将比 2020 年增加 1010 万吨。乌克兰玉米产量曾在 2019 年创下 3590 万吨的历史最高纪录。

乌克兰是全球头号玉米出口国之一，也是美国在中国市场上的主要竞争对手。

SovEcon 称，中国积极订购乌克兰新赛季玉米，已经订购 800 到 1000 万吨乌克兰玉米。

美国农业部预计中国将从美国进口约 2600 万吨玉米。但是 SovEcon 认为该数据太乐观。本年度乌克兰将成为中国的头号玉米供应国，美国将是第二大供应国。



2021 年越南腰果出口或超 36 亿美元既定目标



越南《工商报》12 月 27 日报道，据越南海关总局统计，2021 年 11 月份越南腰果出口 5.07 万吨，出口额为 3.2986 亿美元，出口量环

比下降 4.5%，出口额环比下降 6.0%；出口量同比增长 9.6% 和出口额同比增长 16.2%。2021 年前 11 个月，越南腰果出口量达约 53.15 万吨，出口额达 33.4 亿美元，同比分别增长 14.4% 和 14.7%。

尽管仍处于低位，但自 2021 年年中以来腰果出口均价较 2020 年有所回升。据越南海关总局统计，11 月份越南腰果出口均价为 6505 美元 / 吨，环比下降 1.6%，但同比上涨 6.0%。今年前 11 个月，越南腰果出口均价达 6288 美元 / 吨，同比上涨 0.2%。

2021 年前 11 个月，越南腰果对美国、中国、荷兰、德国和加拿大市场的出口增加，但对澳大利亚和英国的出口减少。

2021 年受疫情影响，物流成本高，越南腰果行业面临诸多困难。然而今年前 11 个月取得不错的出口成绩，今年腰果出口或超 36 亿美元的既定目标。

2022 年展望：美国玉米和大豆的盈亏平衡点将接近历史最高纪录

一位美国农经学家表示，2022 年美国农户面临的一个不利情况是无论是玉米和大豆的盈亏平衡点都将接近历史最高水平，这意味着作物价格只有高企，才能避免亏损。导致盈亏平衡点接近历史最高点的罪魁祸首是化肥，2022 年的生产成本将会是今年的两倍。

目前美国农业部预计 2022 年玉米价格为 4 美元 / 蒲，大豆价格为 10 美元 / 蒲，但是成本向下调整的可能性不大，这也给农户带来更多的风险。

农药残留超标 印度出口芝麻被通报

据欧盟食品和饲料快速预警系统 (RASFF) 消息, 2021 年 12 月 27 日, 克罗地亚通过 RASFF 通报印度出口芝麻不合格。具体通报信息如下:

通报时间	通报国	通报产品	编号	通报原因	销售状态/采取措施	通报类型
2021-12-27	克罗地亚	芝麻	2021.7151	毒死蜱 ($0.030 \pm 0.015 \text{mg/kg}$)	通知国未分销/退回至发货人	拒绝入境通报

2021—2022 年度塞内加尔花生预计减产 7%



塞内加尔媒体《日报》12 月 10 日报道, 塞内加尔农业部预计, 由于气候原因, 2021—2022 年度, 塞内加尔花生将同比减产 7%, 产量将跌至 160 万吨。官方将收购 35%—50% 的带壳花生, 即 60—80 万吨。官方收购底价定为每公斤 250 西非法郎 (约 2.7 元人民币), 较市场价明显偏低。

哈萨克斯坦临时限制葵花籽及葵花籽油出口

根据哈萨克斯坦农业部部长签署的命令, 哈萨克斯坦将对葵花籽及葵花籽油实行为期半年的出口限制。

根据命令, 自 2021 年 12 月 15 日起, 哈萨克斯坦将对部分葵花籽和葵花籽油商品实行出口配额管理。其中, 破碎和未破碎的种用葵花籽及其他葵花籽出口配额为 12.5 万吨; 初级包装的生榨葵花籽油、非精炼葵花籽油出口配额为 11 万吨; 其他初级包装的葵花籽油及其副产品出口配额为 11 万吨。命令有效期至 2022 年 7 月 1 日。



泰国果蔬出口中国总量居第一位

据《泰国世界日报》12 月 28 日报道, 据泰国商业部国际贸易谈判厅透露, 2022 年 1—10 月泰国向中国出口的蔬菜和水果累计总量居全球第一, 泰国占中国进口果蔬市场份额的 45%, 智利以 14% 位居第二, 越南以 6.45% 位居第三。除了泰国果蔬具有高品质的原因以外, 东盟—中国自由贸易区协定也是扩大贸易机会的重要工具, 自 2003 年起中国取消了从泰国进口果蔬的关税, 促使泰国出口量大增。



菲律宾将进口更多玉米

据《菲律宾星报》(Philstar) 12 月 27 日报道, 美国农业部外国农业服务局马尼拉办公室 (USDA-FAS Manila) 近日表示, 2021—2022 市场年度 (7 月到 2022 年 6 月) 菲律宾玉米进口量将增至 120 万吨, 比上一年进口量翻番。该市场年度, 菲玉米收获面积将从 250 万公顷降至 245 万公顷, 产量从 780 万吨降至 750 万吨, 消费量从 890 万吨降至 880 万吨。

展示坚果炒货产业链创新实力 精准邀约全渠道商商机无限 这个展会值得你来!

由中国坚果炒货食品展览会组委会、北京中坚合果信息技术服务有限公司主办，安徽中设国际会展集团有限公司承办的第十六届中国坚果炒货食品展将于2022年4月15日—17日在合肥滨湖国际会展中心举办。展会将汇聚全球近7万坚果炒货全渠道营商及线上线下将超过30万行业同仁，并包含众多专业观众群体，其中有各类食品经销代理商、电商平台、商超卖场、连锁加盟机构、社区团购平台等。连续举办15年的中国坚果炒货食品展是全球坚果炒货重要的行业盛会，也是展示城市形象，积极洽谈合作意向，大力吸引投融资的重要平台。

网罗全产业链最全产品、最新技术，引领行业新风向

明年展会为坚果炒货行业产业链及供应链企业设立了近8万平方米的展览面积，网罗全行业前沿产品，从产业链到供应链产品一应俱全。其中，产业链的核心当属坚果炒货品牌商，目前，已确定坚果炒货食品展参展食品企业近400家，包括全国知名品牌，如洽洽、三只松鼠、大大、傻子瓜子、恒康、阿里山、徽记、真心、沃隆、加州原野、姚生记等已连续数年参展。行业龙头领衔，行业新秀比肩，除了这些超级大腕外，众多优秀的中小企业也悉数参加，如天津岳城食品、浙江陈林食品、山东沙土食品、新疆雪白仁农业科技、广东粒上皇、云南



云澳达、云南傣御、诸暨心仙食品、汾阳晋杰食品、上海琦王花生等，其中位于上海的琦王花生一直重点专注花生领域，因始终坚持品质第一使其生产的五香花生在江浙沪京津等市场赢得消费者普遍认可。这些企业除带来常规展品外，多家优质企业也将携新产品、新技术亮相展会。如作为当前中国销售规模最大的坚果品类领军企业，三只松鼠将展示一种对坚果中产霉菌毒素真菌的检测的创新技术，这项技术可以简便、快速、高效的明确区分出产霉菌毒素真菌的种类。

除了食品企业的加持，全产业链上的设备、添加剂、包材等近500家企业也争相在展会亮相！专业的配套设备企业，如美亚光电、中科光电、

山东飞龙、烟台茂源、开封朗瑞、邢台市天元星等技术水平国内领先、国际先进，为坚果炒货食品的安全与质量保驾护航。来自合肥的参展企业金果缘视觉科技有限公司相关负责人表示，“本次展会我们将带来新研发的产品，核桃、碧根果破壳机，此设备极大提高了企业利润和生产效率，同时还将带来各种坚果炒货视觉分选机器人，将解决了普通色选机无法解决的问题。”添加剂、包材企业如上海华宝孔雀、安徽、东莞欣荣天丽、江西南科、江苏裕乾包装、西安黄氏正天包装等对坚果炒货产品在口味、工艺、包装上不断升级和创新，推动产品的高端化、品牌化、细分化发展，满足消费者日益提升的高品质需求。



