

坚果炒货行业权威指导性杂志

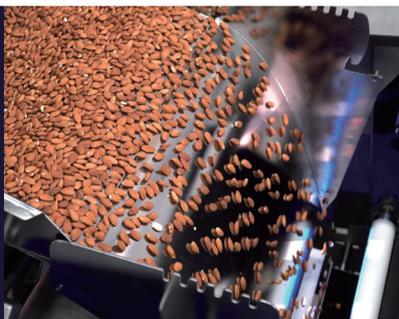
中国坚果炒货

China Nuts and Roasted Seeds Industry

www.csnc.cn

2022第四期（总第九十三期）


TOMRA



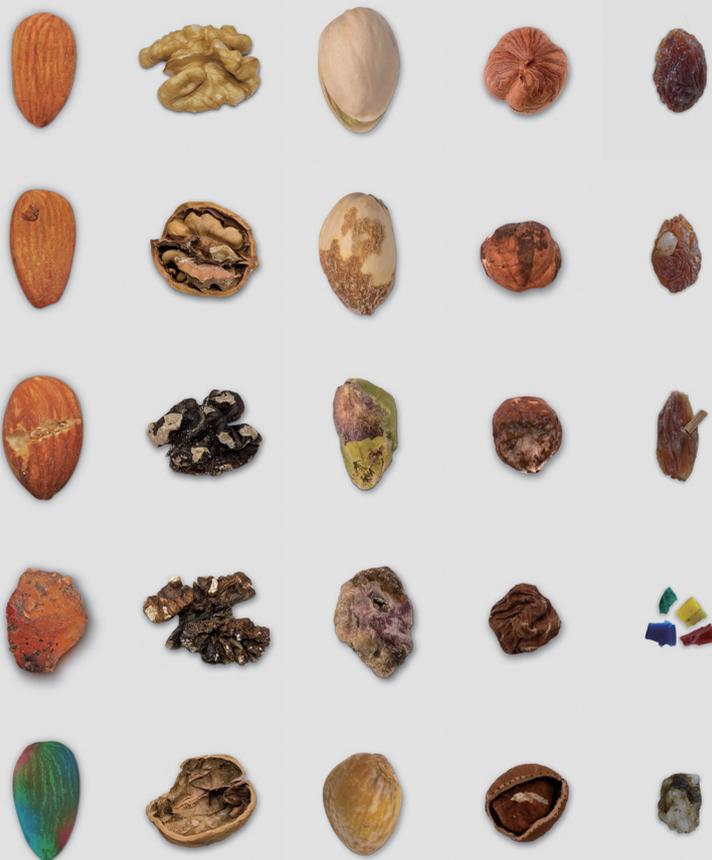
陶朗全新TOMRA 5C

分选的世界,从未如此清晰

Nuts have never been seen like this before



分选未来已来
扫码先睹为快



七一党建特刊：党建领航谋发展，聚力援疆谱新章

——记我协会副会长单位阿克苏浙疆果业有限公司党支部

向党的生日献礼——七一建党专栏

企业持续增长关键是打造核心团队

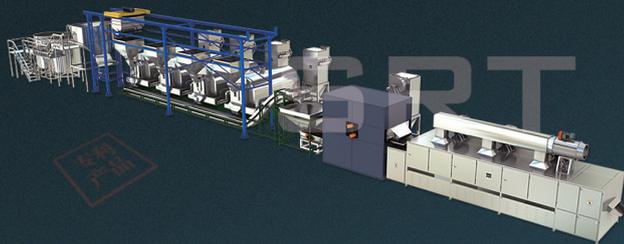
新周期下经销商们如何顺势而为的破与立

2021-2022年全球巴旦木分析预测报告

指导单位：中国食品工业协会坚果炒货专业委员会
2022.07
主办单位：北京中坚合果信息技术服务有限公司

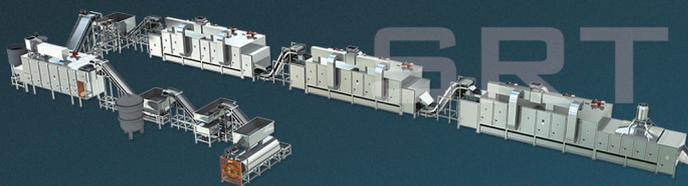
脱皮瓜子（西瓜子）生产线

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。



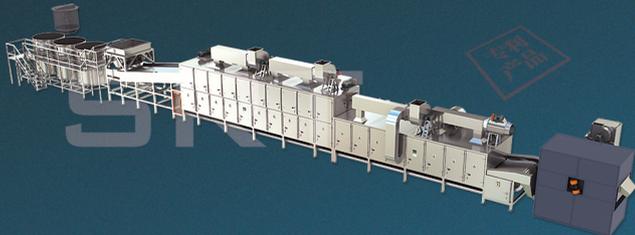
坚果生产线

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。



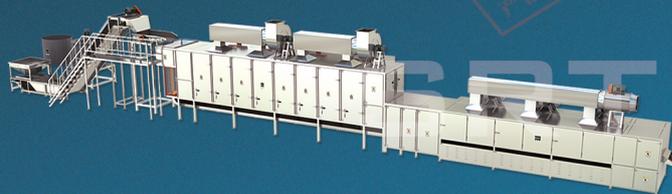
香瓜子生产线

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、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 第四期 (总第九十三期)



七一党建特刊：党建引领谋发展，聚力援疆谱新章
——记我协会副会长单位阿克苏浙疆果业有限公司党支部
向党的生日献礼——七一建党专栏
企业持续增长关键是打造核心团队
新周期下经销商们如何应对顺势而为的破与立
2022.07
2021-2022年全球巴旦杏仁分析预测报告

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：北京中坚果合果信息技术有限公司
“《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
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	王志强	魏本强
吴顺叶	向群	薛凌宇	严明
杨陈毅	杨建华	尹世鲜	余雄伟
袁霞	原武	张阿妮	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)



党建领航谋发展 聚力援疆谱新章

——记我协会副会长单位阿克苏浙疆果业有限公司党支部



▲ 我协会副会长单位阿克苏浙疆果业有限公司党支部

阿克苏浙疆果业有限公司是杭州市援疆指挥部重点招商引资的产业援疆项目，是一家基于原料基地建设、科技研发、生产加工、产品销售于一体的农产品精深加工企业，成立以来，公司党支部始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想、党的十九大和十九届历次全会精神及第八次全国对口支援新疆工作会议精神为指引，不断强化党支部自身建设，发挥党支部战斗堡垒作用，倾情援助，与各族

干部群众团结奋斗、真抓实干，深入推进产业援疆项目建设，为地区社会稳定、人民安居乐业作出了积极贡献。

一、企业基本情况

阿克苏浙疆果业有限公司在阿克苏商贸物流产业园新建厂区，占地面积109亩，总建筑面积4.8万平方米。公司核桃精深加工项目引进多条核桃分拣、剥仁、榨油、纸皮核桃全自动生产线，日产能超过100吨。公司是

核桃产业国家创新联盟常务理事长单位，中国坚果炒货专业委员会副会长单位、先后被评为“就业扶贫”先进单位、阿克苏地区农业产业化工作先进单位、自治区农业产业化重点龙头企业、荣获自治区“专精特新”中小企业称号、国家科技型中小企业称号。公司成立三年来，现有正式党员5名，入党积极分子3名。

二、强化科技支撑 发挥龙头企业带动作用

三年来，公司党支部扛起主体责任，认真贯彻落实习近平总书记在民营企业座谈会上重要讲话精神，贯彻落实新时代党的建设总要求，为进一步增强企业发展活力，提升核心竞争力，推进科技成果转化推广，破解核桃产业发展技术难题，助推地区农产品加工业升级换代，延长产业链、价值链，公司党支部积极引导，充分发挥自身重点龙头企业优势和产业帮扶带动作用，组建了核桃研究院（技术中心），投入资金上百万元，通过引进新技术、与科研院所合作、建立“博士工作站”，进一步提高企业科研、生产技术水平，加速农业科技成果产业化，提升综合竞争力，助力打造本土农产品品牌和“国家级”优质核桃产业基地，带动阿克苏地区核桃产业发展，助推阿克苏地区经济高质量发展。



三、筑牢战斗堡垒 产业援疆解决就业促增收

党建做实了就是生产力，做强了就是竞争力，做细了就是凝聚力。在工作中，公司党支部积极探索企业、党组织建设和发挥作用的结合点与有效载体，充分发挥企业的社会职责，坚持“产业援疆”、以产业促就业，以产业促发展；为充分发挥党支部战斗堡垒作用，浙疆果业董事长赵文革带领党支部成员积极开展走访调研，紧盯群众急难愁盼的问题，本着从群众身边出发，着力解决群众种植难、销售难的问题，确立了“公司+基地+农户+市场”的全产业链模式，先后打造国家级核桃种植示范基地20000亩，通过与当地农民合作社签订农产品定向种植采收合作协议，引领当地农产品种植标准化、产业化发展，带动更多农户提高种植水平、提高收入，每年签约种植农户千余户，为核桃种植户吃下定心丸；大力实施“百村千厂”示范工程，在乡（镇）建成卫星工厂1个，带动城乡富余劳动力尤其是建档立卡贫困户家庭劳动力200余人就地就近就业；2021年度公司直接吸纳就业370余人，人均月收入达4000余元。同时，对阿克苏市核桃主产区托普鲁克乡、库木巴什乡等地脱贫群众的核桃实行托底收购，彻底解决了农

户核桃销售难的问题，直接带动3750余户农户增收致富。通过核桃全产业链模式带动脱贫成效显著，浙疆果业已然成为了农民群众的主心骨。

四、建强企业文化 充分发挥先锋模范作用

自成立以来，公司党支部以打造发展强、党建强“双品牌”企业党组织为目标，将党建工作融入企业生产经营的各个环节，以党建工作带动企业文化建设，不断增强党组织的凝聚力和战斗力，推动企业健康发展。一是加强教育，提高党员队伍素质。党支部注重加强党的政治理论学习，每月开展一次集中学习，重点学习习近平新时代中国特色社会主义思想，持续提高全体党员的思想政治觉悟。二是建强阵地，打造党员活动场所。设立党建办公室，配备专职党务工作者，高标准打造党员活动室，为党员、职工参加学习、加强交流、参与企业文化建设提供了良好环境。三是强化示范，发挥党员先锋作用。设立“党员先锋示范岗”，发挥党员在项目攻关、生产攻关、安全防卫等急难险重任务中带头干、领着干的模范作用。开展“比学赶超”活动，组织广大党员履行职责创先进，在服务企业生产经营、优化企业发展环境上做贡献。明确奖惩制度，激发党员、职工在公司各项

工作中争做榜样的热情，形成了“学习先进、崇尚先进”的良好氛围，企业凝聚力明显增强。

今年是党的二十大召开之年，浙疆果业党支部将带领企业承担更多的社会责任和义务，紧紧围绕建强支部、发挥作用、促进发展核心任务，持续推动党建工作与企业中心工作深度融合，引导和动员广大党员干部和全体职工实干担当、攻坚克难，更好地发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，促进企业健康发展，为地区改善民生实现经济高质量发展做出新的更大贡献。■

主编：

党 群 群

洽洽[®]小黄袋

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





翁洋洋

心语——展会继续延期

全国坚果炒货，干果果干的同仁们大家好！展会继续推迟的通知发出后，接到众多的电话与留言，大多表达了惋惜与无奈之情，其实我的心情与大家一样，特别难以接受，继续推迟确是我们全行业艰难又无奈的选择！

今年展会开局呈现出前所未有的跨跃发展势头，协会也以前所未有的大广角大视野大胆创新，精心筹备！并为此已投入了大量的智力，人力，财力与辛苦，使今年展会呈现出五大创新点。特别在高质量，多声量的舆论宣传方面，与众多主流一线媒体合作，取得了力排众议，引领宣传高位的大辐射传播效果，其次，展会规模大幅递增，从5万平米，直接扩至8万平米，还新增了时令食品展区和跨界消费体验区，吸引了众多的采购商，从已得到的数据显示，将有近7万专业观众，采购商会出席我们的展会！我们可以想象：这样的展会如能如期举办，一定是全球唯一的跨上新高度的国际一流展会，也一定会取得采供业绩新高度的展会，一定是全行业在疫情重创之下，让企业看到希望，树立信心，让行业迈出新路的展会！

说这么多，真是舍不得展会延期呵！多年来我一直深深地感受到，我们展会17年来，从无到有，从小到大，由低及高，由初至精，至今已成为全球最具影响力与知名度的专业展会，我们的企业是展会最大的功臣！我们的企业为展会，每年付出太多又太多的人力，物力，财力与精力，才有我们展会今天的如此辉煌！所以，我特别理解大家对延期的不舍与无奈之情！

此刻，我仅代表协会，展会组委会衷心感恩企业多年来的信任与支持，关爱与呵护，除了感谢还是感谢！

但我们必须面对现实，让我们共同期待疫情散去，天朗气清那一天，我们相聚相拥，携手抱团继续努力前行，创造更加美好的我们！

一转眼，小朋友居然到了小学的年级。我也开始直面幼升小的各种问题。没有接触没有感觉，这次才真正体会到，幼升小的内卷。

虽然人的一生充满了竞争，但我们的童年是快乐的，自由自在的。可现在不同了，在当下这个“内卷”的年代里，许多孩子在进入小学开始就被赋予了使命。看着一些小学招生简章里对孩子简历的要求，除了要表现孩子的口才、才艺、体育的视频，还要求具有教育资源等各种家庭背景。孩子的家长们也铆足了劲，三分钟的视频有跳舞的、有唱歌的、有弹琴的，甚至还有全英文的介绍，短短的三分钟，无法完全容纳孩子的全部才能。幼升小堪比一场求职大会。

其实世上本来就没有什么是完全平等的，面对“内卷”的局面，我们应该用自己的方式去适应它。每个家庭情况不同，所以我们要接受自己孩子的平凡，不要让他为了我们大人而活。在一个快乐宽容的氛围里长大的孩子，也许他很平凡，但他确是幸福的。学习固然重要，但是不要时刻用分数来评价孩子，行行出状元，有兴趣才有动力，有动力才有收获。让他做自己喜欢的事情，把兴趣变成一种优势，走出一条适合自己的路。

有人问：我们为什么要学古诗词？你学了这么多诗词之后，你就会感到你曾经和庄子一起坐大鹏之背扶摇九天，和司马迁看过江山无常繁华落尽人世间的，和曹操横过槊，和李太白醉过酒，和陶渊明采过菊，和白居易折过柳。这样的文字才是真正的不朽！当你开心的时候，你可以说：春风得意马蹄疾，一日看尽长安花，而不是只会说：哈哈哈哈哈！当你伤心的时候，你可以说：问君能有几多愁，恰似一江春水向东流！而不是只会说：我的心好痛！当你看到帅哥时，你可以说：陌上人如玉，公子世无双！而不是只会说：哇，好帅！

五千年文化，三千年诗韵，中华文化从未断流。没有比人更高的山，没有比脚更长的路。少年时唤起一天明月，照我满怀冰雪。虽然韶华不为少年留，但无论我们行走多远，归来仍是少年！



杨倩



张蕾

正因为走上坡路艰难，你才能够不断突破自己。人生所有往上的路，都与我们本能的懒惰、懈怠和拖延不相容。当你觉得很苦很累很迷茫时，千万不要泄气，更不要退缩，调整好心态，用最积极的态度去面对路上的困难，一切将豁然开朗。而你会变的自信强大，不惧未来。



邱晶

小区公园里，有个小男孩孤零零地仰头闭眼伤心地哭着。我们上前安抚，原来这娃因为在妈妈接电话的时候插嘴捣乱，被训斥半小时了。我们正轻声安慰的时候，不远处传来几声厉声：“再哭就别回家了，不要你了”。听到这话，孩子哭得更伤心了，他一边擦泪一边说：“妈妈一直嫌弃我，她说我是个失败者，不想要我了。”看到这个场面，我心疼这娃了。我们都深爱着自己的孩子，作为孩子最亲密最信任的人，我们的一言一行，一举一动都会对他产生不可估量的影响，但有时候我们却因为自己的无知不停地做着伤害孩子的行为。我们需要好好地反思，也需要认真地学习，努力做个合格的父母，才能助力孩子健康快乐成长。



张淑芳

初夏的北京，绿树成荫，不冷不热！原本是一个户外踏青的好季节，结果从4月底，我们就纷纷被封闭在各自的小区，过着睡醒——吃饭——核酸——吃饭——睡觉的单调循环模式。简单的生活，已经让大家忘了疫情给大家带来不开心。时不时的再抢购一些食品、蔬菜。生活又丰富多彩起来。

在家里办公，比去单位还要忙！小孩子不能上学，即要照顾家人，还要管工作上的事，关键还要做饭，每天三顿饭一顿不能少。天天忙得团团转。在此期间，还学会了很多餐食的制作，当然，也增添了一个新毛病，「食物缺少恐惧症」。总担心家里没有了囤货，一家老小缺衣少食。哈哈，真是多虑啦！现在最重要的工作，就是把快要坏掉的冰箱里的蔬菜、水果清理掉。

一觉睡醒，可怕的单调循环又开始啦！刚恢复上班一周，今天又出一例密接，刚刚社区及物业通知全体小区人员集中核酸检测！看来得赶紧去照照镜子，嗓子眼里的有没有留下永久印记。可爱的疫情，已经让我们同事们一个半月没有见面啦！我真的想大家啦！祝小伙伴们都平平安安！健健康康！愿北京早上战「疫」成功，我们又愉快的一起吃，一起嗨！



陈鹏



金明儒

五一假期本想着可以和家人去户外露营，结果被突如其来的疫情打乱了出行计划。随着新一波的疫情来袭北京各区逐步展开有组织的防疫工作。东城、西城、朝阳、海淀、石景山、丰台、房山、大兴、昌平、门头沟等区域都有效的进行着防疫工作。部分小区的居民已经开始居家隔离，部分路段封控，断绝了社会面的接触。协会全体人员也开始居家办公，大家的心态都很平静，一切工作井然有序。大家都在关注每天的新闻播报与防疫措施。大家都有信心，各单位组织个人也有能力完成抗击疫情的任务。首都北京正在不断努力的抗疫防疫。全国人们也在为我们加油，北京加油！上海加油！中国加油！

2022

在自己的节奏里 活出别样的精彩

1 致陪伴：感恩同行，最真实的心安

“陪伴是一种无言的温暖，陪着你，一直到把故事说完。”书中看到的这句话，让人倍感温柔。陪伴，意味着有人愿意把最珍贵的东西与你共享。越长大越发现，常伴的家人、知心的爱人、交心的挚友，才是最值得放在心间的人。亲情、友情、爱情，是我们一辈子难以割舍的情感链接。

2 致健康：保养好身体，守护住幸福

随着阅历增加，我们终会明白，健康的身体，是一切的前提。“健康之精神，需要寓于健康之身体。”万物有常，健康也有道。遵循身体规律，每天早睡早起，有时间了做做运动，坚持下去，相信你也会有不错的收获。

3 致工作：努力进步，为生活托底

时代如大浪淘沙，变化飞快。懂得自我提升、终身成长的人，才有可能在时代的浪潮中屹立不倒。修炼一身谋生的本领，能为生活托底，是一个人、一个家最坚实的靠山。

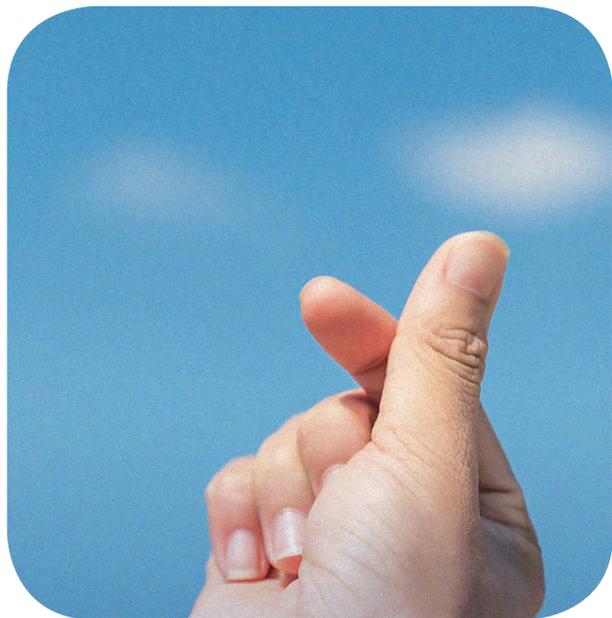
4 致读书：不断丰厚，自我提升

在人生这段不间断的旅程中，知识的储备一定要跟上你前进的脚步。读书，是最简单、最快速的成长方式。有句话说得好：“读书，看似是一个平凡的过程，实际上是个人心灵和伟大的智慧相结合的过程。”一点一滴积累，一寸一寸精进，读书得到的智慧，会成为你日后的垫脚石。

5 致挑战：积蓄力量，突破成长

非洲草原上有一种草，每年前半年一直只有一寸。半年后雨季到来，短短几天就会窜到一两米。人们刨开土地，发现它的根部早已长达二十多米。原来，它一直在不动声色地积蓄力量。

