

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第五期（总第九十四期）


TOMRA
陶朗集团



陶朗TOMRA 5C，全新的AI智选
全球坚果干果领军企业实战案例手册



真实案例，行业趋势
扫码一键获取

**2022年线上线下全国坚果炒货、干果果干食品
全渠道选品采供交易大会双线融合 火爆开启**

顶炎热、洒汗滴，甘为9.17相聚成都共创新篇

坚果炒货企业关注点：短期看流量，中期看供给，长期看品牌

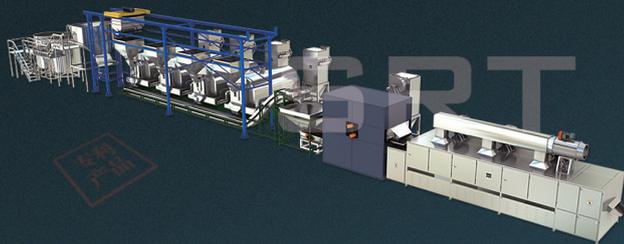
2022年度葵花籽原料、产品分析预测报告

“秋吃果、冬吃根”，秋季别错过这“4宝”

指导单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会
2022.09
主办单位：北京中坚果果信息技术服务有限公司

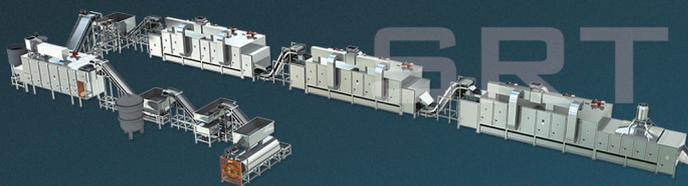
脱皮瓜子（西瓜子）生产线

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。



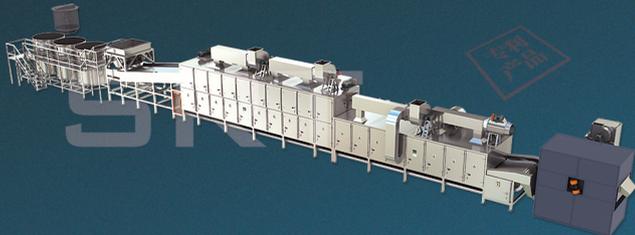
坚果生产线

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。



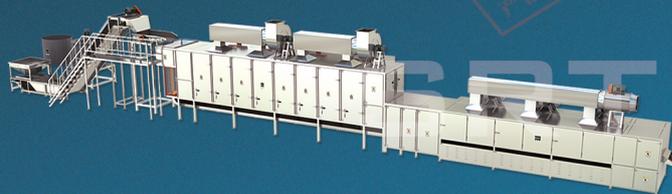
香瓜子生产线

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、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

QSD
中科光电



AMD®
安美达



鲲鹏

深度学习技术 “鲲鹏”系列产品发布1周年

双引擎 四驱系统 12大核心技术



坚果类精选

核桃、山核桃、巴旦木、杏仁、桃仁、腰果、开心果、夏威夷果、松子等

选壳、选仁、虫眼、色斑、干瘪、渗油、虫蛀、霉烂、恶杂等



炒货类精选

花生米：芽粒、霉粒、冻粒、泛油粒、锈粒、恶杂等
烤花生：乳白花生、磨酱、油炸、恶杂等
花生果：罗汉、白沙、破口、伏果、异品种、恶杂等

葵花籽、瓜子仁、西瓜子、南瓜子、瓜蒌子等
选破口、虫眼、霉变、破皮、异色、瓣粒、恶杂等



香辛料精选

板椒、二荆条、线椒、鲜椒、泡椒、花椒、胡椒、八角、孜然等

选半截、色斑、霉变、虫蛀、花皮、异色、带杆、叶片、选刺、恶杂等

敬
请
关
注

更
多
内
容



官网 www.cn-amd.com

服务热线 400-8378-889

中国坚果炒货

China Nuts and Roasted Seeds Industry
www.csnc.cn
2022第五期 (总第九十四期)



2022年线上线下全国坚果炒货、干果果干食品全渠道选品采购交易会双线融合 火爆开启
顶炎热、酒酣，计为9.17相聚成都共创新高
坚果炒货企业关注点：短期看流量，中期看供应链，长期看品牌
2022年度葵花籽原料、产品分析预测报告
“秋吃果、冬吃粮”，秋季别错过这“4宝”
2022.09
DHC ORGANIZATION

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：北京中坚果信息服务有限公司
“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	封奎奎
高光伟	何姣英	何旭东	何源
赖小军	梁小鹏	刘金发	林德明
林垦	吕金刚	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	魏本强
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	张丽华	张显秋	赵化银
赵坚	赵双革		
国际：	黄光伟	Kevin J.lvey	
Jolyon Burneet		EIrea 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@csnc.cn

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)



顶炎热、洒汗滴，甘为 9.17 相聚成都共创新篇



▲ 图为 2021 年“9.17 中国坚果健康周”大会会议现场

全国坚果炒货行业的同仁们，大家辛苦了！转眼我们已近一年未见面了，我们彼此都心心念念地惦念着大家，协会惦记并衷心祈祝您及家人身体安康，企业都能平安顺遂。在这段不能相见的时日里，我们全行业，不管是龙头企业还是中小企业，在面临前所未有的困难和挑战时，都依然保持积极向上的自信心态，找商机，促销售，保服务，为企业在逆境中谋发展而劳累奔波，这就是令人崇敬的企业家精神，我们行业不惧逆境的大无畏精神，真心为我们的企业，我们的行业点赞！

为了提振全行业的信心，助力全行业持续健康发展。为企业搭建旺季之前产品的采供平台，为市场推荐产品，为产品寻找客户，协会会同 9.17 中国坚果健康周组委会，决定在今年“9.17 中国坚果健康周”期间，在成都市举办多方共赢、具有实际成效的全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易选品大会。

为了办出高质、高效的会议，当下主承办方的工作人员每天冒着酷暑，挥汗加班加点忙碌地做好每项筹备工作。主办方高效、有序组织线上线下供应商和采购商参展参会。而作为今年 9.17 活动的承办方——四川徽记食品股份有限公司，专门成立了数十人的专项工作班子，顶着成都四十度的高温，多次前往会议地点——成都融通新华宾馆确认各项细致又繁琐的工作，邀请相关部门领导，以及重要媒体，四川周边的供应商、采购商参展参会。协会对徽记每一位为此付出辛勤汗水和努力

的工作人员表示衷心的感谢！

在主承办方的共同努力下，线上选品大会已于 6 月底在坚果炒货展会网上举办，并应广大企业的要求，在线上分别举办食品专场、原料、辅料（添加剂）专场、加工机械、包装机械专场选品活动。8 大展区，2 万 + 供应商企业，3 万 + 全产业链产品震撼上线，已发布近千条供求信息，至 7 月中旬吸引了 6 万 + 全渠道营商实时线上选品，采供火爆又热烈！

本次线下选品大会定于 9 月 16-18 日在成都举办，借鉴糖酒会模式，首次创新采用酒店展的形式，为企业找市场、为产品找客户，高效完成采供精准对接。这场特别策划、面向 10 万 + 全渠道采购商的选品大会，倾注了主承办方全部的力量，目前已发推广海报 120 张、企业推广海报 80 张、视频 300 多个。软文报道也着力从产业链、供应链、规模、创新等方面进行集中突出宣传线上线下选品会，目前已在人民网、新华网、新浪、百度、腾讯、今日头条、凤凰网、网易等平台进行广泛宣传推广，并利用抖音、西瓜视频、视频号等平台特定区域扩大推送的功能线上精准定位投放，使本届选品会得到最大化的曝光。受众人群已达千万人次。目前参展商已達一百五十多家，期待有更多更好的产品加入，相信通过全行业的共同努力，一定会取得更好的业绩和实际效果，选品会获得圆满成功。

各位同仁，请相信协会一直在您的身边，是您“喜悦同分享，苦难共担当”的依靠，是您暖心的“娘家”。当下我们每一个人的每一份努力，全是为企业搭建采供两旺的交易平台，切实助力企业抓机遇，找市场，促交易，推动全行业健康持续发展的同时，让健康坚果籽类食品真正造福于民，为构建全民大健康作出我们行业更新更大的贡献！

让我们共同期待相约 9.17“天府之国”成都，共谋发展大计，共创行业新篇章！

主编：

陈洋



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>



翁洋洋

相信金秋给行业带来希望、信心，喜悦与好运

金秋八月正是丰收的季节——山上的坚果累累挂枝头，地里的瓜子成熟弯了腰，丰收的硕果给我们行业收获旺季，带来了希望、信心与无尽的喜悦！

在这丰收的八月里，我们行业好消息一个接一个，有中国国际商会吉林商会果仁（松籽）专业委员会成立，有梅河口果仁（松籽）产业经贸交流会隆重举行，有姚生记智能化新工厂落成举行开工典礼！

更有让全行业热切期待的，917期间在成都首次举办的全渠道选品采购交易会，数百家供应商，数千种产品齐聚选品大会集中亮相，现场采购订货、高效为产品找市场找客户，精准为采购商找新品、爆品、热销品，为采供双方共享商机，为企业合作共赢，为行业发展注入新的动力。

为此我们有充分理由相信金秋八月一定会给我们行业带来希望、信心、喜悦与好运！

时光荏苒，小朋友四年的幼儿园生活即将进入尾声，将带着崭新的身份迈入未来的学习和生活。作为父母，纵有万般不想让他那么快长大，但是看着他一天天的变化，既惊喜又开心。

四年的时光历历在目，从踏入幼儿园不太会说话，独自面对一系列挑战，到今天除了学会照顾自己，也能学着照顾身边比自己小的朋友，变得独立了。现在，要毕业了，又要开始一段新的生活，希望我的男孩不要胆怯，勇往直前，怀揣一颗感恩的心，进入小学校园，在新的环境里能开心快乐、健康成长，做一个正直善良的人、一个热爱生活的人、一个有责任感的人，能给别人带来快乐的阳光男孩！



杨倩

都说指缝太宽，时光太瘦，未觉三夏尽，时序已新秋，虽然仍觉热浪翻滚，暑气蒸腾，气温并未下行，但秋的脚步已至门庭。无论你是在听蝉鸣声声，用草帽扇风，跳进荷塘，摘菱米莲蓬，还是要开始贴秋膘，聚亲朋酒香饌美，一壶美酒喜相逢。俗话说“秋不凉，籽不黄”，秋来神清气爽，河谷金浪翻似狂，终到开花结实，大豆结荚新转黄，农作物旺盛生长，花果也迎来丰收忙，肆意飘香赛蜜糖！壮哉！我大美中华！



张蕾



邱晶

9月份开学季，很荣幸今年我家小朋友也将迈进小学的校门，成为一名小学生，开启他人生新的征程，将在浩瀚的学海里，漫漫地遨游，希望小朋友保持好奇心，如饥似渴地汲取知识的养分，不断充实自己，小学是人生获得知识的最佳时期，也是为今后学习打基础的关键时期，希望今后的你勇敢、乐观、坚强，我们一起努力，争做一名合格的小学生，加油吧！我的小朋友！

最近在读《搜神记》，书里记载的种种不可思议的人间怪事、荒诞不经的神仙鬼怪，让人不禁赞叹自然与世间的的神奇，这些千奇百怪的故事可以与《山海经》相媲美，比如泰山府君知恩图报、仙槎飞天、神农尝百草等等。据说这些故事都不是作者自己无中生有创作的，而是搜集整理的，其中还有发生在历朝历代的真实事件，甚至某些故事在现在社会中也能找到类似的影子。这不禁让人联想，关于上古神仙鬼怪的记载，很有可能是从极其久远的时代流传下来的，可能在那个远古文明时期，人与神之间是可以相互沟通、互通有无的，那是一个我们人类无法想象的人神和谐共存的神话时代。



张淑芳



陈鹏

来我们协会工作整整一年啦！这一年真是收获满满！这一年来，结识了很多新的同事，认识了很多行业里的企业家，对坚果炒货行业有了那么一点点的了解。这一年，参观过秋季糖酒会、参加了芜湖的917健康周活动。因为疫情，最重要的合肥坚果炒货展未能如期举办，虽然为此做了很多的工作，但没有见到最后的工作成果，有些许遗憾！好在只是展会延期到明年，这也是在给我继续努力的机会。马上新一届的917健康周活动就要开始了，希望我们的各项活动越办越好！

在协会，不仅认识了更多优秀的企业家，对一个陌生行业的了解也渐渐打开了一扇窗。老一辈行业精英的勤劳，新一代行业精英的敏锐，都是值得我去好好学习。从单一产品的认识到更多产品的了解，看协会和企业做行业标准时的严谨，到领导们对行业发展的真知灼见，都是一种全新的认识 and 了解，很有意思！这也是个很值得了解和学习行业，也希望自己在这个行业里踔厉奋进，笃行不怠。



金明儒

转眼已是立秋了，气温早晚渐凉。秋雨绵绵过后，驱散了夏日的酷暑，带来了秋天的凉爽和惬意。七月半是祭祖的时节，其实我对传统民俗文化了解少之又少。从小身边的老人会讲关于中元节的故事，出于好奇我也很乐意去倾听。中元节其实是道教的称呼，佛教称之为盂兰盆节。七月半是民间初秋庆贺丰收、酬谢大地的节日，有若干农作物成熟，向祖先报告秋成的节日。它是追怀先人的一种文化传统节日，其文化核心是敬祖尽孝。主要是思念故人，纪念祖先。

关于这个节日的故事也很是很有意思，据说七月半恰逢夏秋交替，此时恰恰是天地阴阳交替的节点，民间也有说法叫中元节也叫鬼节，晚上会有人在路口进行祭祀，寄托对亲人的思念，老人也会劝说小孩们晚上不要出门。就是没事晚上别瞎溜达。其实也不难理解，由于季节的交替会让早晚会阴凉，身体会也会不适应，其实还是很科学的。这些都是先辈们世代口口相传总结出的经验之谈，也教育后人要敬老爱子，孝顺长辈。珍惜眼前的一切。

为别人留个位置

2022年5月26日，哈佛大学召开了一场特殊的毕业典礼。

受疫情的影响，学校折叠椅并不充足，现场座位紧缺，有一半的学生不得不让出座位，坐在毯子上。

对此校长劳伦斯·巴考说了这样一番话：

“身为哈佛大学毕业生，你们每个人在得到座位之时，也要学会为别人留出位置。

因为谦逊、善良、关怀他人，与一个人的专业成就一样重要。”

当你愿意为别人留一个位置，别人自然愿为你打开一扇门。

01

瑞典沃尔沃总部有两千多个停车位，但早到的人总是把车停在远离办公楼的地方。

有人好奇问：“你们的泊位是固定的吗？”

他们答：“我们到得比较早，有时间多走点路。晚到的同事或许会迟到，所以我们把离办公楼比较近的车位留给他们。”

以同理心替他人着想，推己及人的关怀背后，是一个最好的修养。

余秋雨曾去德国体验生活，他找到了一处房子，想和房东老人签长期租房合约。

老人让余秋雨先试住几天后，再决定是否长租。

五天之后，余秋雨住得很满意，便拿起电话和老人商谈长租，打电话时一不小心，将玻璃杯碰到地上摔碎了。

余秋雨连忙道歉，老人说：“不要紧，你又不是故意的，明天我再拿一个过来。”

挂断电话，余秋雨随手把碎玻璃扔进垃圾袋。

过了一会，老人来了，进屋就问：“玻璃杯碎片呢？”



余秋雨说：“我打扫完放在门外了。”

老人翻看垃圾袋之后，沉着脸说：“房子不租给你了。”

余秋雨很诧异：“怎么突然不租了？”

老人说：“因为你心中没有别人。”

老人把全部垃圾倒出来，然后将玻璃碎片专门装入一个口袋，并用笔在上面写道：“里面是玻璃碎片，危险！”

装完垃圾，他对余秋雨说：“无论做什么事，都要想到下一个人。上厕所时，要想到下一个上厕所的人。扔垃圾时，要想到下一个收垃圾的人……”

君子莫大乎与人为善。

为他人留个位置，就是心里永远装着他人。

02

有一次，马未都看上一件精美的汝窑器，向古玩店主询问价格。店主犹豫了一下，说道：“这是我从日本买回来的，价值很高。你要是真的

想要，我就八万元卖给你吧！”马未都听了，笑了笑说道：“我出九万。”自那以后，店家再有什么收藏，都会先联系马未都。

为他人的生存留个位置，也是给自己下福报。

1997年，受到金融危机的影响，一位日本富商来找曹德旺帮忙。他是福耀玻璃的供应商，希望曹德旺每个月能多从他那进浮法玻璃，不然滞销在仓库里，损失会很大。

大家都以为曹德旺会趁机压低价格。

可没想到，曹德旺不仅没有压价，反而每月多进了许多玻璃。曹德旺解释道，别人处在困难的时候，我们就要帮他一把，帮助别人就是帮助自己。后来，金融危机过去之后，浮法玻璃价格开始上涨。

但日本富豪给曹德旺的价格却一直没变。

自私者自绝于人，利他者才能广纳人缘。

为他人留个位置，凡事让利三分，这是一个人的长远眼界。

目录

编者之声

03 顶炎热、洒汗滴，甘为9.17相聚成都共创新篇

06 编辑部心情驿站

品味人生

07 为别人留个位置

热点关注

14 2022年线上线下全国坚果炒货、干果果干食品
全渠道采供交易选品大会双线融合 火爆开启

产业经济

16 “急转直下”的新消费何去何从？

专家视点

18 2021-2022 杏仁类原料、产品分析预测报告

24 2022 年度中国葵花籽原料、产品分析预测报告

产业链

市场 34 市场供求信息

产品 36 洽洽小蓝袋益生菌每日坚果

设备 42 坚果 M 形袋自动套袋机

辅料 43 南京华扬香精香料、安徽蕪犇食品科技
有限公司草本系列香精

原料 51 2021-2022 年度松子原料、产品分析预测报告

种植 54 有机板栗 种植的管理和技术要点

行业信息

58 关于组建《熟制与生干巴旦木（核和仁）》等 10 项
全国行业标准修订起草小组的通知

58 三只松鼠十周年全面转型推动坚果一二三产融合

58 第 30 届国际礼品展在深举行徽记食品圆满收官！

59 良品铺子推出自有品牌矿泉水冲击市场

59 三胖蛋 618 销售翻倍

59 青岛沃隆食品加快智能仓储物流建设

60 小榛子“链”起一二三产业



60 “蓝美1号”推动蓝莓产业高质量发展

世界之窗

- 62 2022年阿根廷玉米产业链将实现203.97亿美元产值
- 62 2022年巴西大豆对华出口量已超3520万吨
- 62 澳大利亚夏威夷果产量下降，中国产量显著
- 62 2022年美国玉米播种面积提高到9040万英亩
- 63 俄罗斯宣布粮食和葵花籽油出口关税以卢布计价
- 63 哈萨克斯坦葵花籽油价格上涨20%
- 63 伊朗4个月内向欧洲出口逾6400万欧元开心果
- 63 莫桑比克2021年腰果创收8900万美元
- 63 灾害天气影响西非腰果产量

协会工作

- 64 关于出席2022年“9.17中国坚果健康周”活动暨全国坚果炒货、干果果干食品全渠道选品采供交易大会的通知
- 69 关于批准新会员入会的通知

企业管理

- 72 当前坚果炒货企业关注点
短期看流量、中期看供给、长期看品牌
- 73 对于坚果炒货中小企业这些增长机会值得重视
- 74 来伊份施永雷：让零食品牌焕然一新