参展商纷纷表示，参展坚果炒货展对新产品、新技术是一个非常好的曝光机会，可以让企业更精准的进行品牌推广，迅速扩大影响力，为展会后带来更多的合作机会。

全渠道商精准邀约齐聚展会 商机热度高获得业界广泛关注

除了汇聚传统的商超便利企业，本届展会也将紧跟时代的步伐，联动天猫、抖音、社区拼团等新业态，帮助企业拉动新的供给资源。据主办方相关负责人表示，展会将邀请专业的网红选品团队帮助企业多方位接触买家，精准提升采购成交率。据悉，目

前展会已汇集线上线下近7万全渠道采购商。“坚果炒货展我参加了8届，确实不错！每次来都能找到合适的产品，收益特别大，明年展会我还会过去。”郑州万邦市场老朱干果批发负责人朱超表示。

此外，主办方已在抖音、天猫、快手、百度、腾讯等平台投放广告，利用信息流投放，特定区域扩大推送的功能线上精准定位意向客户。截止12月8日，受众群体已达到5.3万人，并在行业间引起热烈反响。结合“现场+线上”选品采购，打造具有招商效果的全渠道合作对接平台。

接下来主承办方将继续采取分阶段、多形式、多渠道模式宣传展会，从

视频、海报、软文等方面着手，使本届展会得到最大化的曝光，让更多的业界同仁们参与进来。结合“线上+线下”双线融合办展模式，精准对接现场采购洽谈等活动，预计本届展会观展人数将超30万人次，达到历年之最。

找市场 找产品
找原料 找辅料
找包装 找设备

全产业链供应链“一站式”采供大平台

今年4月，期待与您不见不散！
今年展会参展、参观报名火爆进行中！

展世界坚果 享合作共赢

——搭建坚果炒货行业全产业链 + 供应链合作大平台



由中国坚果炒货食品展览会组委会、北京中坚合果信息技术服务有限公司主办、安徽中设国际会展集团有限公司承办单位的 2022¹ 第十六届中国坚果炒货干果果干食品展览会暨采供大会 (CNFE) (以下简称“中国坚果炒货食品展”) 将于 2022 年 4 月 15 日—17 日在合肥滨湖国际会展中心举办, 届时全球近 7 万坚果炒货全渠道营商及线上线下将超过 30 万行业同仁汇聚一堂, 共襄盛会, 共谋

发展大计, 共享合作共赢

八万平米展示面积 六大展馆、十二大展区

近万种覆盖坚果炒货干果果干全产业链各环节相关产品, 包括坚果炒货、干果果干食品; 环保检测及包装设备; 包装解决方案; 色选与配套设备; 加工设备; 植物香料及配料。为国内外企业提供了一个集产品展示、

专业交流、洽谈订货、参观考察于一体的贸易、学习交流大平台。

实现全产业链 + 全供应链 “一站式”采供

中国坚果炒货食品展是全球坚果炒货食品行业规模最大, 影响力最广, 成交额最多的专业展会。相较于往届, 本届展会规模大、创新点多。

作为全球坚果炒货干果果干行业



全产业链+供应链“一站式”采供解决平台，不管是找市场找产品、找原料找辅料、还是找包装找设备，在这里都可以完成“一站式”选购，体验最高效的供需采购服务。

面向全球采购商机大，专业信息权威精准

国际化、专业化水平突显，吸引中外大企业积极参展

目前，中国已成为全球最大的坚果炒货食品生产与消费国，也是全球坚果炒货业增幅最快的国家，越来越多的国外大企业和知名品牌纷纷积极参加展会，到中国寻求合作商机。

本届展会作为国际化品牌展，已吸引了国内外超 1500 家企业报名，目前展位预定已超 7 成，其中包括美国、伊朗、南非、巴西、越南、土耳其、巴基斯坦、澳大利亚等国家的企业、展团和品牌。国内的洽洽、三只松鼠、来伊份、良品铺子、沃隆等坚果行业翘楚也已确定参加。另外，先进的色选设备、裹衣裹粉设备、除味除尘设备、冻干果蔬设备等机械设备企业倾情加盟，为大家带来最新的产品、技术及设备。

为了更好地满足全球产业链同行展会期间互相学习、全球行业信息的传播，本届展会期间将举办包括“2022

中国国际坚果、果干原料、产品、市场分析与预测”发布会，权威发布全球行业数据在内的 20 多场专业会议，为全球同仁们提供一个专业化的数据权威、信息精准、受众人群宽泛的高质量学习交流分享平台。

服务产业链，面向供应链，创新服务形式，引领跨界合作新趋势，特设消费体验区

随着人们健康养生意识的日益增强，坚果炒货作为每人每天必须食用的健康食品，越来越受到人们的欢迎，在这一新消费趋势下，除了满足消费者对产品的本质需求外，如何引导与满足消费者的多方面多层次消费体验的需求，如何抓住这一全新消费需求



引导行业开发新品、跨界合作，带来新市场新商机，为此本届展会在现场特设了消费体验区，构建消费场景，满足消费者沉浸式消费体验。还首次设立了时令粽子及节令食品展区，将与坚果炒货食品与时令食品相结合，积极指导加工企业实现跨界合作，充分引导大家利用这个平台不断碰撞出思维火花，实现产业链对接带来的无限潜能，引导新消费趋势。

“线上+线下”双线融合，观展人数预计超 30 万人次

展示+洽谈+直播+供需配对，打造“线上线下同步展”

本届展会将开启“线上+线下”的双线融合模式，30 余万业界同行们将在线“在线观展”，预计观展总人数将超百万人次。通过中国坚果炒货展会网、公众号以及第三方线上渠道，全方位展示参展企业风采，为展商供需配对、对接洽谈、交流合作提供 24x365 全天候服务，并通过现场直播、互动等方式扩大展会影响力。

此外，目前主办方已达成与抖音、天猫、今日头条、百度、腾讯等平台的合作，利用信息流投放，特定区域扩大推送的功能线上精准定位意向客户，使本届展会得到最大化的曝光、并帮助行业群体快速、有效的结识目标客户。

找市场 找产品
找原料 找辅料
找包装 找设备

全产业链供应链“一站式”采供

今年 4 月，期待与您不见不散！
今年展会参展、参观报名火爆进行中！

参展报名热线
主办单位：
杨倩 17812727504
陈鹏 13811795004
承办单位：
冯小伟 13505618989
魏芬 13721075927

中国坚果炒货食品展览会组委会

关于出席 2022'第十六届中国坚果炒货 干果果干食品展览会及各项会议活动的通知

全国坚果炒货全产业链企业、全渠道营商企业、国内外有关企业单位：

2022'第十六届中国坚果炒货、干果果干食品展览会暨采供大会，定于4月15-17日在安徽合肥举行。

该展会作为目前全球最大的全产业链采供平台，今年规模扩大至近8万平米，7万全渠道采购商现场采购洽谈，新设消费体验区助力企业创新精准对接。展会同期还将举办各项会议活动近30场次，信息量多而精准及时，现场解惑授新企业难点痛点，共商共谋发展大计！现诚邀您出席参观、参会、交流学习，为企业发展寻求商机，合作共赢。现将展会及各项活动的內容通知如下：

一、活动时间：2022年4月14-17日（13日报到）

二、活动地点：合肥白金汉爵大酒店、滨湖国际会展中心

三、会议内容：详见附件1《展会及会议议程安排》

四、报到要求

（一）参会报到

1. 报到时间：2022年4月13日全天；

2. 报到地点：合肥白金汉爵大酒店（安徽省合肥包河区滨湖徽州大道5111号，酒店联系人：赵德伟 13515607493）。

（二）参展报到、布展

1. 主展馆（食品企业报到、布展）

（1）报到时间：2022年4月13日全天；

（2）报到地点：合肥白金汉爵大酒店；

(3) 布展时间及地点: 4月14日下午2:00后, 方可进入安徽滨湖国际会展中心主展馆布展(地址: 合肥滨湖新区庐州大道与锦绣大道交口西南角)。

2. 其他展馆(机械、添加剂、包装包材企业报到、布展)