锲而不舍，金石可镂。直面生活挑战，把眼光放远，把格局放宽，等时光打磨出坚韧，岁月稀释了伤痛，你会发现自已早已变得更加强大。



6 致心愿：主动追求，终会实现

人，绝不能内心空洞无物。心怀梦想，是填补日常平淡的一剂良方。这个心愿，可以不必那么远大，也不一定是非得达成某个目的。它存在的意义，在于指引着我们不断向前，更好地成长。

7 致生活：眼里有光，前方皆长路

生活，是一场充满未知的旅途。以积极的心态，活出最佳状态，便是交给生活最好的一份答卷。生活的样子该由我们自己决定。活在当下，珍惜眼前，心中有诗，眼里有光，日子也会灿烂绽放。

8 致自己：从容向前，未来可期

再多的过往也挡不住我们面对新一年的热情。你向往什么，就向着那里努力；你期待什么，就全身心地追寻。

人，最大的贵人是自己，最大的敌人也是自己。只要你不认输，就没有什么能阻挡脚步。未来的日子，增长见识，抓住机遇，从容向前，未来可期。

目录

编者之声

- 03 七一党建特刊：党建领航谋发展 聚力援疆谱新章
——记我协会副会长单位阿克苏浙疆果业有限公司党支部

06 编辑部心情驿站

品味人生

- 07 2022 在自己的节奏里活出别样的精彩

热点关注

- 14 新周期下经销商们如何顺势而为的破与立

产业经济

- 16 疫情反复的不确定性 坚果炒货企业能做什么？

七一建党专栏

- 18 向党的生日献礼——七一建党专栏
19 不忘誓言守初心 扎根一线担使命
——记洽洽生产一线共产党员倪杰
20 直面挑战 勇于担当
——记我协会副会长单位、四川徽记食品股份有限公司
优秀共产党员 毕守英
22 红色初心 智选未来 鲲鹏展翅 未来可期
——记安徽中科光电色选机械有限公司党支部书记、
市场总监 章余

专家视点

- 24 2021-2022 年全球巴旦木分析预测报告

产业链

- | | |
|-----------|--|
| 市场 | 34 三只松鼠发布分销全域布局战略
2022 年将有哪些重磅产品亮相？ |
| 产品 | 35 西湖梅园一爆汁黄桃干
38 鑫龙食品新品推荐 |
| 设备 | 41 干果烘干设备榛子烘干机干燥工艺及优势 |
| 辅料 | 42 2022 年代糖行业又出现了哪些创新产品？ |
| 原料 | 44 松籽原料预测分析 2020-2021 |
| 种植 | 49 香榧丰产生态栽培技术 |



行业信息

- 54 《儿童零食通用要求》修订，规定不应使用人工合成防腐剂和甜味剂
- 54 我协会负责组织的《熟制与生干花生》等九项全国行业标准的修订工作正式启动
- 54 未来3-5年规划覆盖100万个零售终端 洽洽食品布局国内坚果种植
- 55 复产复工保供应，来伊份树立起特殊时期常态化经营样本
- 55 良品铺子入选“武汉名品”
- 55 三瑞农科“快手直播”火热进行中 30万大礼送葵农
- 56 坚持战略引领，美亚光电荣获合肥高新区多项表彰
- 56 产学研结合助推小榛子大产业
- 56 詹氏公司与石台县人民政府签订香榧产业战略合作项目

世界之窗

- 58 2022/23年度美国玉米产量低于市场预期
- 58 法国官方出台食品中的葵花籽油临时替代方案
- 58 柬埔寨加工腰果出口大增3倍，超5成运往中国
- 59 受恶劣天气和洪水影响，澳大利亚澳洲坚果预计减产
- 59 腰果出口改善越南地区经济
- 59 INC发布夏威夷果（澳洲坚果）2022年第一季度报告

协会工作

- 60 关于申报第七届（2020-2021年度）全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖的通知
- 63 关于展会延期至明年举办的通知
- 64 关于参加2022年“9.17中国坚果健康周”各项活动的通知
- 69 关于在2022年“9.17中国坚果健康周”期间举办全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易选品大会的通知

企业管理

- 74 良品铺子进入多爆品时代
- 76 企业持续增长关键是打造核心团队

科技标准

- 78 食品安全国家标准 食品添加剂 焦磷酸一氢三钠

营养与健康

- 88 南瓜子的营养价值



CCONTENTS

Voice of Editor

- 03 Special Issue of CPC Founding Day: party building
——The Party branch of Aksu Zhejiang Xinjiang fruit industry Co., Ltd., the vice chairman unit of our Association

06 Soul Station of Editorial Department

Experience the life

- 07 2022, Cherish the present and live a wonderful life

Hot Spots

- 14 How can dealers break the situation in the new market environment

Industrial Economy

- 16 How are nuts and roasted seeds industry responding to the repeated coronavirus crisis?

Special Issue of CPC Founding Day

- 18 Greet the CPC Founding Day--Special Issue of CPC Founding Day
19 Never forget the Initial heart, take root in the production line and shoulder the mission
——Ni Jie, Communist Party member of Qiaqia Food Co., Ltd
20 Face challenges and take on responsibilities bravely
——Bi Shouying, Outstanding communist party member of Sichuan Huiji Food Co., Ltd
22 Remember the Initial heart, and let the future soar like a Kunpeng Up in the Ninth Heaven
——Zhang Yu, the Party branch secretary and marketing director of Anhui Zhongke photoelectric color separation machinery Co., Ltd

Expert Perspective

- 24 Prediction and Analysis of the Global Almond Materials for 2020-2021

Industrial chain

- | | | |
|--------------------|----|--|
| Market | 34 | Global Distribution Layout Strategy Released by Three Squirrels What key products will appear in 2022? |
| Product | 35 | Xihu Meiyuan - Juiced & Dried Yellow Peach |
| | 38 | New product recommendation of Xinlong food |
| Equipment | 41 | A continuous shallow powder coating system |
| Accessories | 42 | Drying Technology and Advantages of the Hazelnut Dryer (Drying Equipment for Dried Fruits) |
| Raw | 44 | Prediction and Analysis of the Pine Seed Raw Materials for 2020-2021 |
| Plant | 49 | Ecological Cultivation Techniques for the High Output of Chinese Torreyia |

Industry Information

- 54 The General Requirements for Children's Snacks has been revised, which stipulates that synthetic preservatives and sweeteners shall not be used

- 54 The revision of nine national industrial standards, including Cooked and Raw Dried Peanuts, organized by our association, was officially launched
54 Qiaqia Food distributes domestic nut plants and plans to cover 1 million retail terminals in the next 3-5 years
55 Laiyifen set up a normal operation sample in special periods to ensure the supply of products and work restoration insurance
55 Bestore was selected as "Wuhan famous brand"
55 SanRui Agricultural Science & Technology Co., Ltd. sent 300000 gifts to sunflower farmers in the "Kwai live broadcast"
56 Adhering to strategic guidance, the MEYER won multiple awards from Hefei National High-tech Industry Development Zone
56 Combining production, study and research to make hazelnut into a big industry
56 Anhui Zhanshi Food Co., Ltd signed the Chinese Torreyia Grandis Industrial Strategic Cooperation Project with the People's Government of Shitai County

Window of the world

- 58 Us: the corn production is lower than the market expected in 2022/23
58 French officials have introduced temporary alternatives to sunflower oil in food
58 Cambodia: the export of processed cashew nuts increased 3 times, of which more than 50% were exported to China
59 Australia: affected by bad weather and floods, macadamia nuts production is expected to decrease
59 Cashew Export Improves Vietnam's Regional Economy
59 INC released the First Quarterly Report of Macadamia nuts in 2022

Association work

- 60 Notice on applying for the 7th (2020-2021) Science and Technology Progress Award for the China Nuts and Roasted Deeds industry
63 Notice on the postponement of the exhibition to next year
64 Notice on participating in the activities of the 2022 Sept. 17 China Nuts Health Week
69 Notice on holding the China Nuts and Roasted Seeds, Dried fruit Food Exhibition and Procurement Conference during the 2022 Sept. 17 China Nuts Health Week

Business management

- 74 Bestore enters the era of Hot products
76 The key to the sustainable growth of an enterprise is to build a core team

Laws and regulations

- 78 National Food Safety Standard: Food Additive Sodium-Trisodium pyrophosphate

Nutrition and Health

- 88 Nutritional Value of Pumpkin Seeds



《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



*来源:中国媒体报道和三只松鼠大数据

新周期下经销商们 如何顺势而为的破与立

来源：食业头条 本刊改编



“2020年疫情刚发生时，其实我们还没那么担忧。”当北京经销商李女士回忆起2020年渠道业绩时，我们依然可以感受到她语气中透出的兴奋与喜悦。

然而，随着疫情进入常态化，加之政策的影响，休闲食品市场的焦虑与疲软也变得愈加明显。

“2021年的业绩没有2020年那么好，但也算达到预期。中秋节前后，渠道动销明显开始慢下来了。但到了

今年，销售量断崖式下跌，普遍销量下滑50%，甚至更多。业内的朋友都在讨论，说今年能完成50%的销售目标都要谢天谢地了。”与过去两年相比，2022年存在了更多不确定因素。即便当前疫情得到了控制，但休闲食品销量放缓、消费下滑似乎已成定局。李女士这几年的经营状况也并非个案，很多同样身处一线的经销商都能感同身受。

“今年的产品明显不好卖了，

一线产品的销量跟往年比都有大幅下降，其他的二三线产品表现更差。成交价降低了，销量也少了，赚钱难啊！”合肥经销商卢先生同样感受到今年市场面临的困境。

如果说2022年过了三分之一，大部分的休闲食品经销商才开始感到吃力，那么，来自郑州的王先生就没那么好的运气了。他表示：“2021年暴雨的时候，仓库很多货被水淹了，损失本来就很大。完了，又遇到暴雨

后的输入性疫情，销售都停了，快递也走不动了。好不容易想趁着今年好好干，疫情又来了……”

行业在经历了两年的变革期后，有的经销商支撑不住倒下了，有的在困境中摸索出新的发展方式一直坚持。在以战争、疫情开局的这一年里，休闲食品行业所面临的考验也将更加艰巨。在这场拉锯战中，经销商们应该如何应对，成了行业关心的核心所在。

01 销量断崖式下跌 活下去才最重要

从以上全国各地经销商反馈的信息来看，一个明显的信号是，今年以来，休闲食品经销商们的日子普遍都不好过。在价格下降、利润降低的同时，还伴随着动销疲软、销量锐减的尴尬。两年之后，为什么整个食品渠道销量下滑这么厉害呢？

专家认为，主要还在于大环境发生了改变。“2020年的时候，疫情只是影响一部分地区，大家更多对自身安全有所担忧，居家西秀按食品消费在解封后甚至还有报复性提升。但疫情常态化以后，全国各地都有零星的疫情发生，大家消费休闲食品的场景变了，渠道变了，需求也变了。国内市场和国际形势的不确定都影响到消费需求。”

除了大环境对行业的影响，普通消费者的消费需求对休闲食品行业的影响更甚。李先生说：“需求降低很重要的原因是消费能力在下降。疫情发生这两年多，像旅游、餐饮、会展这样的很多行业遭受了毁灭性打击。很多人失业了，很多行业开不了工，这些人的收入明显下降，甚至失去收入来源，消费能力自然受到了影响。”

的确，环境局势正在消耗着人们的信心，同时也让大家的消费存在更多不确定性。也正是因为不确定，许多经销商对市场的态度表现得更加谨慎。来自成都的严先生表示：“现在有一种现象是，不管大商小商，大家



都在观望，不愿意囤货。或许正是这种迟疑，让行业显得更萧条了。”不过对于当下，严先生表示不必太过紧张。他说：“我倒觉得，这是行业周期的影响。在疫情的影响下，2022新周期已经到来。这种时候，坚定信心调整策略活下去或许才是最重要的。”

面对动销难这一冷冰冰的现实，经销商们在新的周期下能够活下来，就是永恒的主题。

02 面对产业新周期 经销商们如何乐观破局？

现实很残酷，但稍有准备的经销商绝不会坐以待毙。

“旺季到处找货源、找产品，淡季我们就好好做品牌宣传。顺势而为吧，我觉得这不是什么大问题。”李女士表示，近段时间，经销商们也开始转变思想，积极配合企业及品牌方共同搭建市场，做好品牌氛围，进行圈层传播。

“消费者消费能力下降了，我们就相应地调整产品策略就行了。”卢先生表示。

“这种时候，正是找知名休闲食品企业谈渠道合作的好时机。行业景气度较低的时候，更可能有优质的产

品代理资源流出来，我觉得这是个机会。”严先生这样规划。

常年在销售一线的郑州经销商顾先生冷暖先知，及时做好了准备。他表示：“目前很多产品的成交价比较低。我想着还是跟厂家协商，少进点货，多留点流动资金以备不时之需。”而在传统渠道摸爬滚打多年的王先生如今也开始尝试起了新渠道的营销模式。他说：“疫情常态化背景下，经营模式也在发生着改变。最近我对抖音、快手这些全新的卖货平台很感兴趣，正准备向做得好的朋友咨询学习呢！”

不难看出，面对动销缓慢，利润下滑的现实，有的经销商选择暂时蛰伏、稳健应对，更多的经销商则选择主动出击，试图转危为机。不论选择何种方式，都是对自身市场营销管理的一次重大考验。

综合来看，在疫情等国内外因素的深度影响下，休闲食品经销商们承受着较大的资金和库存压力。但令人欣慰的是，大部分经销商们依然坚定信心，遵循行业周期性发展规律，适时调整运营策略，对外寻求靠谱的合作厂商，拓宽营销渠道和平台；对内加强团队建设和制度优化，以更强的综合实力应对动销困境，以赢得这场变局中的先机。

疫情反复的不确定性 坚果炒货企业能做什么？

来源：世界经理人 本刊改编

新冠疫情的常态化给每个企业都带来了巨大的生存危机，不再熟悉的世界中，原有的很多熟悉的理解和判断在今天可能都不存在。

面对不断出现的挑战，坚果炒货企业该怎么办？

当所有东西变得非常快的时候，我们要做的一个很重要的事情就是要让自己静下来。

1 平衡当期经营与长期战略

怎么解决当期和长期的问题？以当期经营为主，平衡当期经营和长期战略的关系。

如果我们以当期经营为主，至少有两件事情非常重要。

第一件事情，用不亚于任何人的努力改造当前业务。

如果你不能够用极大的努力去改造当前的业务，在这样一个完全不确定的外部环境当中，就很难找到业务的业绩。也就是说，如果当前的业务不能做到，可能就很难生存下来，这就是为什么说以当期经营为主，并且需要就坚果炒货企业一定要用不亚于任何时候的努力来改造当前的业务。

第二件事情，在一个完全不确定的环境中，当期的业绩其实就靠两个东西，组织效率与顾客语言。如果你能够有非常高的效率，比任何人调整的速度都快，执行效率都高，品质都好，而且在变化波动当中，顾客会有很多新的问题、新的需求，你能解决顾客问题，并让顾客理解，那你能够获得当期的业绩。

所以，坚果炒货企业至少需要做到两点：

第一，保持一定的组织开放度，为未来成长做布局。因为任何的变化当中，一定意味着有转机，所以你要把自己的组织开放，为未来成长去做准备。

第二，基于这种变化，它一定会有机会，企业随机应变的能力将会随时接受来自变化的检验，企业是不是做好了准备？所以做好当下即是未来。

2 关注伙伴共生

在过往的大危机当中，能否走出来取决于坚果炒货企业有没有能力去为产业伙伴和价值伙伴寻求共生的机会。

在应对这个危机当中，有能力的坚果炒货企业要更关



注产业伙伴和价值伙伴的共生。从一棵大树变成森林，这个生态才可以存活下来，仅仅是一棵大树，其实活不下来。

3 依靠企业家的经营意志力

还是要依靠企业家的经营意志力，越是难的时候，其实越要靠企业家。

企业成长过程中遇到危机时，企业家怎么能够克服？我发现他们有这4个特征。

第一，企业家自己是危机中的指南针，他很清楚怎么给大家以明确的方向。

第二，很多时候大家会认为企业成长的问题是资金问题、战略问题或者环境问题，但从实质上来讲，它其实是管理者态度的问题，就是管理者有没有意志力。

第三，如果愿意在危机中去仔细深入分析，就有可能寻求到任何一种可能性。

第四，与环境互动，给员工信心，做明确选择。

这就是企业家能够做的事情。所以，在危机中，问题的焦点最后都会落到领导者身上。如果坚果炒货企业的领导者具有非常强的经营意志力，企业员工就会找到他的各种的可能性。

在危机中确定增长的信心，在危机中彻底地自我变革，时时校准自己前进的目标。

愿我们面对疫情，在困境中找到光亮，战胜疫情，成为真正的强者！



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>



向党的生日献礼

[七一建党专栏]





不忘誓言守初心 扎根一线担使命

——记洽洽生产一线共产党员倪杰



2020年6月，走出了中国农业大学的校门，倪杰开始步入洽洽从事生产工艺相关工作。刚毕业的他，就扎根在洽洽规模最大的工厂、也是产量最大、产品品项最多的工厂——国葵合肥厂，这一呆，就是三年。在这三年中，倪杰从一个初出茅庐的学生，成长为独当一面、负责合肥厂工艺体系的工艺工程师，在他的努力下，合肥厂的工艺工作也取得了不菲的成绩。

2020财年，合肥厂蓝袋线日品评异常率及品评排名与兄弟工厂相比，还有较大的差距，未达目标值，当时整个团队的压力都很大。作为工厂的工艺负责人，倪杰没有气馁，几乎整日在车间跟踪生产过程，监测生产各项数据，与制造车间团队积极商量解决方案：改进工艺过程、改造精准控制模式和单风室、加装蒸汽稳压阀等，最终，干燥线温度实现稳定控制，干燥线体不受外界蒸汽压力波动影响，改造后六个月焦糖瓜子月品评平均分较上期有较大提升，整体排名第二，调试稳定后，品评异常率下降为0%。同年12月，罐装葵珍需求大增，合肥厂面临葵珍整体产能不足的问题，倪杰又与研发、市场、计划及各个车间协同合作，深入分析产能瓶颈并制定改善方案与措施，攻破从风选、制造到包装的各道难关，从原有的包装500件产能提升至1500件，为葵珍业绩突破保驾护航。

作为一名工艺工程师，倪杰始终深入扎根基层，无论酷暑还是深夜，在车间调试新品的时候、在产品工艺试验的时候，总能在生产一线看到他的身影。扎根一线守初心，乘风破浪担使命，在这个平凡的岗位上，倪杰始终兢兢业业，恪尽职守，为推动葵瓜子产品的工艺进步，贡献了一份自己的力量。

坚果
妙货



直面挑战 勇于担当

——记我协会副会长单位、四川徽记食品股份有限公司
优秀共产党员毕守英



▲ 我协会副会长单位、四川徽记食品股份有限公司优秀共产党员毕守英

中共徽记集团党委书记、公司董事长助理毕守英同志作为企业党务工作前驱者，带领徽记党委坚持党建引领企业高质量发展，秉承根植社会、回报社会的企业信念和脚踏实地、不断前行的企业责任，始终严于律己，勤奋敬业，保持扎实、激情昂扬的工作态度，刻苦钻研、专注匠心的工作精神，做了大量卓有成效的工作，深得领导及同事好评。作为一名党员及企业党务工作前驱者，面对公司变革转型的关键时期，公司在生产经营上面临着诸多挑战，毕守英同志积极拥抱

变化，以乐观向上的态度感染团队，给团队树立信心、加油打气。在助力公司发展、抗击新冠疫情、开展公益事业等方面，发挥了重要的作用。其个人还作为成都市党代表，荣获四川省巾帼标兵、三八红旗手、优秀共产党员、优秀党务工作者等多项荣誉。

一、加强党建与人才培养融合，提升企业竞争力

人才是企业发展的重要竞争力，毕守英同志



秉承着“把骨干培养成党员，把党员培养成骨干”的理念，优先把勇于开拓创新、敢于担当作为、乐于无私奉献的员工发展为党员，着力建设一支会党建、懂业务、善经营、适应企业发展需求的复合型人才队伍，提升企业的竞争力。并紧扣政治教育、素质教育、技能提升和党员员工生产生活实际等主题，精心打造了独具特色的集党员教育、党群活动、宣传展示等功能为一体的“徽记党建文化阵地”，创新开设了针对党员和普通员工的一系列政治思想、技术革新、安全生产等各方面培训，从思想到技能，双管齐下，为公司培养和输送德才兼备的人才。

“徽记党建文化阵地”被评为“成都市基层微党校示范校（实践基地）”。

二、直面挑战、履行责任担当，助力公司发展

2020年初新型冠状病毒肺炎疫情爆发后，毕守英同志带领徽记集团党委全力以赴组织企业抓好复工复产及疫情防控，全球防疫常态化的态势下，为了坚决有力的杜绝风险源，更好的保障公司、员工及员工家属的身体健康，毕守英同志常抓不懈，以防控为先、快抓条保、压实责任的原则制定常态防控预案，保障了公司各项经营活动有序开展。先后推动公司相继被国家部委、省、市评为“国家疫情防控农产品重点保障企业”“四川省参与生活必需品保供企业”“高新技术企业”等荣誉称号。