科技标准

- 76 中华人民共和国农产品质量安全法（修订草案）

营养与健康

- 86 常吃芝麻的好处
- 87 花生适当「代食」好处多
- 88 “秋吃果、冬吃根”秋季别错过这“4宝”
都是养人的秋果王



CNTENTS

Voice of Editor

03 We are willing to brave the hot sun and sweating to build a new chapter of 9.17 China Nuts Health Week in Chengdu

06 Soul Station of Editorial Department

Experience the life

07 Please give a chance for others

Hot Spots

14 The 2022 online and offline China Nuts and Roasted Seeds, Dry Fruit and Dried Fruit Food Omni Channel Procurement and Supply Trade Fair was launched

Industrial Economy

16 New consumption has entered a sharp downturn, Where is the way out for the future?

Expert Perspective

- 18 Analysis and forecast report on Apricot kernel raw materials and products in 2021-2022
24 Analysis and forecast report on Chinese sunflower seeds raw materials and products in 2022

Industrial chain

Market	34	Market supply and demand information
Product	35	Qiaqia "Little Blue bag" : Probiotic Daily Nuts
Equipment	42	Nuts M-shaped bag automatic bagging machine
Accessories	43	Nanjing Huayang essence, essence of herbal series of Anhui Biaoben Food Technology Co., Ltd
Raw	51	Analysis and forecast report of pine nut raw materials and products in 2021-2022
Plant	54	Management and technical points of organic chestnut planting

Industry Information

- 58 Notice on the establishment of a drafting group for the revision of 10 national industrial standards, including the Cooked and raw Almonds (stone and kernel)
58 The three squirrels made a comprehensive transformation on the occasion of the "tenth anniversary", integrating three key points to promote development
58 The 30th International Gift exhibition was held in Shenzhen, and Huiji food came to a successful conclusion!
59 Bestore launched its own brand mineral water to impact the market
59 Sales of "Sanpangdan" doubled during "618"
59 Qingdao Wolong food accelerates the construction of intelligent warehousing and logistics

- 60 The Hazelnut "chains" the primary, secondary and tertiary industries
60 "Lanmei 1" promotes the high-quality development of blueberry industry

Window of the world

- 62 Argentina's corn industry chain in 2021/22 will reach US \$20.397 billion
62 Brazil exported 35.2 million tons of soybeans to China
62 Australia's Macadamia nuts production fell, but China's production was significant
62 United States:the sown area of corn will increase to 90.4 million acres in 2022
63 Russia announces ruble-denominated tariffs on grain and sunflower oil exports
63 Kazakhstan:Sunflower oil increases in price by almost 20%
63 Iran exported more than 64 million Euros of pistachios to Europe in four months
63 Cashew producers of Mozambique raised \$89 million in the 2021
63 West Africa: Cashew yield is affected due to disastrous weather

Association work

- 64 Notice on attending the 2022 "9.17 China Nuts Health Week" and the China Nuts and Roasted Seeds, Dried Fruit Food Omni Channel Procurement and Supply Trade Fair was launched
69 Notice on approving new members to join the Association

Business management

- 72 At present, nuts and roasted seeds enterprises focus on: short-term flow, medium-term supply and long-term brand
73 For small and medium-sized enterprises engaged in nuts and roasted seeds, these growth opportunities deserve attention
74 Shi Yonglei, chairman of lai yifen:make the snack brands look take on an altogether new aspect

Laws and regulations

- 76 Law of the people's Republic of China on the quality and safety of agricultural products (Revised Draft)

Nutrition and Health

- 86 Health Benefits of Sesame Seeds
87 Using peanuts as a substitute meal is beneficial
88 "Eat fruits in autumn and roots in winter": you don't miss these four fruits in autumn



《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费表

《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，送递您的手中

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)

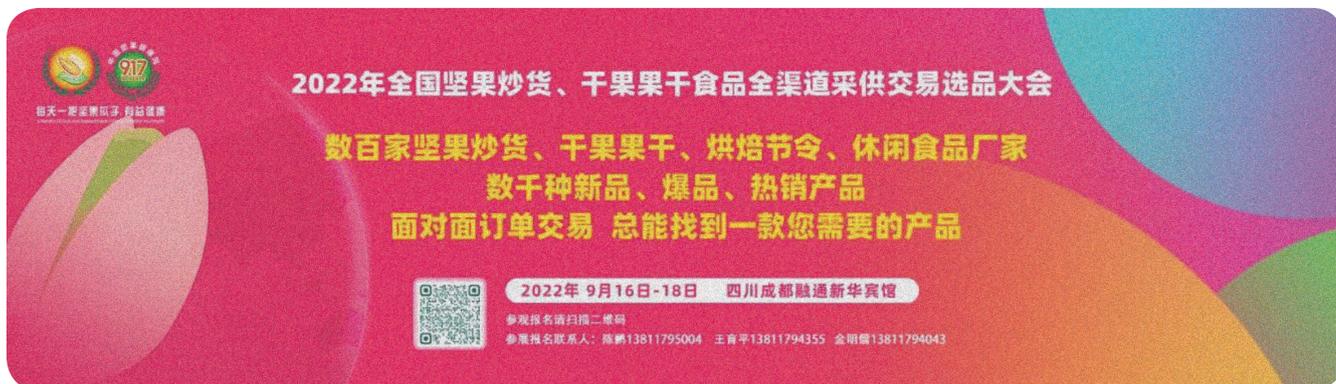
每月上新

老爹鱼豆腐



夏威夷果





2022年全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易选品大会

数百家坚果炒货、干果果干、烘焙节令、休闲食品厂家
数千种新品、爆品、热销产品
面对面订单交易 总能找到一款您需要的产品

2022年 9月16日-18日 四川成都融通新华宾馆

参观报名请扫描二维码
参展报名联系人：陈静13811795004 王育平13811794355 金明霞13811794043

2022年线上线下全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易选品大会 双线融合 火爆开启

2022年全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易选品大会（以下简称“采供交易选品大会”）采取线上线下融合的方式举办。线上选品大会于6月底在坚果炒货展会网火热开启，线上选品大会共有7大展区，2000多个展位，1万多个新品，爆品，热销产品，供采购商上展会网挑选。通过多场产品专场活动，截止发稿前，坚果炒货展会网已发布推荐新品、爆品、热销产品2000余种，网站浏览人次近30万人，采供洽谈、交易订货热度不减。线下选品大会兹定于9月16-18日在成都举办，本次采供选品大会特邀品牌方、带货机构、团购平台、采购商、经销商等各大头部机构和各大选品渠道方出席，现场分享选品。

**10万+全渠道商为采购而至
数千种爆款、新款产品集中亮相
为企业找市场 为产品找客户
高效完成采供精准对接**



国内坚果炒货、干果果干的消费旺季在秋冬季，而每年的九、十月则是采供旺季，抓住这一时机，无疑是占领市场、赋能增效的重要一步。本次采供交易选品大会邀请了来自全国的全渠道营商，包括大型商超、电商、知名带货直播选品团队、全国百名社区拼团团长代表、



全国大型坚果炒货、干果果干批发市场代表、全国各地经销商、其他线上线下连锁门店代表等，预计近10万+人次。沃尔玛、苏宁易购、永辉、家乐福、大润发、红旗及各大区域大型商超采购经理，天猫、抖音、快手等电商平台坚果零食类目采购团队将来到现场。值得关注的是，本次销售渠道也更加多元化，如伴随新科技而带动起来的新零售销售模式，包括选品会现场直播、网红带货直播等。

本次采供交易选品大会将呈现全国最全最大的坚果炒货、干果果干供应链市场，集结数百家坚果炒货、干果果干、烘焙节令、休闲食品厂家，数千种新品、爆品、热销产品专为“采供”而来，产品无论在品质、口感，还是营养、健康等方面都有很大提升和创新，让参展客户现场直面考察体验。

本次采供交易选品大会不仅是一场产品体验会，更是一场面对面的产品采购会，对企业而言，快速找市场找客户，高效完成采购洽谈从而增加成交率。对渠道营商而言，只有深入现场足够了解产品后，才能有机会发现产品的卖点，从而快速占领市场，准确打造“爆款”，获得商机。对赋能行业而言，此次采供交易选品大会也是一次让中小型企业与全渠道营商面对面接触、获得认可的重要机会，对树立品牌具有积极影响。

面对面交易、精准洞悉，相信总有一款产品是您需要的，总有一位客户认可您的产品。

集结行业全产业链 + 供应链 搭建旺季采供互动大平台 充分展示产品品质、品类全面提升， 助力行业高质量发展

一直以来，采供交易选品大会为企业交流合作积极牵线搭桥，将品牌方、带货机构、团购平台、采购商等各大头部机构和各大选品渠道方集聚一堂，“人”与“货”面对面交流使选品更加直观和高效，让采供精准对接，为全渠道营商、供应链企业创造了更多的机会和未来。

本次选品大会是2022年“9.17中国坚果健康周”活动的重要环节之一，旨将不同的商业形态与产业链、供应链实现高效链接，打造势能、落地赋能，最终实现坚果炒货、干果果干行业共赢发展，引领全产业链+供应链高质量发展。在此诚邀各企业踊跃报名参加，期待九月相约“天府之国”！



“急转直下”的新消费 何去何从？

来源：光明网 本刊改编

正如每个人都感受到的，新消费的这阵风真的要刮不动了——从去年年中开始，消费行业开始出现“狂潮渐歇”的趋势。

2022年注定是新消费“去泡沫”的一年。一个普遍的共识是，2020年是新消费的崛起元年。彼时，新冠疫情席卷全球，在各行各业都不确定的背景下，日常的吃喝刚需成为了资本市场相对确定性的选择。根据公开的数据显示，2020年社会消费品零售总额同比下降3.9%，作为必需品的烟酒食品消费却同比增长5.1%。

然而出乎所有人意料的是，去年下半年开始，疫情的突袭与反复、全球经济增长的不确定等因素之下，社会消费品零售总额进入低增长阶段。国家统计局数据显示，2021年1-11月，社零增速整体放缓，网上零售额增速基本保持在15%左右。

随之而来的便是，新消费直接面对着消费动力减弱等问题，资本也开始“退缩”。表面上看，今年各大电商平台的618“静悄悄”是最直观的体现。但实际上，去年双11的数据就已经初现端倪。2021年双11的数据显示，全网成交额为9651.2亿元，未突破万亿大关。与此同时，往年屡屡登上榜首的新消费品牌也被更具实力的传统国际大牌挤下马来。

近两年来，一大批新锐品牌在抖音、快手、小红书、B站等以年轻人为主体的平台铺设渠道，他们身上都有“新媒体（抖快小红书）+新渠道（社交/直播电商）+新产品（极致性价比）=新品牌”公式的身影。

但问题也在于，一方面，借助这些新渠道、新媒体红利崛起的新品牌往往忽略了内在核心竞争力的打造，各细分品类很快就陷入到了同质化、内卷化的怪圈。另一方面，早期吃到红利的品牌在大多数赛道已经形成头部，留给其他新品牌的机会越来越小。

而相较于传统老一辈的传统消费品牌的崛起，它们都是从供应链起家，生产端（M端）和国内强大的产品供应链分不开。这意味着，当流量公式开始失效后，如何从新消费中脱颖而出？如何迎战老消费？那就必须要回归到实打实的竞争上来。

布局产业链上下游的纵向投资，就是为了生存，保



护不被卡脖子，有存活下去的底气。

另一方面，新消费已经不可避免的进入存量竞争时代，对于发展到一定规模的头部新消费品牌来说，增长速度一定会放缓，尤其是在一些天花板较低或者发展阶段较为成熟的赛道。新消费品牌只能通过投资的方式实现品类扩张，捅破单一品牌/品类的天花板。

从消费品牌到消费品集团的跨越，也成为当下大多数新消费品牌的归宿。

因此新消费行业真正的破局之路所在——“尊重规律”！新媒体、新渠道也好，新供应链优势带来的产品极致性价比也罢，对于世界上任何一个优秀的消费企业而言，这些都只是信息传播的载体，产品销售的载体，满足用户需求的载体，更是一家优秀的消费企业最基础的基本功。任何穿越时间周期的品牌，靠的不是媒体和渠道的红利，而是对产品力的持续打磨，渠道力的不断深耕，品牌力的不断积累，每个品牌与消费者建立感情都经过了大量的时间。

从长远来看，中国消费崛起是必然，未来中国一定会出现很多大消费公司是极其确定的事。对当下的新消费品牌而言，“从0到1”“快而对”的第一步已经完成，但接下来，将是“从1到100”的过程，快公司要慢慢做。 吴昊 妙笔



福建百联实业有限公司



福建百联实业有限公司成立于八十年代，崛起于九十年代，秉承“优质、诚信、高效、稳健”的经营理念，从单一贸易发展成为集食品开发、生产、销售、房地产开发投资及高端物管为一体的实业型工贸企业。

在食品方面，公司专业生产坚果炒货、蜜饯、肉制品等休闲食品，其品种多样、口味独特、品质优良，倍受社会大众的青睐，主导产品“百联瓜子”更是盛誉八闽、畅销省内外。

近年来，公司对北方种植基地的拓展将百联实业由单一的原料加工企业转变为原料生产企业。同时，公司遵循“做强主业，适度多元拓展”的战略，向地产、物业、金融等领域拓展。百联集团化的产业布局逐步显现。

百联公司将一如既往地坚持“以人为本、精益求精”的经营宗旨，与各界增进交流，真诚合作，共同发展。

欢乐时光
百联相伴



【地址】福州市台江区鳌峰街道曙光支路2号百联大厦25层02办公 【电话】0591-83315111 83315198

客服热线 4008898903

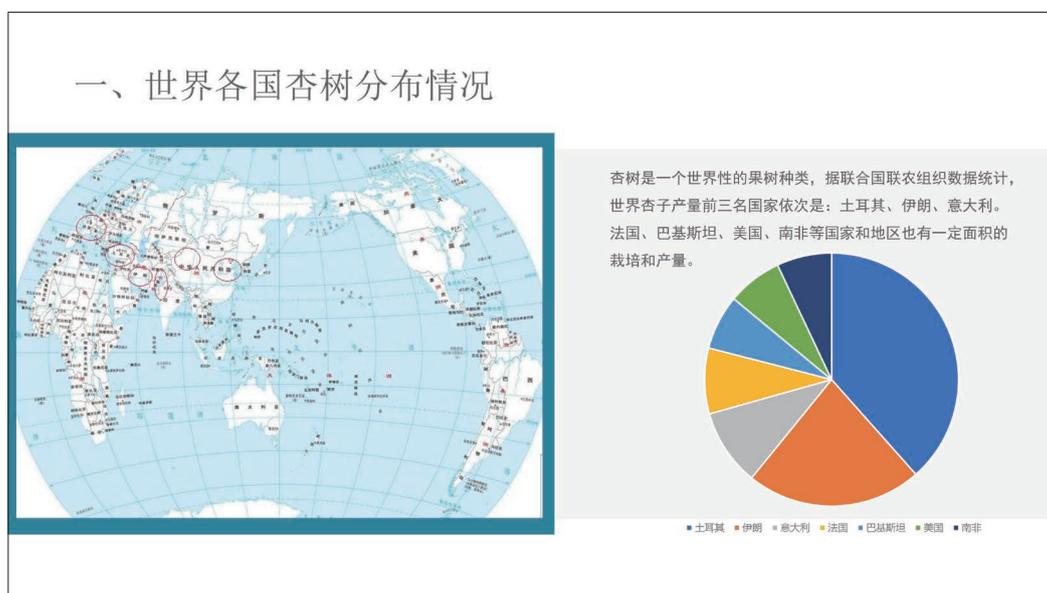
Http://bailian.com.cn E-mail:office@bailian.com.cn



目录

CONTENT

- 1 原料产业及分布情况
Raw Material Industry and distribution of apricot kernel
- 2 2021年杏仁原料产量、质量情况
The yield and quality of 2021 apricot kernel
- 3 2021年杏仁加工及市场情况
Apricot kernel processing and market situation of 2021
- 4 2021年杏仁行业存在的主要问题
Major problems in the 2021 apricot kernel industry
- 5 国内优良育种及技术推广情况
The situation of excellent breeding and technology popularization in China
- 6 2022年杏仁原料预测及行业发展趋势预测
Forecast of raw material and development trend of apricot kernel industry in 2022



二、中国杏树种植情况



在我国新疆南疆地区食用杏种植主要分布在巴州、喀什、和田、阿克苏地区；

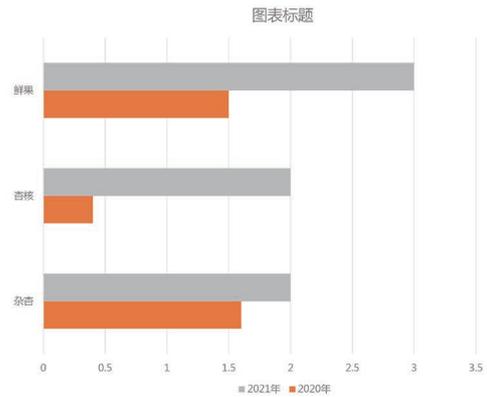


张家口已成为国内最大的仁用杏主产区。用于炒货生产主要品种有“优一”、“龙王帽”等。

新疆杏原料产量、质量情况

新疆小白杏主产区轮台的杏树开花季节虽未受到受到冷空气的影响，但在成熟期遭遇虫害的影响，小白杏鲜果产量比去年减少50%。因此用于坚果炒货的原料因此原料数量也有所下降。

新疆杂杏树的开花挂果情况也普遍较好，且未受沙尘暴的影响。但杏核产量却比2020年下降20%。产量下降主要有以下原因是疫情影响，酱厂减少杏子的加工数量，缩小生产规模，企业停产企业较多，从而影响杏核产量。



河北、山西仁用杏杏核产量



河北、山西仁用杏杏核产量随着种植基地挂果面积的增加而稳步增长。但2021年在杏树开花时，辽宁等东北大面积冻害，龙王帽减产超过30%以上。但河北、山西等地没有受到冻害影响，优一杏核产量还有增加。炒货用的杏核总产量基本与去年平衡。优一杏核原料质量和2020年整体差不多，但2021年在果子成型期遭遇旱情，由于龙王帽的抗旱性比优一差，所以龙王帽的空壳和瘪子率偏高，质量相对于2020年要差些。

河北、山西仁用杏杏核产量

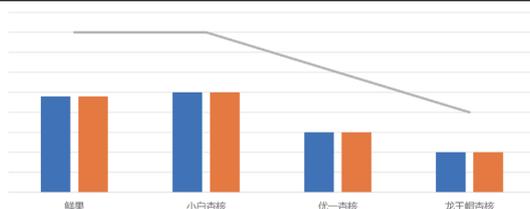


河北、山西仁用杏杏核产量随着种植基地挂果面积的增加而稳步增长。但2021年在杏树开花时，辽宁等东北大面积冻害，龙王帽减产超过30%以上。但河北、山西等地没有受到冻害影响，优一杏核产量还有增加。炒货用的杏核总产量基本与去年平衡。优一杏核原料质量和2020年整体差不多，但2021年在果子成型期遭遇旱情，由于龙王帽的抗旱性比优一差，所以龙王帽的空壳和瘪子率偏高，质量相对于2020年要差些。

2021年杏仁行业加工及市场概况

2021年，新疆小白杏核和杂杏核鲜果收购价格与2020年持平。小白杏核原料每吨25000元左右，杂杏核每吨6000元左右。

河北仁用杏核原料价格基本持平。优一杏核每吨12000-15000元左右，龙王帽杏核价格在9000-10000元左右。



根据原料价格以及消费市场变化的具体情况，炒货杏核的销售价格基本与去年持平。但是各个厂家的渠道不同，品质不同，价格有高低。相比较而言，杏核加工厂家的利润同比有所提升，以前压价销售现象有所遏制，杏核销售逐步走入良性发展的态势。



目前，市场上消费者对杏仁的喜欢程度，以新疆的小白杏为最佳。但产量不大价格偏高。

新疆杂杏杏仁有10-20%的苦杏，但非苦的杏仁口感香脆，而且相关地区的消费者对其有一定医疗保健功效的认识，且价格较低，颇受西北、东北地区消费者欢迎。但由于近年来优一、龙王帽产品价格持续走低，杂杏核的价格优势逐渐消失，因此，加工杂杏核就没有利润空间，这是杂杏核逐渐退出坚果市场的一个重要原因。