(1) 报到及布展时间: 2022年4月13-14日;

(2) 报到地点: 安徽滨湖国际会展中心登录大厅。

(三) 参观报到

1. 报到时间: 2022年4月15-17日;

2. 报到地点: 安徽滨湖国际会展中心登录大厅。

注: 展会增设定点酒店服务

为给参展、参会企业提供更便捷、更贴心的服务, 本届展会新增定点酒店服务, 定点酒店名单详见附件2。

部分定点酒店增设展馆往返班车接送、快件收发、延长餐饮供应时间等服务项目。

五、报名方式

(一) 线上报名

1. 关注微信公众号“坚果炒货食品展”报名; 关注公众号后点击下方【线上报名】选择手机登录填写相关信息后即可报名成功;

2. 登录中国坚果炒货展会(www.ChinaNutExpo.com)注册报名;

3. 通过中国坚果炒货展电子版邀请函H5后台报名; 浏览至最后一页填写相关信息即可报名成功。



(二) 现场报名

展会现场扫描展会二维码或关注“坚果炒货食品展”公众号报名。

六、主办单位联系方式

电话: 010-63344031/63344578 邮箱: cnfiec@163.com

联系人: 杨倩 17812727504 邱晶 13811798204

张蕾 13811799054 陈鹂 13811795004

张淑芳 13811794820

附件: 1. 展会及会议议程安排

2. 展会定点酒店名单

二〇二二年二月十一日



附件 1:

展会及会议议程安排

一、展会议程安排

(一) 参展商报到、布展

1. 主展馆（食品企业报到、布展）

(1) 报到时间：2022 年 4 月 13 日全天；

(2) 报到地点：合肥白金汉爵大酒店；

(3) 布展时间及地点：4 月 14 日下午 2:00 后，方可进入安徽滨湖国际会展中心主展馆布展（地址：合肥滨湖新区庐州大道与锦绣大道交口西南角）。

2. 其他展馆（机械、添加剂、包装包材企业报到、布展）

(1) 报到及布展时间：2022 年 4 月 13-14 日；

(2) 报到地点：安徽滨湖国际会展中心登录大厅。

(二) 采购商参观洽谈

4 月 14 日：参加各项会议（地点：合肥白金汉爵大酒店）；

4 月 15-17 日：参观展会、采供对接洽谈（地点：安徽滨湖国际会展中心）

二、会议议程安排

(一) 2021-2022 年国际坚果籽类、干果果干原料（种业）产品分析预测发布会——把控源头，精深加工，保障全民大健康

时间：4 月 14 日上午 9:00 下午 1:30

地点：合肥白金汉爵大酒店 一楼 180 厅

主要内容：

1. 主旨报告 报告人：协会执行会长

2. 食品加工或产业研究专题报告

报告人：中国坚果炒货/食品专家院士

3. 2021-2022 年度葵花籽原料、产品分析预测报告发布

发布：中国

4. 2021-2022 年度碧根果原料、产品分析预测报告发布

发布：中国、美国、南非

5. 2021-2022 年度夏威夷（澳洲坚果）原料、产品分析预测报告发布

发布：中国、澳大利亚

6. 2021-2022 年度核桃原料、产品分析与预测报告发布
发布：中国

7. 2021-2022 年度花生原料、产品分析预测报告发布
发布：中国

8. 2021-2022 年度开心果原料、产品分析预测报告发布
发布：中国、伊朗

9. 2021-2022 年度松籽原料、产品分析预测报告发布
发布：中国、巴基斯坦

10. 2021-2022 年度巴旦木原料、产品分析预测报告发布
发布：美国、澳大利亚

11. 2021-2022 年度腰果原料、产品分析预测报告发布
发布：中国

12. 2021-2022 年度杏仁原料、产品分析预测报告发布
发布：中国

13. 2021-2022 年度西瓜子原料、产品分析预测报告发布
发布：中国

14. 2021-2022 年度榛子原料、产品分析预测报告发布
发布：中国、土耳其

15. 2021-2022 年度蔓越莓、蓝莓、葡萄干原料、产品分析预测报告发布
发布：中国、美国

16. 2021-2022 年度果干原料、产品分析预测报告发布
发布：中国

（二）2021-2022 年中外坚果炒货、干果果干市场分析预测报告暨全渠道营商大会

时间：4 月 14 日上午 9:00

地点：合肥白金汉爵大酒店一楼 188 厅

主要内容：

1. 全国坚果炒货市场分析预测报告；
2. 坚果炒货食品消费市场的新趋势；
3. 高端坚果市场洞察；
4. 坚果炒货企业如何定位不同人群需求产品的市场分析报告；
5. 报告人圆桌会议，现场提问交流互动。

（三）全国坚果炒货、干果果干新设备、新工艺、新技术推广发布会

时间：4月14日下午1:30

地点：合肥白金汉爵大酒店一楼188厅

主要内容：

1. 食品标签法规解读、脱氧剂标准解读及案例分析；
2. 2022年国内外坚果炒货新设备、新加工技术发布及应用指导。

（四）2022年全国坚果炒货、干果果干产业集聚区（园区）产业功能推介会

时间：4月14日下午2:00

地点：合肥白金汉爵大酒店一楼186厅

主要内容：

1. 中国坚果炒货食品城产业功能推介会；
2. 安徽无为经济开发区绿色食品产业功能区推介会；
3. 天津王口坚果炒货产业功能加工区推介会；
4. 梅河口松籽产业功能区推介会。

（五）第十七届中国粽子文化节暨节令食品产业发展论坛——创新谋发展，一起向未来

时间：4月14日下午1:30

地点：合肥白金汉爵酒店三楼382厅

主要内容：会长致辞；节令食品消费分析及发展趋势；粽子食品线上销售现状分析及趋势预测；中国粽子行业全自动化时代；2021年粽叶市场分析及2022年趋势预测；第十七届全国粽子（糕团）技艺创新大赛获奖产品讲评；颁奖典礼等。

（六）2022年全国坚果炒货行业会员代表大会暨欢迎晚会

时间：4月14日晚6:00

地点：合肥白金汉爵大酒店三楼301-305厅

主要内容：

1. 协会执行会长致词；
2. 发布2021年全国坚果炒货行业综合经济运行报告；
3. 审议协会2021年度工作总结及2022年度工作打算；
4. 审议协会2021年度财务报告及2022年度账务预算；
5. 省级协会代表、地市级协会代表发言；
6. 协办单位代表发言；