三、推动创优争先活动有效开展，提升员工职业技能

毕守英同志紧紧围绕公司发展的目标和任务，把抓好技能比拼与提升职工整体素质相结合，大力推动培育“成都创客”“成都工匠”、“优秀示范岗”和“先进班组”，每年组织开展职工技能大赛，为优秀人才的脱颖而出创造条件。并积极落实国家关于加强职业技能培训和在岗技能提升培训的政策意见，把职工培训工作纳入企业发展规划，通过岗前培训、职业技能提升培训，实现职工技能素质提升，增进员工福祉，助力公司实现“人才倍增”战略目标。

四、积极开展“重温百年奋斗路，砥砺前行新征程”主题党日

建党一百周年之际，在毕守英的带领下徽记集团党委于2021年7月组织开展了“重温百年奋斗路，砥砺前行新征程”党的主题活动。

通过红色之地行，参观“邛崃天台山长征纪念馆和大邑建川博物馆”使所有徽记党委的同志们深入学习了革命先烈的伟大精神，不忘初心，砥砺前行，并不断的在学习中觉醒，在发展中传承！

五、积极践行公益，勇担社会责任

秉持“希望，让生活更美好”的企业使命，通过党建引领、党政工紧密协作，积极履行承担社会责任与担当，扎实落实了在新时期应尽的新责任，取得了较好的成效：

暖警慰问，向高速公安送暖冬物资

受疫情的影响，2021年的每一天里，各单位工作人员都在坚守在自己的岗位上，特别是人员流动性大的春运期间，为切实保障群众生命健康、全面加强服务区治安防控，交通干警不分日夜、不畏严寒，守卫在每个交通要道，守护群众春节平安回家过年。

随着春节临近，为有效杜绝交通事故隐患、全力做好疫情防控、守护群众平安回家过年，春运期间交通安保工作人员不分日夜守卫在各个交通要道。本着传递温暖爱心、共筑平安回家路的初心，2021年2月，毕守英同志组织公司人员为四川高速公安五分局送去价值25万元温暖物资。

“爱心聚力，河南雄起”驰援河南抗洪行动

2021年7月中旬，一场罕见的持续强降雨袭击了中原大地，河流漫堤决口，百姓被水围困。党中央、国务院高度重视河南的汛情灾情。习近平总书记对防汛救灾工作做出重要指示，要求始终把保障人民群众生命财产安全放在第一位，抓细抓实各项防汛救灾措施。作为一名优秀的共产党员及优秀党务工作者，在听到河南灾情的第一时间，毕守英同志立即组织公司驻地人员了解实际情况，对接驰援通道，经过多番沟通，最终向河南捐赠了价值30余万的救灾物资。

毕守英同志以身作则，作为一名共产党员时刻践行着共产党员全心全意为群众服务的宗旨，怀揣“成就人才，成就企业，成就美好生活”的信念，坚持长期主义，真正担负起了新时代党给予的光荣使命。她是企业骨干，她是先锋党员，她是勤勤恳恳为人、兢兢业业做事的奋斗者。



红色初心 智选未来 鲲鹏展翅 未来可期

——记安徽中科光电色选机械有限公司党支部书记、市场总监章余

十年缘分与梦想 二十年执着与理想

2012年，经过10年发展的中科光电已经成长为色选行业标杆企业并筹划上市，同年3月，先后在上海、南京等地大型企业中任职行政、人力资源负责人的章余回归家乡合肥加入中科光电。10年风雨，日趋成熟依然怀揣梦想的章余与坚持理想专注在色选行业深耕细作的中科光电牵手步入下一个10年。初入中科光电的章余担任综合管理部长，在外十年积累的经验与理念和十年积淀振翅欲飞的中科光电完美合拍，在行政、人力资源阵地获得公司、员工一致认可。

起步虽晚尤可追 后劲十足亦当先

2015年，合肥已经成长为世界“色选之都”，色选行业已经进入规模化、品牌化、标准化时代，此时的中科光电也完成资产重组成为上市企业，这一年的章余也做出人生中两个重要决定，一是郑重申请加入中国共产党，二是毛遂自荐调任销售系统负责公司市场推广工作。作为已经步入30岁的大龄青年，此时选择申请入党和职业转型挑战诸多，章余从零开始在两条战线齐头并进，在党建战线与时俱进学习党的创新理论、基层党建业务知识，2017年如期转正成为正式党员并从2018年起担任公司党支部书记。在销售战线竞争中学习、合作中成长，带领市场团队在竞争激烈的色选行业中独树一帜、发展迅猛成为业界改变格局的新力量。虽迟不晚后劲十足，章余在实践中践行了初心使命，显现了坚持理想信念的共产党员本色。

鲲鹏展翅 未来可期

2021年，中科光电已形成大米、杂粮、茶叶、矿石、回收塑料、煤炭六大产业布局，尤其在杂粮领域坚果炒货行业异军突起、行业领先，同年7月在业内首家发布搭载深度学习技术的鲲鹏系列履带式选机，深度学习算法通过模拟人脑思维、从海量数据模型提取图像特征，进行强大计算、训练、自学习自动匹配最优分选方案，



▲ 安徽中科光电色选机械有限公司党支部书记、市场总监章余

在坚果炒货行业复杂物料的复杂、细微缺陷识别分选上优势明显。鲲鹏系列一经投放市场便成为“爆款”，成为坚果炒货行业三只松鼠、洽洽、大好大、三胖蛋、旭东、沙土、乐方、徽记、陈林食品等众多龙头企业把控供应商质量、提升产品品质的优选方案。时至2022年7月，鲲鹏系列发布一周年，已实现销量突破500台、服务客户200多家、可分选物料近100种。

2021年，章余连任中科光电公司党支部书记，三年任期内，着力打造“红色初心 智选未来”党建品牌，坚持党建带群建、党企共发展的理念，积极发挥党组织的战斗堡垒作用、促进党员的先锋模范作用，促进维护职工切身利益、促进回馈社会公益事业、促进企业健康发展。时至2022年，中科光电党支部队伍从接任时不足10名党员已经发展壮大至30多名党员，并获得合肥市“双强六好”党组织和“先进企业党组织”等称号。

红色初心，智选未来！企业与个人共成长同担当，20年前同步出发、10年前共同牵手、今天携手并进、下一个十年、二十年定会鲲鹏展翅，未来可期！



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



专家组

会议主席: Laura Gerhard, 全球配料事业部副总裁, 蓝钻巴旦木, 美国

专家组:

Craig Duerr, 市场销售部副总裁, Campos 兄弟农场, 美国

Brenton Woolston, 常务董事, Almondco巴旦木农场, 澳大利亚

Antonio Pont Jr., 总裁, Crisol de Frutos Secos巴旦木农场, 西班牙

Raju Bhatia, 联合创始人, 加州坚果农业公司, 印度

反垄断合规声明: 本次会议的初衷是向参会者提供一个坚果和干果行业信息交流的平台。INC基金会组织的所有会议和活动都严格遵守反垄断, 及竞争法的规定和要求, 不得讨论市场竞争敏感信息, 包括但不限于价格、费率、市场覆盖率、交易惯例、理赔条款、客户或个别公司经营的其他市场竞争活动。参加本次会议的公司承诺不签订任何可能影响公平贸易, 或防止、限制以及扭曲市场竞争的协议。每个参会者都有义务防止任何讨论超出这些范围要求。版权声明: 本演示文稿中使用的所有图片仅供教育用途。如用于其他社会或商业用途, 需购买版权或取得相应授权。本演示文稿中使用的所有图像版权归属于各自原创者。



目录

1. 加州巴旦木产业概览
2. INC官方巴旦木产业数据
3. 专家组讨论主题
 - 主要供应增长地区: 西班牙、葡萄牙和澳大利亚
 - 印度、中国、欧盟、美国等主要市场的需求因素讨论
 - 期末结转
 - 价格
 - 2022 及未来的挑战
 - 干旱以及水资源供给
 - 供应链的挑战
 - 农场经济概况

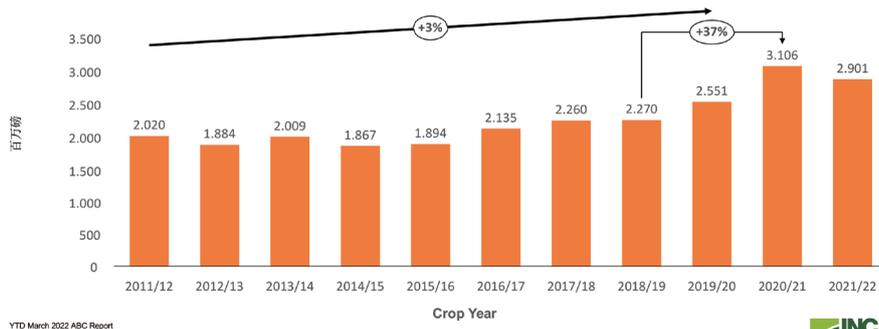


巴旦木市场概述

- 1 21/22加州的年产量为29亿磅
- 2 全球航运滞后续影响物流运输和货物交期
- 3 市场价格处于具有吸引力的历史低位
- 4 市场需求的复苏和增长与供给的快速增长还有差距
- 5 北美：这个最大的巴旦木市场消费继续保持稳定状态
- 6 欧盟：秋冬季备货需求将在4月份展开
- 7 中国：澳大利亚新货供给填补，但降雨过多可能会影响作物的质量
- 8 印度：排灯节的需求确保了整个市场价格的稳定



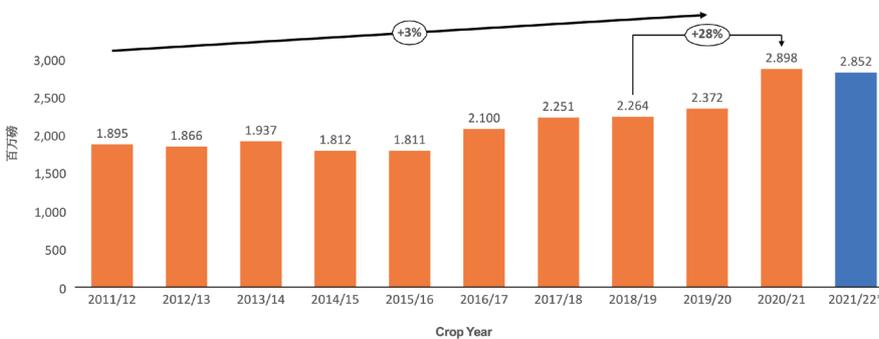
21/22加州巴旦木新挂果&高挂果率促进了整体的供给增长



YTD March 2022 ABC Report
Source: Almond Board of California

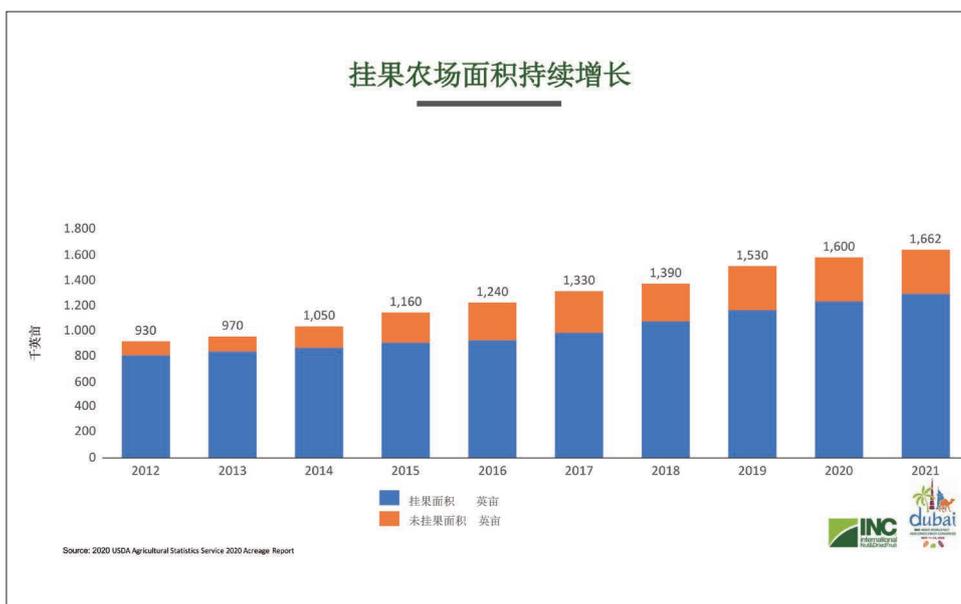
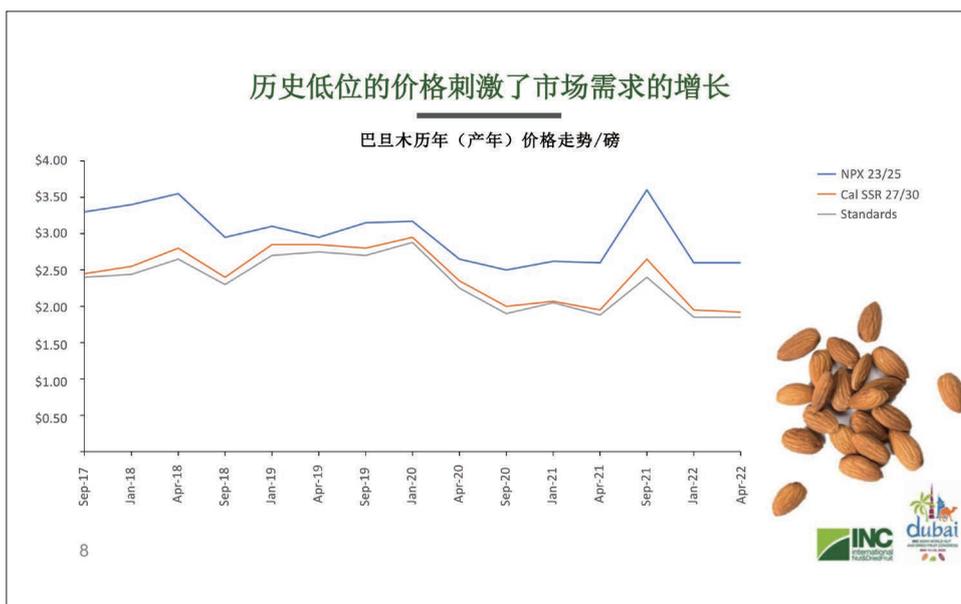
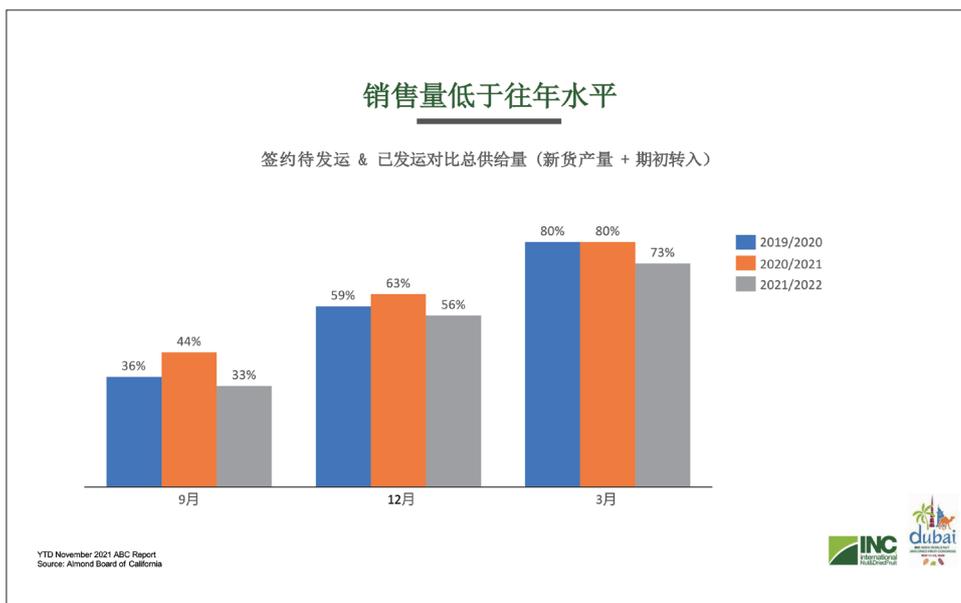


加州巴旦木的出货量滞后于供给增长量



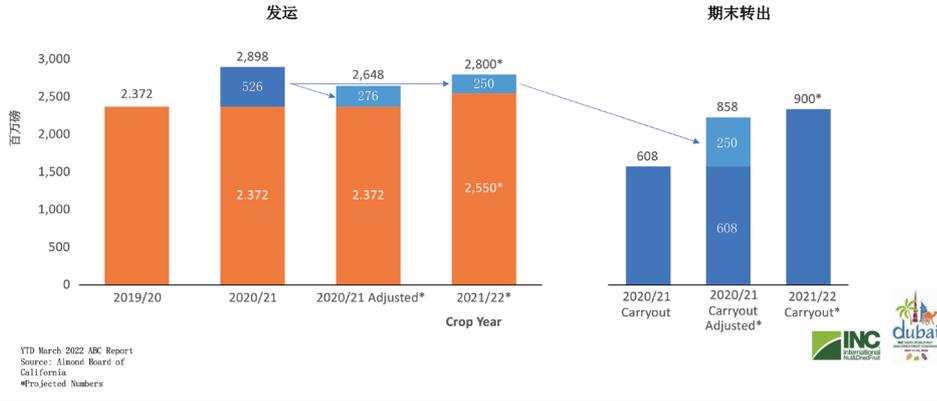
YTD March 2022 ABC Report
Source: Almond Board of California
*ABC Position Report Estimate



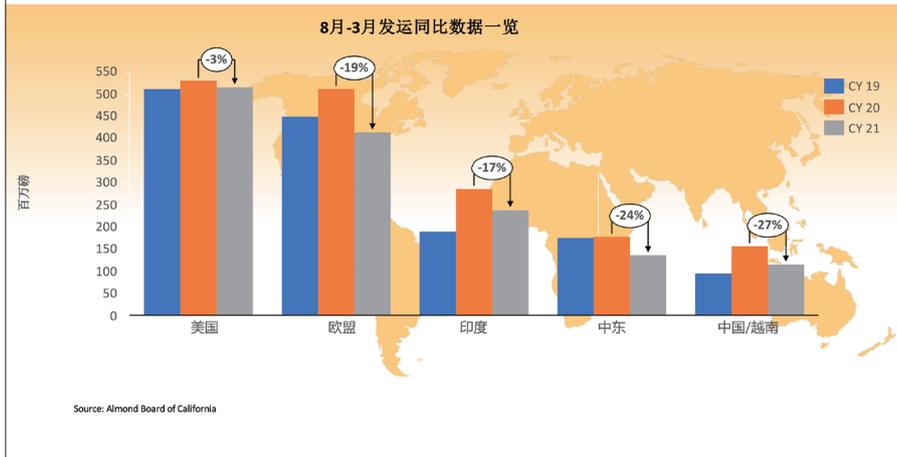


2020年的春季早盘需求透支了部分2021年的货物

20年发运的250万磅巴旦木归属于20年产物的期末结转带出量，并不在加州仓库内



区域需求的增长受到物流的极大挑战



可能区间分析：发运量 & 期末转出量

- 年初出货量预测为28亿磅，由于上年的订单需求不及预期，预计该目标很难实现。
- 如果是4月份的发运能够达到理想的状况——等于或优于去年的月度出货量，年出货量或将达到26亿磅。
- 鉴于持续的物流延误、关键市场的消费不景气、订单减少，发运将很难达到去年的记录，出货量很可能在25亿磅左右。
- 期初结转可能达到+9亿磅 (>18周的供应量)。
- 市场将密切关注霜冻对2022年作物产量的影响，以及在5月12日发布的NASS主观预测报告。
- 虽然对2022年的产量预测较低，但该行业仍将迎来连续第三年的34亿磅+的供给。





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



发布分销全域布局战略 2022 年将有哪些重磅产品亮相？



4月26日，三只松鼠分销事业部总经理鼠百亿（花名）直播分享了三只松鼠2022年最新的分销全域布局战略。值得注意的是，这是继三只松鼠发布《关于全面推进战略转型升级、迈向高质量发展的重要公告》后，首次在分销业务板块释放的信号。

在转型升级之下，三只松鼠分销如何实现新增长？如何规划线下分销产品？

鼠百亿表示，三只松鼠根据当前发展规划确定了分销三大行动——坚果礼全域布局、日销大单品推广、分销新业务孵化。

去年年货节期间，三只松鼠在坚果礼市场已经取得不错的成绩，今年

将继续推动进入更广泛市场。而对于日常常态化销售而言，三只松鼠当前已经确定了以每日坚果系列为核心，零食类大单品为辅的产品矩阵。

鼠百亿透露，三只松鼠分销业务5月起会围绕网红港式甜品奶奶甜启动全国各类渠道的重点推广，7月正式上线蜀三香麻辣肉制品系列，8月份起启动全年重磅产品每日坚果系列，围绕量贩装和极致性价比、风味型、小包装，适合更多场景渠道，分三波上市。