统一杏价格要比新疆小白杏价格低，进入杏核采购和消费较大的市场。同时，一些规模企业改变方式，在产品品质上下功夫，取得的效果相当明显，产品质量好了，销售自然会提升。据不完全统计，张家口地区的规模以上杏核企业，销售比2020年同期增长10-30%。春节团购礼盒的配套产品的量在逐渐增加，这为宣传杏核产品起到了积极的推动作用。由此也可以看出来，提升口味，提高产品质量，远要比低价跑量更重要。



2021年杏仁行业存在的主要问题

01

由于粮食的价值与价格、产量与效益经常出现波动，加之国家的粮食补贴和林果种植补贴政策有所调整，在比较效益的情况下，部分乡村群众会动摇对杏树种植的信心。

02

由于气候的反常变化，霜冻、干旱、风沙等自然灾害在杏树开花、幼果生长期发生频繁，造成当地杏果、杏仁大幅度减产甚至绝收，对杏农打击很大。

03

各企业对品质意识有待提升，低价竞争阶段，造成导致整个行业的销售下滑严重。

2021年杏仁行业存在的主要问题

中国杏仁的卖点不突出，人们对中国杏仁的概念依然比较缺乏和模糊，因此中国杏仁的概念及有益的功效仍需继续突出宣传，进一步提炼中国杏仁的卖点。

04

统一杏核炒制后的味道改良和新口味研发问题迫在眉睫。

05

杏仁加工企业的品牌形象力不足，低小散的生产模式依然严重，抗风险的能力弱，没有形成靠品牌来推动杏仁产业发展的良好态势。

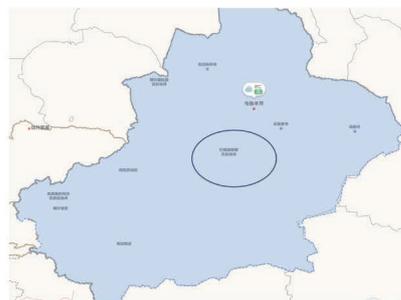
06

加大对去壳化产品或融入坚果系列的新品开发应高度重视。

07

国内优良育种及技术推广情况

素有“小白杏”之乡之称的新疆巴州轮台县打造10万亩小白杏基地工作已提上议事日程，种植补贴逐年加大。



国内优良育种及技术推广情况

优一杏仁口感要比龙王、一窝蜂杏核好，且原料价格也要高些，而且抗寒、抗旱能力更强。所以，通过嫁接改良品种，来提升品质和经济效益是一种有效的途径。目前东北、张家口等地区已开始逐步推广。



国内优良育种及技术推广情况

目前、张家口积极发展林下经济，在杏树下套种其他产品，不但可以提高杏树林地的经济效益，重要的是可以有效解决杏树靠天抗旱的现状，提升杏核饱满度，减少瘪子、空壳的产生。从长远来看，是有利于杏仁行业发展的做好事。

如何解决杏树管理劳动力不足、劳作粗放、靠天吃饭等问题，如何做到集约化的农场管理，河北张家口地区的蔚县等地在做积极地探索。

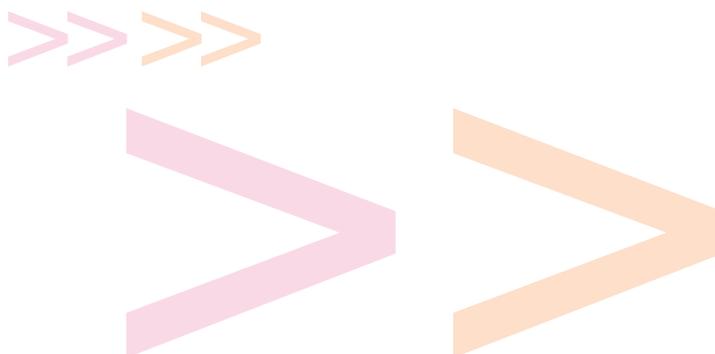


2022年杏仁原料预测及行业发展趋势预测

Basic 	Advanced 	Pro 	Business 
<p>只要气候合适，不出现极端天气预计新疆小白杏核、杂杏核产量将比2021年度有所增加。</p>	<p>河北、山西一带仁用杏杏核产量将随着种植基地挂果面积的增加而稳步增长。随着产量的增加，预计优一杏仁的销售价格与2021年持平或略有上涨。</p>	<p>主产区政府开始重视杏仁产业的发展。对杏仁行业的发展起到积极地推动作用。</p>	<p>加大杏核的深加工研发力度，通过提升附加值来提升杏仁行业的发展空间和发展后续后劲。</p>



在经历了新冠疫情后，人们对身体的健康越来越重视。我们不仅要加大宣传“每天一把坚果瓜子，有益健康”的科学膳食理念，更要倡导“坚果炒货食品是每天每人必须定量食用的健康食品”的健康理念。通过健康理念的提升，对杏仁行业以及整个坚果炒货行业的发展都会起到积极地推动作用。





Sanrui 三瑞农科

1.2 食葵品种种植情况：

363系列80万亩 三瑞9号系列 70万亩 其他系列 110万亩
 361系列90万亩 抗列当系列 230万亩

Sanrui 三瑞农科

1.3 全国食葵商品供应量情况：

2022年受国内外疫情影响及国际形势影响，葵花籽商品出口总量约在39万吨左右，整体原料供应较为紧缺。

近五年葵花籽出口总量情况（万吨）

年份	出口总量 (万吨)
2019年	~46.5
2020年	~42.5
2021年	~39.5
2022年(预测)	39

Sanrui 三瑞农科

1.4 全国食葵商品品质及价格情况：

2022年内蒙古巴彦淖尔市地区耐水锈品种和向日葵籽粒锈斑防治技术大面积推广，葵花籽商品品质较往年将有提高，中端炒货品质原料将增加。新疆、赤峰等高端食葵区域种植面积减少，高端原料市场较为紧缺。

2022年食葵商品价格预测

商品	价格 (单位：元/公斤)
SH363普货	9-12
SH363高端原料	12—17
SH361普货	8—10
SH361高端原料	10-12
三瑞9号系列	9-16

Sanrui 三瑞农科

二、中国食葵产业现状

2.1 种植面积逐年下降：

中国食葵种植面积从2016年到2022年，食葵种植面积逐年下降，主要因素一方面是全球疫情和国际粮价上涨影响，种植户种粮积极性大大提升，食葵种植面积出现逐年下降，另一方面向日葵病虫害多发重发，例如菌核病导致食葵面积下降。

近7年全国食葵种植面积（万亩）

年份	种植面积 (万亩)
2016	1100
2017	750
2018	700
2019	750
2020	800
2021	650
2022	550

Sanrui 三瑞农科

2.2 新品种快速推出，满足产业发展需求：

随着国家重视植物新品种知识产权的保护，大大加快原创型科研育种企业食葵新品种的快速推出，例如三瑞9号、三瑞11号等品种的推出既满足了种植端对产量、抗性需求，也满足了炒货企业的不同加工炒货需求。

Sanrui 三瑞农科

三、食葵种业未来发展趋势

3.1 创新及营商发展环境更加优良

2021年国家种业司开展向日葵种子品种清理和整顿工作，聚焦品种登记管理，大力提升品种登记许可质量，取得了良好成效，向日葵原创型种子企业迎来更好的创新和发展环境。



3.2 培育成更加健康型食葵新品种：

未来5年时间实现向日葵种业第三次技术革命，紧紧围绕消费市场和种植市场需求，培育皮薄、仁大、酥脆、香甜、富含不饱和脂肪酸，维生素等更加健康食葵新品种。



向日葵种质资源库



野生向日葵种质资源



3.3 培育高抗向日葵列当、耐菌核病的新品种：

向日葵列当和菌核病的危害程度正在不断增加，向日葵列当生理小种未来存在升级的可能，向日葵菌核病在东北地区大面积发生，向日葵未来育种方向还需在抗高级别列当和耐菌核病方面不断加强研发。



3.4 帮助种植户提升栽培技术，综合防治籽粒锈斑：

向日葵籽粒锈斑是影响向日葵商品性和卖价的重要因素，尤其在巴彦淖尔市地区，向日葵籽粒锈斑是影响种植户销售和收益的主要因素，未来将进行向日葵品质提升工程，帮助种植户改变栽培技术、综合进行向日葵籽粒锈斑防治，提高商品品质，增加种植户收益。





绍兴老字号



Hezi 何字

好看，一颗就是一颗！



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



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

健康好味道



臻 25年品牌
专业保障

正 产区直选
品质稳定

味 津津有味
唇齿留香

美 大小匀称
圆润貌美

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

零食大玩家!



招商热线:4000-817-517
苏州口水娃食品有限公司

市场供求信息

Market supply & demand information

天丽坚果炒货用脱氧剂

供应介绍：天丽坚果炒货用脱氧剂，防霉，防氧化，延长产品保质期

公司名称：东莞市欣荣天丽科技实业有限公司

联系人：汪德伟 联系电话：1300680534



脱氧剂使用范围

多种用途范围，满足您各种需求



蜂蜜核桃仁

供应介绍：色美味鲜、香脆可口、甜而不腻、营养健康、无任何食品添加剂、防腐剂等特色，成为广大食客的最爱。产品已成为泰国、阿联酋皇家贡品并远销海外。

公司名称：南涧县红云核桃加工销售有限责任公司

联系人：张熠林 联系电话：18801341319



巴旦木 烤核桃

供应介绍：巴旦木全品，可供档口，超市，电商 核桃有草本味，和新品酱十三口味

公司名称：天津蓝钻食品有限公司

联系人：王建新 联系电话：17748888666



**【TOMRA 5C 坚果籽仁干果分选机】
巴旦木 / 开心果 / 核桃 / 榛子 / 葡萄干分选机**

供应介绍：TOMRA 5C 是一台性能卓越的光学分选设备，完美升级的系统，开创了坚果、籽仁和干果分选解决方案的新时代。

TOMRA 5C 搭载引领行业的传感器，结合大数据云互联技术，以及更精准的智能剔除系统，帮助食品企业提高产线效率，保障食品安全，提升出成率，助力行业的未来发展。

公司名称：陶朗分选技术（厦门）有限公司

联系人：罗丽荣 联系电话：18350212450



**有机红枣，原材，半成品，小包装产品供应，
欢迎来电咨询**

供应介绍：新疆原产地，兵团农三师，叶河源果业，自有三十万亩基地，有机红枣，原材，半成品，小包装产品供应，欢迎来电咨询。

公司名称：新疆叶河源果业股份有限公司

联系人：张明赏 联系电话：18509981329



求购河南白沙七个筛以上的精米 1 车 33 吨

介绍：求购河南白沙七个筛以上的精米 1 车 33 吨

公司名称：九宸食品商贸有限公司

联系人： 联系电话：17854972886

寻找山茶花香精

介绍：寻找山茶花香精

公司名称：广州鲜和食品科技有限公司

联系人：周杰 联系电话：13710881583

寻找玫瑰茄洛神花凉果蜜饯的供应商

介绍：寻找玫瑰茄洛神花凉果蜜饯的供应商

公司名称：深圳歌力思股份有限公司

联系人：王经理 联系电话：13122001558

求购蜜渍杨梅果干

介绍：求购蜜渍杨梅果干

公司名称：盘箸有喜（冰淇淋公司）

联系人： 联系电话：18203676212

求购桂圆干

介绍：求购桂圆干

公司名称：成武天祥干果批发商行

联系人：王经理 联系电话：15550145558

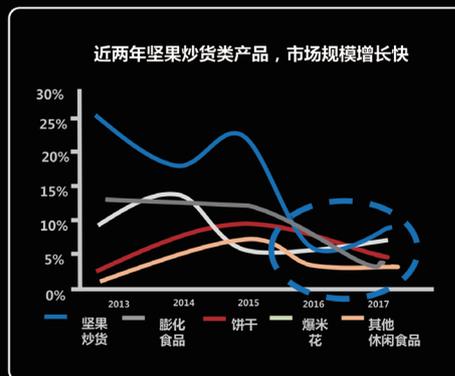
Market
supply
& demand
information



洽洽小蓝袋益生菌每日坚果

报告单位：洽洽食品股份有限公司

洽洽小蓝袋 | 千亿坚果市场 呈上升趋势



洽洽小蓝袋 | 中国人均坚果消费量低 市场发展广阔

中国人均坚果消费量与欧美存在**30倍**左右的差距！
但中国坚果的增长趋势非常快！

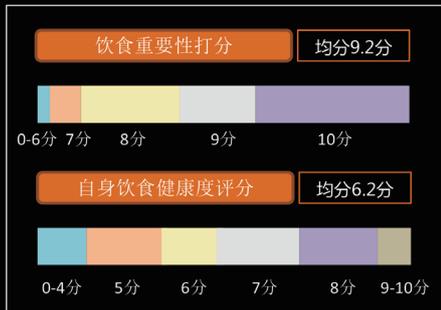


洽洽小蓝袋 | 疫情全民关注健康饮食

2020年国民对饮食重要性及自身饮食健康度的打分

83%中国消费者会主动调整饮食预防健康疾病

82%的中国消费者愿意在餐饮上花费更多



数据来源：丁香医生《2020国民健康洞察报告》

82% 1/2

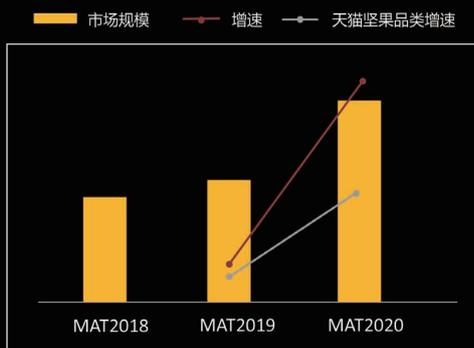
未来一年1/2的消费者愿意为更高质量、能体现个人品味与身份的产品，花更多的钱

*《中国消费市场十大趋势》尼尔森 Nielsen 2019

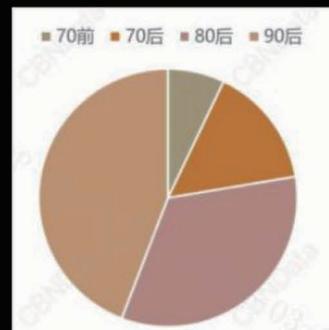
洽洽小蓝袋 | 功能性坚果增速快 年轻一代为核心人群

MAT2018-MAT2020天猫功能性坚果市场规模及增速

MAT2020天猫坚果市场消费者代际分布



数据来源：CBNData消费大数据

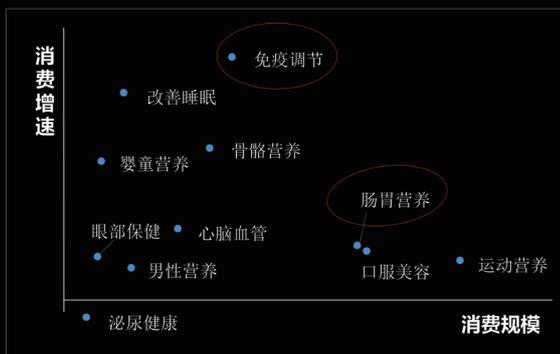


大数据：全洞察

洽洽小蓝袋 | 靶向养生 益生菌有益于免疫调节、肠胃营养

MAT2020天猫年轻人不同功能膳食保健品消费情况

益生菌四大功效



数据来源：CBNData消费大数据

- 调整肠道微生态平衡
- 助消化和促进营养吸收
- 增强机体免疫功能
- 缓解便秘腹泻

洽洽小蓝袋 | 什么是益生菌？

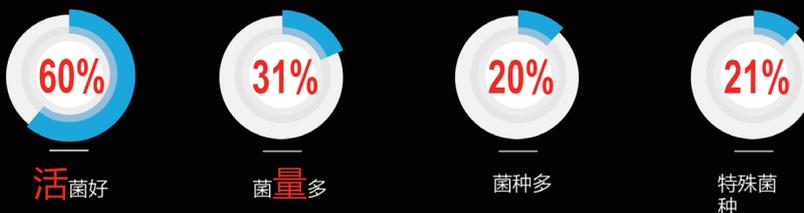
益生菌 (Probiotics) 是一类活的微生物，当有足够量的活菌体到达宿主肠道、定植从而改变宿主肠道菌落平衡，进而对宿主起着健康效应。

“菌群平衡”被打破-人就会生病，或者不舒服

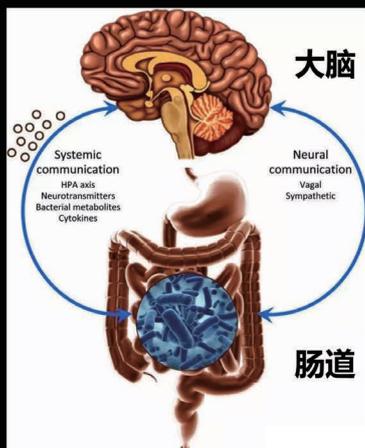


洽洽小蓝袋 | 74%消费者认可益生菌的健康益处

□ 公众青睐活菌产品，但对“菌株特异性”认识不足



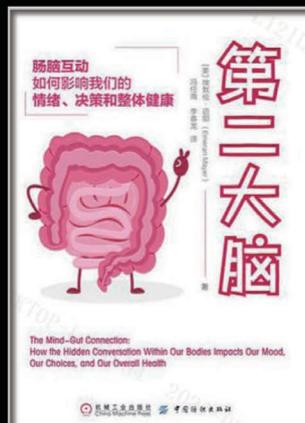
洽洽小蓝袋 | 洞察：大脑与肠道的神奇对话



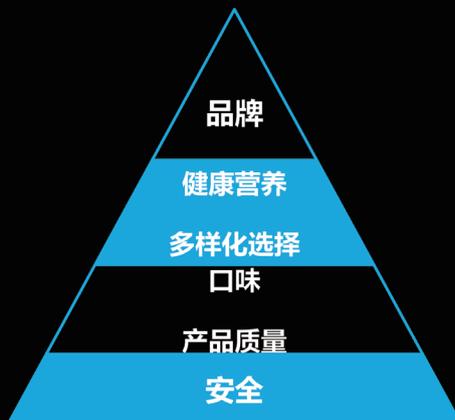
坚果富含不饱和脂肪酸
不饱和脂肪酸是大脑和脑神经的重要营养成分

肠脑互动

益生菌能调节肠道菌群
益生菌活着到肠道，才有效



洽洽小蓝袋 | 益生菌每日坚果满足了什么市场需求



产品功能化 定位精准化 传播年轻化

洽洽小蓝袋 | 洽洽顺势推出小蓝袋益生菌每日坚果



洽洽小黄袋
新鲜质造 匠心美味



洽洽小蓝袋
创新质造 功能引领

陕西咸阳市彩虹商贸食品有限公司



公司创建于1989年3月，是一家集产品开发、生产、销售及售后服务为一体的现代化民营企业。通过ISO9001质量管理体系和QS市场准入认证。注册资金5000万元，占地面积170余亩。

“金鸽”商标被授予“陕西省著名商标”，“金鸽”牌炒货被陕西省人民政府评为“陕西省名牌产品”，被中国坚果炒货专业委员会评为“全国著名品牌”和“坚果炒货优秀企业”。

“金鸽”牌瓜子、花生配方独特，口味香醇，深受广大消费者的喜爱和信赖，远销河南、河北、山西、山东、辽宁、吉林、甘肃、陕西、新疆、青海、西藏等10多个省、200多个地市，年产值数亿元。