7.表彰 2021 年度全国坚果炒货行业综合经济（品牌）20 强企业、绩效经济优秀会员企业、优秀经销商会员企业、优秀成长型企业；

8.表彰 2021 年度为全国坚果炒货行业发展提供优质服务的地方协会、为全国坚果炒货企业提供优质服务会员企业；

9.发布入选 2021 年第十六届线上线下中国坚果炒货食品展名特优新食品展区会员企业名单；

10.板栗、榛子产业联盟成立仪式；

11.文艺表演。

（七）2022 年第十六届中国坚果炒货、干果果干食品展览会暨采供大会开幕式

时间：4 月 15 日上午 9:00

地点：安徽滨湖国际会展中心主展馆前

（八）2022 年第十七届中国粽子文化节暨节令食品展览会开幕式

时间：4 月 15 日上午 9:00

地点：安徽滨湖国际会展中心主展馆前

（九）2022 年坚果炒货及干果果干产品、包装（包材）、辅配料、添加剂新品推介会

时间：4 月 15 日上午 10:00 4 月 16 日上午 09:00

地点：安徽滨湖国际会展中心主展馆发布区

主要内容：2022 年坚果炒货及干果果干产品、包装（包材）、辅配料、添加剂新产品发布及应用。

（十）2022 年协会会长工作会议暨各省市协会（商会）年度工作交流会

时间：4 月 15 日上午 10:00

地点：合肥白金汉爵大酒店五楼 581 厅

主要内容：各会长交流分管产业 2022 年工作打算；各省市协会交流 2022 年度工作打算。

（十一）2022 年全渠道企业 1+N 采供对接洽谈会

时间：4 月 15 日下午 1:30

地点：安徽滨湖国际会展中心名特优新展区洽谈区

主要内容：京东、天猫、抖音、直播（网红）等线上电商，沃尔玛、家乐福、永辉、大润发等大型商超、线下经销商单独设

摊，N家供应商与其轮流一对一采供选品对接。

(十二) 2022年坚果籽类、干果果干各产业联盟年度交流会

时间：4月15/16日晚上

地点：合肥白金汉爵酒店大堂吧或餐厅

主要内容：各产业成员单位交流沟通，总结2021年度产业工作，制定2022年度产业工作计划。

(十三) 2022年各省市地区坚果炒货、干果果干协会(商会)理事会或工作交流会

时间：4月15/16日晚上

地点：合肥白金汉爵酒店会议室或餐厅

主要内容：各地坚果炒货商会、协会的召开理事会或工作交流会，交流年度工作。

(十四) 2022年全行业成长型企业发展恳谈会

时间：4月15日下午1:30

地点：安徽滨湖国际会展中心主展馆发布区

主要内容：

1. 辅导报告《产品为王》；
2. 辅导报告《企业发展三要素：智力、财力、机遇》；
3. 食品行业投资的分析预测报告；
4. 圆桌会议，解惑答疑环节。

(十五) 《坚果与籽类食品 术语》等5个国家行业标准修订审议会

时间：4月17日上午9:00

地点：洽洽食品股份有限公司

主要内容：《坚果籽类食品 术语》等五项行业标准审议。

(十六) 组织参展企业代表、成长型企业代表参观洽洽食品股份公司学习交流

时间：4月17日上午9:30

地点：洽洽食品股份有限公司

主要内容：组织参展企业、成长型企业代表到洽洽参观学习。

附件 2:

展会定点酒店名单

酒店名称	联系方式	具体地址	协议价
世纪金源大饭店 (可提供服务: 1. 摆渡车接送服务 2. 收发快递服务 3. 延时送餐服务至 23:00 4. 提供商务洽谈场所)	王海燕 13505512243	徽州大道与福州路交叉口	500 元
曼斯顿尚品酒店 (可提供服务: 1. 摆渡车接送服务 2. 收发快递服务 3. 延时送餐服务至 20:30 4. 提供商务洽谈场所)	王琳 13965070375	习友路和繁华大道交叉口	198 元
金陵大饭店	何总 18305519868	滨湖新区广西路 2666 号(合肥市滨湖医院对面)	380 元含早
方莱国际大酒店	沈经理 15055130354	福州路千城商业广场 3436 号与徽州大道交叉口西北角	348 元含早
全季酒店合肥滨湖店	王经理 17755175887	徽州大道与福州路交叉口向西 300 米路南	330 左右
宜尚酒店	胡经理 18755199303	滨湖新区峨眉山路 226 号	289 含双早
合肥融创铂尔曼酒店	孔经理 14790090122	滨湖新区万达文化旅游城南宁东路 401 号	500 元单早
合肥融创美居酒店	孔经理 14790090122	滨湖新区万年埠路 356 号	320 元单早
合肥融创诺富特酒店	孔经理 14790090122	滨湖新区万年埠路 300 号	370 元单早
合肥融创万达嘉华酒店	谢经理 13856063143	滨湖新区南宁东路 301 号	500 元单早
合肥融创万达文华酒店	谢经理 13856063143	滨湖新区衡山路 1 号	600 元单早
合肥美丽家园假日酒店	何总 18856007100	福州路与徽州大道交汇处	240 含双早
格林豪泰二店	鲁经理 13335654485	滨湖新区万泉河路与湖北路交叉口 100 米	300 含双早
如家快捷酒店	唐经理 13155327870	滨湖新区玉龙路 6148 号(望湖大厦)近徽州大道	289 含双早
合肥海友酒店	张总 15375261355	滨湖 CBD 琼林苑 B 座近南京路紧邻要素大市场美年大健康	160 不含双早
如家商旅酒店(金标)-合肥清潭路店	陶经理 18963719876	合肥市经开区紫蓬路与清潭路交叉口如家商旅酒店	269 含早
安徽高速玛丽蒂姆酒店	潘典烨 18912108020	合肥市包河区西藏路 1588 号	578 双早
贝壳酒店(滨湖新区会展中心店)	王玲 13866107521	包河区徽州大道 4948 号琼林苑 A 座	180 含早
喆啡酒店	李琳 13485698333	庐州大道与中心路交口塘西河公园地铁站 A 出口西 侧一百米	200 左右
摩恩酒店(峨眉山路店)	叶经理 15555566565	包河区峨眉山路 66 号	240 含双早
合肥滨湖精品酒店	李经理 15656982999	包河区徽州大道 5599 号	368 含双早
维也纳酒店(合肥滨湖店)	方经理 17314890807	包河区福州路 3666 号日角大厦 1 层	420 含双早
怡莱精品酒店(合肥滨湖店)	张经理 15391977886	包河区福州路 3340 号	260 含双早
汉庭酒店包河区政府店	谢经理 18805655591	乌鲁木齐路 7 号	210 左右含双早
汉庭酒店花园大道地铁站店	谢经理 18805655591	花园大道与山西路交叉口	230 左右含双早
汉庭酒店合肥南站望湖店	谢经理 18805655591	望湖中路与望湖东路交叉口	230 左右含双早
汉庭酒店滨湖国际会展中心店	谢经理 18805655591	宿松路与紫云路交叉口	290 左右含双早
青皮树酒店(滨湖广西路会展中心店)	马经理 19155125808	包河区南京路与广西路交叉口	239 含早

备注: 4 月 15 日-17 日合肥白金汉爵大酒店、合肥丰大国际大酒店, 设有酒店往返安徽滨湖国际会展中心班车, 请住在这两个酒店附近的参展、参观代表, 可就近选择前往酒店班车接送点乘车!

中国食品工业协会坚果炒货 专 业 委 员 会 文 件

中食坚果炒委[2021]27号

关于批准新会员入会的通知

各会员企业：

根据我协会章程，经会员推荐，企业自愿要求入会，并提交入会申请表，现经我协会审核批准，以下单位为我协会团体会员单位。

新增会员单位：

（排名不分先后）

杭州临安山仙食品有限公司

沧州美枣王食品有限公司

河北四方食品有限公司

北京牛氏运昌（霸州）食品有限公司

黑龙江萨哈林食品有限公司

东丰县福源果仁有限公司

云南富德核桃科技有限公司

上海炽源生物科技有限公司

甘肃陇晟商贸有限公司

厦门昊天世纪贸易有限公司

昆山豫忻展自动化科技有限公司

芜湖十鼎包装科技有限公司

特此通知

二〇二一年十二月二十七日





NANKO
南科

迈 犇

草本应用引领者

草本甜味剂

坚果高端品质保证

草本提取物是植物浓缩精华，与多种甜味剂科学组合，协同作用，拥有独特的香甜，坚果营养丰富，天然的保健品，三者巧妙融合，无法抗拒。源于自然，精于功夫，“养”取天然之坚果，“津”取天地之草本，南科草本系列产品，坚果高端品质的保证。

草本甜味剂系列
草本调味料系列
抗氧化固香系列



技术支持
中国农大功能食品与果蔬加工新技术研究室
南昌大学食品学院

荣膺2020年度为全国坚果炒货企业
提供优质服务会员企业

来伊份 2022 新春团拜会引领 “共创共建、做强赛道”新征程



▲ 团拜会现场气氛祥和融洽



▲ 施永雷董事长和郁瑞芬总裁登台致辞
寄语未来



▲ 团拜会伊家人大合影

正月初七开工日，来伊份举办主题为“赢战 2022 向着梦想前进”的线上新春团拜会，不仅是对过去一年成绩的回顾与嘉奖，更是对新年的士气鼓舞，夯实了力勇争先，做强做稳“新鲜零食”赛道的决心决意。