然而不同于坚果礼的推广模式，鼠百亿表示，“大单品的打造上，我们将转变过去纯粹以品牌驱动为主的渠道模型，在几个方面作出差异化调

整。”第一个是产品慢开发，三只松鼠会着力打磨产品力，如产品的品规、包装、定价和配套的推广计划的制定，并且明确不会同时推进几个大单品，而是培育好第一个产品后才会考虑导入第二个。其次是对大单品培育保持足够的耐心和战略定力，三只松鼠将主动加大客户对于日销型大单品的推广支持力度，如一客一策的大单品区域市场推广计划。

去年，三只松鼠正式提出中度分销模式，7月成立分销事业部，10月在天津秋糖发布“聚焦坚果、首战分销”的新战略。此次发布分销全域布局战略，必将再次引起业内关注。 

传统的果干蜜饯产品



西湖梅园—爆汁黄桃系列产品



新工艺、新产品的果干产品—爆汁黄桃干

- 1、原料来自于：自然成熟、原果风味更浓的黄桃冠的品种；
- 2、区别于传统果干：在保存原理上采用真空包装与巴氏杀菌，锁住黄桃的原味与营养，传统的果干是高糖高渗透压
- 控制Aw；在产品工艺上采用低温低糖的蜜饯糖制结合低温抽湿的工艺，能较好的锁住果品的水分与口感；在产品的配料上不添加色素、不添加山梨酸钾、苯甲酸钠；在产品包装材料上我们采用最新的高阻隔的包装。
- 3、满足休闲方便食品的需求，
- 消费体验感强。



生产加工的关键点：原料的低温解冻线



生产关键点：巴氏杀菌、冷却、烘干



生产加工关键点：真空包装





鑫龙食品新品推荐

BRIEF INTRODUCTION OF XINLONG ENTERPRISE

山中美味



就选鑫龙



HISTORY OF XINLONG

鑫龙历史 HISTORY

长白山鑫龙特产食品有限公司成立于**1999年**。公司总厂坐落在风景优美的东北旅游圣地**长白山**。企业依托丰富的绿色生态资源，在总经理王春龙的领导下，致力于长白山各类坚果特产的研发、生产加工、销售和**长白山文化推广与宣传**。



MISSION OF XINLONG

鑫龙人的使命 MISSION

长白山鑫龙食品自开创以来，积累了丰富的坚果种植采收、生态保护、生产研发、市场拓展的经验，始终坚定统一信念：打造“长白山原生态食品”为使命。增强服务意识，打造良好企业信誉，不懈追求顾客的满意！公司拥有严格的管理体系和超前的服务理念，坚守产品质量关，精心打造消费者信得过的坚果品牌。



ORIGINALASPIRATION

鑫龙人 不忘初心 Original Aspiration

鑫龙食品本着把长白山天然绿色物产带出长白山，带给消费者更多绿色健康产品的想法。于2017年在北国春城——吉林长春，投资5000多万，成立了一家集产品研发、生产、加工、仓储、销售为一体的现代化产业园区，改进了原有工艺，结合炭烤形成了自己的独特加工工艺产品系列。



CHANG BAI SHAN XIN LONG

产品系列展示 Product Series Display



CHANG BAI SHAN XIN LONG



虎皮松子
零添加
炭烤新工艺

长白山鑫龍®
CHANGBAISHAN XINLONG
专注松子
20年
ESTABLISHED 1992



长白山鑫龍®
CHANGBAISHAN XINLONG
20年专注坚果

虎皮榛子
零添加炭烤新工艺



长白山鑫龍®
CHANGBAISHAN XINLONG

啪！啪！
虎皮榛子
零添加炭烤新工艺

干果烘干设备榛子烘干机

干燥工艺及优势

传统的榛子的干制方法是烘炒，人工一次烘炒量少，费时费力，效率低。烘炒需要有经验的厨师来控制温度，否则容易炒焦，导致口感不好。采用空气能热泵干果烘干设备烘制榛子，可以解决传统方法远远不能满足市场需求的问题，促进榛子市场的推广。

在烘干过程中，干果烘干设备榛子烘干机可以严格、精确地控制烘干室内空气的温度和湿度，使榛子受热均匀，避免出现未烘干或者过干的现象。烘干后的榛子香气四溢，深受市场消费者的喜爱。

干果烘干设备榛子干燥工艺步骤

采摘后带苞的榛子堆放发酵 1-2 天，用棍子敲击去苞，除掉杂质，烘干后即成为榛子。

1、**发酵**：将收获的榛子堆放 1-2 天。

2、**脱苞**：堆放发酵后，用木棍敲打，使之脱苞；

3、**去杂质**：去掉果苞碎片等杂质；

4、**干燥**：榛子的烘干温度一般不超过 45℃。由于榛子的水分含量不同，干燥时间也不同，一般为 8 ~ 30 小时。

空气能干果烘干设备榛子烘干机的优点：

1. 干燥均匀，质量可控：360 度



热风循环，干燥室内无死角，干燥均匀，温度、湿度、干燥时间可精确控制，干燥物料的色泽、营养、风味等保持不变，成分有效保留率高，干燥物料质量好。

2、**节能效果明显，热能利用率高**：采用余热回收技术，排水快，无热量损失，电耗低，闭式除湿无需向外界排放热量。

3、**可编程控制**：采用 PLC 智能触摸控制屏，设置好相应的烘干工艺参数后，一键启动停，无需专人看管，节省人工；PLC 控制屏还可以存储和修改不同的物料干燥工艺，需要时可以直接调用或修改使用。

4、**无污染**：预警设置，使用清洁能源和电力，全过程无燃烧，不排放废气污染物，不污染物料和环境。

5、**功能强大，一机多用**：该机组可用于干燥、排湿、冷风干燥等，可用于各行业物料的干燥除湿。

6、**设备占地面积小，经久耐用**：采用专门设计的烘房，占用面积小，节省了场地成本；设备采用不锈钢制造，耐用防腐，一次投资，会产生长期的效益。

7、**使用不受天气限制**：无论晴天、阴天、雨天、白天黑夜、刮风下雪，都能 24 小时不间断工作。

2022 年代糖行业 又出现了哪些创新产品？

来源：食品商务网

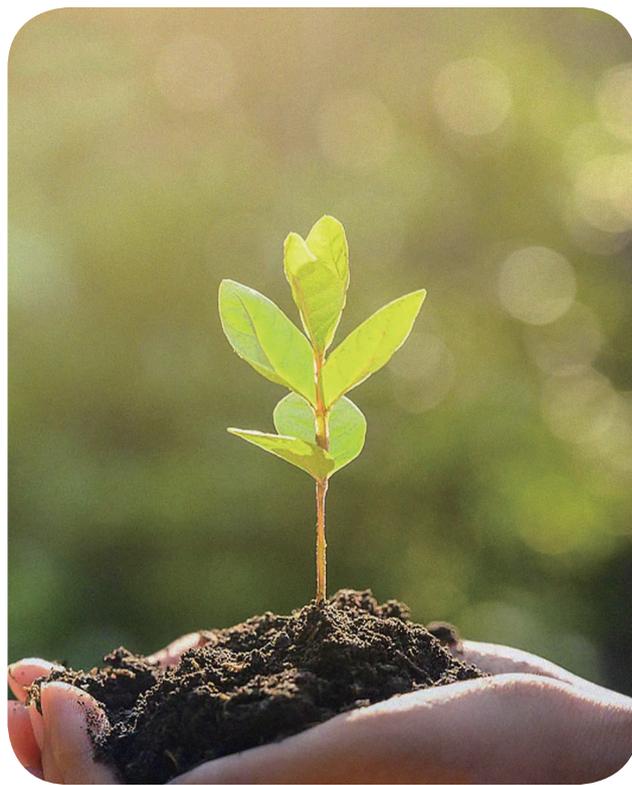
5月11日是世界防治肥胖日，报告显示我国已有超一半成年人超重或肥胖，减肥无疑是时下最受关注的健康问题之一，从微博热搜上多、情的高涨，除了带动了运动健身产业，也带动了减糖行业。人们已经意识到控糖对于减肥的重要性，并开启了减糖之路。近年来，市场上标有“低糖”、“无糖”、“零卡糖”、“0蔗糖”等的食品和饮料热度不断上涨，消费者也开始关注“赤藓糖醇”、“甜菊糖”等天然零卡甜味剂，由此带动了代糖行业一系列的创新。

热门甜味剂的口感改良

在主要的天然甜味剂市场，赤藓糖醇、甜菊糖苷、罗汉果甜苷等甜味剂占据了主要市场。根据 SPINS 数据，2021 年罗汉果在取得了 20% 的市场增长率，使用最多的类别为蛋白质补充剂 / 代餐、冷冻甜点以及营养棒和凝胶；甜菊糖取得了 15% 的市场增长，热门类别包括蛋白质补充剂 / 代餐，冷藏酸奶和植物基酸奶以及常温瓶装水；糖醇类增长 3%，主要应用类别包括口腔护理、糖果和功能性饮料。

主要配料企业也依然致力于对这些热门甜味剂进行改良，以进一步提升口感。嘉吉通过 EverSweet + ClearFlo 为其甜菊糖产品增甜，将甜菊糖与天然风味相结合，来实现风味改性、更快的溶解以及提高配方中的溶解度和稳定性。以 EverSweet 为基础，EverSweet + ClearFlo 创造了一种更像糖的体验，尤其是在较高浓度下。它还有助于改善配方中其他成分的味道，如蛋白质的泥土味、咖啡因的苦味和氯化钾的金属味；并且 EverSweet + ClearFlo 可提高溶解度，比单独使用 Reb M 溶解性更高，在常温下也能轻易溶于水，适用于高浓度甜菊糖的减糖应用，包括软饮料、能量饮料、酒精饮料、浓缩果汁、乳制品、咖啡和糖浆等。

Icon Foods 公司将 CitruSweet 和 ThauSweet 这两种清洁标签天然提取物加入其减糖方案，它们可以为甜菊糖和罗汉果提供一种更持久的甜味效果，也不需要使用时使用掩蔽剂。CitruSweet 萃取自柚皮苷，可在最初的甜味



剂达到甜度峰值后提高甜度，使味道更持久更饱满，同时掩盖甜味剂异味。ThauSweet 源自西非的神秘果，有助于掩盖天然甜味剂的金属味或苦味。

以纤维为原料的甜味剂

膳食纤维被称继“六大营养素”之后的“第七大营养素”，和蛋白质、脂肪、碳水化合物、维生素、矿物质与水并列为人体的重要营养素。根据国际食品信息委员会 (IFIC) 2021 年的一项调查，作为一种成分，消费者对膳食纤维的健康感知度最高，56% 的受访者正在积极食用膳食纤维。在甜味剂行业，近期也出现了一些以纤维为主要成分的甜味剂，在减糖同时增强产品的营养价值。

BT Sweet 在今年推出天然植物性甜味剂 Cambya, 有与糖相同的风味, 在功能和风味上与糖的比例为 1:1。以可溶性纤维、罗汉果和精选的植物为基础(甜菊糖、角豆等), 产品可应用于巧克力、饼干、蛋糕、涂抹酱和馅料、糖果、冰淇淋、零食、麦片、酸奶和饮料等。产品不仅是天然纤维的良好来源, 而且不使用任何掩蔽剂, 也无后余味。该产品来源于可溶性纤维、罗汉果和精选植物等成分, 在功能和风味上与糖的比例为 1:1。

Supplant 公司推出了来自纤维的代糖, 这是一种天然存在于植物纤维中的混合物, 使用玉米、小麦和大米的稻草、茎和芯子来制造, 适用于各种类别, 包括烘焙食品、麦片、巧克力和冰淇淋。它像传统糖一样可以焦糖化、烘烤和烹饪, 提供膨胀、质地、结构、褐变以及甜味。每克糖为 1.8 卡路里, 而糖为每克 4 卡路里, 同时它还是一种益生元。因为原料完全来自于废料, 在价格上也具有优势。

此外, 嘉吉也正在开发一系列可溶性纤维(基于玉米和小麦)甜味剂以满足对清洁标签的需求, 预计将于 2022 年底推出。

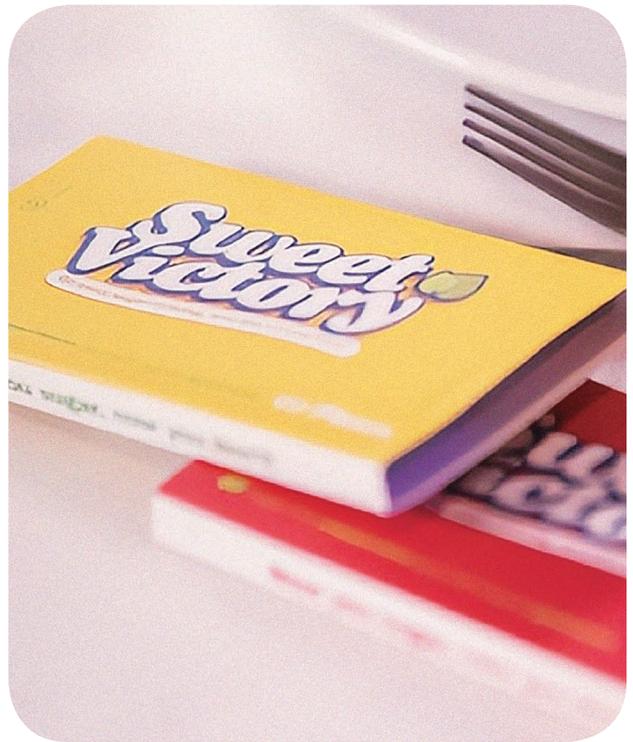
甜味蛋白新品不断

甜味蛋白主要可分为三类, 一类本身就具有甜味, 包括巴西甜蛋白(Brazzein)、索马甜(Thaumatococcus)、应乐果甜蛋白(Monellin)、马槟榔甜蛋白(Mabinlin)、培它丁(Pentadin)等; 一类具有味调节功能, 可以使其他味感(如酸味)变为甜味, 包括奇果蛋白(Miraculin)和 Neoculin; 另一类兼具这两种特性, 包括仙茅甜蛋白(curculin)。

与传统代糖相比, 甜味蛋白具有很多独有的优势, 首先它属于蛋白质, 可转化为氨基酸完全被人体吸收代谢, 没有任何安全性上的后顾之忧, 不含卡路里、不会引起血糖反应也不产生龋齿; 其次甜味蛋白甜度极高, 可达到糖的 3000 倍; 另外, 甜味蛋白没有不良苦味和后味, 可以增强产品风味。但是因为甜味蛋白纯植物提取成本较高而且稳定性较差, 长期以来并未得到有效开发。随着科技的不断进步, 配料企业也将目光投向了甜味蛋白, 今年以来已有多款甜味蛋白新产品问世。

Sweegen 在今年 2 月上市了旗下高强度 brazzein 甜味蛋白, 其甜度是普通糖的 500 到 2,000 倍, 而且几乎没有苦味回味。这种甜味剂使用了专利的精确发酵工艺, 能以可持续的方式大量生产。产品为粉末形式, 但也能根据产品类型提供多种形式, 在较低的剂量下, 它会产生更强烈的甜味, 而且甜味释放更快而持久, 能与甜菊糖等甜味剂产生良好的协同作用。Brazzein 解决了甜味蛋白普遍存在的稳定性问题, 在很广泛的 pH 值范围内都很稳定, 并在巴氏杀菌后仍然保持其品质, 它还易于溶解, 能用于各种食品和饮料应用中。

Conagen 公司也在今年推出两种新型高强度甜味剂



Thaumatococcus I 和 Thaumatococcus II, 两种产品在甜味方面略有不同, 其甜度与糖相比, 在摩尔基础上比糖高 100,000 倍, 在重量基础上高 3,000 倍。该产品同样使用发酵技术生产。

甜味蛋白的商业化应用也在不断开发中, 去年, 美国农业合作社 Ocean Spray 与以色列生物科技企业 Amai Proteins 近期合作开发了一款低糖蔓越莓果汁, 使用 Amai Proteins 生产的奇果蛋白来替代代糖, 可减少至少 40% 的糖分。

新型减糖方式

食品技术初创公司 Resugar 使用与以色列理工学院合作开发的专有酶促工艺, 将原材料转化为成品糖。据该公司称, 这种基于植物的甜味剂复制了糖的味道以及对水分、颜色、体积和冰点至至关重要的独特特征。这家初创公司的旗舰产品 Resugarkit 为食品和饮料制造商提供 1:1 的糖替代品, 能将糖含量减少 70% 至 80%, 卡路里减少 50%。

其主要成分武靴叶酸(gymnemic acid)具有阻断甜味味蕾的效果, 能暂时压制舌头对甜味的感知能力。实验发现, 相较于未摄取者, 摄取武靴叶提取物的对象除了暂时降低对甜味的感觉, 对于甜食的渴望也降低, 且在随后的一餐中更有可能限制食物的摄入量。这是因为武靴叶酸分子的原子排列与葡萄糖分子的原子排列相似, 这些分子可以填充味蕾上的受体位置, 防止食物中存在的糖分子激活, 从而抑制人体对糖的渴望。[8]



梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product

产量情况

Pine Nut Raw Material Output and Stock Overview (2020 - 2021)

2020年度松籽原料产量回顾 (单位: 吨)

国家	2020年度	2020年度	2020年度	2020-2021年度
	期初库存	产量	总消耗	期末(目前)库存
俄罗斯	200	17000	16500	700
中国	1000	67000	67500	500
朝鲜	200	40000	0	40200
蒙古	200	20000	10000	10200
小计	1600	144000	94000	51600

注: 本数据仅供参考

梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product

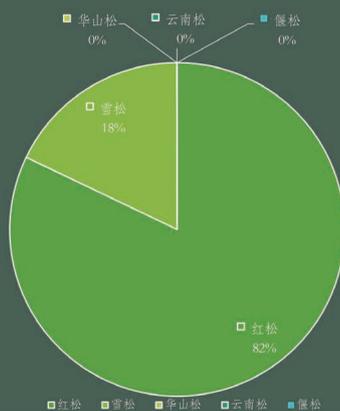
2021年度松子各品类产情预测

2021年度松子各品类数值

单位: 吨	中国	俄罗斯	朝鲜	其他	总和
红松	60000	30000	25000	/	115000
雪松	/	10000	/	15000	25000
华山松	2000	/	/	/	2000
云南松	2000	/	/	/	2000
偃松	/	/	/	/	/