公司曾被评为“省消费者信得过企业”、“省乡镇先进企业”；多次被陕西省财政厅、国家税务局、地方税务局评为“诚信纳税先进企业”和“A级纳税人”；多次被咸阳市国家税务局、地方税务局分别授予“诚信纳税先进企业”；多次被咸阳市政府评为“质量信得过单位”、“先进私营企业”、“守合同重信用企业”、“安全生产先进企业”。总经理梁祖一被授予“咸阳市劳动模范”和“咸阳市首届十大民营企业”称号。

公司自创建以来，坚持“以质量求生存，以质量求发展，以质量求效益”为经营理念，以顾客信赖、顾客满意、顾客放心为关注焦点，注重质量、注重信誉、注重售后服务，赢得了广大消费者的称赞，收到了良好的社会效益和经济效益。

公司热忱欢迎广大新、老客户垂询、经销我公司的产品，也热情欢迎广大消费者享用我公司的产品。总经理梁祖一携全体员工向各位新、老客户及广大消费者致以深深的谢意！



地址：咸阳市渭城区朝阳路5号 电话：029—33716638 33715755 (传真) 邮编：712000 联系人：梁先生

坚果M形袋自动套袋机



为适应市场需求，安徽省恒康机械制造有限公司调研讨后于2020年研发了HKT系列基于嵌入式插角系统的坚果M形袋自动套袋机，该机可满足用户对内袋再次进行单袋或多袋的再次充填包装的需要，特别是坚果行业中高档坚果的二次袋中袋包装；通过机构更换与调整可实现外袋为八边封自立袋、M袋、信封袋等产品的生产。

该机自动完成内袋的排序、充填、外袋的取袋、日期打印、送袋、整形、封口以及成品输送等工作。

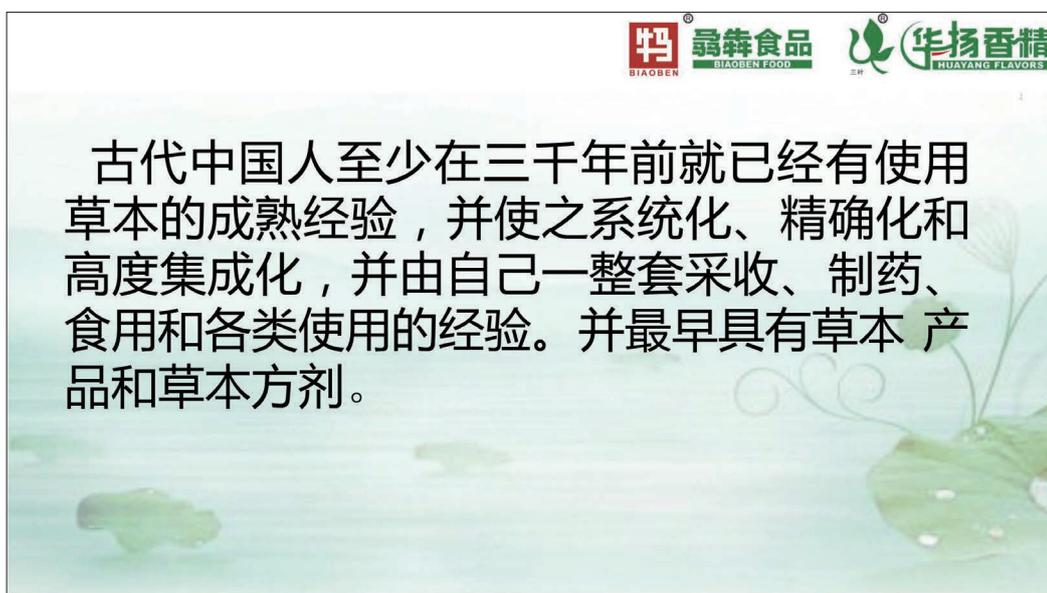
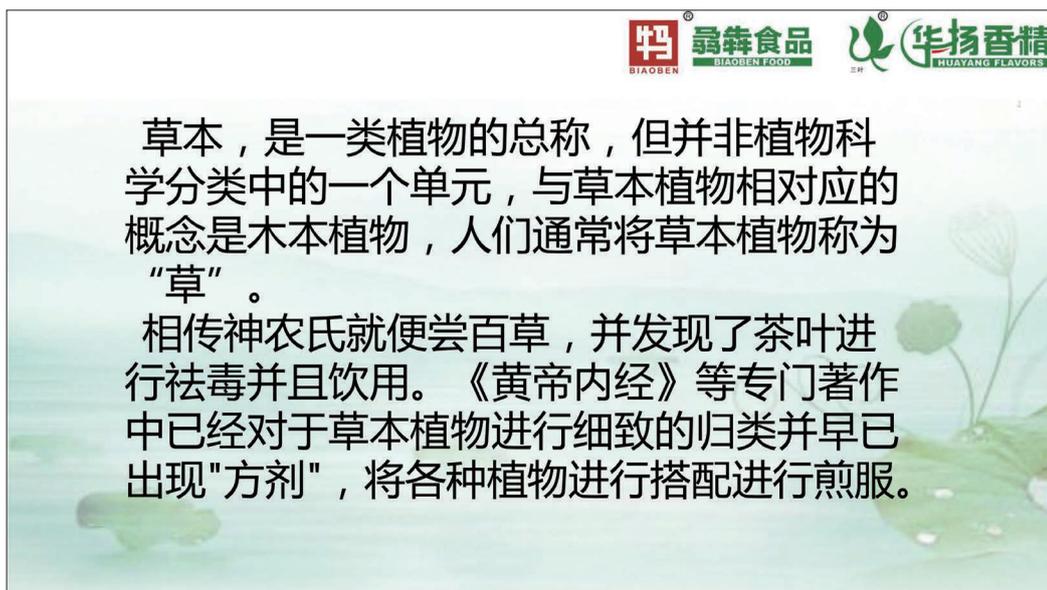
设备主要技术参数：

- 1、生产能力：45-50包/分钟；
- 2、包装袋型：八边封自立袋、M袋、信封袋；
- 3、包装袋尺寸：可根据用户包装袋规格设计；
- 4、气源：压力0.6兆帕；
- 5、电源：交流380伏，功率：3.6千瓦；
- 6、设备外形尺寸：2690*2310*1900(毫米)
- 7、设备重量：约1000公斤；

设备技术特点

- 1、采用光、机、电、气、仪一体化技术；
- 2、PLC编程、人机界面操控；
- 3、伺服、压缩空气驱动；
- 4、整机采用304不锈钢制作；
- 5、输送部分采用食品级PU材料；

设置无袋报警、开门报警、计数偏差报警。 





1.T21040402 草本五香味葵瓜子



本公司开发的草本五香葵瓜子源自当下的草本流行趋势，草本具有健康和药理功效。本公司该产品中添加的T2200303草本香精，采用天然草本植物萃取精华和天然香料调配而成，香气逼真，草本植物回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



2.T21040103 陈皮味葵瓜子





本公司开发的陈皮味葵瓜子源自于当下的大众喜爱的陈皮风味，陈皮具有健脾胃和药理功效。

本公司该产品中添加的T2210113陈皮香精，采用天然三年以上新会陈皮萃取精华和天然香料调配而成，香气逼真，陈皮香味醇厚，回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



3.T21040128 陈皮味花生果（小日本）



本公司开发的陈皮味花生果源自于当下的大众喜爱的陈皮风味，陈皮具有健脾胃和理气燥湿功效。

本公司该产品中添加的T2210113陈皮香精，采用天然三年以上新会陈皮萃取精华和天然香料调配而成，香气逼真，陈皮香味醇厚，回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



4.T210220909 陈皮味西瓜子



本公司开发的陈皮味西瓜子源自于当下的大众喜爱的陈皮风味，陈皮具有健脾胃和理气燥湿功效。

本公司该产品中添加的T2180303陈皮香精，采用天然三年以上新会陈皮提取物和天然香料调配而成，香气逼真，陈皮香味醇厚，回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



5.T200260502 金银花味南瓜子





金银花具有清热解毒，降压降脂，益脑健体凉血功效。

本公司该产品中添加的T2210313金银花香精，采用天然金银花提取物和天然香料调配而成，香气逼真，金银花茶香味醇厚，回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



6.T20010133 草本味纸皮核桃（新疆果）



本公司开发的草本纸皮核桃源自当下流行的草本风味，草本具有健康和药理功效。

本公司该产品中添加的T2200303-1草本香精，采用天然草本植物萃取精华和天然香料调配而成，香气逼真，草本植物回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。

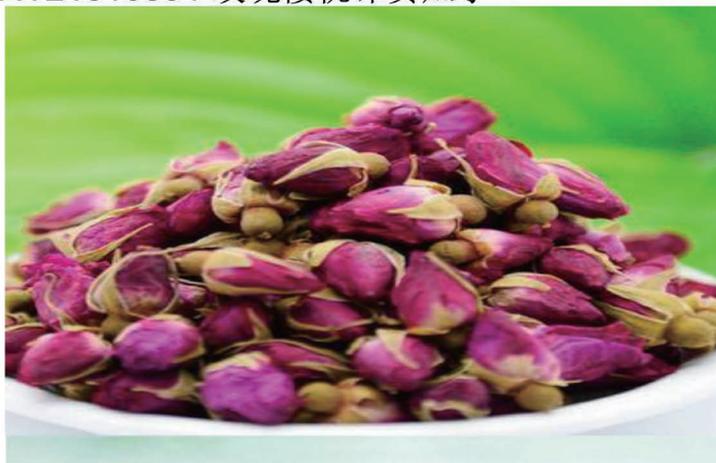


03

畅销产品推荐



7.T21010804 玫瑰樱桃味葵瓜子



本公司开发的玫瑰樱桃味葵瓜子灵感源自于当下的年轻人喜爱的玫瑰花，玫瑰具有补血养颜功效。

本公司该产品中添加的T2210202玫瑰香精，采用天然大马士革玫瑰精油和天然香料调配而成，玫瑰香气逼真，花香醇厚回甜，回味绵长，是一款很好的休闲养生的食品。



8.T20210434-1 卤味脱皮葵瓜子



健康营养高

葵花籽中含有丰富的维生素E，健康营养高。



脱皮瓜子是我们儿时最美的回忆，脱皮瓜子香脆爽口。本公司新开发的卤味脱皮葵瓜子具有自然五香香气特点，香气醇厚，越吃越香。

本公司该产品中添加的T2170901五香香精，采用天然大料提取物和天然香料调配而成，五香香气逼真，，回味绵长，是一款很好的休闲食品。



9.T21040133 山核桃味花生果（小日本）



食品商务网
www.21food.cn



山核桃是近年来大众最喜欢的口味之一，本公司新开发的山核桃味花生果具有浓郁的临安小山核桃香气，山核味酥脆爽口的特点。该产品中添加的T2151104山核桃香精，该香精采用天然香料调配而成，山核桃香气逼真浓郁持久，该口味的花生果香气饱满持久，酥脆美味，是一款很好的休闲食品。



10.T21040701 蒜味花生果（小日本）



蒜香是中国人接触最多的香气，也是广大国人喜爱的一种口味。本公司新开发的蒜香味花生果具有浓郁的天然大蒜香气，酥脆爽口的特点。该产品中添加的X4160704大蒜香精，该香精采用天然提取技术，蒜香逼真郁持久，该口味的花生果蒜香持久，酥脆美味，是一款很好的休闲食品。

2021-2022年度松子原料、产品分析预测报告

Pine Nut Output Overview of 2021 - 2022

松子产业群工作组

目录 *Catalogue*

1. 2021年度原料消耗情况 Raw Material Consumption of 2021
2. 2021年度松子仁市场消耗情况 Pine Nut Kernel Market Information of 2021
3. 2021年度开口松子消耗情况 Semi-opened Roasted in-shell Pine Nut Consumption of 2021
4. 2022年度原料预测与分析 Pine Nut Raw Material Output Overview of 2022
5. 意见与建议 Opinion & Suggestion

第一部分 2021年度原料消耗情况

东北红松原料去年产量为五万五千吨，市场消耗估算为四万吨左右。

其中，开口松子类产品，包括油炸开口松子，烘炒开口松子，物理开口松子等产品占据整体消耗比例得百分之七十。

松子仁产品包含国际与国内市场，占据整体消耗比例的百分之三十。

市场比例变化原因

1. 疫情 - 价格&运输
2. 国内市场松子消费量呈上升趋势
3. 原料端内销采购价格更具有多变性

第二部分 2021年度松子仁市场消耗情况

与往年不同，2021年的红松仁的颗粒集中在了550P-650P之间，500P的非常少见。并且，由于疫情与原料价格的影响，松子仁的价格居高不下，550P去年的货柜批发价格一度维持在二十五至二十六万人民币上下。

因为松子仁的消费人群与使用场景有着非常大的局限性，加之高昂的价格与持续不断的疫情，影响了松子仁去年度的最终消耗量。



第三部分 2021年度开口松子的消耗情况

开口松子上一年度消耗量呈上升趋势。

在坚果行业整体的消费占比中，松子的消费增速可以位列前三。

但是在这种消费增长中，线上渠道占据绝大部分，线下流通渠道销售下滑。从产品规格上看，线上渠道的大颗粒有增长趋势，线下的小颗粒呈增长趋势。

虽然整体坚果行业的消费水平下降，但是消费层级固化趋势明显，地域划分趋势亦明显。

第四部分 2022年度松子原料预测

单位:吨	中国	俄罗斯	朝鲜	其他	总和
红松	35000	5000	/	/	40000

按照往年比例换算，2022年预计市场红松籽仁货量大致为3000-3500吨；开口松子市场货量大致为18000-20000吨左右。

单位:吨	中国	俄罗斯	朝鲜	其他	总和
雪松仁	/	3000	/	/	3000
华山松仁	300	/	/	/	300
云南松仁	800	/	/	/	800
马尾仁	800	/	/	/	800

第五部分 意见与建议

1. 对于原料端，目前疫情肆虐，经济情况整体下行，虽然本年度货量不大，但是原料端成本都在提高，无论采购还是售卖，都需谨慎。
2. 对于出口B端工厂，疫情加之国际形势复杂，建议采取保守策略以防不测。
3. 对于内贸B端工厂，抓住采购端时机，选择优质客户，关注回款安全，可以转型C端。
4. 对于内贸C端公司，建议及时认清定位，确定人群，细化销售市场，建立自身优势。

有机板栗

种植的管理和技术要点

一、选址

基地选取生态环境不错，大气、土壤、排水均合乎有机食品产地环境技术条件，土层厚度大于 50cm。

二、整地和土壤改良整地是板栗高产的关键手段

一是增加土层厚度，二是提升土壤肥力。主要的整地方法包含水平沟整地、洞穴整地和鱼鳞坑整地。

通常采用水平沟展开整地，局限于 10°–20° 的浅山。栽种后一年的 6 月至 8 月，应根据山坡之上的当地条件设计行距。

山体周围的山坡应修筑低 30cm、阔 50–70cm 的土沟。土沟上面的山坡不准行进，避免水土流失。水平沟槽两端应新建溢流口。

山坡荒地按等高线分成梯田。梯田宽度通常不大于 4m，在条件不容许的情况之下，梯田宽度可为 4m × 5m 的行距修剪成鱼鳞坑，鱼鳞坑浅 50–70cm

三、土壤管理

生长季节的土壤管理，应立即耕锄，既维持土壤质地，又维持水分，还可除草，这样可以适当的减少病虫害的来源。

间作、除草应使用机械或人工除草，不准采用除草剂。春季浇水排水之后，果园应覆草。

树干之下可遮蔽干草、玉米秸秆和小麦秸秆，厚度为 15–20cm。少量土壤应压在草地之上。6 月后加压一次，时隔遮蔽 3 年之后，变深一次，



或挖沟深埋草。

春播至秋播，采收深度 1–1.5cm。苗期立即施肥除草。栽种的草苗长成草坪，草高约 30cm 时，应立即割草，每年约 3 次。

四、施肥

有机板栗生产，板栗园可以使用有机肥或生物肥，以确保土壤肥力，提高土壤结构和微生物活性。

不准使用化肥，以避免对果园环境和水果造成不好的影响。有机板栗制造浇水以基肥居多，追肥辅。

基肥通常在秋季板栗票房之后使用。基肥应为鸡、牛、羊、猪粪经高温蒸馏或脱胶之后与玉米秸秆或绿肥混合的有机肥。

五、排水前的板栗园大多建在寒冷的山坡之上，排水条件较少。

近年来，新研发的板栗园大多使用喷灌、滴灌等低效节能排水方式，节水高效。板栗园的水质应符合有机食品产地环境灌溉用水的要求。

通常而言，果园一年可排水三次。第一次是板栗树开花后，第二次是板

栗果实膨大期，第三次是板栗票房之后土壤解冻后，融合使用基肥排水。三次用水都应当完全排水。

六、整形修剪

树冠的形状应根据树冠，树冠的高度宜使用平坦的树冠，树冠的形状应根据树冠高度展开修剪。

通常有 2–3 条主干，最余不少于 4 条，主干底角为 50°–60°。通常情况之下，每个主枝选取 1–2 个侧枝，或间接在主枝之上栽种 2–3 个结果枝群。

采摘栗树通常在 2–3 年之后种植育苗和嫁接。扦插之后的第一年和第二年主要是采收。当全新芽长到 30–40 厘米时，可采收。通过多次采收，可增进树体的晚期产生。

板栗芽萌芽时擦拭芽，在强枝之上部内侧选取 3–4 个完备的芽，在中等枝之上选取 2–3 个完备的芽，并留下来其余的芽，以减少养份损耗。

涂抹花蕾的原则是：去掉枯萎的花蕾，留下来细腻的花蕾。

七、包装

栗子果实包装、仓储之后，晒干之后按标准评级，评级之后放入重新的水果包装盒。包装箱之上应标示商标、品种、产地和重量。

水果储存和运输过程之中严禁采用化学防腐剂。水果储存应摆放在专门的水果储存仓库之中，该仓库应消毒、采光不错、防霉、防潮和防啮齿动物。栗子应单独交通，运输工具应清洁卫生。运输过程之中应搭载防晒、防雨设备，装卸时应轻拿轻放。☞



始于1988年 专注炒货

— 始于1988 —

嗑沙土瓜子 品幸福滋味



山东沙土食品工业有限公司

草本调味料

坚果高端品质保证

草本调味料系列含有多种类型、多种功效的植物芳香物质提取物，科学组合，协同作用，具有提高坚果口感柔滑、香脆美味，突出坚果香味与风味并有生津的功能，破译草本密码，开启坚果美味。

草本味、草本奶味、草本椒盐味
草本蜂蜜味、草本陈皮味、草本咖啡味
草本榴莲味、草本藤椒味



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



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所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。



关于组建《熟制与生干巴旦木（核和仁）》等10项全国行业标准修订起草小组的通知

由国家工业和信息化部批准，由我协会负责组织修订的坚果籽类食品《熟制与生干巴旦木（核和仁）》等10个全国行业标准修订工作正式启动，该10个标准的修订，对我国坚果炒货行业的标准化体系建设的提升，以及全行业的高质量发展，将起到重大的推动作用。



三只松鼠十周年全面转型 推动坚果一二三产融合



三只松鼠《重大战略转型公告》明确了未来十年“聚焦坚果产业，打造多品牌模式，逐步向健康化、数字化、全球化迈进”的战略新方向，向高质量发展的新阶段迈进。

一是发展理念的转型升级——切实提升发展格局，全面升级使命、愿景、价值观。新时代，我们的使命是“让坚果和健康食品普及大众”，将坚果由健康零食消费带向日常营养膳食消费。以此为出发点，需加速升级价值链、深度优化供应链、着力延伸产业链，全面提升对全球坚果产业的辐射力和影响力。

二是发展路径的转型升级——以科技为核心，深耕产品和产业，推动一二三产深度融合。依托在坚果领域的规模优势，持续强化科技研发与品牌力打造，通过建立示范或联盟工厂等供应链创新模式间接进入二产渗透一产，大力推动工业化水平提升和技术创新带来的附加值提升，进一步推动坚果（尤其是国际坚果）在中国广袤的土地上被广泛种植，促进乡村振兴，带动共同富裕。同时使得坚果价格更亲民，“人人吃得起，处处买得到”。