作为“新鲜零食”引领者，来伊份坚持推陈出新，不断进取。2021 年，来伊份在科技赋能、营销战略、品牌升级、产品优化、门店扩张等方面得到了市场的认可，获得了荣誉。

2021 年，在“做强 C 端，发力 B 端”主题年指引下，各方面的业务都取得新的突破和稳定增长，2022 年，基于公司使命和愿景的指引，

将年度主题定为“共创共建、做强赛道”。

为贯彻以消费者为导向，实行“平台 + 产品”双轮驱动，共同推进家庭生活生态大平台的建设，施永雷董事长作出指示：首先，坚持“以消费者为导向”作为工作的出发点，通过深入洞察客户需求和标杆案例的研究，读懂消费者，让各项工作为客户带来价值，让更多客户能成为品牌志愿者；其次，做强赛道，实现有质量增长，针对各项业务基础盈利模型进行优化，持续深化每个赛道的运营能力，做深做透场景化运作。继续推进加盟为主的万家灯火计划，实行直营

和加盟一体化管理。

同时施董提出要求，做到资源整合，共建平台，共创价值，强化来伊份“新鲜、来自上海、国际化、年轻化”的品牌印象和心智体系，坚持守正出奇的原则，打造大单品和细分品类的冠军品等子品牌落地；深化三大中台能力，推动数字化和智能化应用更好地赋能业务。

最后，机制牵引，激活组织，充分赋能业务增长，持续提升组织力，加强火车头和梯队建设；成立由经营、人力资源、经营性财务为核心的金三角，再塑二次创业文化和增长导向的激励机制。

企业领先的关键

——创造市场

今天，这个时代最大的特点实际上是顾客不足。对绝大多数的产业来说，目前都是买方市场的世界。

如今的游戏规则完全地转向了客户需求，客户期望供货商对他们所提出的要求都做出积极响应，不管这些要求有时多不合理。客户们要求得到超值优惠的价格、高度个性化的产品、服务和无可挑剔的服务。总之，客户对企业的运营、产品和服务提出的要求大大提高。

渠道驱动营销方式下的具有竞争力的价格、时间和质量仅仅是产品得到市场承认的开始，而这些已经无法满足市场和客户的需要。

面对如此严峻的市场形势，企业在应当如何进一步创造市场呢？创造市场要求企业具备两个核心要素：核心竞争力与快速反应的能力。

01 以核心竞争力创造市场价值

核心竞争力可以包括技术能力、产品化能力、分销能力、制造能力、人力资源能力、品牌价值……其关键是实现顾客价值的能力。

企业的核心竞争力一旦形成，只要将核心竞争力深植于市场 / 顾客 / 最终用户，企业就可以获得市场的认可。市场会自然通过品牌识别来体现这种认可。

比如，人们会将“沃尔玛”与零售分销能力结合在一起；宝洁代表的是品牌营销能力；丰田代表制造能力等等。这些企业无需再通过具有竞争力的价格、时间和营销方式来获取市场。各自的核心能力已经为他们提升了顾客 / 用户的认知并给他们带来了市场价值。

02 以快速反应满足客户需要

如果企业一时间无法获取核心能力，或者即使是拥有了某种核心能力，而当企业要进一步获取市场时，企业的运营必须要通过快速反应机制带来的动力来满足客户需要。

快速反应机制带给企业的首先是灵活的运营，它确保以最快的速度找到成本与服务水平的最佳平衡点。其次，快速反应机制简化了企业的运营，减少资源和活动的浪费。



随着客户期望值的增长，他们将提出的要求包括：更新、更好、更高价值的产品和服务。

针对个体市场的需求做出量体裁衣的回应。

新订单和分销模式交易次数加倍，而每一笔交易量却减少为几分之一。

产品的价格不增加，而价值增加。

无可挑剔的终身服务支持。

疫情危机中，步步高超市用 48 小时上线“小步到家”业务。2020 年 1 月，步步高超市的销售收入同比增长了 43%，线上“小步到家”业务环比增长了 3 倍，平均客单价超过 120 元。其中，大年初一至初八，线上订单销售占比超过 10%。

快速反应正扮演越来越重要的提升企业市场价值的角色。它将成为企业获取市场价值的制胜利器。因为快速反应带给企业的是速度与影响力。

当企业切实关注客户需求，使跨公司的业务运作步调一致，以信息代替资产，消除重复性工作和多余层次，它获得的回报将是企业期盼的收入增长、利润和竞争优势。

如何让会议更高效？

01 会议必须解决问题

一定要明确，会议不是拿来讨论问题的，会议必须拿来解决问题。

如果你有了解决方案，希望大家表达意见可以开，方案确定以后要通知大家也可以开，除此之外不需要开会。开会是要达成共识，而不是讨论问题，因为开会讨论问题不会有结果。

因此，会议必须要有一个很明确的主题，而且所有围绕这个主题的资料要提前准备，没有准备的会议就不要开，这是一个非常明确的要求。

如果这个方法论不做好的话，公司的整个效率都会低下。会议的工作方法决定公司两件事情，一个是效率，一个是品质。工作效率和工作品质就由会议方法论决定，一定不要小看这个会议的方法论。

02 会议由项目负责人主持

开会谁来做主持人？一般来说解决问题的负责人来做主持人，因为只有他才会想尽办法让这个会议有结果。如果不是对这个问题负责的人来主持，他就按流程把会议主持完，但是他绝对不关心会议的结果。这在方法论上是一个极大的错误。

很多公司开会很喜欢让老板来主持，我建议除了战略会之外，老板都不要主持，因为只有战略会是老板的责任，其他会都是别人的责任，应该让别人去做。比如说产品会、经营会，其实都不需要老板主持，就应该是那个主负责人去主持。

03 明确 4 个时间

会议的所有时间要约定下来，这包括 4 个时间：

开始和结束的时间。

发言的时间。

与会者决议达成共识的时间。

行动方案确认的时间。我最怕大家开工作会议就是只出一个决定，这



样远远不够，一定要把行动方案也确定下来，就是做什么不做什么，都要确定下来。

还有一个特别请大家注意的，日常工作中，一个有效的会议最长就是 40 分钟。

很多公司最喜欢开的都是几个小时的会，什么时候开那么长的会议，一个是战略会议，战略会议一般会封闭两三天，另一个就是半年度会议或者是年度会议。除此之外，日常会议都不要超过 40 分钟。

为什么要这么短？

两个原因，第一个原因就是来开会的人基本上都在重要岗位，开得越长，公司的成本越高。第二个原因就是解决问题的会议跟时间长度没关系，跟前期准备有关系。前期准备得越充分，会议效率就会越高，所以日常会议一定要短。

04 开会的核心是谈行动方案

开会的目的是要解决具体问题。因此，开会的核心主要是谈行动方案，不是谈观点，也不是谈问题。

我们在管理工作中遇到最大的问题是，大家陷在问题里。如果你仔细观察，会发现很多公司的会议都是问

题导向的——只要有问题，就召开会议，也正因为如此，企业内部的会议非常多，另外，问题层出不穷。

正确的做法是，会议是行动方案导向的，也就是有问题不需要开会，而是明确行动方案才开会。有解决方案希望大家表达意见可以开，方案确定以后要通知大家也可以开，除此之外不需要开会，所有对问题的讨论都在会后做。

开会是要达成共识，而不是讨论问题。因为讨论问题的会议往往很难达成共识，同时会耗费时间，需要多人参与，这对解决问题而言，不是最好的解决方式。

要知道，理解和判断问题应该是回到问题发生地，而不是在会议室。所以会议对于问题而言，不是最好的解决路径。

05 会议要得出结论

会议开完了，一定要下结论。如果议而不决，甚至经常无法把会议进行下去，经常跑题，经常争论并坚持各自的见解，恐怕就无法进行有效的决策了。我建议大家调整成这个样子：日常会议开完，大家都清楚要做什么，然后就去做了。 

关于执行 2022 年 关税调整方案的公告

根据《国务院关税税则委员会关于 2022 年关税调整方案的通知》（税委会〔2021〕18 号）所附《2022 年关税调整方案》，自 2022 年 1 月 1 日起对部分商品的进出口关税进行调整。为准确实施政策，现将相关事宜公告如下：