注: 本数据仅供参考

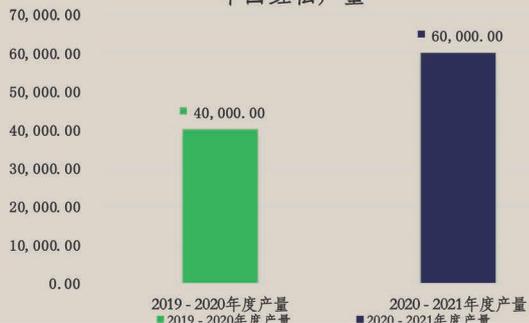
2021年度松子各品类占比



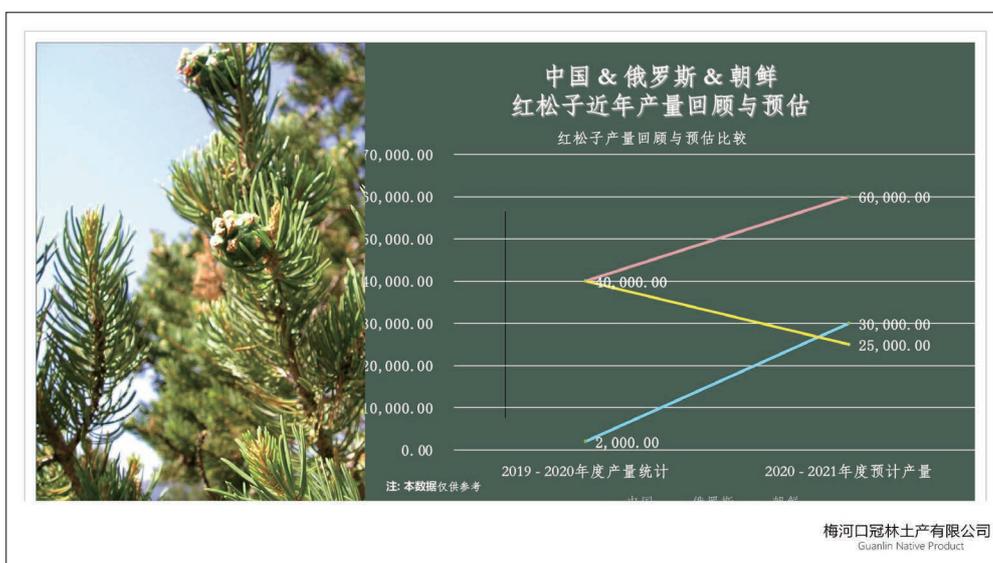
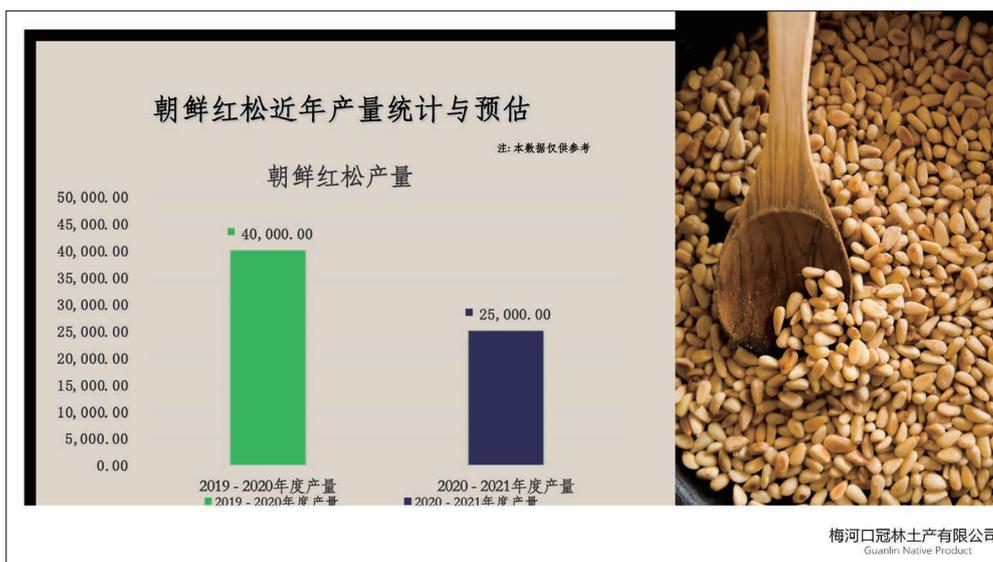
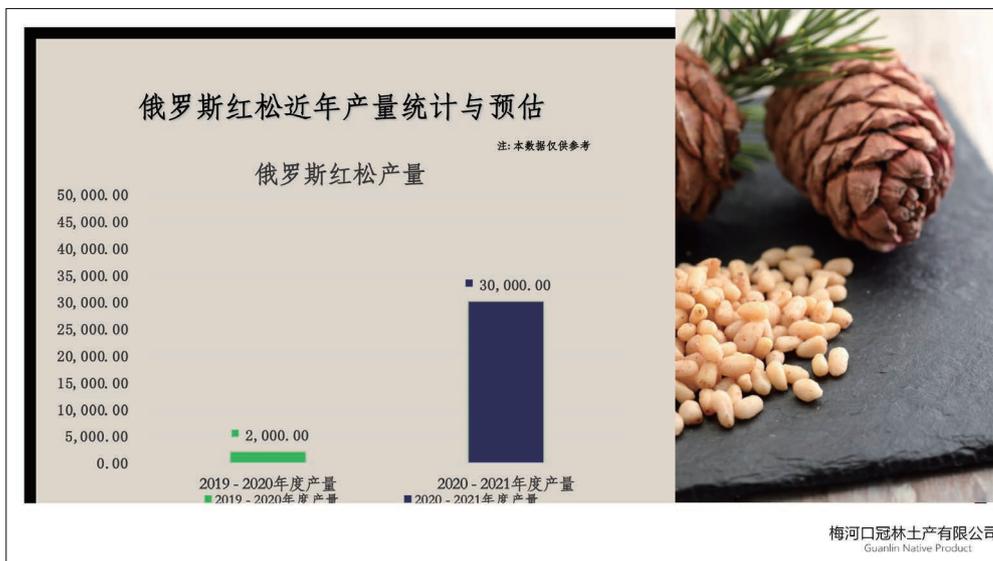
中国红松近年产量统计与预估

注: 本数据仅供参考

中国红松产量



梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product



自然风险

Natural Risks

1. 大丰收年与小丰收年

松子产业有大丰收年与小丰收年，大丰收年产量大，货源多，采购容易，市场价格较低；小丰收年，产量低，货源少，采购困难，原材料价格较高。

2. 自然灾害风险

松子的产地大多分部在深林茂密的区域，那么自然产量也会受到，旱灾，虫灾，和森林火灾的影响。

现存与潜在风险

Current and Potential Risks



梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product



疫情风险

Pandemic Risks

1. 疫情情况

目前受疫情影响，松子产业面临的主要问题和困难，来源于原材料的收购。由于疫情原因，我们的采购人员无法出国到境外产地进行采购，只能选择与国外的供应商进行合作，在原料的数量，质量以及资金安全的方面，还是存在了一些风险。而且，受疫情影响，货物的运输，物流方面，口岸的通关速度等方面，也会存在着很大的风险。

梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product

贸易环境风险

International Trade Environment Risks

1. 国际关系影响

国际贸易受国际关系影响是国际贸易中不可避免出现的情况，对有国际贸易业务的企业而言，目前国际情势复杂多变，加之疫情影响，各企业需要小心应对。

2. 进出口关税影响

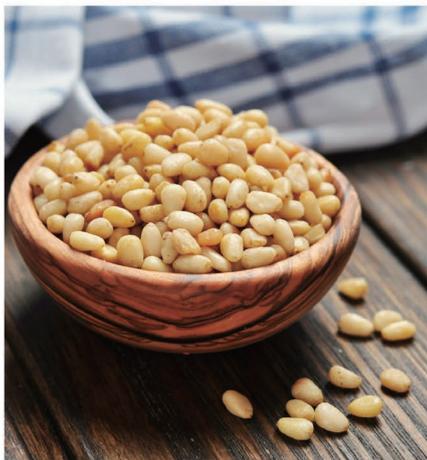
销售和原材料进口两个方面都会受到关税政策变化的影响。企业应及时关注关税变化情况，及时调整进货与出货时机。

3. 汇率浮动影响

外汇汇率在报价或合同签订前后变化是外贸业务中不可规避的风险，企业可采用灵活的货币付款方式，并及时了解汇率变化，以防不测。



梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product



困难

Difficulties

2021年虽然是松子的中丰收年，但因为疫情原因，会有以下困难：

1. 国外原材料采购困难。
2. 运输成本及其他成本升高。
3. 受经济大环境影响，可能会影响销量。

梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product

给企业的建议

Suggestions

1. 新企业在本年度应谨慎进入松子市场。
2. 虽然2021年是丰收年，产量会比近几年高，但因为疫情原因，过货仍有风险，价格波动会比较大。



梅河口冠林土产有限公司
Guanlin Native Product



香榧产生生态栽培技术

香榧属于红豆杉科榧树属，为浅根性、半阴性常绿大乔木，具有果用、油用、药用、绿化、观赏、材用等多种用途。香榧材质坚硬光滑、质地致密、不翘不裂，是制作雕刻品、家具的高级材料。香榧嫁接苗4-5年结果，15-20年进入盛果期，经济寿命在500-600年以上，产量达1000 kg/667，产值达4万元/667，因此被誉为“长寿树”和“摇钱树”。同时，香榧枝叶繁盛、根系发达，是保持水土、保护生态环境的重要生态经济树种，具有极高的社会、生态及经济效益。



1 生态化整地

1.1 造林地选择

香榧喜阴凉、湿润环境。宜选择交通便利、土壤肥沃的丘陵山地种植，海拔在200~800m，土壤以地下水位低、通风性好、pH值为5~7的沙质土壤为宜。

1.2 整地

清理造林地，适当保留阔叶、针叶树和灌木，形成香榧苗侧方庇荫环境。山地缓坡，可以采取水平带状整地，即沿等高线筑水平阶梯或带状整地，保留坡下灌木和草本植物，防止水土流失。山地陡坡，须进行块状整地。

1.2.1 鱼鳞坑面状整地

石质山地，采用鱼鳞坑的方式进行造林整地。在较陡坡面沿等高线自上而下挖半月形鱼鳞坑，呈品字形排列，规格100cm。通过鱼鳞坑整地，挖掘有一定蓄水容量、交错排列、类似鱼鳞状的种植穴（株行距4m×74m），减少水土流失，拦蓄

天然降水和地表径流。

1.2.2 反坡梯田带状整地

山地缓坡，采用反坡梯田式带状造林整地。梯面向内倾斜形成3%~5%的反坡状，边缘保留原生灌木，形成“前埂后沟+梯壁植草+反坡梯田”的梯田；梯面外边缘1/4处种植香榧，拦蓄上部坡面径流减少冲刷，维护梯壁稳定，防止水肥流失。

2 标准化造林

造林时间分春季和秋季，即2~3月和11~12月，宜组织专业队栽植，有利于提高造林质量。以容器苗造林为佳，在穴坑放入容器苗后，先填表土后填心土。夯实填土，使根系与土壤密接，造林密度约40株/667m²，栽后浇足定根水，及时修剪，减少幼苗的水分蒸发。设计按3%~5%配置授粉树，或采取高位嫁接雄枝，提高授粉率。为防止幼苗被

风摇动，最好立竹竿支撑。移栽后沿香榧地径1m周边覆盖农作物秸秆，保水抑草。造林地郁闭度低于0.3时，对香榧苗适当遮阴。

3 有机化施肥

3.1 幼苗施肥

幼苗栽植后次年开始施肥，以有机肥为主，严格控制肥料的数量、次数。春秋季施2~3kg/株饼肥，冬季施3kg/株黄豆粉+蚕粪；采用沟施或环施，避免肥料与根系直接接触，防止烧根。

3.2 成年树施肥

为改良土壤、培肥地力、增加产量、提高品质，可每年施肥2~3次。第1次结合深翻时施入，施腐熟厩肥2000~2500kg/667m²，或施腐熟肥约50~100kg/株，或施饼肥5~10kg/株；第2次在5月上中旬，株施以2~5kg磷、钾为主的保果肥（复合肥），减少生理落果；第3次



在香榧采收后的9月中下旬，施以适量速效肥（株施2~5kg复合肥），有利于恢复树势。为减轻大小年现象，可于丰产年份7~8月增施1次夏肥，以磷、钾肥为主，促进枝条发育。

4 精细化管理

4.1 松土除草

幼苗种植当年用秸秆覆盖，防止杂草生长。造林后的第2年开始每年4~5月、8~9月进行两次松土除草，仅清除定植穴内的杂草，保留定植穴外部的灌木和草本。

4.2 树盘管理

岳西县土壤为花岗岩分化的山地黄棕壤，保持水肥能力弱，可用农作物秸秆，环形平铺在香榧苗1m 2周围，厚度约5cm，起到保水抑草、改良土壤作用，促进香榧苗木生长。

定植后第2年开始，每年秋冬季节进行扩穴深翻，改良土壤。

4.3 灌溉排水

香榧对水分的需求在不同生长期有差异。雌花芽分化发育期需要降水充沛；花期连续降水会严重影响授粉，导致胚珠大量脱落；5~6月阴雨天气容易造成大量落果；7~8月干旱少雨，会严重影响产量。因此，雨季要注意排水，干旱时要加强保湿或及时浇水。

4.4 人工授粉

人工授粉可解决雄花数量不足、分布不均和花期不遇等问题。在雄花

开放前1~3d，用手摘取雄花蕾或用剪刀剪取雄花枝，薄摊于通风、干燥处，3d后花粉即可脱离。收集后，掺5%~10%松花粉作填充剂拌匀，放入撒粉器内，在雌花盛开时撒粉或加水（1%~2%）喷雾进行人工授粉。用粉量一般每株50g左右。

4.5 保果措施

为提高香榧产量，减轻落花落果现象，在香榧幼果发育膨大的前期和果实发育膨大后期采用爱多收4000~5000倍液进行保果，分3次进行喷施，第1次在3~4月，第2次在5月上旬，第3次在5月下旬。

4.6 整形修剪

对成年树进行修剪整形时适当降低树冠高度，减轻风害影响，有利于后期采摘和管理。香榧树形多采用主干自然圆头形，并将树冠的高度维持在4~5m；修剪病虫枝、枯死枝、徒长枝及过密枝，严禁对结果枝短截。

5 多元化防治

5.1 细菌性褐腐病

主要危害香榧幼蒲。发病症状表现为表面出现针头大小的油渍状斑点，表皮一处或多处呈片状、条状或块状褐色病斑，发病期4~9月。

防治方法：清除香榧林中病残果，集中销毁；4月下旬和5月上旬，用5%菌毒清800倍液各喷1次树冠进行防治。

5.2 紫色根腐病

先是细根染病腐烂，然后扩展到粗根。病根表面布满紫褐色网状菌丝束或绒布状菌丝体。菌丝体中有紫褐色颗粒状小菌核。病根木质部也呈紫褐色，发病期4~8月。

防治方法：整地时深翻，用生石灰或10%硫酸铜溶液消毒；停止套种易感染作物；用80%代森锌可湿性粉剂500倍液或64%杀毒矾可湿性粉剂400倍液浇灌进行防治。

5.3 苗木立枯病

危害幼苗茎基部或地下根部。初为椭圆形或不规则暗褐色病斑，病部逐渐凹陷、溢缩，有的渐变为黑褐色，最后干枯死亡，但不倒伏。轻病株仅见褐色凹陷病斑而不枯死。发病期4~8月。

防治方法：选择通风、向阳、地势较高、土层深厚、通透性好、排灌方便的沙壤土建苗圃，播种前用0.1%福尔马林溶液（甲醛溶液）浇穴，进行土壤消毒；发病苗床用50%多菌灵按1:500兑水稀释，进行喷洒或灌根，每隔5天1次，连续3次。

5.4 细小卷蛾

幼虫危害新梢、叶片，发病期3~11月。

防治方法：3月下旬到4月上旬，新梢结果枝尚未完全展叶时，进行第1代防治，施用10%吡虫啉可湿性剂2500倍液或毒死蜱乳剂1000~1200倍液喷杀；6月初，进行第2代防治，防治药剂和施药量同第1代。

5.5 白蚁类

白蚁主要危害香榧根部和树体。受害的枝干会变成金黄色，发病期5~9月。

防治方法：在蚁路上用白蚁专用诱杀包进行诱杀。

5.6 地下害虫（小地老虎、蛴螬）

主要以幼虫危害香榧幼苗。幼虫将幼苗近地面的茎部咬断，使整株死亡，造成缺苗断垄。发病期3~8月。

防治方法：用50%辛硫磷乳剂1000倍液浇灌防治；用炒菜饼、甘蔗等诱饵料拌10%吡虫啉可湿性粉剂或40%毒死蜱等药剂诱杀，配比为10:1左右。 



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

坚果抗氧化剂

坚果抗氧化 我只选南科

坚果抗氧化剂含有多种植物抗氧化成分，科学组合，协同作用，效果好，结构稳定耐高温，有效抑制坚果中油脂氧化、哈败变味，具有提高坚果品质及延长坚果保质期的功效。坚果抗氧化剂的正确使用不仅可以延长坚果的贮存期、货架期给生产者带来良好的经济效益，而且给消费者带来更好的食品安全。



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。



《儿童零食通用要求》修订，规定不应使用人工合成防腐剂甜味剂



5月17日，中国儿童食育计划战略联盟举办儿童食育与儿童健康研讨会，《儿童零食通用要求》修订版发布。中国标准化研究院农业食品标准化研究所博士李强介绍，本次对儿童零食的原料、理化指标设定、适用性、包装量等4个方面进行了调整修订。其中提到，儿童零食不应使用人工合成防腐剂、人工合成甜味剂，人工合成着色剂。

本次重点修订了4个方面。首先，对儿童零食所使用的原料要求做了更科学的调整。此前规定所用油脂不应含有反式脂肪酸，调整改为不应使用氢化油脂和转基因食品作原料，不应使用辐照处理，并在理化指标中增加反式脂肪酸不超过0.3g/100g的规定。

其次，对团标中理化指标设定的可执行性不强进行了调整。此前规定生产企业应根据生产类别自定规定脂肪、酸价、过氧化值、果糖或葡萄糖或蔗糖或麦芽糖或乳糖或总糖、氯化钠的限值，调整后删除了上述指标的限值规定，增加了少盐、少油、少糖的要求。

部分指标的适用性也进行了调整，比如规定黄曲霉毒素检测“适用于谷物制品、豆制品、坚果及籽类产品”；此前要求所有类别产品均需符合菌落总数1000~10000 cfu/g，大肠菌群10~100 cfu/g，本次则规定“即食藻类制品、非含乳型果冻、饮料除外”。对添加剂，不应使用人工合成防腐剂、人工合成甜味剂，人工合成着色剂。

为避免浪费，还增加了对包装形式及包装量的要求，应符合GB23350《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》，符合儿童食用量相关特点。

我协会负责组织的《熟制与生干花生》等九项全国行业标准的修订工作正式启动

根据国家工业和信息化部2022年5月下达的《2022年第一批行业标准制修订和外文版项目计划》，由我协会组织修订的《熟制豆类》、《熟制与生干花生》、《熟制与生干南瓜籽和仁》、《熟制与生干西瓜籽和仁》、《熟制与生干板栗和仁》、《熟制与生干扁桃（巴旦木）核和仁》、《熟制与生干开心果和仁》、《熟制与生干山核桃和仁》、《熟制与生干杏核和杏仁》等九项全国行业标准，将于近期正式启动。



该九项标准的修订对行业发展意义重大，在行业内引起了广泛的关注。该批标准的修订和完善，将为我国坚果与籽类行业的健康持续发展保驾护航，同时全面提升全行业标准化体系建设的水平，也为维护企业和行业合法权益，保障消费者权益具有重要意义，也为国家监管部门执法监督提供了法律依据。

未来3-5年规划覆盖100万个零售终端 洽洽食品布局国内坚果种植



洽洽食品日前公布2021年度业绩说明会投资者活动记录表。洽洽食品表示，目前公司在国内的零售终端有40多万个，未来3-5年规划覆盖100

万个终端，新增的终端主要为弱势市场和县乡市场以及特渠等。公司2021年搭建了渠道精耕信息系统，目前上线运营的有近12万个终端，其中约7-8万家是新增终端。

谈及疫情影响，洽洽食品表示，目前因疫情防控需要，部分销售区域和渠道的物流效率和补货效率有些影响，但总体影响不大。

此外，在上游坚果种植业务拓展方面，洽洽食品参股公司坚果派农业有限公司在国内进行了部分品类的坚果种植：在广西种植夏威夷果，目前逐步进入丰产状态；在安徽长丰等地种植碧根果，部分进入了挂果期，将稳定公司坚果原料供应。

复产复工保供应，来伊份树立起特殊时期常态化经营样本

消费品企业作为市场经济的重要组成部分，一直以来都有着极强的社会责任感，无论是扶贫救灾，还是可持续发展，抑或是保障供应，都少不了消费品企业的身影。

2022年3月以来，上海的特殊时期形势牵挂着每一位国人的心，其中物资生活保障备受关注。实际上，自3月以来，来伊份作为上海市制定的供保单位，紧急启动应急预案，统筹人员安排，实行网格化管理保障门店开业、延长营业时间、扩大外卖配送范围，全力保障上海市民的“菜篮子”拎得满、拎得稳当。

而来伊份的快速响应，永担社会责任的背后，是其长久以来的供应链搭建和线下渠道布局。作为“零食第一股”的来伊份，正在通过实际行动，为零售、休闲食品的特殊时期常态化经营树立起参考的样本。



良品铺子入选“武汉名品”

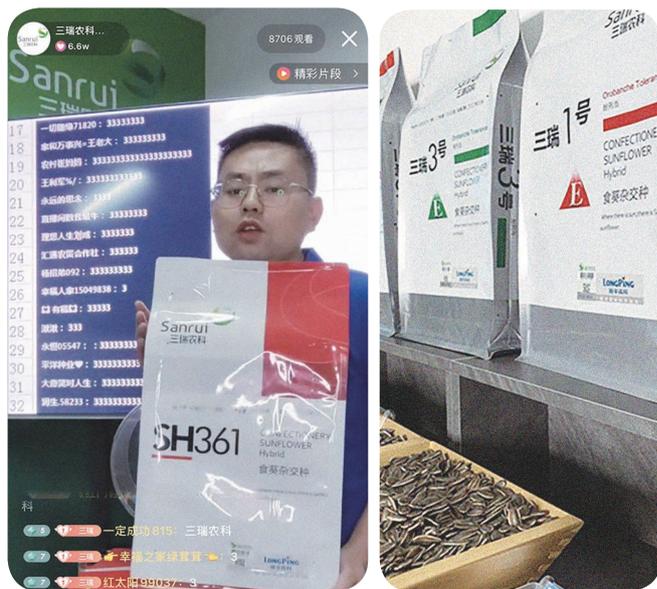
日前，记者从相关部门获悉，经过认定的“武汉名品”已达30件，位于东西湖区的周黑鸭、良品铺子和九州通医药物流顺利入选。

去年10月，武汉发布《做响“武汉制造”品牌三年行动计划（2021—2023年）》，提出到2023年，培育一批专业化、有竞争力的“武汉制造”知名企业，力争入围世界500强和中国500强10家、制造业“单项冠军”20家、专精特新“小巨人”企业200家，培育100项“武汉名品”高端产品，做响“武汉制造”品牌。

从全省看，湖北积极引导各类市场主体树立商标意识、实施品牌战略，武汉由此形成了一批特色鲜明、竞争力强的品牌，如以东风汽车、武船、武重等为代表的传统优势产业品牌，以长飞、华星光电等为代表的高新技术产业品牌，以铁四院、中冶南方等为代表的高端设计产业品牌，以九州通、卓尔为代表的民营企业品牌，以周黑鸭、良品铺子为代表的新兴食品快消品牌。