三是发展模式的转型升级——从电商向全渠道转型，从单一品牌向多品牌转型，重构品牌力、渠道力和产品力。通过组建坚果超级事业部，打造更加灵活的电商事业部、基于全域布局的分销事业部以及小鹿蓝蓝独立品牌事业部等组合拳，公司将着力夯实和升级电商业务，推动坚果供应链的升级，构建传统分销网络，探索建立多品牌管理矩阵。

第30届国际礼品展在深举行 徽记食品圆满收官！

6月15日-6月18日，第30届（深圳）国际礼品展览会暨阿里巴巴1688工厂直采季在深圳国际会展中心举行。这是2022年国内礼品行业首展，也是国内首个大型复合型消费品B端贸易展会。



徽记食品股份有限公司旗下四个品牌——好巴食、徽记、塞宝、有你一面在本次展会上集体亮相，共推出50余种核心产品，打造全新礼盒包装，为公司品牌形象升级加速赋能。

展会期间，徽记食品通过“线下线上”双联动，累计曝光量超300w，现场意向客户达100余家。从单一赛道到多元布局，再到领跑豆制品零食大跨步、定义植物基休闲食品新纪元，徽记食品向全国各地客商展示了我公司快乐零食、健康零食的理念，同时向市场展现了徽记食品品牌形象升级优化的全新时期。

如今的徽记食品在深耕在深度洞察消费者需求的前提下，坚持以创新赋能川味产品，打造极具特色的民族品牌。

本次产品优化与升级将持续秉承“为社会引领食品行业健康发展”的使命，传播“安全健康饮食理念”，积极布局全渠道，加大产研创新能力，同时创新性的输出提高品牌认同感和认知度的内容，也进一步强化品牌影响力。

未来，随着持续不断的品牌蓄能与更新迭代，徽记食品也将发挥更大的品牌能量，20余载民族传承，不变初心地打造“中国味道”。

良品铺子推出自有品牌矿泉水冲击市场

休闲零食企业良品铺子，从5月下旬起，将以这款矿泉水为契机，在全国所有门店推出6款自有品牌饮料，并采取“高品质、低价策略”，冲击夏日饮品市场。

入夏后，饮料成为各零售渠道的销售主力。自去年以来，良品铺子在全国部分大型门店，将饮品区扩容一倍，同时引进进口牛奶。

而在今年入夏之际，良品铺子再次对饮料品类进行扩容，同时对包装、口感进行重新设计、改良。从5月开始，良品铺子将在全国所有门店推出三类自有品牌饮料，分别是良品活泉、萌妮香蕉牛奶乳饮（另有芒果和奶茶味）；冰糖雪梨饮、冰糖山楂饮两款水果浆汁型饮料，共计6款饮品。

据了解，此次推出的“良品活泉”矿泉水，生产基地坐落在“世界著名长寿之乡”——广西巴马丽琅山峦的腹地，水源地位于巴马瑶族自治县那桃乡。水源地山清水秀、峰峦连绵，无任何环境污染，自然环境得天独厚，是世界最好的几大水源地之一。

此外，良品活泉从水源把控到瓶型设计到整体包装，都贯彻了良品铺子对品质把控的理念，将最好的产品带给消费者。



三胖蛋 618 销售翻倍

今年618期间，随着新品升级，市场部做了一系列推广，三胖蛋销售额同比去年618增长了一倍。

据了解，三胖蛋也借助潘虎进行品牌升级，解决三胖蛋被认知和记住人群较少的痛点。三胖蛋相关负责人称，需要把重心放在尚未认知三胖蛋的消费者身上，“三胖蛋”名字已然朗朗上口，我们要让品牌名和品牌形象合二为一，直达心智。”三胖蛋董事长徐建新介绍。



2021年10月，三胖蛋完成了过亿元A轮融资，由沅途资本独家投资。当时三胖蛋称融资金主要用于新工厂建设、设备自动化升级、人才引入以及产品开发。

除了在特渠布局，近两年三胖蛋还在线上发力，通过多个知名带货主播向消费者推荐。徐建新对记者表示：“今年一直在做渠道下沉、渠道细分，线下未来是我们主战场。当前的效果挺好，就是慢点，看下半年效果如何。”

青岛沃隆食品加快智能仓储物流建设

沃隆食品拟募资7亿元，将分别用于生产智能化改造及智能仓储物流中心建设项目、品牌形象及全渠道销售网络建设项目和补充流动资金。

通过募投项目的实施扩充产能，沃隆有望进一步提高生产自动化、智能化水平及仓储物流配套能力。本次生产智能化改造及智能仓储物流建设项目达产后，沃隆坚果类产品生产线自动化、智能化水平将得到大幅提升，同时产能规模也将实现大幅增长。

通过实施生产智能化改造及智能仓储物流中心建设项目，沃隆将进一步提升生产自动化、智能化水平，突破产能瓶颈，满足下游不断增长的市场需求，同时智能化立体仓库物流中心的建设将大幅提高沃隆物料和产成品流通效率，促进沃隆食品健康持续发展。



小榛子“链”起一二三产业

近年来，诸城市以产业振兴为突破口，围绕“一二三”产业融合发展，依托榛子特色种植，构建起榛子全产业链发展体系，成功探索出助力加快乡村振兴、创新提升“诸城模式”的新路径。

如今，诸城市连续举办榛子丰收采摘节，让榛子采摘成为当地农业文化盛事，吸引国内外客商参与体验。经过七年的探索与实践，山东华山农林科技有限公司培育起融榛子育苗、规模种植、精深加工、市场开拓于一体的完整配套的全产业链条，使平欧榛子产业在诸城从无到有、由小变大、由大变强、蓬勃兴起，建起全国单体面积最大的榛子生产基地，成功探索出助力加快乡村振兴、创新提升“诸城模式”的新路径。



“蓝美1号”推动蓝莓产业高质量发展



作为蓝莓全产业链的头部企业，蓝美股份围绕拳头产品“蓝美1号”，实施“龙头企业+合作社+基地+农户”的合作形式，探索形成“政府引导、多方共建、群众参与、金融支持、蓝美保障”的“五位一体”乡村振兴模式，带动全市蓝莓产业扩面增量，辐射至全国16个省。目前，“蓝美1号”在全国的种植面积达22万余亩，产值约达30亿元。浙江蓝美技术股份有限公司副总裁许钢梁说道，蓝美股份计划在未来的8年，在全国推广100万亩，带动农户振兴5.5万户，解决劳务用工75万多人次，能达到每亩1万元的纯收入，对西部山区走向共同富裕的农户来说是一个很好的产业。

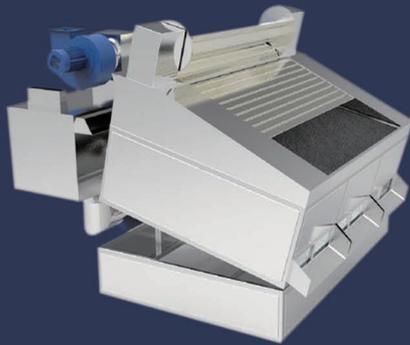
“蓝美1号”蓝莓产业的快速发展，将有助于产业提档升级，强化标准引领，提升科技创新，推进蓝莓产业提质增效。蓝美股份也将继续发挥龙头企业示范引领作用，带动蓝莓产业迅速向欠发达地区辐射。让我们共同期待蓝莓产业的广阔未来，早日为推动农村繁荣、农业发展、农民致富作出贡献！



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

2022年阿根廷玉米产业链将实现203.97亿美元产值

阿根廷《国民报》报道，布宜诺斯艾利斯谷物交易所首席经济学家根据2022年阿根廷第16届玉米大会发布数据测算，2021/22年度阿玉米产业链将实现203.97亿美元产值，同比增长14%，约占国民生产总值的3.6%。数据显示，2017—2021五年间阿玉米播种面积、平均产量和总产量较2007—2011年间（五年平均值）分别增长73%、14%和120%。报道称，2022/23年度阿玉米种植面临诸多不确定性因素，包括市场需求和价格波动、气候影响、生产成本以及相关政策变化等。与此同时，阿出产玉米的70%用于出口创汇，22%用于饲料行业，3%用于制备生物乙醇。



2022年巴西大豆对华出口量已超3520万吨



根据巴西经济部外贸秘书处（Secex）近日公布的数据，2022年1月至6月，巴西大豆对华出口量高达3521.1万吨。

巴西《农业频道》7月6日报道，这一数字相较于去年同期的3979.9万吨减少了12%，但中国仍是巴西大豆的最大买家。

巴西大豆的第二大出口目的地是西班牙，前6个月共出口242万吨，比去年同期增长了7%。荷兰位居第三，出口量达168.9万吨，同比下降了20%。

总体而言，2022年1月至6月，巴西大豆出口总量为5307.1万吨，相比去年同期的5753.7万吨有所减少。

数据还显示，截至今年6月，马托格罗索州（Mato Grosso）的大豆出口总量高达2011.7万吨，相当于同期巴西大豆出口总量的37.91%，数量远远高出巴西其他各州。

戈亚斯州（Goiás）是巴西大豆出口的第二大州，同期出口661.2万吨。排名其后的分别是圣保罗州（São Paulo）和米纳斯吉拉斯州（São Paulo）。而通常占据大豆出口量排名前三的巴拉那州（Paraná）掉落至第五位。

澳大利亚夏威夷果产量下降，中国产量显著

虽然今年澳大利亚的夏威夷果（澳洲坚果）产量受到洪灾的影响，但中国即将成为夏威夷果主要生产国之一。通货膨胀加上地缘政治的紧张局势正在打压需求，欧洲的价格也在不断上涨。大多数生产国正在收获坚果，国际坚果和干果理事会（INC）预计全球产量将增长10%。带壳夏威夷果的产量将在27万到27.5万吨之间。特别要注意的是，中国今年的带壳夏威夷果产量可能会达到5万吨。Antares Commodities指出，如果这一趋势持续下去，中国将在2023年成为全球最大的夏威夷果生产国。虽然质量肯定是个问题，但中国产量的增加将影响出口。南非的前景也非常令人鼓舞，今年的产量将攀升10%，达到6万吨。肯尼亚也将生产约4.2万吨。相比之下，种植者正在与澳大利亚暴雨和洪水造成的广泛破坏作斗争，产量估计已下调至4.9万吨。尽管越南今年只生产7700万吨，但在未来8年里，产量可能会增加两倍。



2022年美国玉米播种面积提高到9040万英亩

美国农户商业网络（FBN）发布的2022年美国种植面积调查报告显示，尽管北部平原的春播工作因天气问题而耽搁，但是明尼苏达州、威斯康星州和俄亥俄州的玉米种植面积增加，可能有助于将全国玉米种植规模推高至9040万英亩，高于美国农业部3月31日预测的8949万英亩。

FBN还预计2022年大豆种植面积为8900万英亩，低于美国农业部3月份预测的9195.5万英亩，这与北达科他州和南达科他州的天气有关。

FBN首席经济学家凯文·迈克纽称，美国农业部的6月份播种面积报告通常造成价格波动比正常扩大三到四倍。

随着美国生长季节进入中期，谷物市场继续处于紧张状态。美国农业部将于6月30日根据6月初进行的农民调查发布最新的种植面积预测。FBN进行了种植面积调查，询问会员在九种主要农作物的实际种植面积。

俄罗斯宣布粮食和葵花籽油出口关税以卢布计价

俄罗斯卫星通讯社莫斯科7月1日电 俄罗斯政府宣布，谷物、葵花籽油和油粕的出口关税将以卢布计价，葵花籽油出口关税将延长一年，直到2023年8月1日。

根据政府发布的文件，小麦的基础价格为每吨1.5万卢布，大麦、玉米和油粕的基础价格13875卢布，葵花籽油82500卢布。计算公式采用谷物出口关税计算前5个工作日里的俄罗斯央行美元兑卢布牌价的平均值。

葵花籽油、葵花籽和油粕的出口关税将延长一年，直到2023年8月1日。

伊朗4个月内向欧洲出口逾6400万欧元开心果

欧盟统计局报告称，伊朗在2022年的前4个月向欧洲出口了6422.8万欧元的优质开心果，低于2021年同期的7559.7万欧元。期间，伊朗向欧洲出口带壳开心果2745.6万欧元，同比下降43%，但出口开心果仁3677.2万欧元，同比增长36%。德国、西班牙和意大利是同期伊朗开心果的欧洲主要进口国。

另据伊朗海关数据，伊朗历1400年该国开心果出口到75个国家和地区，金额约6.9亿美元，中国是伊朗开心果的第一出口目的地。



哈萨克斯坦葵花籽油价格上涨20%

哈萨克斯坦葵花籽油价格一年内上涨20%。

据Energyprom.kz网站消息，2022年1-5月，全国共生产葵花籽油19.73万吨，同比增加29.6%。未精炼葵花籽油产量同比增加61.3%，精炼葵花籽油产量同比减少6.9%。

未精炼葵花籽油的78%产自东哈州，精炼葵花籽油的78%产自东哈州（2.87万吨）和奇姆肯特市（2.26万吨）。

哈萨克斯坦农业部限制葵油出口至8月31日，这将稳定该产品的价格并防止短缺。6-7月葵花籽油生产配额定为6.8万吨

2022年2-4月，国内生产商满足了83.5%的国内市场葵花油需求，产量同比增长16.9%。报告期内，葵花油产量为14.91万吨，其中6.63万吨用于出口，该数据同比增长71.3%。



莫桑比克2021年腰果创收8900万美元

据莫桑比克国家腰果和油料研究所报告，2021年莫腰果生产创收8900万美元，同比增长14%，占农业GDP的比重达23%。目前，莫腰果行业涉及140万农户、47家公司和近1.5万名员工。

当前，腰果行业年营业额约2.2亿美元，预计到2030年将达约5亿美元。腰果生产户收购平均价格从2020年的19梅蒂卡尔/千克上升至39梅蒂卡尔/千克，交易量近15万吨，出口额1.116亿美元。过去十年来，莫全国范围内腰果产量增长了9%，截至目前，莫全国已有10家腰果加工厂。



灾害天气影响西非腰果产量

根据加纳可可研究院和西非洲腰果联盟（ACA）提供的信息，由于全球气候变化影响，腰果生产所依赖的气候环境正在不断发生变化，灾害性天气变化正在对西非腰果产量产生不利影响。西非地区的科特迪瓦、几内亚比绍、加纳和贝宁等国是西非地区重要的腰果生产国，西非生腰果产量占非洲的60%，占全球的45%。腰果属喜旱植物，近年来的气候变化导致降雨增加，对腰果生长产生不利影响，需要在农业技术上提高水平，降低灾害性气候对腰果产量的不利影响。

9.17中国坚果健康周组委会

9.17组委会 [2022] 5号

关于出席2022年“9.17中国坚果健康周”活动 暨全国坚果炒货、干果果干食品全渠道选品 采供交易大会的通知

全国坚果炒货、干果果干企业，全渠道营商及各有关单位：

为提振全行业受疫情重创影响的信心，助力全行业持续健康发展，2022年“9.17中国坚果健康周”活动暨全国坚果炒货、干果果干食品全渠道选品采供交易大会，定于9月15-18日在成都举办。目前各项筹备工作正紧张高效推进，全行业信心满满，企业积极参加，相信在全行业团结一致共同努力下，一场高成交，高成效的选品大会，一定能助力企业合作共赢同谋发展。现将各项活动通知如下，请相关企业广为转发，积极参加出席活动。

一、活动组织单位

指导单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会

支持单位：中国营养学会

主办单位：9.17中国坚果健康周组委会

北京中坚合果信息技术服务有限公司

承办单位：四川徽记股份有限公司

坚果炒货展会网

协办单位：洽洽股份有限公司、三只松鼠股份有限公司、安徽真心食品有限公司、上海来伊份股份有限公司、杭州郝姆斯食品有限公司、杭州姚生记食品有限公司

线上合作单位：天猫

二、报到时间、地点

报到时间：2022年9月15日全天，9月16日上午9:00前。

报到地址：成都融通新华宾馆（四川省成都市青羊区新华大道江汉路29号）

三、2022年“9.17中国坚果健康周”现场活动暨全国坚果炒货行业理事（扩大）会议时间、内容及议程（详见附件1）

四、2022年全国坚果炒货、干果果干食品全渠道选品采供交易大会

（一）布展时间：9月16日

（二）展示时间：9月17-18日共二天。在酒店现场展示选品，现场采供对接订货，高效为企业推荐产品，为产品找市场找客户；

（三）展示地点：成都融通新华宾馆

（四）供应商参加本次选品大会可收获：

- 1、获取更多的商机，轻松签订订单；
- 2、与全渠道10万+的专业买家面对面订货交易；
- 3、多元化、多层面的宣传广度力度，有效提升企业及品牌、产品的知名度。

（五）采购商参加本次选品大会可收获：

- 1、数百家坚果炒货、干果果干、烘焙节令、休闲食品厂家齐聚成都新华宾馆直供展示；
- 2、数千种新品、爆品、热销产品现场一一呈现；
- 3、面对面洽谈、订单交易，总有一款产品能满足需求。

五、报名方式、费用及住宿安排

（一）报名方式

1、线上报名：

（1）关注微信公众号“坚果炒货食品展”，点击线上报名，选择手机登录填写相关信息后即报名成功；



(2) 登录坚果炒货展会网 (www.ChinaNutExpo.com) 注册
报名;



2、现场报名出席。

(二) 费用

1、考虑到疫情对全行业的影响,今年9.17活动会务费全免,食宿费自理;

2、选品大会收费方法按原通知收取,会务费全免。

(三) 住宿安排

凡参加9.17活动的企业,组委会不统一安排住宿,参会企业可自行预定组委会推荐的附近酒店(推荐酒店详见附件2)或预定其他酒店。

六、联系方式

电 话: 010-63344031/63344578

联系人: 张 蕾 13811799054 杨 倩 17812727504

邱 晶 13811798204 陈 鹏 13811795004

附件: 1、2022“9.17中国坚果健康周”活动议程

2、9.17活动推荐酒店一览表

9.17中国坚果健康周组委会
二〇二二年八月十二日



附件 1:

2022 年“9.17 中国坚果健康周” 活动议程

一、2022 年 9.17 中国坚果健康周开幕式暨全国坚果炒货行业理事（扩大）会议

- 1、时间：2022 年 9 月 16 日上午 9:00
- 2、地点：成都融通新华宾馆会议中心
- 3、内容安排：
 - (1) 主办单位领导致辞；
 - (2) 承办单位领导致辞；
 - (3) 理事会审议事项；
 - (4) 2021-2022 全国坚果籽类食品质量抽检报告（中国食品工业发酵研究院）；
 - (5) 天猫发布坚果籽类食品消费人群分析；
 - (6) 2021-2022 全国坚果炒货行业经济运行分析报告（中国食品工业协会坚果炒货专业委员会）；
 - (7) 发布 2021 年度全国坚果炒货行业经济运行取得突出业绩的会员企业名单；发布 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名单并颁发证书；
 - (8) 发布第七届（2020-2021 年度）全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖获奖名单并颁发证书；
 - (9) 9.17 坚果消费体验官发布仪式；
 - (10) 发布 2022 年“9.17 坚果消费体验官”专供产品企业名单并颁发证书；
 - (11) 2022 年“9.17 中国坚果健康周”启动仪式。

二、2022 全国坚果炒货干果果干经济运行、市场分析报告会暨新品推介发布会

- 1、会议时间：9 月 16 日下午 1:30
- 2、会议地点：成都融通新华宾馆会议中心

3、会议内容：

- (1) 2021-2022 全国坚果炒货市场分析及预测报告；
- (2) 美国加州巴旦木协会主题报告；
- (3) 选品产品、新品推介；
- (4) 百个名特优新产品联合品鉴会：会场集中展示名特优新产品，全渠道采购商现场品鉴。