一、《2022 年关税调整方案》主要内容

（一）进口关税税率。

1. 最惠国税率。

（1）根据税则转版和税目调整情况，相应调整最惠国税率及普通税率。

（2）对《中华人民共和国加入世界贸易组织关税减让表修正案》附表所列信息技术产品最惠国税率自 2022 年 7 月 1 日起实施第七步降税。

（3）对 954 项商品（不含关税配额商品）实施进口暂定税率；自 2022 年 7 月 1 日起，取消 7 项信息技术协定扩围产品进口暂定税率。

（4）对原产于塞舌尔共和国、圣多美和普林西比民主共和国的进口货物适用最惠国税率。

2. 关税配额税率。

继续对小麦等 8 类商品实施关税配额管理，税率不变。其中，对尿素、复合肥、磷酸氢铵 3 种化肥的配额税率继续实施进口暂定税率，税率不变。继续对配额外进口的一定数量棉花实施滑准税，税率不变。

3. 协定税率及特惠税率。

（1）根据我国与有关国家或地区已签署并生效的自贸协定或优惠贸易安排，继续对 17 个协定项下、原产于 28 个国家或地区的部分进口货物实施协定税率。

（2）根据《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），对日本、新西兰等 9 个已生效缔约方的 RCEP 项下原产货物实施协定第一年税率，后



续生效缔约方实施时间由国务院关税税则委员会另行公布。按照协定“关税差异”等条款规定，根据进口货物的 RCEP 原产国来适用我国在 RCEP 项下对其他已生效缔约方相应的协定税率。同时允许进口货物收货人或者其代理人（以下简称进口人）申请适用我国在 RCEP 项下对其他已生效缔约方的最高协定税率；在进口人能够提供有关证明的情况下，允许其申请适用我国对与该货物生产相关的其他已生效缔约方的最高协定税率。

（3）根据《中华人民共和国政府和柬埔寨王国政府自由贸易协定》，对原产于柬埔寨的部分进口货物实施协定第一年税率。

（4）当最惠国税率低于或等于协定税率时，协定有规定的，按相关协定的规定执行；协定无规定的，二者从低适用。

（5）对与我国建交并完成换文手续的安哥拉共和国等 44 个最不发达国家实施特惠税率。

（二）出口关税税率。

继续对铬铁等 106 项商品实施出口关税，提高黄磷以外的其他磷和粗铜等 2 项商品的出口关税。

（三）税则税目。

我国进出口税则税目随《商品名称及编码协调制度》2022 年转版同步调整，根据国内需要，对部分税则税目、注释进行调整。调整后，2022 年税则税目数共计 8930 个。

（四）实施时间及其他。

以上方案，除另有规定外，自 2022 年 1 月 1 日起实施，具体税目、税率以《2022 年关税调整方案》为准。

二、进出口通关有关事项

（一）《进出口税则商品及品目注释》。

根据世界海关组织发布的 2022 年版《商品名称及编码协调制度注释》及相关修订情况，海关总署对《进出口税则商品及品目注释》进行同步修订，并调整部分翻译内容，已发布于海关总署门户网站。

（二）《中华人民共和国海关进出口商品规范申报目录》。

根据《2022 年关税调整方案》调整的关税税目、税率内容及《中华人民共和国海关进出口商品规范申报目录》（2022 年版）均可通过海关总署门户网站查询，供通关参考。

（三）商品归类决定及行政裁定。

根据《中华人民共和国海关行政裁定管理暂行办法》（海关总署令第 92 号）、《中华人民共和国海关进出口货物商品归类管理规定》（海关总署令第 252 号）规定，因税目调整等原因失效的商品归类决定、行政裁定清单已发布于海关总署门户网站并动态更新。

（四）海关商品编号。

为有效实施 2022 年信息技术产品最惠国税率、进出口商品暂定税率和反倾销、反补贴措施，海关总署编制了《2022 年非全税目信息技术产品对应海关商品编号表》《2022 年非全税目进出口商品暂定税率对应海关商品编号表》《2022 年反倾销、反补贴商品对应海关商品编号调整表》（见附件 1—3）供有关企业申报参考，政策、措施适用范围以《2022 年关税调整方案》及反倾销、反补贴措施公告内容为准。

特此公告。



中华人民共和国国家标准

GB 29921—2021

食品安全国家标准 预包装食品中致病菌限量

2021-09-07 发布

2021-11-22 实施

中华人民共和国国家卫生健康委员会
国家市场监督管理总局 发布

前 言

本标准代替 GB 29921—2013《食品安全国家标准 食品中致病菌限量》。

本标准与 GB 29921—2013 相比,主要变化如下:

- 修改了标准名称;
- 修改了“范围”的描述;
- 修改了“应用原则”的描述;
- 增加了乳制品和特殊膳食用食品的致病菌限量要求;
- 修改了“表 1 预包装食品中致病菌限量标准”中的部分内容;
- 增加了“附录 A 食品类别(名称)说明”。

食品安全国家标准 预包装食品中致病菌限量

1 范围

本标准规定了预包装食品中致病菌指标及其限量要求和检验方法。

本标准适用于表 1 类别中的预包装食品,不适用于执行商业无菌要求的食品、包装饮用水、饮用天然矿泉水。

2 应用原则

- 2.1 无论是否规定致病菌限量,食品生产、加工、经营者均应采取控制措施,尽可能降低食品中的致病菌含量水平及导致风险的可能性。
- 2.2 样品的采集和处理按 GB 4789.1 执行。
- 2.3 采样方案和检验方法按表 1 规定执行。 n 为同一批次产品应采集的样品件数, c 为最大可允许超出 m 值的样品数, m 为致病菌指标可接受水平限量值(三级采样方案)或最高安全限量值(二级采样方案), M 为致病菌指标的最高安全限量值。
- 2.4 附录 A 用于界定致病菌限量适用的食品类别。

3 指标要求

预包装食品中致病菌限量见表 1。

表 1 预包装食品中致病菌限量标准

食品类别	致病菌指标	采样方案及限量(若非指定,均以/25 g 或/25 mL表示)				检验方法	备注
		n	c	m	M		
乳制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	金黄色葡萄球菌	5	0	0	—	GB 4789. 10	仅适用于巴氏杀菌乳、调制乳、发酵乳、加糖炼乳(甜炼乳)、调制加糖炼乳
		5	2	100 CFU/g	1 000 CFU/g		仅适用于干酪、再制干酪和干酪制品
		5	2	10 CFU/g	100 CFU/g		仅适用于乳粉和调制乳粉
	单核细胞增生李斯特氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 30	仅适用于干酪、再制干酪和干酪制品
肉制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	单核细胞增生李斯特氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 30	
	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g	1 000 CFU/g	GB 4789. 10	
	致泻大肠埃希氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 6	仅适用于牛肉制品、即食生肉制品、发酵肉制品类
	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
水产制品	副溶血性弧菌	5	1	100 MPN/g	1 000 MPN/g	GB 4789. 7	仅适用即食生制动物性水产制品
	单核细胞增生李斯特氏菌	5	0	100 CFU/g	—	GB 4789. 30	
即食蛋制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
粮食制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g	1 000 CFU/g	GB 4789. 10	
即食豆制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g	1 000 CFU/g	GB 4789. 10	

表 1 (续)

食品类别	致病菌指标	采样方案及限量(若非指定,均以/25 g 或/25 mL表示)				检验方法	备注
		n	c	m	M		
巧克力类及可可制品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
即食果蔬制品	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g(mL)	1 000 CFU/g(mL)	GB 4789. 10	—
	单核细胞增生李斯特氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 30	仅适用于去皮或预切的水 果、去皮或预切的蔬菜及上 述类别混合食品
	致泻大肠埃希氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 6	
饮料	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
冷冻饮品	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g(mL)	1 000 CFU/g(mL)	GB 4789. 10	—
	单核细胞增生李斯特氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 30	—
即食调味品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	金黄色葡萄球菌	5	1	100 CFU/g(mL)	1 000 CFU/g(mL)	GB 4789. 10	—
	副溶血性弧菌	5	1	100 MPN/g(mL)	1 000 MPN/g(mL)	GB 4789. 7	仅适用于水产调味品
坚果与籽类食品	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
	沙门氏菌	5	0	0	—	GB 4789. 4	—
特殊膳食食品	金黄色葡萄球菌	5	2	10 CFU/g(mL)	100 CFU/g(mL)	GB 4789. 10	—
	克罗诺杆菌属(阪崎肠杆菌)	3	0	0/100 g	—	GB 4789. 40	仅适用于婴儿(0~6 月龄) 配方食品、特殊医学用途婴 儿配方食品
注:表中“m=0/25 g 或 25 mL 或 100 g”代表“不得检出每 25 g 或每 25 mL 或每 100 g”。							