三瑞农科“快手直播”火热进行中 30万大礼送葵农



近期，三瑞农科官方直播间上线运营并快速涨粉，架起了企业与全国百万葵农的又一座沟通和致富金桥梁，让更多的新技术、新信息适时的传送到大家手中。

三瑞农科快手官方账号“应运而生”。三瑞农科，以“服务农民，成就自我”为使命，策划并启动了“三瑞农科快手官方账号”，将通过短视频、直播，直观的展现我们最关注的“民生”，让更多的葵农了解到专业的葵花知识、享受到真挚的企业福利；短视频、直播以其实时可视化的形式、新颖的观感，成为了新时代下的“流量大咖”；在疫情期间，直播、短视频发挥自身优势，很好地起到了强信心、聚民心、暖人心、筑同心的主流文化效果。

坚持战略引领，美亚光电荣获合肥高新区多项表彰

近日，合肥高新区发布2021年度表彰奖励项目名单，经过公示，美亚光电共荣获5项表彰，分别为“经济效益贡献奖—突出贡献奖，稳链稳产先锋奖—用工



模范奖，科创金融引领奖—专利创造奖，品牌荣誉示范奖—品牌创优奖、试点示范奖”。

2021年，美亚光电经营业绩持续稳健增长，全年实现营业收入18.13亿元，同比增长21.18%，成为高新区工业财力贡献前十名企业。同时，美亚光电高度重视自主创新能力提升和知识产权建设，2021年公司先后获得国家科技进步奖二等奖、第22届中国专利优秀奖、长三角高价值专利优胜奖、安徽省发明专利百强等，并通过了知识产权管理体系认证。截止目前，公司共有545项专利授权，其中，国内发明专利87项，国外发明专利3项。

多项表彰的背后，是美亚光电战略聚焦、专注主业和持续创新的体现。基于工程化设计、智能化制造、数字化管理，美亚光电将不断提升产品的核心竞争力，努力将“性能、可靠性”等关键指标做到极致，为客户以及区域发展创造更大贡献。

产学研结合助推小榛子大产业

近年来，山东省诸城市积极发挥自身优势，进行榛子深加工开发，目前建有榛子植物蛋白饮料生产线、榛子膳食油生产线，年可生产榛子植物蛋白饮品63000吨，高档榛子膳食油400吨，榛子休闲食品及原料2800吨。其中与中国农业大学高彦祥教授合作研发的国内首款纯榛子植物蛋白饮料——“魏榛·榛子乳”，开创了中国特色植物蛋白饮料的新品类。

据了解，当地龙头企业诸城市华山农林科技有限公司与中国农业大学、山东省果树研究所等高校成立了山东省榛子产业技术创新战略联盟，对130余家种植户和相关企业的榛子产业进行整合，统一科学管控，实现榛子产业的品种统一、技术指导、信息共享、品牌助力。目前联盟共辐射带动省内临沂、日照、枣庄、烟台、青岛及省外新疆、宁夏等地区的榛子产业，种植面积达到3万余亩，现成为全国单体面积最大的平欧榛子基地。

詹氏公司与石台县人民政府签订香榧产业战略合作项目

5月19日上午，詹氏公司董事长詹权胜、基地部经理揭建宁等一行在石台县政府三楼会议室签订双方关于香榧产业战略合作项目。

石台县委书记、县长靳武在致辞中表示，协议的签署，标志着双方合作取得了突破性进展，代表着石台丁香“香榧小镇”打造迈出了实质性的关键一步，这对于石台县发展林下特色经济、带动产业发展、改善民生、提高社会发展竞争力都具有重要意义。

詹氏公司董事长詹权胜简短回顾了合作项目的沟通过程，并致谢为项目达成而付出努力的各位参与者；他说，正是深深感受到彼此间都怀揣着对农业发展的热爱和赤忱之心的认同感，才促成项目的达成；他称赞，石台县为丁香香榧构筑的农业新模式、搭建的发展新平台，同时也给詹氏的未来发展拓宽了新维度和新空间。期望借助这样优质的资源和渠道，詹氏和丁香香榧必将跑出高质量发展“加速度”，更好地实现“让国民吃上放心优质的坚果”的梦想！对于未来发展，他表示，詹氏将于石台县丁香镇并肩，潜



心拓展香榧的智能产业链，创新构建坚果产业发展新生态，奋力砥砺“为耕者谋利、为食者造福”的惠农初心。

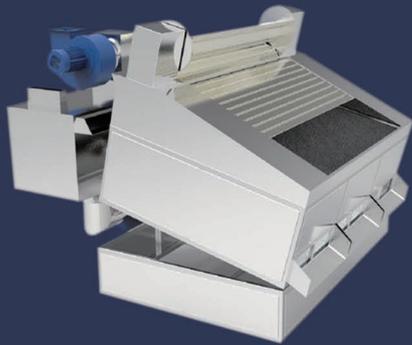
石台县副县长裴钧与詹权胜董事长签署合作项目书，石台县发改委、乡村振兴局、林业局和招商服务中心的相关领导出席了签约仪式。



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

2022/23 年度美国玉米产量 低于市场预期

美国农业部周四发布的 5 月份供需报告显示, 2022/23 年度美国玉米产量为 144.6 亿蒲, 比上年的 151.15 亿蒲减少了 4.3%。作为对比, 报告出台前分析师们预计美国玉米产量为 147.79 亿蒲, 同比降低 2.2%。分析师预测区间从 144.14 亿到 151.15 亿蒲。这也是美国农业部首次发布 2022/23 年度的供需预测。

美国农业部预计 2022/23 年度美国玉米播种面积为 8950 万英亩, 比上年的 9340 万英亩减少 4.2%; 单产预计为 177 蒲 / 英亩, 和上年持平。



新季玉米出口预计为 24 亿蒲, 低于 2021/22 年度的 25 亿蒲; 饲料用量预计为 53.5 亿蒲, 低于上年的 56.25 亿蒲; 乙醇行业用量预计为 53.75 亿蒲, 和上年持平。期末库存预计为 13.6 亿蒲, 低于上年的 14.4 亿蒲。做为对比, 报告出台前, 分析师预计 2022/23 年度美国玉米期末库存为 13.05 亿蒲, 2021/22 年度玉米期末库存预计为 14.04 亿蒲。

美国农业部首次预测 2022/23 年度美国玉米农场均价为 6.75 美元 / 蒲, 高于上年度的 5.90 美元 / 蒲。

2022/23 年度全球供需。

美国农业部首次预测 2022/23 年度全球玉米产量为 11.8072 亿吨, 低于 2021/22 年度的 12.1562 亿吨。期末库存预计为 3.0513 亿吨, 低于上年的 3.0939 亿吨。

法国官方出台食品中的葵花籽油临时替代方案



受俄乌冲突的影响, 法国的葵花籽油出现了大范围短缺。法国官方当地时间 26 日出台食品中的葵花籽油临时替代方案, 临时授权食品生产商家使用其他种类的食用油替代葵花籽油, 而不必立刻更换其食品包装。

多家法媒报道, 近期受俄乌冲突的影响, 葵花籽油的全球产量和出口量大幅减少。乌克兰此前提供了葵花籽油全球产量的近一半, 但战争爆发以来, 其港口被封锁, 公路和铁路运输也受到了很大的干扰。而另一大葵

花籽油出口国俄罗斯将葵花籽油的出口税提高了 20%, 并对向境外供应葵花籽油实行配额制。

在法国, 葵花籽油被用于生产许多加工食品, 例如薯片、饼干、酱汁和人造黄油等, 但在一定条件下, 葵花籽油可以被菜籽油或棕榈油代替。由于葵花籽油短缺, 法国努力保障食品加工商家的正常生产活动, 降低原料短缺对经济产生的影响。法国经济与财政部 26 日宣布, 经过同法国工业与消费者协会的协商, 提出申请的食品生产厂家可以在接下来 6 个月内用其他食用油来代替葵花籽油进行生产, 并无需更改现有的食品包装以表明这一变更。

柬埔寨加工腰果出口大增 3 倍, 超 5 成运往中国

据柬埔寨农林与渔业部近日报告称, 今年柬埔寨首季度加工腰果出口总量超 200 吨, 同比增长 312%。虽然未加腰果仍然是出口主流, 出口量达到 271994.48 吨, 但同比下降了 39.67%。

报告显示, 柬埔寨首季度共出口 213.41 吨加工腰果, 其中出口至中国大



陆 123.38 吨、泰国 76 吨、日本 12.1 吨、中国台湾 1.93 吨。柬埔寨未加工腰果出口至越南 271980.9 吨, 出口至中国 13.58 吨。柬埔寨腰果协会主席恩西罗指出, 加工腰果出口量增长, 得益于协会组织本地中小型企业, 通过农林与渔业部和商务部吸引外国工厂投资。

近年来, 柬埔寨腰果出口保持高速增长。最近 3 年时间, 柬埔寨未加工腰果产量大幅增长, 2019 年 6 万吨, 2020 年 95 万吨, 2021 年 110 万吨。其中绝大部分都是出口到越南, 通过越南加工后再出口到全世界。由于去年以来柬埔寨政府开始大力鼓励本地腰果加工企业发展, 增加加工腰果出口, 目前已经展现出更大的经济效益。

受恶劣天气和洪水影响，澳大利亚澳洲坚果预计减产

澳洲坚果协会（AMS）今天证实，由于受到近期新南威尔士州和昆士兰州东南部的恶劣天气及洪水灾害影响，澳大利亚澳洲坚果预计将减产10%。

目前，澳洲坚果带壳产量预计为49,340吨（含水量3.5%），若以含水量10%计，则产量为52,900吨。而原先的预计带壳产量为54,930吨（含水量3.5%），若以含水量10%计，则产量为58,900吨。

受到3月恶劣天气影响的种植区包括昆士兰州的玻璃屋山脉和金皮地区，以及新南威尔士州的北河地区和中北海岸地区。

AMS首席执行官伯内特先生（Jolyon Burnett）表示，新南威尔士州种植户所受影响最大，两次洪水后的长期降雨，使收获更加困难。

伯内特先生说：“北河地区和楠巴卡地区的许多种植户仍然无法进入果园开始收获工作。”

“对于这些种植者而言，这是一个关键时期，未来仍充满不确定性和挑战。地面上有很多作物，但果园地面极度潮湿，杂草丛生。晴热天气也较少，无法晒干一切。”

伯内特先生表示，“恶劣的天气条件也影响到澳洲坚果中果仁含量占比，后续将影响到进入市场的果仁量。”

澳洲坚果最大的产区班德堡（约占澳大利亚产量的46%）没有受到恶劣天气的影响。该地区的收获工作进展顺利。

昆士兰州的其他种植区如玻璃屋山脉和金皮地区遭受了一些损失，但伯内特先生表示，整个昆士兰州的收成普遍增加，质量良好。

有关澳大利亚澳洲坚果收成的进一步更新将于9月发布。



腰果出口改善越南地区经济

“每年腰果收获季来临之前，我们就能接到许多订单，各大电商平台纷纷订购，产品销往中国、欧洲等市场。”

越南平福省的农民阿莫表示。据越南媒体报道，2021年越南腰果产量继续保持增长，实现出口创汇36.5亿美元。目前，越南腰果出口约占全球腰果出口量的80%。

平福省是越南腰果主产区，阿莫所在的布亚摩县位于平福省北部的丘陵地带。这里森林密布，水源丰沛，得天独厚的气候条件十分适宜腰果种植。近年来，平福省通过建立农业合作社、培训种植技术、强化品牌效应等方式，大力发展腰果产业，山区面貌发生改变。

农业合作社还积极帮助村民开拓销售渠道，与当地大型零售企业进行对接，实现“从种植园到货架”一站式采购，同时通过电商渠道等，将腰果出口世界各地。阿莫所在农业合作社出产的腰果成功注册了平福省原产地商标，成为颇有知名度的特色产品。



INC 发布夏威夷果（澳洲坚果）2022年第一季度报告

南非——根据南非夏威夷果种植者协会报告，2022年收成计划预计5.77万吨干壳果。

澳大利亚——根据澳大利亚夏果协会报告，2021年产季3.5%水分的带壳果产量已经达到5.15万吨，相当于10%水分的壳果产量5.52万吨，比2020年产季增产10%。整个2022年产季预测结果为5.49万吨，换算10%水分的壳果为5.89万吨，比2021年增长6.7%。（最终以官方统计数据为准）

肯尼亚——根据协会预测，2021年收成量调整为7950吨（以果仁计），2022年预计将会达到8300吨（计划增长5%），市场的稳定及适应的天气情况，催生一个相对较好的丰年，收成季预计从3月中旬开始，第一批货已经预备在4月中旬进行装运。

中国——中国市场今年预计将会达到5万吨，已经渐渐逼近世界前两位的产量，市场增产潜力巨大，但目前配套的加工、存储、运输等硬件设施还需进一步完善。尤其是反复的疫情对国内市场的影响，还有很多不可控的因素。

中国食品工业协会坚果炒货 专业委员会文件 中国坚果制品研究发展中心

中食坚炒委 [2022] 2 号

关于申报第七届(2020-2021 年度) 全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖的通知

各会员企业:

为推动我国坚果炒货食品行业科技进步,表彰和鼓励在全行业科学技术工作中,作出突出贡献的企业及科技工作者,同时为进一步提升科技进步奖的科技质量水平,更专业、更规范地进行评审,我协会与中国坚果制品研究发展中心,共同负责第七届(2020-2021 年度)“全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖”评审工作。凡获奖项目及个人由我协会授予荣誉证书,并择优推荐申报国家食品科学技术奖。现将有关事项通知如下:

一、奖励范围

(一)种子选育种、种植进步奖:申报单位在全国坚果炒货食品行业种子选育、改良、培育、优育优种等方面有重大科学发现,并将其研究成果成功应用到生产实际活动中;

(二)产品、工艺进步奖:申报单位在全国坚果炒货食品行业因应用如下方面的技术而取得良好的经济效益的创新;

1. 运用科学技术知识对坚果炒货行业的产品、工艺、材料及其系统、经营销售等方面有重大技术发明;

2. 采用新技术原理、新设计构思研制、生产的全新产品;

3. 在结构、材料、工艺等某一方面比原有产品有明显改进的产品。

(三)设备、添加剂、包装进步奖:申报单位在针对食品制造转型升级新需求条件下,在全国坚果炒货行业采用新研发设备、新型添加剂、新包装材料,在稳定和保证提高产品质量、增加产品的经济效益,降低成本、节能降耗、环保、加强资源综合利用等方面做出了突出贡献;

(四)工程、技改进步奖:申报单位在全国坚果炒货食品行业

采用新技术，在稳定和保证提高产品质量、增加产品的经济效益，降低成本、节能降耗、加强资源综合利用、经营销售等方面做出了突出贡献；

(五) **基础研究进步奖**：申报单位在全国坚果炒货食品行业基础研究中阐明自然现象、特征和规律等方面有重大科学发现，并将其研究成果成功应用到生产实践活动中；

(六) **科技标准进步奖**：申报单位在坚果炒货国家标准或行业标准研制过程中做出突出贡献，或在参与坚果炒货行业技术性贸易壁垒（WTO/TBT）应对时，积极参与技术性贸易壁垒的应对、开展重要出口国家和地区技术性贸易壁垒研究和防护等方面，并取得了突出的经济效益和社会效益；

(七) **杰出科技工作者奖**：在获奖项目主要完成人中进行评选。

二、评审标准

科技进步奖分别设一等奖、二等奖、三等奖三个级别，按照申报项目的创新程度、技术水平、所带动的社会效益和经济效益进行综合评定，奖励项目由评审委员会确定。

(一) 一等奖

在技术上有很大创新，技术难度大，总体技术水平和主要技术经济指标达到了国内领先水平或国际水平，成果转化程度高，创造很大的经济效益，并开展 WTO/TBT 相关工作，对行业的技术进步和产业结构调整有重大作用；

(二) 二等奖

在技术上有较大创新，技术难度较大，总体技术水平和主要技术经济指标达到了国内先进水平或接近国际先进水平，成果转化程度较高，创造了较好的经济效益，并开展 WTO/TBT 相关工作，对行业的技术进步和产业结构调整有较大作用；

(三) 三等奖

技术上有一定创新，技术有一定难度，总体技术水平和主要技术经济指标达到行业内先进领先水平，创造明显的经济效益，对行业的技术进步和产业结构调整有一定作用。

三、评审程序

(一) **形式审查**：由我协会负责对申报项目的材料进行审查；

(二) **专业评审**：由我协会与中国坚果制品研究发展中心组织评审委员会，对通过形式审查的申报项目进行评审，提出获奖项目的建议、奖励等级及理由；

(三) **公布获奖名单**，由我协会、中国坚果制品研究发展中心共同颁发证书。

四、申报要求

(一) 仅限本协会会员单位申报。申报内容为科技项目及个人。科技项目要求是在 2020 年-2021 年度完成的成果；

(二) 要严格按照全国坚果炒货科技进步奖通知的有关规定, 认真做好申报项目及个人的材料准备与核实工作, 确保申报材料提供的文字、证书等资料真实可靠, 按时上报;

(三) 申报的项目, 应是本单位独立完成的。如申报单位只是参与完成的, 应在申报表“主要完成单位”、“主要完成人”栏目, 写明主要完成单位名称和主要完成人姓名, 以确保知识产权明晰;

(四) 申报材料要求

1. 填写《全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖申报表》(见附件);

“申报表”是评审的有效主要依据, 完成人一定要认真填写, 突出主要科技创新内容部分, 应提供国家相关部门审批合格、或授权合格、或批准、或认可的附件材料。新闻媒体报导及个人信件不能作为评价证明。申报表以电子版形式提交, “主要完成单位”栏目处加盖公章, 扫描后与有关附件一并发至协会邮箱: cnfiec@csnc.cn。

2. 推广交流材料。

为了在行业内推广交流, 宣传先进的科技工作成果, 凡获奖项目将刊登在中国坚果炒货杂志、中国坚果炒货网, 中国坚果炒货展会网、微信公众号、行业自媒体等媒体上。请申报单位在提交申报资料的同时, 提供用于推广交流的资料。要求如下: 结合本单位申报项目的内容, 作概括简洁表述, 内容可公开, 以 Word 版形式提交, 文件名注明“刊登用”, 以便编辑刊发推广宣传。

五、奖励办法

(一) 协会与中国坚果制品研究发展中心将首次设立中国坚果与籽类科技进步奖奖励制度, 将为作出突出贡献的科技工作者颁发奖金以资鼓励。奖励办法另行制定通知;

(二) 各企业可根据实际情况, 对获奖者给予一定的奖励;

(三) 各获奖企业可向省市科技部门申报, 争取相关奖项奖励。

六、申报时间

请各会员单位认真组织申报和推荐工作, 并于 2022 年 7 月 20 日前将申报材料发至邮箱: cnfiec@csnc.cn。

七、联系方式

电话: 010-63344031/63344578 邮箱: cnfiec@csnc.cn

联系人: 杨倩 17812727504 张淑芳 13811794820

附件: 《全国坚果炒货食品行业科学技术进步奖申报表》



主题词: 申报第七届 全国坚果炒货 科学技术进步奖 通知
中国食品工业协会坚果炒货专业委员会 2022 年 3 月 11 日印发

中国坚果炒货食品展览会组委会

关于展会延期至明年举办的通知

各参展企业、有关企业和单位：

由于受到新冠疫情影响，2022'第十六届中国坚果炒货、干果果干食品展览会已一再延期。为维护企业的权益与安全，经组委会广泛听取行业、企业意见和建议，协会专门召开会长通讯会议，并与合肥市政府及有关部门充分沟通协商，现决定将今年的展会延期至明年四月中下旬举办。因展会延期给大家带来的不便深表歉意！已支付展位费全款或预付款的参展企业，可选择将展位及相应费用延期至明年，以确保原定展位保留不变，也可直接申请退款，组委会将全力做好退款和后续相关工作。

同时，为了提振全行业受疫情重创影响的信心，努力为企业搭建今年旺季之前全国坚果炒货、干果果干产品的采供交易平台，为企业推荐产品，为产品找市场找客户。组委会决定，在2022年9月举办的“9.17中国坚果健康周”活动期间，借鉴成都糖酒会酒店展的模式，在成都举办多方共赢具有实际采供交易成效的全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供选品大会，请各参展企业以及全国坚果炒货干果果干企业踊跃报名参加，共谋发展！

具体活动时间及内容将另行通知。

中国坚果炒货食品展览会组委会

二〇二二年六月六日



9.17中国坚果健康周组委会

9.17组委会 [2022] 1号

关于参加2022年“9.17中国坚果健康周” 各项活动的通知

全国坚果炒货企业、协会理事单位、及各界有关单位：

“9.17中国坚果健康周”活动，已成功举办六届，在全行业的辛勤付出和社会各界的关心支持下，取得巨大的成功，受众人群累计已超过5亿人次。为持续深入地向广大民众宣传倡导“每天一把坚果瓜子，有益健康”的科学膳食理念，现将今年“9.17中国坚果健康周”的各项活动内容，以及企业参加活动的办法通知如下，请各企业早作准备，积极参加。