三、网红带货直播：2022年9月17日（具体时间、内容另行通知）

四、2022年9.17中国坚果健康周欢迎晚会（凭请柬进入）

时间：2022年9月16日18:30

地点：成都融通新华宾馆

附件 2:

9.17 活动推荐酒店一览表

序号	酒店名称	联系电话	与主会场新华宾馆距离（米）	标间参考价（元）
1	成都西姆天际酒店	028-64299666	290	478
2	成都瑞城名人酒店	028-88033333	450	350
3	全季酒店	028-61104888	530	270
4	喆啡酒店	028-85040888	340	235
5	桔子酒店	028-85555356	400	220
6	成都索菲斯锦苑宾馆	028-65206666	650	500

中国食品工业协会坚果炒货 专业委员会文件

中食坚炒委[2022]9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）

淳安县山核桃产业协会

武强县食品行业协会

浙江佰宜农业科技有限公司

浙江林安农业科技股份有限公司

天津市芙烈浓食品有限公司

山东冻辰食品有限公司

杭州临安桃源绿色食品有限公司

杭州富阳源趣食品有限公司

衡水市东方食品有限公司

南通酥香阁食品有限公司

江门市金博润包装材料制品有限公司

（以下为空白）

特此通知



二〇二二年八月五日

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



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

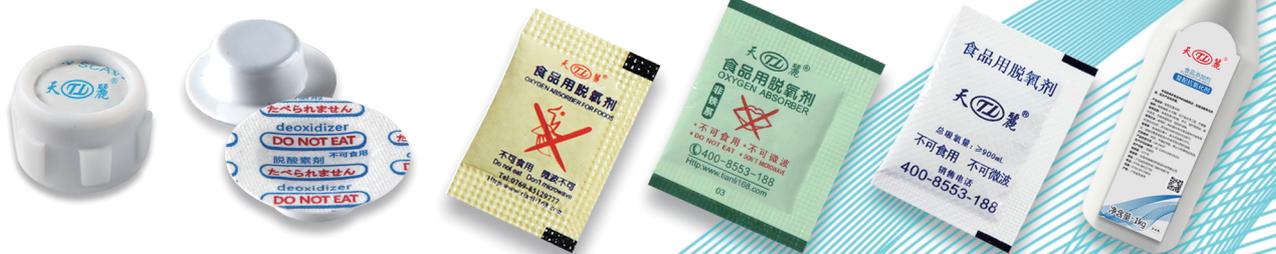
— 除氧 · 护色 · 锁鲜 —

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

当前坚果炒货企业关注点

短期看流量

中期看供给

长期看品牌

当前坚果炒货企业关注点：短期看流量，中期看供给，长期看品牌

我们说，所有的机会，都藏在变化里。周期是变化，波动是变化，趋势也是变化。

波动可能会带来一个小红利，周期可能会带来一个中型红利，趋势呢，可能会带来一个长期的红利。

谁先发现这种红利，谁就能先抓住涌现出的大量的需求和机会。

对于坚果炒货企业，短期，中期，长期，分别需要关注什么呢？

01 短期看流量

短期看流量，短期赚的通常是流量的钱。

因为一些变化，突然带来了大量的需求，但是供给跟不上，然后就出现了供需失衡。

比如，用户突然对某种商品的需求增加，而你刚好能触达用户，满足他们的需求。

这时候企业就能赚到钱，但赚的是流量的钱。

当我们看到这种现象存在的时候，其实就释放了一个信号，这个信号就是，这个领域刚好有红利存在。

但是，过一段时间之后，一旦供需平衡，失衡被填补，这套逻辑就行不通了。

这时候得看什么，看供给。

02 中期看供给

短期的失衡被填补后，赛道里乌泱泱地站满了人，这时候，就不是靠流量赚钱了。

这时候红利退去，供给大于需求



了，怎么办？

看看你的企业和别人有什么不一样，你做的产品是不是比隔壁那家的好吃，量是不是够多，种类是不是够全，质量是不是更好。

所以这时候，已经不能靠流量赚钱了，得想办法提高供应链的能力。

到了中期，失衡被填补，企业就没法靠流量赚钱了。这时就看你能不能提供质量更好，价格优惠的商品。

这意味着，未来，流量红利一定会越来越小，供应链的能力会慢慢变成核心能力。

03 长期看品牌

供给能力很重要，但从更长的时间维度来看，企业需要有自己的品牌。

当一个行业进入成熟期后，大家供给能力都差不多。这时候，就不是按供应链的能力做选择了，而是看谁影响了消费者的心智，谁更值得信任，就选谁。

比如，你出去旅行，口渴难耐，刚好路过一家商店，里面有各种各样的饮料，看得眼花缭乱。正在你犹豫不决时，一眼瞥见货架上的王老吉，你二话不说，拿起王老吉就去付款。

为什么，因为你不愿意冒险啊。或许其他饮料都不错，但万一呢，你出门在外，万一喝坏了肚子怎么办。

你太熟悉王老吉了，你知道选王老吉是最稳妥的。

这就是我们说的长期看品牌。

知名品牌通过多年的品牌建设，把“了解、信任、偏好”都装进了品牌容器里。

消费者看到名字，就知道不会有太多问题。贵是贵了点，但是相对于无牌厂家交易成本反而低了。

所以，长期看品牌，就是看企业的品牌容器里有没有沉淀消费者的信任和偏好。

04 进窄门，走远路，见微光

我们说，要进窄门，走远路，见微光。

如果你抓住了红利，一开始赚到了流量的钱，说明你进的是宽门。

宽门容易，一定会有大量的人涌进来，越往里走，人越多，路越窄，越难走。

当所有人都在热热闹闹往前走的时候，你要去构建自己的核心竞争力，修炼一项技能。

所以我们说，中期看供给，企业需要提高供应链的能力。

这样路越来越窄，竞争越来越激烈，大家拼命往前挤的时候，企业的优势就会凸现出来。 

对于坚果炒货中小企业 这些增长机会值得重视



01 小品类大繁荣：聚焦聚焦聚焦

不断涌现的新品牌中，其中一大重头戏是多从单品或是某个细分品类切入市场，尤其是在某个品类占据消费认知。从一个细分品类快速起势，快速占领消费者心智，持续推新品，达成从产品到消费者的闭环，永远蕴藏着无限的生意。

02 跨界扩张：寻找第二增长曲线

对于渴求增长的品牌来说，跨界的意义远不止放大声势和维持品牌活力，更多的还是对于寻找第二增长曲线的投石问路，比如钟薛高卖水饺卖甜品，喜茶推出人造肉汉堡，开了首家宠物社交店，空客从意面拓展西餐牛排，

毕竟，当现有产品过了市场验证的阶段，要想把高歌猛进的增长趋势继续延续下去，最直接的就是跨界发力，通过已经验证过的品牌打法，在新的细分赛道再次上演爆发增长的故事。

03 品牌出海：讲好中国品牌的故事

比如说我们熟悉的包括花西子，元气森林、名创优品等新消费品牌，得益于“优质供应链+跨境电商基础设施+高效的出海数字营销+政策支持”，都相继迈出了品牌出海的步伐。

可以说“一带一路”带动了中国企业在海外开疆辟土，不同行业、不同轨道，但他们却在做同一件事：中国品牌正在与世界深度链接。

04 内容营销：要成为企业长期战略投入

下一个10年，决定一家企业的增长力的关键因素会是什么？我的答案是：内容。

内容传播重持续，重深耕，重投资，要用内容的方式驱动用户，与用户建立有情感、有温度的连接。

一定需要策划基因，通过有价值、高频次的活动和互动，形成企业用户社区，从而达到让用户帮你传播、共建品牌的效果。这也是我这些年为什么在给企业做品牌咨询的同时，还坚持在木兰姐公众号和栏目上持续输出有价值有洞察的内容，通过优质内容来打造木兰姐在品牌营销领域的舆论场。📖

来伊份施永雷： 让零食品牌焕然一新

来源：上海证券报



▲ 来伊份董事长 施永雷

上市6年来伊份有了不少新变化。

启用明星代言、门店形象全面升级、频频跨界联名IP……20多岁的来伊份让不少消费者评价其“变好看了、变有趣了”。

“有颜有趣”的背后，是来伊份对品牌焕新的考量。“Z世代”已慢慢成为消费主力群体。

“他们普遍接受过良好的教育，成长过程中物质充裕，更加追求精神享受，所以我们最近一直在产品品质和内涵上下功夫。”来伊份创始人、董事长施永雷如是说。

来伊份的渠道建设也有新进展。今年以来，

来伊份加快了线下开店步伐，在部分人士看来，这是“逆流而动”。但施永雷心中有着自己的“一本账”。“线下门店是来伊份的优势所在，随着线上流量红利枯竭，线下优势愈加凸显，而且以加盟为主的扩店模式有助于把资产做轻。线上也并非不重视，我们目前正打造App和门店联合的闭合生态，构建全渠道经营。”

做不完的零食

从一间小小的夫妻炒货店起步，到发展成为年营业额超40亿元的零食“大亨”，施永

雷笑言当时进入零食业只是为了谋生。

然而，“一人零食深似海”，行业的快速发展和消费者的热情反馈让施永雷尝到了成功的滋味，也让他有了更强的前进动力。“这个行业是做不完的，我还有很多事情要做。”施永雷说。

一款来伊份自主研发的“嗨吃无骨”老坛酸菜脱骨凤爪被重点推荐。据悉，这是2021年，来伊份基于后台消费大数据洞察到Z世代人群独特的口感风味追求而推出的集“酸、辣、香、鲜”于一体的肉制品，也是当年热卖的明星大单品，还获评“上海特色旅游食品”。

“这也是零食行业的魅力所在。来伊份还布局了和零食关联性较强的饮料，比如已经推出的气泡水等。”施永雷一边拧瓶盖一边说道。

讲不够的品质

“以前在上海，好产品特别好卖，卖差的产品回头客就没了，我们的经验教训就是只卖好产品。”施永雷说。

2020年5月，来伊份推出“新鲜零食”战略，被外界认为是顺应疫情下休闲零食健康化、营养化升级趋势，更是回归产品本身，围绕新鲜口味做系统性业务革新。

“来伊份很重视对消费者和消费趋势研究。现代人讲究‘活得好、吃得好、变得美’，我们的产品研发也一直在围绕这三个核心要素展开。”施永雷表示。

在上述研究思路的指导下，来伊份近年来推出了一大批颇受消费者欢迎的产品。今年6月，来伊份推出首款气泡水“湃湃柠”，主打“强劲气泡，酸爽柠檬”，不仅口味独特，配方更是0糖0脂0卡，还富含VC，贴合了现代年轻人对美丽健康的追求。

“这个气泡水卖得特别好，刚上市就被抢购一空，我们正在加紧备货。”施永雷透露，由于产品品质过硬，今年上海疫情期间，来伊份作为保供单位共提供了246套保供方案，订单量破200万。

建更多的门店

来伊份的线下渠道营收占比较高，2021年达86.59%。公司今年仍加速推进以加盟店为主的“万家灯火”计划。

“线上流量红利正在枯竭，这个时候线下门店的优势反而得到凸显，而线下恰好是我们的先发优势所在。”施永雷认为，小店化发展



是一个长期趋势。

“线上并不是不做，我们也希望线上线下能够平衡，各占50%。随着来伊份全渠道的构建，未来公司线上营收占比会逐渐提高。当前的主策略还是打造自己的App和门店联合的闭合生态，充分发挥自身优势。”施永雷透露，依托近3700家门店和强大的物流体系，并结合线上渠道特点，来伊份社区团购、外卖等“到家业务”近年来发展迅猛。

今年以来，来伊份在全国的门店建设逆势扩张。“来伊份的门店扩张主要通过加盟方式进行，这样能够将公司和加盟方的资源进行有效整合，也有助于以轻资产的姿态加速奔跑。”施永雷认为，与餐饮业不同，来伊份多业态服务模式能够有效分散疫情带来的不利影响，扩张的机遇远远大于风险。

品牌焕新、产品升级、渠道重塑，一整套“组合拳”打下来，来伊份的经营业绩迎来实打实的改善。今年一季报显示，来伊份营收同比增长8.27%，净利同比增长15.24%。在不少同行净利增速告负的背景下，来伊份成为一抹难得的亮色。■

中华人民共和国农产品 质量安全法（修订草案）

第一章 总则

第一条 为了保障农产品质量安全，维护公众健康，促进农业和农村经济发展，制定本法。

第二条 本法所称农产品，是指来源于种植业、林业、畜牧业和渔业等的初级产品，即在农业活动中获得的植物、动物、微生物及其产品。

本法所称农产品质量安全，是指农产品质量符合保障人的健康、安全的要求。

第三条 与农产品质量安全有关的农产品生产经营及其监督管理活动，适用本法。

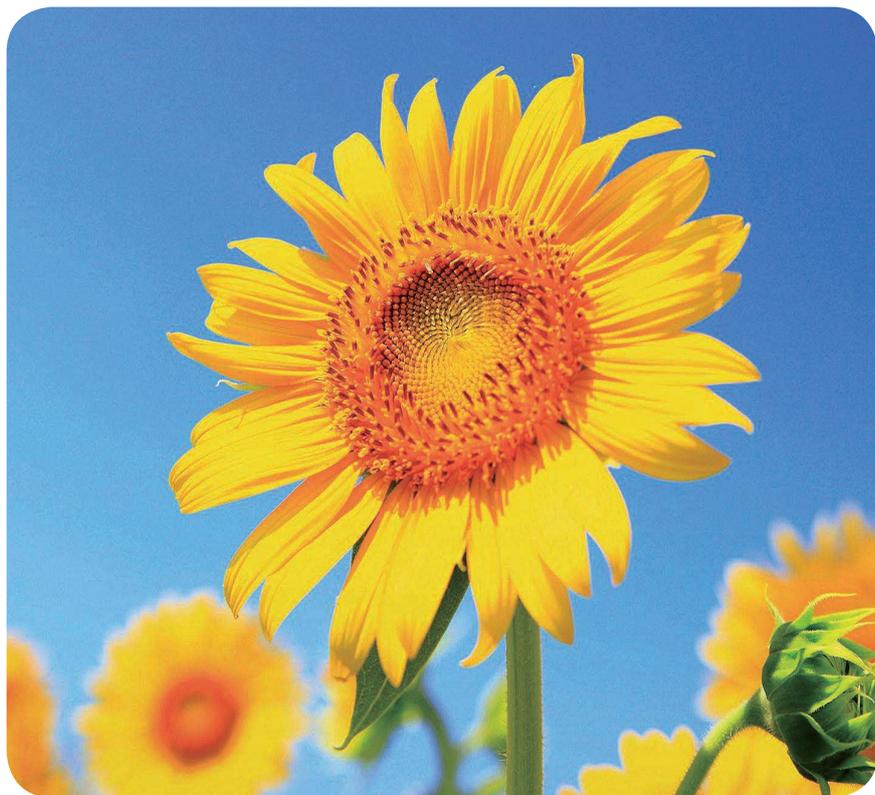
《中华人民共和国食品安全法》对食用农产品的市场销售、有关质量安全标准的制定、有关安全信息的公布和农业投入品已经作出规定的，应当遵守其规定。

第四条 国家加强农产品质量安全工作，实行预防为主、风险管理、源头治理、全程控制，建立科学、严格的监督管理制度，构建协同、高效的社会共治体系。

第五条 国务院农业农村主管部门、国务院市场监督管理部门依照本法和规定的职责，对农产品质量安全实施监督管理。

国务院其他有关部门依照本法和规定的职责承担农产品质量安全的有关工作。

第六条 县级以上地方人民政府对本行政区域的农产品质量安全工作负责，统一领导、组织、协调本行政区域的农产品质量安全工作，建立健全农产品质量安全工作机制，提高农产



品质量安全水平。

县级以上地方人民政府应当依照本法和有关规定，确定本级农业农村、市场监督管理部门和其他有关部门的农产品质量安全监督管理工作职责，各有关部门在职责范围内负责本行政区域的农产品质量安全监督管理工作。

乡镇人民政府应当落实农产品质量安全监督管理责任，协助上级人民政府及其有关部门做好农产品质量安全监督管理工作。

第七条 农产品生产经营者对其生

产经营的农产品质量安全负责。

农产品生产经营者应当依照法律、法规和农产品质量安全标准从事生产经营活动，诚信自律，接受社会监督，承担社会责任。

第八条 县级以上人民政府应当将农产品质量安全工作纳入本级国民经济和社会发展规划，所需经费列入本级预算，加强农产品质量安全监督管理能力建设。

第九条 国家引导、推广农产品标准化生产，鼓励和支持生产优质农产品，禁止生产、销售不符合国家规定

的农产品质量安全标准的农产品。

第十条国家支持农产品质量安全科学技术研究,推行科学的质量安全管理方法,推广先进安全的生产技术。

第十一条各级人民政府及有关部门应当加强农产品质量安全知识的宣传,发挥基层群众性自治组织、农村集体经济组织的优势和作用,引导农产品生产经营者加强质量安全管理,保障农产品消费安全。

新闻媒体应当开展农产品质量安全法律、法规和农产品质量安全知识的公益宣传,对违法行为进行舆论监督。

第十二条农民专业合作社和农产品行业协会对其成员应当及时提供生产技术服务,建立农产品质量安全管理制度,健全农产品质量安全控制体系,加强自律管理。

第二章 农产品质量安全风险管理 and 标准制定

第十三条国家建立农产品质量安全风险监测制度。

国务院农业农村主管部门应当制定国家农产品质量安全风险监测计划,并对重点区域、重点农产品品种进行质量安全风险监测。省、自治区、直辖市人民政府农业农村主管部门应当根据国家农产品质量安全风险监测计划,结合本行政区域农产品生产经营实际,制定本行政区域的农产品质量安全风险监测实施方案,并报国务院农业农村主管部门备案。县级以上地方人民政府农业农村主管部门负责组织实施本行政区域的农产品质量安全风险监测。

县级以上人民政府市场监督管理部门和其他有关部门获知有关农产品质量安全风险信息后,应当立即核实并向同级农业农村主管部门通报。接到通报的农业农村主管部门应当及时上报。原制定部门应当及时会同有关部门研究分析,认为有必要时,调整农产品质量安全风险监测计划、实施方案。

第十四条国家建立农产品质量安全风险评估制度。

国务院农业农村主管部门应当设

立农产品质量安全风险评估专家委员会,对可能影响农产品质量安全的潜在危害进行风险分析和评估。国务院卫生健康、市场监督管理等部门发现需要对农产品进行质量安全风险评估的,应当向国务院农业农村主管部门提出风险评估建议。

农产品质量安全风险评估专家委员会由农业、食品、营养、生物、环境、医学等方面的专家组成。

第十五条国务院农业农村主管部门应当根据农产品质量安全风险监测和风险评估结果采取相应的管理措施,并将农产品质量安全风险监测和风险评估结果及时通报国务院市场监督管理、卫生健康等有关部门。

县级以上人民政府农业农村主管部门开展农产品质量安全风险监测和风险评估工作时,可以根据需要进入农产品产地、储存场所及批发、零售市场。

第十六条国家建立健全农产品质量安全标准体系。农产品质量安全标准是强制执行的标准,包括以下内容:

- (一)与农产品质量安全有关的农业投入品质量要求、使用范围、用法、用量、安全间隔期和休药期规定;
- (二)与农产品质量安全有关的农产品产地环境、生产过程管控要求;
- (三)与农产品质量安全有关的农产品关键成分指标等要求;
- (四)与屠宰畜、禽有关的检验检疫规程;
- (五)其他与农产品质量安全有关的强制性要求。