节能

无处不在, 懂工艺、更懂你

坚果、炒货 全品类加工装备



单/三/五层坚果杀青、预烘、烘干自动生产线。采用左右进风, 上下均风, 无死角, 温度可调范围大和远程控制的特点 适合各类瓜子以及壳坚果和树坚果的预烘与烘干。



微压煮制, 自动控制, 尾气回收, 远程控制, 数据跟踪, 节能环保适合各种瓜子、壳类坚果煮制入味

单/双层热风循环烘池烘池, 采用底部吹风, 上层吸风, 烘池上面带电动盖门, 水汽分离系统, 热能循环使用, 尾气处理, 节能环保



合肥科赛机械制造有限公司

合肥赛旺坚果机械制造有限公司

公司网站: www.hfkesai.com

www.kesaijixie.cn

销售热线: 13956003685

0551-63523130

24小时售后热线: 0551-68891687

地址: 安徽省合肥市上派工业园





安徽省恒康机械制造有限公司

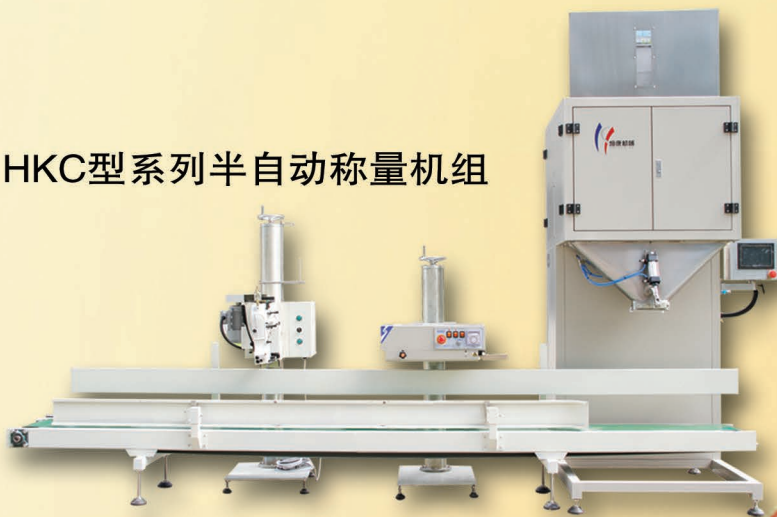
中国食品工业协会坚果炒货专业委员会常务理事单位

DXDM型系列折边袋制袋包装机



HKD-II型水平给袋式自动包装机

HKC型系列半自动称量机组



朋友遍天下

洽洽食品股份有限公司及其全国各地分公司
浙江大好大食品有限公司
好想你枣业有限公司
安徽燕之坊食品有限公司
山东沙土食品工业有限公司
江苏阿里山食品有限公司
苏州口水娃食品有限公司
山东泰山旭日食品有限公司
山东莱芜香山食品有限公司
... ..

地址：合肥国家高新技术产业开发区柏堰科技园铭传路698号
邮箱：koyo@koyopack.com
网址：www.koyopack.com
电话：0551-65329999 65325555 65321111
传真：0551-65329999



宁津县天华网带机械设备有限公司

NINGJINXIAN TIANHUA MESH BELT MACHINERY CO., LTD



自然风多层风干流水线



链板式多层烘干机



不锈钢裙边链板提升机



不锈钢冷却输送带



不锈钢裙边皮带提升机



入味机



松子冷却流水线



Z型不锈钢无破碎提升机

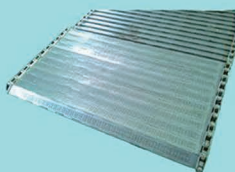


不锈钢三层链板式风干冷却线

配件区



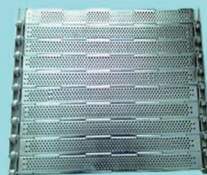
烘干机链板



链板 (孔 0.9×20)



链轮



链板 (孔 3mm)



链板 (孔 8mm)



链条

地址：山东省宁津县大祁工业区长江路西段

电话：0534-5533388

传真：0534-5533777

全国免费销售服务热线：400-6703677

销售热线：曹经理 13465188444 时经理 18853431444

网址：www.tianhuagy.com www.tianhuajixie.com

邮箱：thgy@tianhuagy.com

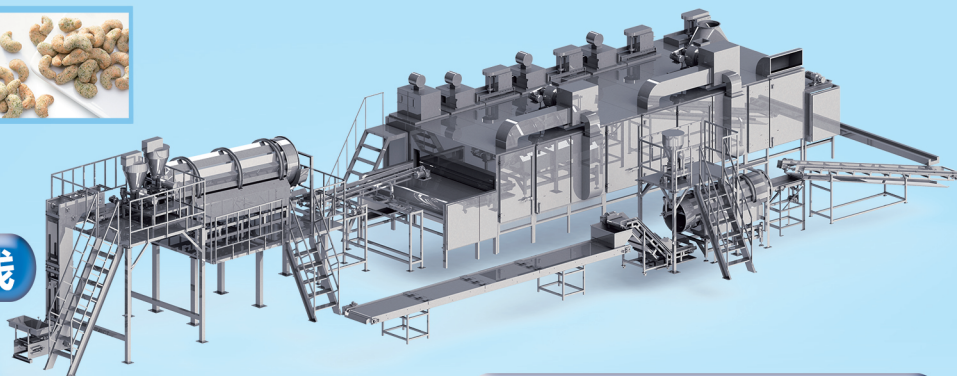


做百年企业 树国际品牌

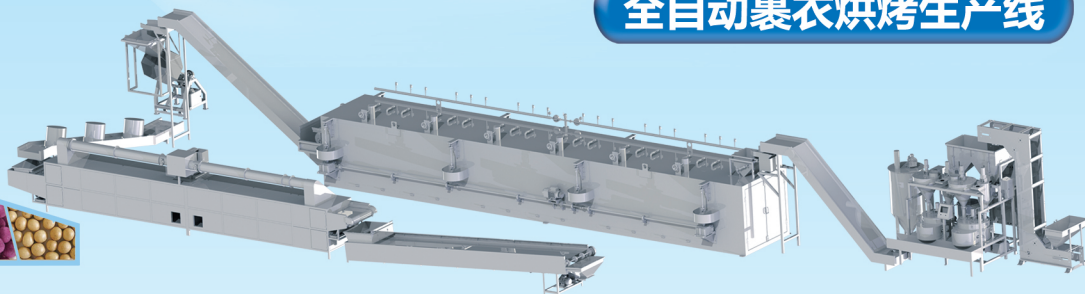
山东省消费者满意单位
德州市个体私营企业协会常务理事单位



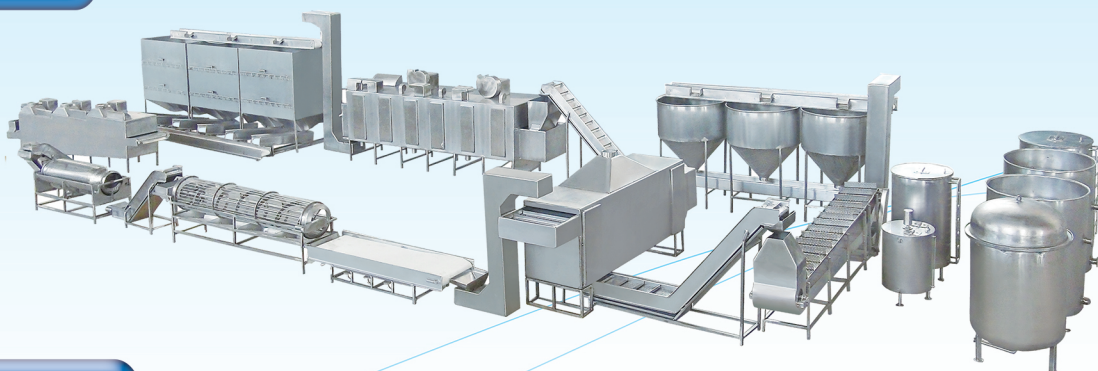
坚果仁浅裹粉烘烤生产线



全自动裹衣烘烤生产线



坚果自动烘烤生产线



全自动连续油炸生产线



烟台茂源食品机械制造有限公司



让血管更健康

花生是生活中十分常见的食材之一，也是不少人的心头好，在生活中，喜欢吃花生的人非常多，并且，花生的营养价值也非常高，在民间也有“长生果”的美称，也有不少人觉得，常吃花生可以降低血压，因此很多人都会购买一些花生在日常中食用。