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、活动宗旨：让坚果籽类这一健康食品真正造福于民的同时，推动坚果炒货行业持续健康发展。

三、活动主题：每天一把坚果瓜子，有益健康。

四、活动时间：2022年9月17日至9月25日

五、活动内容：(1) 行业开放周；(2) 坚果籽类食品健康宣传周；(3) 坚果籽类食品线上线下全民消费体验周。

六、活动形式：四大联动，即：场内与场外联动、线上与线下联动、企业与消费者联动、行业与全社会联动。

七、活动具体安排

（一）向全社会聘请 50 名 9.17 坚果消费体验官

时间：8月1日-9月17日，活动具体内容及安排详见附件2。

（二）2022年“9.17中国坚果健康周”行业开放周内容及安排（议程详见附件3）

报到时间：2022年9月15日全天

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）

1、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

会议时间：2022年9月16日上午9:00

会议地点：成都融通新华宾馆会议中心

2、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

会议时间：9月16日下午1:30

会议地点：成都融通新华宾馆会议中心

3、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

布展时间：9月16日

展示时间：9月17-18日，两天酒店选品展示，现场采供对接洽谈，为企业推荐产品，为产品找市场找客户。

展示地点：成都融通新华宾馆

注：全渠道采供交易选品大会各项内容将另行通知。

4、网红带货直播：2022年9月17日（具体时间、内容另行通知）

5、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18:00

地点：成都融通新华宾馆

八、9.17中国坚果健康宣传周、全民消费体验周活动内容安排及企业参与办法

时间：9月17-25日，具体安排如下：

（一）线上活动

1、线上活动内容安排：

（1）“9.17中国坚果健康周”线上活动，仅限于中国坚果炒

货协会会员企业参加。从9月17-25日，各会员企业应以线上各平台为依托，利用各企业的优质资源，做到四统一（即：9.17主题语、LOGO、海报以及《坚果籽类食品健康功能与消费指南》手册，印刷版下载地址：www.csnc.cn），对9.17活动进行全方位宣传，并多层次地开展线上全民坚果籽类食品健康功能宣传与消费体验活动；

(2) 各会员企业可利用抖音、微博、原产地直播及视频直播等方式对9.17活动进行全方位宣传，还可联合在电商平台进行“满赠+折扣”等开展促销体验活动；

(3) 全部参与“9.17中国坚果健康周”线上活动的企业，必须自行事先做好各自店铺的各项准备工作。

2、线上活动企业参与办法：

各会员企业于8月30日前将2022年9.17中国坚果健康周线上活动报名表发至组委会邮箱，以便组委会进行统一安排（报名表见附件1）。

（二）线下活动

1、线下活动内容安排：

(1) 全行业所有从事坚果籽类、干果果干的原料、种植、加工、市场全渠道营销企业、科研等单位均可以参加线下活动。参与活动的企业、大型商超、经销商、批发市场、实体门店等可采取促销海报、店内TV、广播和POP陈列、各企业线下和线上的订单包裹、手提袋、产品外包装箱（盒），以及线下店堆头等各种渠道，企业可自行印制统一的9.17主题语、LOGO、海报以及《坚果籽类食品健康功能与消费指南》手册，臂贴、胸贴及T恤等，将“每天一把坚果瓜子，有益健康”的科学膳食理念，进行全方位、多层次、大幅度广泛深入的宣传；

注9.17的主题语、标识LOGO，不得直接印制在产品标签上。

(2) 所有参与线下活动的企业、有关单位、大型商超、经销商、批发市场、实体门店等，在城市核心商圈或在核酸采样点，发放坚果籽类营养手册或自制的坚果知识主题防疫文创周边，体验当日坚果话健康互动，派发健康坚果能量包等消费体验活动；

(3) 有条件的企业可根据自身资源，在公共场所、公交、高铁等载体作宣传，深入学校或住宅小区传播坚果籽类食品健康知识，组织消费者进行消费体验溯源之旅，如：参观工厂，让消费者了解加工过程的体验，组织参观原料基地等活动；

(4) 在“9.17中国坚果健康周”期间，各企业可自行开展以

捐赠坚果瓜子食品为主的“献爱心送健康”公益活动等。

2、线下活动企业参与办法

组委会根据协会要求，会员企业需全部参加，其他企业积极参加。企业参加线下活动的情况，应及时与组委会联系，并将有关开展活动资料及时发送组委会，以便组委会及时为企业做好宣传工作。

九、参加 9.17 中国坚果健康周活动应遵循的规则

1、各企业必须严格按照协会要求，对外宣传实行“四统一”原则，即：9.17 主题语、LOGO、海报以及《坚果籽类食品健康功能与消费指南》手册，以规范活动宣传行为；

2、活动期间线上、线下消费活动，必须规避低价竞争；

3、企业参与线上、线下活动的产品，必须确保优质安全；

4、一旦发现有违背上述规则的企业，必须立即自纠，如不纠正者，将取消参加活动资格；

5、会员企业应带头、主动、积极参与“9.17 中国坚果健康周”活动，利用各企业的优势资源共同宣传“每天一把坚果瓜子，有益健康”的科学膳食理念，确保本次活动能够圆满成功举办；

6、活动期间，组委会将为全部参与线上、线下活动企业，及时解答和协调解决各种相关问题。

十、参会报名方式、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”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）登录坚果炒货展会网（www.ChinaNutExpo.com）注册报名。



2、线下报名：

(1) 填写参会回执表（附件1）发至邮箱：cnfiec@csnc.cn 报名；

(2) 会议现场扫描活动二维码或关注“坚果炒货食品展”公众号报名。

为避免现场报名拥挤，可预先扫描二维码报名，现场签到换取代表证和资料袋。

（二）费用

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。

（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4）或预定其他酒店。

十一、联系方式

电 话：010-63344031/63344578

联系人：张 蕾 13811799054 杨 倩 17812727504

邱 晶 13811798204 陈 鹂 13811795004

附件：1、参加2022“9.17中国坚果健康周”开幕式及线上活动企业报名表

2、2022年9.17坚果消费体验官活动安排

3、2022“9.17中国坚果健康周”活动议程

4、9.17活动推荐酒店一览表

9.17中国坚果健康周组委会
二〇二二年六月十三日



9.17中国坚果健康周组委会

9.17 组委会[2022]2 号

关于在 2022 年“9.17 中国坚果健康周”期间 举办全国坚果炒货、干果果干食品全渠道采供交易 选品大会的通知

各会员企业、全国坚果炒货干果果干企业及全渠道营销企业：

为了提振受疫情重创影响下全行业的信心，助力全行业持续健康发展。为企业搭建旺季之前全国坚果炒货、干果果干产品的采供平台，为市场推荐产品，为产品寻找客户。9.17 中国坚果健康周组委会决定 2022 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（简称“采供交易选品大会”），由北京中坚合果信息技术服务有限公司承办。现将具体事项通知如下：

一、采供选品大会时间、地点

1、**时间**：2022 年 9 月 15 日至 9 月 18 日

2、**地点**：成都融通新华宾馆

9 月 15 日全天报到，9 月 16 日全天会议，9 月 17 日-18 日在酒店房间现场举行产品展示采供交易洽谈。

二、出席本届采供选品大会的全渠道采购商

1、商超：沃尔玛、苏宁易购、永辉、家乐福、大润发、红旗及各大区域全国大型商超采购经理；

2、电商：天猫、抖音、快手等电商平台坚果零食类目采购团队；

3、知名带货直播选品团队；

4、全国百名社区拼团团长代表；

5、全国大型坚果炒货、干果果干批发市场代表；

6、全国各地区经销商；

7、其他线上线下连锁门店代表等。

经组委会全力邀请、专注整合全社会优质营销资源，精心组织，本届采供交易选品大会全国全渠道采购商将云集大会现场，进行面对面采购洽谈，成交率高，大大节约企业开拓市场的时间与费用成本。机遇难求，不可错过！

三、参加采供交易选品大会的办法

1、参加 2022 年第十六届坚果炒货展线下展会且已支付展位费的参展企业，优先选择房间并享受优惠价格；

2、协会会员企业、其他坚果炒货干果果干企业均可报名参加；

3、企业接本通知后，即可开始报名。报名企业根据酒店房间平面图（附件 3）选择房间，并填写报名表（附件 1），盖章后与企业营业执照、生产许可证一并扫描发至邮箱：cnfiec@csnc.cn；

注：凡参加线下展会的企业，因已提供营业执照、生产许可证，本次不需要再提供。

4、组委会将根据报名表返回的先后顺序，按照企业填写的房间号进行安排，先到先选，如选择房间有重复，以第一选择企业为准，其他企业另行选择。房间订满即报名截止。

四、开展“2022 年受消费者喜爱的产品”活动的推选办法

1、参加采供交易选品大会的企业每家可推荐一款产品参加“2022 年受消费者喜爱的产品”推选。推选产品将在 9 月 16 日下午的会议现场展示，组织与会线上线下经销商品鉴交流，重点推荐。同时组委会将颁发证书；

2、参加推选产品的企业填写报名表（附件 2），盖章扫描后与参加采供选品大会报名资料一起发至邮箱 cnfiec@csnc.cn；

3、组委会将组织行业专家代表、全渠道经销商代表、消费者代表对参选产品进行推选。

五、费用

1、收费标准：6000 元（9 月 15-18 日共四天），费用包含四天住宿费（标间或单间）、展示费及双早餐费。

（1）其中：凡参加 2022 年第十六届坚果炒货展线下展会且已支付展位费的企业，享受优惠价：4000 元；

（2）本次活动会务费全免。

注：以上价格均为标间或单间价格，如需预定套房或大厅特装展示，请参会企业在填写报名时注明，费用另计；

2、参会企业在填写报名表且选定房间后 7 个工作日内，将全部费用汇至承办单位账户，并开具会议服务费增值税发票，逾

期未支付，组委会将不承诺保留参展房间。如因疫情等不可抗拒因素导致会议取消，所缴费用将全额退款。

3、承办单位账号：

开户名称：北京中坚合果信息技术服务有限公司

开户银行：中国工商银行股份有限公司北京马连道支行

开户账号：0200216219200088972

六、其他事项

1、成都融通新华宾馆为本次采供交易选品大会指定展示酒店（酒店房间平面图详见附件3）。由于酒店房间数量有限，务请企业抓紧申报，同时采购商、参加9.17会议人员，请预定组委会推荐的其他附近酒店（详见附件4）或自行预定酒店；

2、参加采供交易选品大会企业的所有产品，均可在酒店房间内与全国全渠道商家进行面对面选品展示、采供交易洽谈；

3、所有参加采供交易选品大会的企业，均可免费在中国坚果炒货展会网线上布展，同时可免费发布供求信息5次；

4、协会公众号、抖音等自媒体将免费宣传推广发布参加采供交易选品大会的企业和产品信息；

七、联系人及联系方式

杨倩：17812727504 陈鹏：13811795004

邱晶：13811798204 金明儒：13811794043

王育平：13811794355

附件1、2022年全国坚果炒货、干果果干食品采供交易选品大会报名表

2、2022年全国坚果炒货、干果果干食品采供交易选品大会推选产品申报表

3、成都融通新华宾馆各楼层房间平面图

4、组委会推荐酒店名单

9.17中国坚果健康周组委会
二〇二二年六月十三日



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.ksaijixie.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

良品铺子 进入多爆品时代



2021年末以来，食品行业正在面临原料上涨带来的严峻考验，而国内疫情的防控形势仍然是影响线下零售行业的重要因素。

在这两项跟业绩和利润紧密挂钩的消极环境影响下，良品铺子发布了2021年全年业绩。

可以看出，良品铺子在过去一年中，业绩依旧稳健增长，符合预期。

一个事实是，休闲零食行业进入了新一轮调整期。从财报来看，良品铺子在抗周期性上提早布局，从产品、渠道及品牌价值驱动上，均赢得了市场的长期看好。

疾风知劲草 线上线下实现双增长

只有“寒冬”来临时，才能检验

一家公司的抗风险能力。

零食行业正处于短暂的“寒冬”中。

受疫情的持续性影响，当前零售行业面对前所未有的挑战，其中，零食赛道是主要标的之一。面对疫情反复冲击，线下渠道受打击严重，同时也加剧了线上渠道的内卷。

而良品铺子之所以能够以稳健经营对抗外部冲击，很大程度上来自于线上线下的全渠道布局能力。

根据良品铺子财报，2021年，其线上营收49.5亿元，占比为53.13%，线下营收43.7亿元，占比为46.87%。各渠道收入实现均衡增长，其中线上收入较同期增长21.42%，线下收入较同期增长16.31%。全渠道均衡布局，为良品铺子抵抗外部风险做足了储备。

2021年，在天猫、京东等主流线上渠道，良品铺子通过精细化运营用户，使其优质会员人数大幅上涨，其中，京东自营平台销售规模增长速度领先行业增速。

在社交电商的赋能下，良品铺子在直播带货和短视频业务上频频发力，报告期内，抖音平台营收同比增长3.62倍，年货节单场直播效果好。

在线下，良品铺子“北上南下”的势头很猛。2021年，良品铺子新开门店619家，截止2021年年末，良品铺子2978家门店覆盖全国22个省、自治区、直辖市，已进驻179个城市。

在流通渠道中，良品铺子开始布局华北、西北、东北等北方地区，与沃尔玛、盒马鲜生、永辉、家家悦(603708)、物美、利群等商超体系达成战略合作，这也体现出了良品铺子布局全国的正确性。

同时，良品铺子持续加大投入数字化能力，依托线上的本地生活服务平台、社区团购平台、阿里生态、微信生态，打通线上线下，整合优质离店资源，沉淀私域用户。

这种线上线下高效的对接，让全渠道的产品销售体系形成了正循环。在零售行业日益内卷的当下，可以说，良品铺子是最接近“全域布局”的零食企业之一。

持续加大研发 实现多爆品突破

如果说，渠道投入是良品铺子稳



健发展的“腿”，产品能力则能为其可持续增长供给源源不断的“活水”。良品铺子在产品和渠道双轮驱动下，优质的产品供给，使渠道的利用价值呈现放射性扩张。

基于此，在过去几年内，良品铺子扛起高端零食战略的大旗，以用户需求为前提，持续加大产品研发的投入力度。

从2018—2021年，良品铺子连续4年加大研发投入，打破了此前外界对零食行业“轻研发”的固有印象。

2021年3月，良品铺子还与中国食品工业协会共建了“中国高端休闲食品研发中心”，共同推动中国零食行业更高标准。

这点在良品铺子在研发专利数的突破可以作为印证。21年报报告期内，申请（含授权）了34项专利。截止报告期末，公司申请的专利数共计121项，已授权专利90个。

持续的研发投入，让良品铺子的“爆品”迎来了大爆发。

良品铺子打造高端零食很重要的一环在于，不局限于现有的产品矩阵，而是迎合年轻人对更健康、更美味、更细分的零食诉求，提前扩充了一系列产品品类，例如儿童零食、健身零食等细分场景。

深入到研发生产环节，良品铺子持续通过建立标准、升级供应链，严格把控营养成分、保质期、包装等各环节，为中国家长提供更健康、放心的儿童零食。

早在2020年5月，良品铺子就

参与并推动国内首个《儿童零食团体标准》出炉，该团标于2020年6月15日正式实施，填补了国内儿童零食标准的空白，这更加夯实了良品铺子在儿童零食领域的头部地位和话语权。

对于怕长胖的人群，良品铺子也打造了子品牌良品飞扬系列，以及一系列高蛋白低脂肪的零食，高蛋白猪肉脯就是其中卖爆的产品之一。

大单品+多爆品矩阵，才是当下快消品牌的核心竞争力之一。显然，良品铺子儿童零食和高蛋白猪肉脯的爆发，是其持续深挖细分市场的必然结果，小食仙、高蛋白猪肉脯的高增长，也证明了良品铺子前期在研发上的重投入，已进入到了回报期。



高成长性企业 以实力拥抱变化

事实可见，良品铺子在渠道、产品双轮驱动下，已经成为一家高成长性零食企业。在全球百年大变局中，高成长性企业更加重视长期价值，以耐性和实力拥抱变化。

在零食行业零售终端，良品铺子是最早一批实现资产周转率最优的零食企业。

为了丰富用户体验感，良品铺子在门店打造了不同的主题风格，将影视作品、樱花季、年货节等元素融入其中，强化氛围感购物。

这无疑都是良品铺子加强品牌属性的重要步骤，同时，也使良品铺子在消费者心中的品牌价值进一步释放。

事实上，在用户看不见的地方，良品铺子也在持续优化供应链。报告期内，良品铺子搭建了华中地区首个支持全渠道货到人拣选的智能化数字化物流中心，实现B2C人效、B2B人效提升，实现库存共享及一体化发货分拣。

同时，良品铺子搭建算法研发平台，使其在供应链层面实现智慧化，提升了店铺整体运营效率。

一言以蔽之，良品铺子的供应链智慧化、零售渠道智能化、研发效率协同化，全方位促成了行业对良品铺子品牌价值的认可。

2022年，对于良品铺子而言依旧是充满机遇与挑战的一年。 

企业持续增长 关键是打造核心团队

来源：世界经理人 作者：陈春花



怎么能够让企业走向卓越？

关键是要把团队不断搭建起来。这是一个很大的挑战，

回看很多优秀的企业，它们之所以能够持续增长，就是因为一直有一组人对目标能够理解、能够执行、能够落地、最后完成，这组人就是核心团队。

构建高效的核心团队是创始人最重要也是最难的职责。企业一定要有一支高效的核心团队，才能真正让事业可持续。

1 核心团队需要有真正的共识基础

当企业发展到一定阶段，特别是外部因素对企业绩效产生影响的时候，企业领导人最核

心的任务，就是打造公司的核心团队。

如果没有核心团队，仅仅依靠企业家自己一个人的能力和视野，无法驾驭今天这样动荡的环境。

在组织体系里，打造核心团队一直都是一个需要耐心，需要投入，并需要规划的工作。

如何能够有效地完成这项工作？

首先需要从最核心的部分出发，打造核心团队的最关键的部分是让核心团队的成员具有真正共识的基础。

引用一段任正非的内部讲话来说明这个问题：

公司运作模式从现在到未来的改变是从“一棵大树”到“一片森林”的改变。首先我们要认真总结，三十年来是如何种好一棵大树的，让历史的延长线给我们启发，如何去种好

一片森林。

“一片森林”顶着公司共同的价值观；下面是共同的平台支撑，就像一片土地，种着各种庄稼；中间是差异化业务系统。

共同的价值观，是共同发展的基础；有了共同发展的基本认知，才能针对业务特点展开差异化的管理；共同的平台支撑，是在差异化的业务管理下，守护共同价值观的保障。“天”和“地”是守护共同价值的统治，中间业务的差异化是促进业务有效增长的分治。

很赞同任正非的观点，共同的价值观是共同发展的基础。有了共同发展的基本认知，才会有组织内部更多的多元化与差异化，使得组织可以让自己变得更加柔性，从而可以驾驭外部的不确定性。

2 打造高效核心团队的三点建议

1. 授权

不做授权，你就不知道团队成员是否可以解决这三个问题——方向问题、价值观的约束问题、专业背景问题。所以我建议你还是要通过授权去培养成员在这三个问题上的一致性。

很多公司无法打造属于自己的核心团队，很大程度上与企业的最高领导者不肯授权有关系。

我观察了非常多的企业，觉得最可惜的是，有些企业的老板什么都好，就是建不了核心团队，结果企业的发展陷入停滞。

很多时候，老板认为组织内的成员不行，花费高薪去外部找人，结果空降的经理人来了，但是发挥的效果并不如意。老板认为空降的经理也不行，还是决定自己承担。

真正的原因不是组织成员或者空降经理人不行，而是因为他自己不做授权或者不会授权。

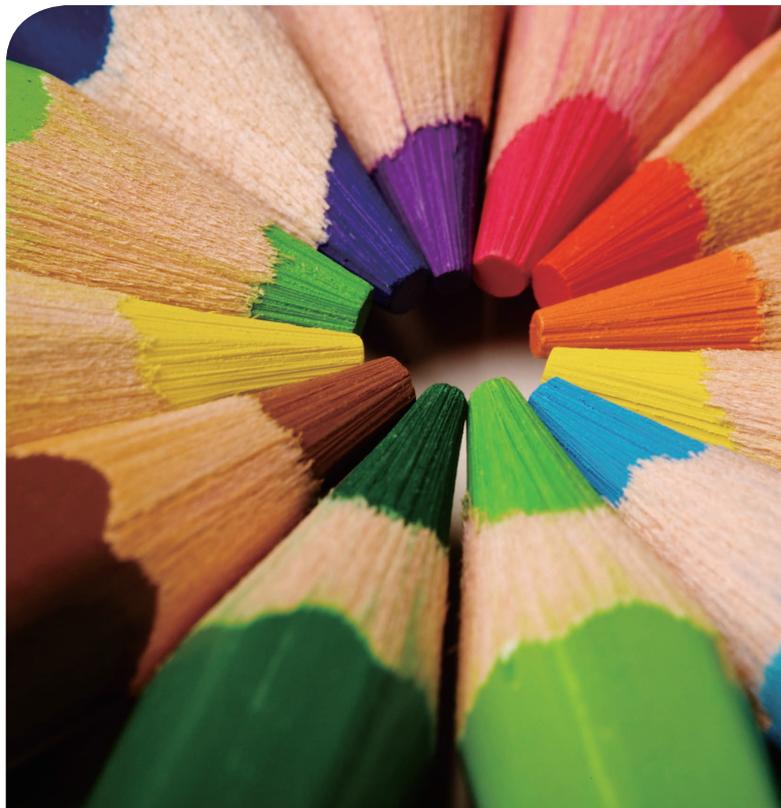
2. 沟通

打造核心团队，形成共识，需要持续展开有效的沟通。

从战略发展，到执行选择，再到企业文化的灌输，这一切都需要有效的沟通来展开。

一部分老板接受了我的建议，做出授权，但是我发现，他们又把授权做得太过简单，那就是放手完全不管，既没有对于战略共识的确定，也没有企业价值观的训练，更没有在日常工作中对不同看法的及时反馈。