《中华人民共和国食品安全法》对食用农产品的有关质量安全标准作出规定的,依照其规定执行。

第十七条农产品质量安全标准的制定和发布,依照法律、行政法规的规定执行。

制定农产品质量安全标准应当充分考虑农产品质量安全风险评估结果,并听取农产品生产经营者、消费者、行业协会等的意见,保障消费安全。

第十八条农产品质量安全标准应当根据科学技术发展水平以及农产品质量安全的需要,及时修订。



第十九条农产品质量安全标准由农业农村主管部门商有关部门推进实施。

第三章 农产品产地

第二十条国家建立健全农产品产地监测制度。县级以上地方人民政府农业农村主管部门应当会同同级生态环境、自然资源等有关部门制定农产品产地监测计划,加强农产品产地安全调查、监测和评价工作。

第二十一条县级以上地方人民政府农业农村主管部门会同同级生态环境、自然资源等有关部门按照保障农产品质量安全的要求,根据农产品品种特性和产地安全调查、监测和评价结果,提出划定特定农产品严格管控区域的建议方案,报本级人民政府批准后依法公布。具体办法由国务院农业农村主管部门商国务院生态环境、自然资源等有关部门制定。

特定农产品严格管控区域的调整,依照前款规定的程序办理。

第二十二条禁止在特定农产品严格管控区域种植、养殖、捕捞、采集特定农产品和建立特定农产品生产基地。

第二十三条禁止违反法律、法规的规定向农产品产地排放或者倾倒废水、废气、固体废物或者其他有毒有害物质。

农业生产用水和用作肥料的固体废物,应当符合法律、法规和国家有关强制性标准的要求。

第二十四条农产品生产者应当科学合理使用农药、兽药、肥料、农用



薄膜等农业投入品，防止对农产品产地造成污染。

农药、肥料、农用薄膜等农业投入品的生产者、经营者、使用者应当按照国家有关规定回收并妥善处置包装物和废弃物。

第二十五条县级以上人民政府应当采取措施，加强农产品基地建设，推进农业标准化示范区等建设，改善农产品的生产条件。

第四章 农产品生产

第二十六条县级以上地方人民政府农业农村主管部门应当根据本地区的实际情况，因地制宜制定保障农产品质量安全的生产技术要求和操作规程，并加强对农产品生产的培训和指导。

农业技术推广机构应当加强对农产品生产经营者质量安全知识和技能的培训。国家鼓励科研教育机构开展农产品质量安全培训。

第二十七条农产品生产企业应当建立农产品质量安全管理制度，配备相应的技术人员。不具备配备条件的，应当委托具有专业技术知识的人员进行农产品质量安全指导。

国家鼓励、支持农产品生产企业、农民专业合作社、农业社会化服务组织建立和实施危害分析和关键控制点体系，实施良好生产规范。

第二十八条农产品生产企业、农民专业合作社、农业社会化服务组织应当建立农产品生产记录，如实记载下列事项：

- (一) 使用农业投入品的名称、来源、用法、用量和使用、停用的日期；
- (二) 动物疫病、农作物病虫害的发生和防治情况；
- (三) 收获、屠宰或者捕捞的日期。农产品生产记录应当至少保存二

年。禁止伪造农产品生产记录。

国家鼓励其他农产品生产者建立农产品生产记录。

第二十九条对可能影响农产品质量安全的农药、兽药、饲料和饲料添加剂、肥料、兽医器械，依照有关法律、行政法规的规定实行许可制度。

国务院农业农村主管部门和省、自治区、直辖市人民政府农业农村主管部门应当定期组织对可能危及农产品质量安全的农药、兽药、饲料和饲料添加剂、肥料等农业投入品进行监督检查，并公布抽查结果。

第三十条农产品生产经营者应当依照法律、行政法规和国家有关强制性标准、国务院农业农村主管部门的规定，科学合理使用农药、兽药、饲料和饲料添加剂、肥料、农用薄膜等农业投入品，严格执行农业投入品使用安全间隔期或者休药期的规定，防止危及农产品质量安全。

禁止在农产品生产经营过程中使用国家禁止使用的农业投入品以及其他有毒有害物质。

第三十一条农产品生产场所以及生产活动中使用的设施、设备、消毒剂、洗涤剂应当符合国家有关质量安全规定，防止污染农产品。

第三十二条县级以上人民政府农业农村主管部门应当加强对农业投入品使用的管理和指导，建立健全农业投入品的安全使用制度，推广农业投入品科学使用技术，普及安全、环保农业投入品的使用。

第三十三条国家鼓励农产品生产经营者选用优质特色农产品品种，采用绿色生产技术和全程质量控制技术，生产优质农产品，实施分等分级，提高农产品品质，打造农产品品牌。

第三十四条国家支持农产品产地冷链物流基础设施建设，健全有关农产品冷链物流标准、服务规范和监管保障机制，保障冷链物流农产品畅通高效、安全便捷，扩大高品质市场供给。

从事农产品冷链物流的生产经营者应当依照法律、法规和有关农产品质量安全标准，加强冷链技术创新与应用、质量安全控制，执行对冷链物

流农产品及其包装、运输工具、作业环境等的检验检测检疫要求，保证冷链农产品质量安全。

第五章 农产品包装、标识和销售

第三十五条销售的农产品应当符合农产品质量安全标准。农产品生产企业、农民专业合作社应当根据质量安全控制要求自行或者委托检测机构对农产品质量安全进行检测；经检测不符合农产品质量安全标准的农产品，应当及时采取管控措施，且不得销售。

农业技术推广等机构应当依法为农户等农产品生产经营者提供农产品检测技术服务以及农业技术推广教育、培训等服务。

第三十六条农产品在包装、保鲜、储存、运输中所使用的保鲜剂、防腐剂、添加剂、包装材料等，应当符合国家有关强制性标准以及其他农产品质量安全规定。

储存、运输农产品的容器、工具和设备应当安全、无害。禁止将农产品与有毒有害物质一同储存、运输，防止污染农产品。

第三十七条有下列情形之一的农产品，不得销售：

- (一) 含有国家禁止使用的农药、兽药或者其他化学物质的；
- (二) 农药、兽药等化学物质残留或者含有的重金属等有毒有害物质不符合农产品质量安全标准的；
- (三) 含有的致病性寄生虫、微生物或者生物毒素不符合农产品质量安全标准的；
- (四) 未按照国家有关强制性标准以及其他农产品质量安全规定使用保鲜剂、防腐剂、添加剂、包装材料等，或者使用的保鲜剂、防腐剂、添加剂、包装材料等不符合国家有关强制性标准以及其他质量安全规定的；
- (五) 属于病死、毒死或者死因不明的动物及其产品的；
- (六) 其他不符合农产品质量安全标准的。

对前款规定不得销售的农产品，应当依照法律、法规的规定进行处置。

第三十八条农产品批发市场应当按照规定设立或者委托检测机构，对进场销售的农产品质量安全状况进行抽查检测；发现不符合农产品质量安全标准的，应当要求销售者立即停止销售，并向市场监督管理等有关部门报告。

农产品销售企业对其销售的农产品，应当建立健全进货检查验收制度；经查验不符合农产品质量安全标准的，不得销售。

第三十九条农产品生产企业、农民专业合作社以及从事农产品收购的单位或者个人销售的农产品，按照规定应当包装或者附加承诺达标合格证等标识的，须经包装或者附加标识后方可销售。包装物或者标识上应当按照规定标明产品的品名、产地、生产者、生产日期、保质期、产品质量等级等内容；使用添加剂的，还应当按照规定标明添加剂的名称。具体办法由国务院农业农村主管部门制定。

第四十条农产品生产企业、农民专业合作社应当执行法律、法规和国家有关强制性标准规定，通过质量安全控制、检测等方式，保证其销售的农产品符合农产品质量安全标准，并按照规定开具承诺达标合格证。鼓励农户销售农产品时开具承诺达标合格证。法律、行政法规对畜禽产品的质量合格证明材料有特别规定的，应当遵守其规定。

从事农产品收购的单位或者个人、食品生产者、餐饮服务提供者应当按照规定收取、保存承诺达标合格证或者其他质量安全合格证明材料。从事农产品收购的单位或者个人对其收购的农产品分装后销售的，应当按照规定开具承诺达标合格证。

农产品批发市场开办者应当按照规定查验进入本市场的农产品的承诺达标合格证或者其他质量安全合格证明材料。

县级以上人民政府农业农村主管部门应当做好承诺达标合格证有关工作的指导服务，加强日常监督检查。农产品质量安全承诺达标合格证管理办法由国务院农业农村主管部门会同国务院有关部门制定。

第四十一条农产品经营者通过网络平台销售农产品的，应当依照本法和《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国电子商务法》等法律、法规的规定，严格落实质量安全责任，保证其销售的农产品符合质量安全标准。网络平台经营者应当依法加强对农产品经营者的管理。

第四十二条国家对列入农产品质量安全追溯目录的农产品实施追溯管理。国务院农业农村主管部门应当会同国务院市场监督管理等部门建立农产品质量安全追溯协作机制。农产品质量安全追溯管理办法和追溯目录由国务院农业农村主管部门会同国务院市场监督管理等有关部门制定。

国家鼓励具备信息化条件的农产品生产经营者采用现代信息技术手段采集、留存生产记录、购销记录等生产经营信息。

第四十三条农产品质量符合国家规定的有关优质农产品标准的，农产品生产经营者可以申请使用农产品质量标志。

禁止冒用前款规定的农产品质量标志。

国家加强地理标志农产品保护和管理。

第四十四条属于农业转基因生物的农产品，应当按照农业转基因生物安全管理的有关规定进行标识。

第四十五条依法需要实施检疫的动植物及其产品，应当附具检疫标志、检疫证明。



第六章 监督管理

第四十六条县级以上人民政府农业农村主管部门和市场监督管理部门等有关部门应当建立健全农产品质量安全全程监督管理工作机制，加强收购、储存、运输过程中农产品质量安全监管的协调配合和执法衔接，及时通报和共享农产品质量安全监督管理信息，并按照职责权限，发布有关农产品质量安全日常监督管理信息。

第四十七条县级以上人民政府农业农村主管部门应当根据农产品质量安全风险监测、风险评估结果和农产品质量安全状况等，制定监督抽查计划，确定农产品质量安全监督抽查的重点、方式和频次，并实施农产品质量安全风险分级管理。

第四十八条县级以上人民政府农业农村主管部门应当按照监督抽查计划，组织开展农产品质量安全监督抽查。

农产品质量安全监督抽查检测应当委托符合本法规定条件的农产品质量安全检测机构进行。监督抽查不得向被抽查人收取费用，抽查检测的样品应当按照市场价格支付费用，抽取的样品不得超过国务院农业农村主管部门规定的数量。

上级农业农村主管部门监督抽查的同批次农产品，下级农业农村主管部门不得另行重复抽查。

第四十九条农产品质量安全检测应当充分利用现有的符合条件的检测机构。

从事农产品质量安全检测的机构，应当具备相应的检测条件和能力，由省级以上人民政府农业农村主管部门或者其授权的部门考核合格。具体办法由国务院农业农村主管部门制定。

农产品质量安全检测机构应当依法经资质认定。

第五十条从事农产品质量安全检测工作的人员，应当具备相应的专业知识和实际操作技能，遵纪守法，恪守职业道德。

农产品质量安全检测机构对出具的检测报告负责。检测报告应当客观公正，检测数据应当真实可靠，禁止

出具虚假检测报告。

第五十一条县级以上地方人民政府农业农村主管部门可以采用国务院农业农村主管部门会同国务院市场监督管理等有关部门认定的快速检测方法，开展农产品质量安全监督抽查检测。抽查检测结果确定有关农产品不符合农产品质量安全标准的，可以作为行政处罚的证据。

第五十二条农产品生产经营者对监督抽查检测结果有异议的，可以自收到检测结果之日起五个工作日内，向组织实施农产品质量安全监督抽查的农业农村主管部门或者其上一级农业农村主管部门申请复检。复检机构与初检机构不得为同一机构。

采用快速检测方法进行农产品质量安全监督抽查检测，被抽查人对检测结果有异议的，可以自收到检测结果时起四小时内申请复检。复检不得采用快速检测方法。

因检测结果错误给当事人造成损害的，依法承担赔偿责任。

第五十三条县级以上地方人民政府农业农村主管部门应当加强对农产品生产的监督管理，开展日常检查，重点检查农产品产地环境、农业投入品购买和使用、农产品生产记录、承诺达标合格证开具等情况。

国家鼓励基层群众性自治组织建立农产品质量安全信息员工作制度，协助开展有关工作。

第五十四条开展农产品质量安全监督检查，有权采取下列措施：

(一) 进入生产经营场所进行现场检查，调查了解农产品质量安全的有关情况；

(二) 查阅、复制农产品生产记录、购销台账等与农产品质量安全有关的资料；

(三) 对生产经营的农产品和使用的农业投入品以及其他有关产品进行抽样检测；

(四) 查封、扣押有证据证明存在农产品质量安全隐患或者经检测不符合农产品质量安全标准的农产品；

(五) 查封、扣押有证据证明可能危及农产品质量安全或者经检测不符合产品质量标准的农业投入品以及



其他有毒有害物质；

(六) 查封、扣押用于违法生产经营农产品的设施、设备、场所以及运输工具。

农产品生产经营者应当协助、配合农产品质量安全监督检查，不得拒绝、阻挠。

第五十五条县级以上人民政府农业农村等有关部门应当加强农产品质量安全信用体系建设，建立农产品生产经营者信用记录，记载行政处罚等信息，推进农产品质量安全信用信息的应用和管理。

第五十六条农产品生产经营过程中存在质量安全隐患，未及时采取措施消除的，县级以上地方人民政府农业农村主管部门可以对农产品生产经营者的法定代表人或者主要负责人进行责任约谈。

第五十七条国家鼓励单位和个人对农产品质量安全进行社会监督。任何单位和个人都有权对违反本法的行为进行投诉举报。

县级以上人民政府农业农村主管部门应当建立农产品质量安全投诉举报制度，公开投诉举报渠道，收到投诉举报后，应当及时处理。对不属于本部门职责的，应当移交有权处理的部门并书面通知投诉举报人。

第五十八条县级以上地方人民政府农业农村主管部门应当加强对农产品质量安全执法人员的专业技术培训并组织考核。不具备相应知识和能力的，不得从事农产品质量安全执法工

作。

第五十九条上级人民政府应当督促下级人民政府履行农产品质量安全监督管理工作职责。对农产品质量安全监督管理责任落实不力、问题突出的地方人民政府，上级人民政府可以对其主要负责人进行责任约谈。

第六十条国务院农业农村主管部门会同国务院有关部门制定国家农产品质量安全突发事件应急预案，并与国家食品安全事故应急预案相衔接。

县级以上地方人民政府应当根据法律、行政法规的规定和上级人民政府的农产品质量安全突发事件应急预案，制定本行政区域的农产品质量安全突发事件应急预案。

发生农产品质量安全事故时，有关单位和个人应当采取控制措施，及时向所在地乡镇人民政府和县级人民政府农业农村等有关部门报告；收到报告的机关应当依据农产品质量安全突发事件应急预案及时处理并报本级人民政府、上级人民政府有关部门。发生重大农产品质量安全事故时，按照规定上报国务院及其有关部门。

任何单位和个人不得隐瞒、谎报、缓报农产品质量安全事故，不得隐匿、伪造、毁灭有关证据。

第六十一条县级以上地方人民政府市场监督管理部门依照本法和《中华人民共和国食品安全法》等法律、法规的规定，对农产品进入批发、零售市场或者生产加工企业后的生产经营活动进行监督检查。

第六十二条县级以上人民政府农业农村、市场监督管理等有关部门发现农产品质量安全违法行为涉嫌犯罪的，应当及时将案件移送公安机关。对移送的案件，公安机关应当及时审查；认为有犯罪事实需要追究刑事责任的，应当立案侦查。

公安机关对依法不需要追究刑事责任但应当给予行政处罚的，应当及时将案件移送农业农村、市场监督管理等有关部门，有关部门应当依法处理。

公安机关商请农业农村、市场监督管理、生态环境等有关部门提供检验结论、认定意见以及对涉案农产品进行无害化处理等协助的，有关部门应当及时提供、予以协助。

第七章 法律责任

第六十三条违反本法规定，地方各级人民政府有下列情形之一的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告、记过、记大过处分；造成严重后果的，给予降级或者撤职处分：

(一)未确定有关部门的农产品质量安全监督管理职责，未建立健全农产品质量安全工作机制，未落实农产品质量安全监督管理责任；

(二)未制定本行政区域的农产品质量安全突发事件应急预案，或者发生农产品质量安全事故后未按规定启动应急预案。

第六十四条违反本法规定，县级以上人民政府农业农村等有关部门有下列行为之一的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予记大过处分；情节较重的，给予降级或者撤职处分；情节严重的，给予开除处分；造成严重后果的，其主要负责人还应当引咎辞职：

(一)隐瞒、谎报、缓报农产品质量安全事故或者隐匿、伪造、毁灭有关证据；

(二)未按照规定查处农产品质量安全事故，或者接到农产品质量安全事故报告未及时处理，造成事故扩大或者蔓延；

(三)发现农产品质量安全重大风险隐患后，未及时采取相应措施，

造成农产品质量安全事故或者不良社会影响；

(四)不履行农产品质量安全监督管理职责，导致发生农产品质量安全事故。

第六十五条县级以上地方人民政府农业农村、市场监督管理等有关部门在履行农产品质量安全监督管理职责过程中，违法实施检查、强制等执法措施，给农产品生产经营者造成损失的，应当依法予以赔偿，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予处分。

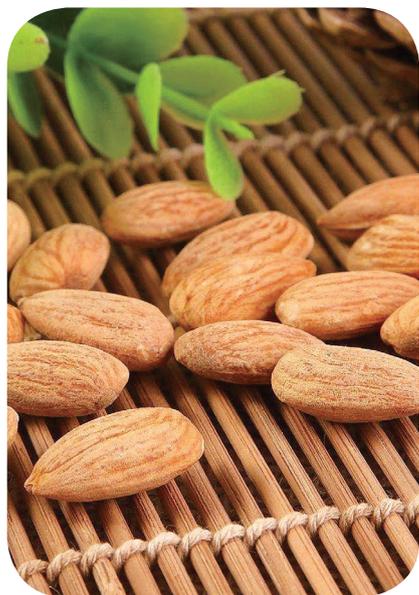
第六十六条农产品质量安全检测机构、检测人员出具虚假检测报告的，由授予其资质的主管部门或者机构撤销该农产品质量安全检测机构的检测资质，没收所收取的检测费用，检测费用不足一万元的，并处五万元以上十万元以下罚款；检测费用一万元以上的，并处检测费用五倍以上十倍以下罚款；对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处一万元以上五万元以下罚款；使消费者的合法权益受到损害的，应当与农产品生产经营者承担连带责任。

因农产品质量安全违法行为受到刑事处罚或者因出具虚假检测报告导致发生重大农产品质量安全事故的检测人员，终身不得从事农产品质量安全检测工作。农产品质量安全检测机构聘用不得从事农产品质量安全检测工作的人员的，由授予其资质的主管部门或者机构撤销该农产品质量安全检测机构的检测资质。

第六十七条违反法律、法规规定，向农产品产地排放或者倾倒废水、废气、固体废物或者其他有毒有害物质的，依照有关环境保护法律、法规的规定处理、处罚；造成损害的，依法承担赔偿责任。

第六十八条违反法律、行政法规和国务院农业农村主管部门的规定使用农业投入品的，依照有关法律、行政法规的规定处罚。

第六十九条农药、肥料、农用薄膜等农业投入品的生产者、经营者、使用者未按照规定回收并妥善处置包装物和废弃物的，由县级以上地方人



民政府农业农村主管部门依照有关法律、行政法规的规定处罚。

第七十条违反本法规定，农产品生产企业有下列情形之一的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令限期改正；逾期不改正的，处五千元以上五万元以下罚款：