01 研究表明，花生或许可以降低心血管疾病风险

可能很多人都不知道，心脑血管疾病是我国国民死亡率第一的疾病，相比较于癌症来说，死于心脑血管疾病的概率要更高，并且呈现出上升以及年轻化的趋势，很多人都饱受困扰。

针对这个问题，也有不少人会在生活中格外注意，希望自己能够更加健康，但其实，一篇发

表在医学权威杂志《Stioke》上的一篇研究表明，或许每天适当的吃一点花生，可以降低心脑血管疾病的发生风险。

这项研究历时15年之久，并且研究了7万多名中老年人，当研究人员去除其它干预因素的后发现，每天摄入四五粒花生，能够降低13%的心脑血管疾病发病的风险，尤其是对于那些缺血性中风的人来说，能够降低五分之一的发病概率，效果十分显著。

在做饭时加入一些花生，确实能够在一定程度上预防心脑血管疾病，但其实，这个功效主要与其中的膳食纤维和单不饱和脂肪酸有着密切的联系，并且这两种物质并不是花生的专属，每天适量的摄入一些坚果也能起到类似的效果。

02 常吃花生，究竟有哪些好处？

降低胆固醇

花生中的不饱和脂肪酸非常丰富，能够占到左右成分的一半左右，尤其是其中的亚油酸还能够促进血液中脂肪的溶解，避免出现高血脂的问题，还能在一定程度上降低胆固醇，并且排出体外。

另外，花生中的胆碱、卵磷脂等物质也对身体有着非常大的好处，尤其是对于心脑血管来说，适当的吃一些花生，可以提高血管的弹性，预防心脑血管疾病。

增强记忆力

对于那些还在上学的孩子来说，适当的吃一些花生可以提高自身的记忆力，或许能够让自己的学习更上一层楼，花生中的胆碱可以与人体中自身会分泌的乙酰发生化学反应，形成乙酰胆碱，这种物质在人体当中主要负责信息传导，能够促进大脑细胞的发育，从而让记忆力变得更强大。

虽然吃花生也有不少好处，但花生毕竟属于油脂比较丰富的食物，如果过量摄入，也有可能容易导致热量超标的情况，出现肥胖的现象，因此在食用的过程当中，也要注意摄入量，不要贪多。





榛子

补脾益气

榛子又称山板栗、尖栗、榧子等，为桦木科植物榛的种仁。其气香、味甜，具油性，秋季成熟采收。榛子是四大坚果之一，素有“坚果之王”的美誉。

补脾益气

中医认为，榛子具有补脾益气、调中开胃、涩肠止泻、明目的功效，可用于病后体虚、脾胃虚弱、少食乏力、便溏腹泻、消渴、盗汗、夜尿多等症。《证类本草》记载，榛子“主益气力，宽肠胃，令人不饥，健行”，又云其“肥白，人止饥，调中开胃甚验”。《医心方》有“食之明目，去三虫”的记载。榛子可单用或与山药、白术、栗子等同食，增强补益脾胃之力。

营养丰富

现代研究发现，榛子所含的脂肪主要是人体不能自身合成的不饱和脂肪酸，一方面可以促进胆固醇的代谢，另一方面可以软化血管，从而对预防高血压、动脉硬化等心脑血管疾病有积极作用。榛子所含的脂溶性维生素易被人体吸收；所含的微量元素磷能促进生长发育，强壮体魄；所含的铁能抵抗疲劳，增加机体抵抗力；所含的维生素 A 有利于维持正常视功能；所含的膳食纤维可助消化、防治便秘；所含的天然植物甾醇对皮肤有温和的渗透性，可以保持皮肤表面水分，促进皮肤新陈代谢，抑制皮肤炎症、老化、防止日晒红斑。研究还发现，榛子里含有抗癌成分紫杉酚。

正确吃瓜子的方法 吃出营养和健康



葵瓜子

葵瓜子，它是我们日常生活中最常吃的瓜子之一，瓜子本身有许多有益身体的营养，加工过后的瓜子营养就流失减半了。葵瓜子采摘自向日葵，它吸收了丰富的阳光雨露，富含维生素E，维生素E有改善血液循环的作用，还能够抗氧化，使皮肤延缓衰老，减少皱纹，所以很多女人默默地嗑瓜子过程原来也是美容的过程呢！

西瓜子

西瓜子，它自身含有丰富的油脂，所以在食欲不好或者是便秘的时候吃上一点西瓜子具有改善肠胃、润肠健胃的作用。另外西瓜子中还有微量元素和丰富的脂肪，所以人可以通过吃西瓜子补充能量，改善疲劳、益智健脑。

南瓜子

南瓜子，也称窝瓜子，主要来自于南瓜。它含有丰富的碳水化合物、氨基酸、蛋白质，其中微量元素中钾的含量很高，钾元素的存在可以帮助人体内的钠从尿液中顺利地排除，还可以控制血压。另外含锌的成分也较多，锌可以增加食欲，摄入足够的锌还能够提高免疫力。[1]



展世界坚果 享合作共赢

SHOW WORLD NUTS GET WIN-WIN COOPERATION

中国坚果炒货展会网

CHINA NUTS AND ROASTED SEEDS INDUSTRY EXHIBITION

www.chinanutexpo.com



本网站为中英文双语版

您将
有机会

1. 数千家展商同台参展，24小时全天候采供洽谈业务；
2. 同步参与线下展会活动、会议直播；
3. 与头部电商平台、知名网红举办现场带货直播；
4. 及时了解全球坚果炒货行业信息、市场行情、消费者需求。
5. 展会网24小时全天候为采供双方提供精准采供信息，为业务成交，拓展市场铺路搭桥。

新版功能

1. 多种展位样式，满足不同展示需要；
2. 自主线上布展，您可以“为所欲为”；
3. 在线观看直播，并可实时提问参与线下活动；
4. 支持视频播放，多媒体手段展示企业；
5. 可以在线沟通，更高效便捷的建立业务联系。

主要展商



每天一把坚果瓜子
有益健康

联系方式

电话：010-6345 7516

张云涛 138 1179 4043 朱小龙 138 5517 8545

邮箱：jianguo-zhan@163.com

地址：北京市西城区马连道南街12号气象宾馆3336B室

邮编：100055

www.chinanutexpo.com



中国坚果炒货展会网



中坚果果订阅号

★ 新型花生生产线



产品特点 / Product Features

天元星研发的新型花生生产线，分自动和间歇两种操作模式，创新方面主要体现在：增白清洗一体化、节能型连续蒸煮锅、下潜式连续入味、料水在线冷却设计等多项技术升级，形成高效的自动生产线。

★ 天元星实用型核桃生产线



大型核桃清洗机



震动沥水机



产品特点

Product Features

创新主要体现在，降低破碎率、质量稳定、自动化程度高等方面，清洗增白采用喷淋式连续模式，高效双侧开口机，多级链板杀青，下潜式入味，料液冷却塔在线降温，以上工艺全自动一键启动。

★ 桁架式脱皮瓜子生产线



产品特点

- 1、内外加热，不粘锅，预防了壳上的糊点。
- 2、平面燃烧技术，尾气回收工艺，有效降低了生产成本。
- 3、负压炒制环境，确保瓜子表皮光亮，籽仁酥脆。
- 4、脉冲沉降综合除尘技术，确保了环境卫生。
- 5、桁架蒸煮解决了车间蒸汽问题。