(一)未建立农产品质量安全管理制度；

(二)未配备相应的农产品质量安全管理人员，且未委托具有专业技术知识的人员进行农产品质量安全指导。

第七十一条农产品生产企业、农民专业合作社、农业社会化服务组织未依照本法规定建立、保存农产品生产记录，或者伪造农产品生产记录的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令限期改正；逾期不改正的，处二千元以上二万元以下罚款。

第七十二条违反本法规定，农产品生产经营者有下列行为之一，尚不构成犯罪的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令停止生产经营、追回已经销售的农产品，对违法生产经营的农产品进行无害化处理或者予以监督销毁，没收违法所得，并可以没收用于违法生产经营的工具、设备、原料等物品；违法生产经营的农产品货值金额不足一万元的，并处十万元以上十五万元以下罚款；货值金额一万元以上的，并处货值金



额十五倍以上三十倍以下罚款；对农户，并处一千元以上一万元以下罚款；情节严重的，有许可证的吊销许可证，并可以由公安机关对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五日以上十五日以下拘留：

(一)在农产品生产过程中使用国家禁止使用的农业投入品或者其他有毒有害物质；

(二)销售含有国家禁止使用的农药、兽药或者其他化学物质的农产品；

(三)销售病死、毒死或者死因不明的动物及其产品。

明知从事前款规定的违法行为，仍为其提供生产经营场所或者其他条件的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令停止违法行为，没收违法所得，并处十万元以上二十万元以下罚款；使消费者的合法权益受到损害的，应当与农产品生产者承担连带责任。

第七十三条违反本法规定，农产品生产者有下列行为之一，尚不构成犯罪的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令停止生产经营、追回已经销售的农产品，对违法

生产经营的农产品进行无害化处理或者予以监督销毁，没收违法所得，并可以没收用于违法生产经营的工具、设备、原料等物品；违法生产经营的农产品货值金额不足一万元的，并处五万元以上十万元以下罚款；货值金额一万元以上的，并处货值金额十倍以上二十倍以下罚款；对农户，并处五百元以上五千元以下罚款：

(一)销售农药、兽药等化学物质残留或者含有的重金属等有毒有害物质不符合农产品质量安全标准的农产品；

(二)销售含有的致病性寄生虫、微生物或者生物毒素不符合农产品质量安全标准的农产品；

(三)销售其他不符合农产品质量安全标准的农产品。

第七十四条违反本法规定，农产品生产者有下列行为之一的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门责令停止生产经营、追回已经销售的农产品，对违法生产经营的农产品进行无害化处理或者予以监督销毁，没收违法所得，并可以没收用于违法生产经营的工具、设备、原料等物品；违法生产经营的农产品货值金额不足一万元的，并处五千元以上五万元以下罚款；货值金额一万元以上的，并处货值金额五倍以上十倍以下罚款；对农户，并处五百元以上五千元以下罚款：

(一)在农产品生产场所以及生产活动中使用的设施、设备、消毒剂、洗涤剂不符合国家有关质量安全规定；

(二)未按照国家有关强制性标准以及其他农产品质量安全规定使用保鲜剂、防腐剂、添加剂、包装材料等，或者使用的保鲜剂、防腐剂、添加剂、包装材料等不符合国家有关强制性标准以及其他质量安全规定；

(三)将农产品与有毒有害物质一同储存、运输。

第七十五条违反本法规定，农产品生产企业、农民专业合作社以及从事农产品收购的单位或者个人有下列行为之一的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门按照职责处五千

元以上五万元以下罚款：

(一)有本法第三十五条至第三十七条规定的禁止行为，仍开具承诺达标合格证；

(二)在承诺达标合格证中冒用他人或者其他农产品信息。

第七十六条农产品生产者冒用农产品质量标志，或者销售冒用农产品质量标志的农产品的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门按照职责责令改正，没收违法所得，违法生产经营的农产品货值金额不足五千元的，并处五千元以上五万元以下罚款；货值金额五千元以上的，并处货值金额十倍以上二十倍以下罚款。

第七十七条违反本法关于农产品质量安全追溯规定的，由县级以上地方人民政府农业农村主管部门按照职责责令限期改正；逾期不改正的，可以处五万元以下罚款。

第七十八条违反本法规定，拒绝、阻挠依法开展的农产品质量安全监督检查、事故调查处理、抽样检测和风险评估的，由有关主管部门按照职责责令停产停业，并处二千元以上五万元以下罚款；构成违反治安管理行为的，由公安机关依法给予治安管理处罚。

第七十九条《中华人民共和国食品安全法》对农产品进入批发、零售市场或者生产加工企业后的违法行为和法律责任有规定的，由县级以上地方人民政府市场监督管理部门依照其规定进行处罚。

第八十条违反本法规定，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

第八十一条违反本法规定，给消费者造成人身、财产或者其他损害的，依法承担民事赔偿责任。生产者财产不足以同时承担民事赔偿责任和缴纳罚款、罚金时，先承担民事赔偿责任。

第八章 附则

第八十二条粮食收购、储存、运输环节的质量安全管理，依照有关粮食管理的法律、行政法规执行。

第八十三条本法自年月日起施行。



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



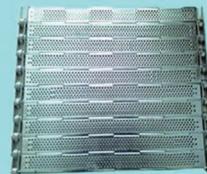
烘干机链板



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

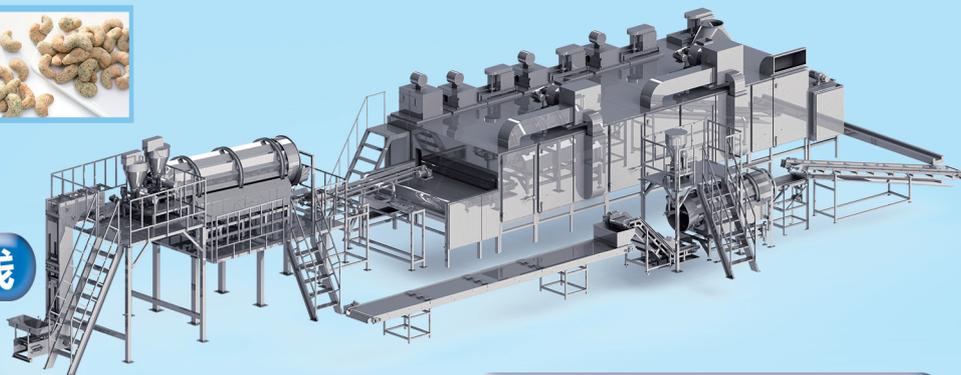
网址：www.tianhuagy.com www.tianhuajixie.com

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

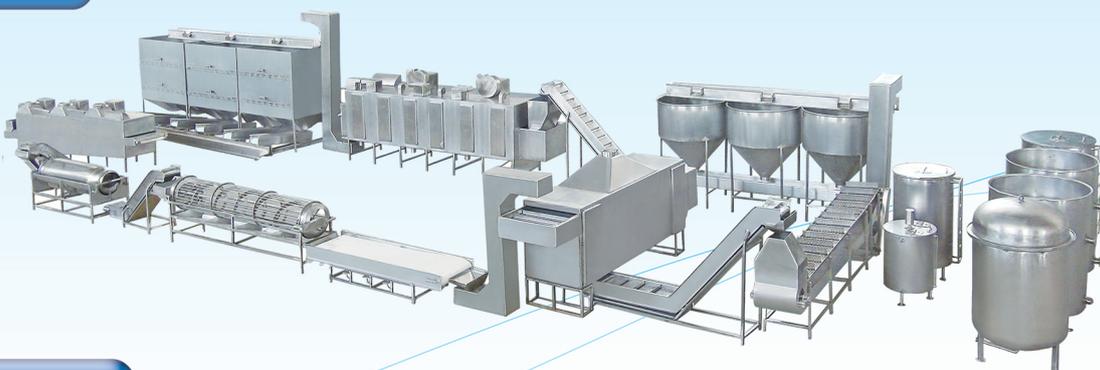


坚果仁浅裹粉烘烤生产线

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



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

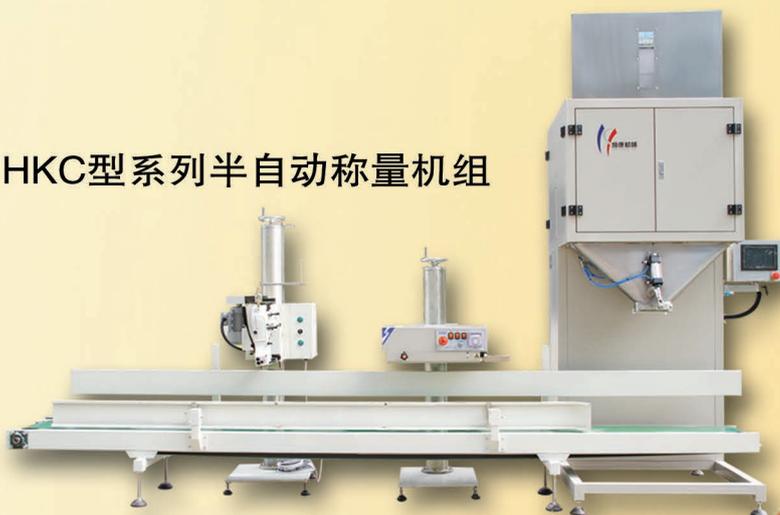
DXDM型系列折边袋制袋包装机



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



常吃芝麻的好处

芝麻虽小，好处却不少，日常坚持适量食用，对我们的血管健康是非常有帮助的。芝麻中具有一种很神奇的物质，名字叫做“芝麻素”，它在芝麻总体的营养物质中含量虽然只占 0.5%，但是却有着相当优秀的抗氧化能力。

芝麻素可以保护心血管及肝脏，促进胆固醇的代谢工作，并且可以除去血管壁上的“脏东西”，达到给血管“洗澡”的目的。

稳定血压，预防脂肪肝。芝麻中富含不饱和脂肪酸，它能提高胆固醇代谢水平，清理血管壁上的沉积物质，让血管保持健康和弹性。芝麻素还具有抗氧化能力，可以对脂质过氧化损伤起到一定的抑制作用。

它可降低肝脏脂质的含量，同时显著增加 SOD 活性，抑制氧化代谢的产物 MDA 含量，提高机体的抗氧化性能。在调节脂质代谢方面，芝麻素也很有效果，从而可以对脂肪肝起到预防作用，并能大幅度降低脱氧皮质酮乙酸盐引起的高血压风险。

有助于预防动脉粥样硬化。芝麻中的亚油酸可以加速胆固醇代谢，提高血管弹性和柔韧度。生物实验发现，黑芝麻油可以调节血清中 TC、LDL-C 水平，从而对动脉粥样硬化起到很好的预防效果。同时，富含于芝麻中芝麻酚和芝麻木多糖，也非常神奇。

芝麻酚就像一个正义的警察，抑制我们体内“坏胆固醇”的产生，“坏胆固醇”减少，可以有效避免动脉硬化发生。而芝麻木多糖也是抗氧化、抑制胆固醇的小能手，和芝麻酚配合十分默契，是一对名副其实的“血管



卫士”。

由此可见，芝麻虽然颗粒小，但好处却有很多。除了能够保护心血管健康，还有很多“惊喜”等着我们。

芝麻虽小，营养真不少

芝麻自古以来就是一种对健康有益的健康食品，在它小小的身体中，含有丰富的维生素 E、维生素 B1 和亚油酸、铁、蛋白质等营养物质。较之其他营养物质而言，芝麻中的维生素 E 含量是最高的。

而维生素 E 对改善血液循环，促进新陈代谢有很好的效果，具有防止老化的神奇功效。而不饱和脂肪亚油酸，还可以调节胆固醇，也是保持年轻状态不可或缺的营养成分。

所以，芝麻是一种益处多多的健康食物，它营养价值丰富，对我们的身体还是有很多好处的。适量的食用黑芝麻，对我们的身体大有裨益，它可以在很多方面让我们向健康看齐。

让皮肤状态更好，对脱发也有一

定改善。减肥是很多人毕生的大目标。但是不科学的减肥，如毫无章法的节食等，会破坏正常营养摄入，导致皮肤缺乏营养而黯淡无光。黑芝麻中含有蛋黄素、胆碱之类营养物质，经常食用可以为皮肤补充营养，有利于肌肤重焕光泽。

黑芝麻中的维生素 E 可以提高机体对维生素 A 的吸收水平，提升肌肤免疫力，让皮肤中的胶原蛋白保持活性，从而让肌肤润滑 Q 弹。如果我们的头发干枯并伴有白发现象，那么黑芝麻中的脂肪酸、含硫氨基酸和多种微量元素则会为我们的头发提供营养支持，有利于头发变黑，发根变结实。从而一定程度上防止脱发。

可以延缓衰老和抗氧化。除了润滑皮肤和保护头发，黑芝麻还可以减少我们被岁月的侵蚀。自由基是我们机体衰老的罪魁祸首之一，而黑芝麻中的黑色素则可以对自由基进行一次“大清洗”。

这种黑色素的作用可不容小觑，它是我们体内重要的活性物质的组成部分。它的光稳定性优良，而且具有耐高温的特性，在较高温度中不容易分解，且具有一定的还原性。可以促进新陈代谢，让我们的机体保持活力。

芝麻素的抗氧化性能也被大量实验证实：我们的肝脏酶可促使芝麻中的苯基环转换为儿茶酚，这种物质具有一定的抗氧化效果。儿茶酚还可以阻止过氧化脂质的生成，对细胞起到一定保护作用，从而有利于血液循环，抵御有害物质对人体组织细胞造成危害。

不过要想让芝麻的抗氧化功能达到最强，建议将其炒熟后食用哦。[来源]

对于花生，大家应该都很熟悉，在餐前小菜、煲汤、饮料、甜品等中都会有它的身影，很是美味。

花生又有“长寿果”的美誉，相比其它坚果，它不仅价格实惠，含有的植物蛋白、烟酸、维生素 B1 和膳食纤维等含量还很高。

但对于花生，有些人还是有个顾虑——脂肪含量非常高，担心吃了会发胖，反而不利于控制体重、血脂。不过，最新一项研究则为大家解决了这一担心……

花生适当“代食”好处多

近日，国际营养领域权威期刊《美国临床营养学杂志》发表了一项研究称：花生替代等能量的精制谷物制品，可以在不增加体重的情况下，显著提高代谢综合征的逆转率。

所谓代谢综合征，是指人体发生代谢紊乱的病理状态，比如腹型肥胖、血糖偏高、血压偏高、甘油三酯偏高、高密度脂蛋白胆固醇偏低等。它们是导致 2 型糖尿病、高血脂、心血管疾病等疾病的危险因素，同时也是逆转和遏制发展为这类疾病的重要窗口。

代替部分主食 辅助逆转代谢综合征

中国科学院上海营养与健康研究所招募了 224 名具有代谢综合征或高风险的志

愿者。

志愿者被随机分配到花生干预组（共 113 人），或对照组（共 111 人）。在 12 周的干预过程中，志愿者每日在午餐和晚餐前一小时，分别食用一小袋 28 克的轻盐烤花生，或与烤花生等能量的白米糕。其它饮食不变。

最后结果发现，花生干预组体重有降低趋势，且代谢综合征的逆转率是对照组的 2.33 倍。

代替部分红肉，稳定血糖

另外，还有研究发现，如果在饮食中用适量花生来代替部分红肉，患糖尿病的风险能降低 21%。

这是因为花生能减缓人体对碳水化合物的吸收，特别是早上吃些花生，既能提升饱腹感，又能防止升糖过快。

减缓甘油三酯水平升高

一项美国营养学教授的实验研究显示，总的饮食一样的情况下，食用花生的人比没有食用花生的人，其饭后血液中的甘油三酯水平低 32%。

可见一定量的花生有助于阻止甘油三酯快速升高，从而有利于血管正常扩张，降低斑块形成的风险。

所以，对于有代谢综合征或者已形成相关疾病的人群，日常可以用花生代替部分主食和红肉，但量要控制在 20 克以内，且不要吃炸的、糖制的。



适当「代食」好处多



“秋吃果、冬吃根” 秋季别错过这“4宝” 都是养人的秋果王



常说“春吃花，夏吃叶，秋吃果，冬吃根。”不知不觉，立秋已过，入秋之后，各种果实大量上市，让人垂涎三尺。

在入秋之后，阳气收敛，也是自然界果实丰收的季节，正是食用栗子、花生、核桃、榛子、杏仁等坚果的好时候。

立秋后要注意酸碱平衡的调理，秋乏与体液偏酸有关，要保持体内酸碱度平衡。大部分水果中都含有丰富的水分、维生素和矿物质，秋季多吃水果不但能够缓解秋燥，还有助于增强身体抵抗力，其中这“秋季四宝”，补气、养血、润燥、益脾胃、抗疲劳。

“秋吃果、冬吃根”，秋季别错过这“4宝”，都是养人的秋果王：

秋季1宝：榛子

榛子中不饱和脂肪酸和蛋白质含量非常丰富，铁锌磷钾维生素以及胡萝卜素、钙等，各种营养素的含量都超高，其中，不饱和脂肪酸有降血压，降血脂的功效，而胡萝卜素有保护视力的

功效，丰富的维生素成分具有延缓衰老的作用。而且，榛子吃起来不仅越嚼越香，还非常开胃，富含的营养素很容易被人体吸收。

秋季2宝：核桃

“七月的核桃八月的梨”也是民间流传已久的说法，农历七月份正是立秋之后，正是吃核桃的最佳时节，核桃是坚果中抗氧化性强的一种坚果，核桃仁有丰富的蛋白质和人体必需的不饱和脂肪酸，这些是大脑组织细胞新陈代谢的重要物质，而且其中富含不饱和脂肪酸，非常有利于心血管健康。鲜核桃仁白净柔嫩，含不少特殊的营养物质，在收获季节不经干燥取得的鲜核桃仁更是美味，把核桃仁剥出来吃即可，口感甚佳，核桃仁在做法上，生吃或者入菜都可以。

秋季3宝：水红菱

江南的水泽特别能滋润万物，水红菱又称“苏州红”，是原产于江浙一

带的一种品种的菱。水红菱长在荷塘中，颜色深红鲜亮，气韵生动，一篮子水红菱就是一篮子花。菱角，江南人都喜欢吃，它既可以当作水果生吃，清脆爽口，吃起来有股甘甜的味道，也可以煮熟吃，还可以用来当作菜肴。晚唐著名诗人杜荀鹤在《送人游吴》中写道：“夜市卖菱藕，春船载绮罗”。水红菱壳极好剥，抓住两个腰脚一掰，莹白的元宝形菱肉就出来了，散发着红菱特有的清香。我们都知道，菱角也是一种对于身体非常好的食物，菱角肉嫩白、甜脆、非常可口，其中的营养价值是很高的，又有解暑、生津健胃和益气等功效，其营养价值可与栗子媲美，所以又被称为“水栗”。因此被奉为佳品，所以经常吃水红菱有助于新陈代谢，保持身体活力的充足。

秋季4宝：栗子

板栗原产我国，是我国食用最早的坚果之一，板栗可以说是秋日限定爆款，素来就有“千果之王”和“木本粮食”的美誉，是秋天的果实，也是自然界恩赐给我们的美食。中国板栗品质优良，它外壳坚硬，里面是饱满而甜美的果肉，含淀粉、蛋白质、粗纤维和多种维生素，味甘性温，甜糯爽口，营养丰富为世界群栗之冠。在北方将栗子习惯分成板栗和菜栗，而在南方将栗子分为油栗和生栗，叫法不同，分类方法相同。南方栗含淀粉高，含糖也较低，肉粉质偏硬，吃到嘴里觉得水分充足，类似于水煮过一般，适合入菜；北方栗子糯性更大，炒食后其肉质细密，味道香甜，香甜适口，更适合做糖炒栗子。 



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
 金明儒 138 1179 4043 朱小龙 138 5517 8545
 邮箱：jianguozhan@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，料水冷却塔在线降温，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。