如果不能有效、及时地沟通，成员之间



就无法达成共识。

3. 与核心团队一起工作

这是一个非常关键的建议。虽然要授权给核心团队，但作为团队的一个成员，你也要参与一段时间，这个团队才可以建起来。因为管理本身就是共同工作的过程。

如果要培养一个好的团队，估计要用两个相对长的时间。

第一个时间段，形成共同工作习惯与绩效结果。你要帮助他们把绩效做出来，用绩效证明的团队才能真正成为核心团队。

第二个时间段，形成共同的目标与目的。此时公司的目标与目的由核心团队成员共同提出，并把这些目标和目的转化为工作成果。

所以，打造团队要有耐心，这是不能太急的事情，你一定要花一段时间时间来做这件事情。

在现实中，很多企业的老板总是寄希望于找到一个人来取得成功。如果认为授权给一个人或者借一个空降的人来就能成功，我建议你取消这个想法。

打造核心团队，一定是在企业的运行中形成的，不是找到一个人，而是要和一组人共同来完成。



中华人民共和国国家标准

GB 1886.348—2021

食品安全国家标准

食品添加剂 焦磷酸一氢三钠

2021-02-22 发布

2021-08-22 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

食品安全国家标准

食品添加剂 焦磷酸一氢三钠

1 范围

本标准适用于以焦磷酸二氢二钠或磷酸(包括湿法磷酸)与氢氧化钠为原料,经反应制得的食物添加剂焦磷酸一氢三钠。

2 化学名称、分子式、相对分子质量

2.1 化学名称

焦磷酸一氢三钠、焦磷酸三钠、二磷酸三钠

2.2 分子式

$\text{Na}_3\text{HP}_2\text{O}_7 \cdot n\text{H}_2\text{O} (n=0 \text{ 或 } 1)$

2.3 相对分子质量

无水焦磷酸一氢三钠:243.93(按 2018 年国际相对原子质量)

一水焦磷酸一氢三钠:261.94(按 2018 年国际相对原子质量)

3 技术要求

3.1 感官要求

感官要求应符合表 1 的规定。

表 1 感官要求

项目	要求	检验方法
色泽	白色	取适量试样均匀置于清洁、干燥的白瓷盘或透明烧杯中,在自然光下观察其色泽和状态
状态	粉末或颗粒	

3.2 理化指标

理化指标应符合表 2 的规定。

表 2 理化指标

项目	指标		检验方法
	无水型 ($\text{Na}_3\text{HP}_2\text{O}_7$)	一水型 ($\text{Na}_3\text{HP}_2\text{O}_7 \cdot \text{H}_2\text{O}$)	
焦磷酸一氢三钠含量(以灼烧干基计), $\omega/\%$	93.0~100.5		附录 A 中 A.3
总磷酸盐(以 P_2O_5 计), $\omega/\%$	57.0~59.0	53.0~55.0	GB/T 23843
水不溶物, $\omega/\%$	\leq	0.2	附录 A 中 A.4
氟化物(以 F 计)/(mg/kg)	\leq	10	GB/T 5009.18
灼烧减量, $\omega/\%$	\leq	4.5	附录 A 中 A.5
干燥减量, $\omega/\%$	\leq	0.5	附录 A 中 A.6
铅(Pb)/(mg/kg)	\leq	2.0	附录 A 中 A.7
砷(以 As 计)/(mg/kg)	\leq	3.0	GB 5009.76 或 GB 5009.11
镉(Cd)/(mg/kg)	\leq	1.0	GB 5009.15
pH(10 g/L 溶液)		6.7~7.5	GB/T 9724
正磷酸盐		通过实验	附录 A 中 A.8

附录 A

检验方法

A.1 一般规定

本标准所用试剂和水在未注明其他要求时,均指分析纯试剂和 GB/T 6682 规定的三级水。试验中所用标准溶液、杂质测定用标准溶液、制剂和制品在未注明其他要求时,均按 GB/T 601、GB/T 602、GB/T 603 的规定制备。试验中所用溶液在未注明用何种溶剂配制时,均指水溶液。

A.2 鉴别试验

A.2.1 试剂和材料

A.2.1.1 硝酸溶液:1+1。

A.2.1.2 喹钼柠酮溶液。

A.2.2 分析步骤

A.2.2.1 焦磷酸根的鉴别

称取 0.1 g 试样,置于烧杯中,加 100 mL 硝酸溶液并搅拌溶解,所得溶液为试验溶液 A。量取 0.5 mL 试验溶液 A,滴入 30 mL 喹钼柠酮溶液中,所得溶液为试验溶液 B;将剩余的试验溶液 A 于 95 °C 加热 10 min,取 0.5 mL 此溶液滴入 30 mL 喹钼柠酮溶液中,所得溶液为试验溶液 C。

判定:试验溶液 C 立即形成黄色沉淀,试验溶液 B 则不出现。

A.2.2.2 钠离子的鉴别

称取 1 g 试样,置于烧杯中,加 20 mL 水溶解。用铂丝环蘸盐酸,在火焰上燃烧至无色。再蘸取试验溶液在火焰上燃烧,火焰应呈亮黄色。

A.3 焦磷酸一氢三钠含量(以灼烧干基计)的测定

A.3.1 方法提要

焦磷酸一氢三钠与盐酸反应生成焦磷酸二氢二钠,向溶液中加入硫酸锌,定量生成焦磷酸锌沉淀和硫酸,用氢氧化钠标准滴定溶液滴定生成的硫酸,再根据氢氧化钠标准滴定溶液的消耗量计算出焦磷酸一氢三钠的含量。

A.3.2 试剂和材料

A.3.2.1 硫酸锌($\text{ZnSO}_4 \cdot 7\text{H}_2\text{O}$)。

A.3.2.2 硫酸溶液:1+500。

A.3.2.3 氢氧化钠溶液:6 g/L。

A.3.2.4 盐酸溶液:1+20。

A.3.2.5 硫酸锌溶液:125 g/L;将 125 g 硫酸锌($\text{ZnSO}_4 \cdot 7\text{H}_2\text{O}$)溶解于水,用水稀释至 1 L,在 pH 计上,根据显示的 pH,用硫酸溶液(1+500)或氢氧化钠溶液(6 g/L)将 pH 调至 3.8。

A.3.2.6 氢氧化钠标准滴定溶液: $c(\text{NaOH})=0.1 \text{ mol/L}$ 。

A.3.3 仪器和设备

A.3.3.1 电位滴定仪或 pH 计:分度值不大于 0.02 mV。

A.3.3.2 电磁搅拌器。

A.3.3.3 电子天平,精度为 0.000 1 g。

A.3.4 分析方法

称取试样约 5 g,精确至 0.000 1 g,将试样溶于水,转移至 500 mL 容量瓶中,定容至刻度并摇匀,必要时过滤。用移液管移取 50.0 mL 试样溶液置于 250 mL 烧杯中,加 40 mL 水,在搅拌下慢慢加入盐酸溶液调至溶液 pH 为 3.8。加入 50 mL 硫酸锌溶液,搅拌 5 min,在搅拌下用氢氧化钠标准滴定溶液滴定至试样溶液的 pH 接近 3.6 时停止滴定,搅拌 2 min 使溶液达到平衡。此后继续滴定,每滴加一滴搅拌约 30 s,pH 达到 3.8,即为终点。

A.3.5 结果计算

焦磷酸一氢三钠含量(以灼烧干基计)的质量分数 w_1 按式(A.1)计算。

$$w_1 = \frac{0.0122 \times c \times V_1 \times 10}{m \times (1 - x_1) \times (50/500)} \times 100\% \quad \dots\dots\dots(\text{A.1})$$

式中:

0.012 2——每毫升 0.1 mol/L 氢氧化钠标准滴定溶液相当于无水焦磷酸一氢三钠的质量,单位为克(g);

c ——氢氧化钠标准滴定溶液的浓度,单位为摩尔每升(mol/L);

V_1 ——滴定试验溶液所消耗的氢氧化钠标准滴定溶液的体积,单位为毫升(mL);

m ——试样的质量,单位为克(g);

x_1 ——灼烧减量, %;

50/500 ——换算因子。

取平行测定结果的算术平均值为测定结果, 两次平行测定结果的绝对差值不大于 0.3%。

A.4 水不溶物的测定

A.4.1 仪器和设备

A.4.1.1 电热干燥箱。

A.4.1.2 电子天平, 精度为 0.001 g。

A.4.1.3 玻璃砂坩埚(滤板孔径为 5 μm ~15 μm)。

A.4.2 分析步骤

称取 20 g 试样, 精确至 0.001 g, 置于 400 mL 烧杯中, 加 200 mL 水并加热溶解, 趁热用已于 105 $^{\circ}\text{C}$ \pm 2 $^{\circ}\text{C}$ 下干燥至恒重的玻璃砂坩埚过滤, 用热水洗涤 10 次(每次用水约 20 mL), 在 105 $^{\circ}\text{C}$ \pm 2 $^{\circ}\text{C}$ 下干燥至恒重。

A.4.3 结果计算

水不溶物的质量分数 w_2 按式(A.2)计算。

$$w_2 = \frac{m_1 - m_0}{m} \times 100\% \quad \dots\dots\dots (A.2)$$

式中:

m_1 ——水不溶物及玻璃砂坩埚的质量, 单位为克(g);

m_0 ——玻璃砂坩埚的质量, 单位为克(g);

m ——试样的质量, 单位为克(g)。

取平行测定结果的算术平均值为测定结果, 两次平行测定结果的绝对差值不大于 0.02%。

A.5 灼烧减量的测定

A.5.1 仪器和设备

A.5.1.1 电热恒温干燥箱: 控制温度 110 $^{\circ}\text{C}$ \pm 2 $^{\circ}\text{C}$ 。

A.5.1.2 马弗炉: 控制温度 800 $^{\circ}\text{C}$ \pm 25 $^{\circ}\text{C}$ 。

A.5.1.3 瓷坩埚。

A.5.1.4 电子天平, 精度为 0.000 1 g。

A.5.2 分析方法

称取约 5 g 试样, 精确至 0.000 1 g, 置于在 800 $^{\circ}\text{C}$ \pm 25 $^{\circ}\text{C}$ 下质量恒定的瓷坩埚中, 于 110 $^{\circ}\text{C}$ \pm 2 $^{\circ}\text{C}$ 干燥 4 h 后移入 800 $^{\circ}\text{C}$ \pm 25 $^{\circ}\text{C}$ 的马弗炉中灼烧 30 min, 然后在干燥器中冷却至室温, 称量。

A.5.3 结果计算

灼烧减量的质量分数 w_3 按式(A.3)计算。

$$w_3 = \frac{m_1 - m_0}{m} \times 100\% \quad \dots\dots\dots (A.3)$$

式中:

m_1 ——灼烧后试样及瓷坩埚的质量,单位为克(g);

m_0 ——瓷坩埚的质量,单位为克(g);

m ——试样的质量,单位为克(g)。

取平行测定结果的算术平均值为测定结果,两次平行测定结果的绝对差值分别为:无水焦磷酸一氢三钠不大于 0.05%;一水合焦磷酸一氢三钠不大于 0.2%。

A.6 干燥减量的测定

A.6.1 仪器和设备

A.6.1.1 电热恒温干燥箱:控制温度 $105\text{ }^{\circ}\text{C} \pm 2\text{ }^{\circ}\text{C}$ 。

A.6.1.2 称量皿。

A.6.1.3 电子天平,精度为 0.000 1 g。

A.6.2 分析方法

称取约 5 g 试样(精确至 0.000 1 g),置于在 $105\text{ }^{\circ}\text{C} \pm 2\text{ }^{\circ}\text{C}$ 下质量恒定的称量器中,于 $105\text{ }^{\circ}\text{C} \pm 2\text{ }^{\circ}\text{C}$ 下烘 4 h,于干燥器中冷却至室温,称量。

A.6.3 结果计算

干燥减量的质量分数 w_4 按式(A.4)计算。

$$w_4 = \frac{m_1 - m_0}{m} \times 100\% \quad \dots\dots\dots(\text{A.4})$$

式中:

m_1 ——干燥后试样及称量皿的质量,单位为克(g);

m_0 ——称量皿的质量,单位为克(g);

m ——试样的质量,单位为克(g)。

取平行测定结果的算术平均值为测定结果,两次平行测定结果的绝对差值分别为:无水焦磷酸一氢三钠不大于 0.05%;一水合焦磷酸一氢三钠不大于 0.2%。

A.7 铅的测定

A.7.1 试剂和材料

A.7.1.1 盐酸。

A.7.1.2 硝酸。

A.7.1.3 三氯甲烷。

A.7.1.4 氢氧化钠溶液:250 g/L。

A.7.1.5 吡咯烷二硫代氨基甲酸铵溶液(APDC):20 g/L,使用前过滤。

A.7.1.6 铅标准液:1 mL 溶液含铅(Pb)0.010 mg;用移液管移取 1.00 mL 按 HG/T 3696.2 配制的铅标准溶液,置于 100 mL 容量瓶中,用水稀释至刻度,混匀。此溶液现用现配。

A.7.1.7 二级水:符合 GB/T 6682—2008 的规定。

A.7.2 仪器和设备

原子吸收光谱仪:配有铅空心阴极灯。

A.7.3 分析方法

A.7.3.1 试验溶液的制备

称取 10.0 g 样品(精确至 0.01 g),置于 150 mL 烧杯中。加 30 mL 水和最少量的盐酸溶解试样,过量 1 mL 盐酸确保试样溶解。加热煮沸几分钟,冷却,用水稀释至 100 mL,用氢氧化钠溶液调节溶液的 pH 至 1.0~1.5,将溶液定量转移至 250 mL 分液漏斗,用水稀释至大约 150 mL。加 2 mL 吡咯烷二硫代氨基甲酸铵溶液(APDC),混合。用三氯甲烷萃取两次,每次加入 20 mL,收集萃取物于 50 mL 烧杯中,于沸水浴上蒸发近干,在残渣中加 3 mL 硝酸,加热近干。然后加 0.5 mL 硝酸和 10 mL 水,加热到剩 3 mL~5 mL。将硝化的萃取液转移至 10 mL 容量瓶中,用水稀释至刻度,摇匀。

A.7.3.2 空白试验溶液的制备

取 30 mL 水置于 150 mL 烧杯中,加入 1 mL 盐酸。以下操作同 A.7.3.1 中“加热煮沸几分钟,冷却,用水稀释至 100 mL……转移至 10 mL 容量瓶,用水稀释至刻度,摇匀”。

A.7.3.3 标准溶液的制备

移取 1.00 mL 铅标准溶液置于 150 mL 烧杯中,加入 1 mL 盐酸。以下操作同 A.7.3.1 中“加热煮沸几分钟,冷却,稀释至 100 mL……将硝化的萃取液转移至 10 mL 容量瓶,用水稀释至刻度,摇匀”。

A.7.3.4 测定

A.7.3.4.1 仪器条件:共振线 283.3 nm;狭缝 0.8 nm;空气-乙炔火焰。

A.7.3.4.2 测定:将试验溶液、标准溶液导入原子吸收分光光度计中,以空白试验溶液调零,试验溶液的吸收值不能高于标准溶液吸收值。

A.8 正磷酸盐的测定

A.8.1 试剂和材料

硝酸银溶液:17 g/L。

A.8.2 分析方法

称取 1.0 g 研成粉末的试样,加 2 滴~3 滴硝酸银溶液,应不得产生明显的黄色。



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

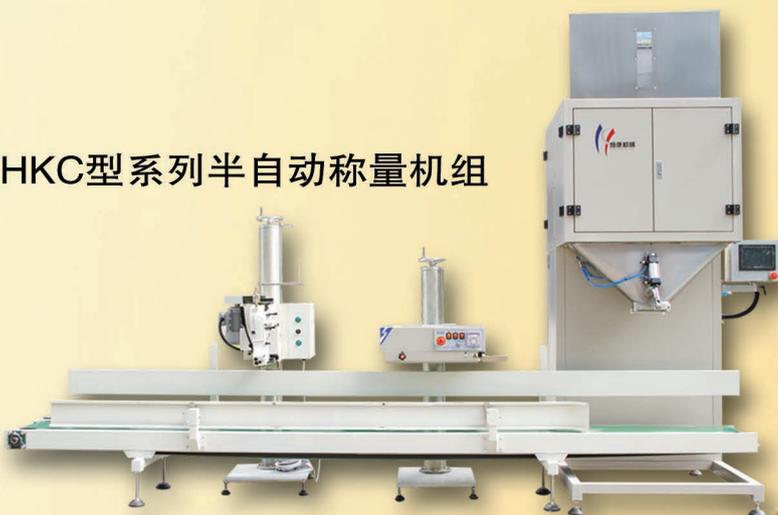
DXDM型系列折边袋制袋包装机



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

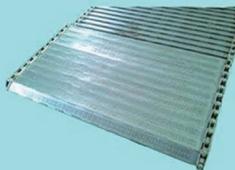


不锈钢三层链板式风干冷却线

配件区



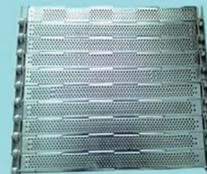
烘干机链板



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

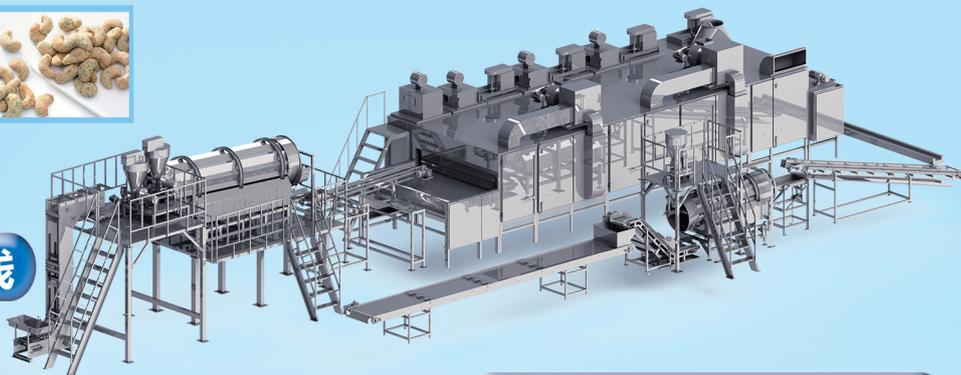
网址：www.tianhuagy.com www.tianhuajixie.com

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

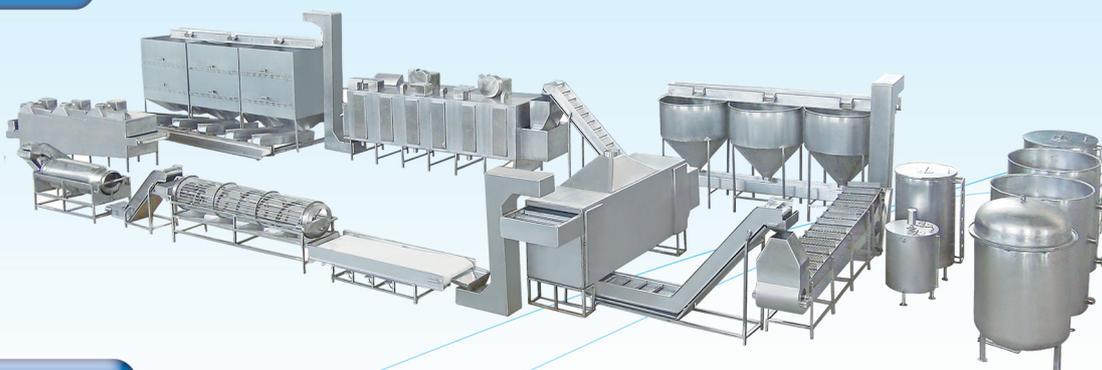


坚果仁浅裹粉烘烤生产线

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

南瓜子 的营养价值

南瓜子又叫北瓜子、倭瓜子、白瓜子、金瓜子等。是南瓜的成熟的种子，是我们常吃的一种籽类健康食品，南瓜子是把南瓜的种子晒干炒制而成。因为南瓜子属于高钾低钠食品，并且营养丰富，能够给我们补充多种营养物质，深受大家喜爱。今天我们就看看南瓜子有哪些营养价值。

主要营养成分含量：

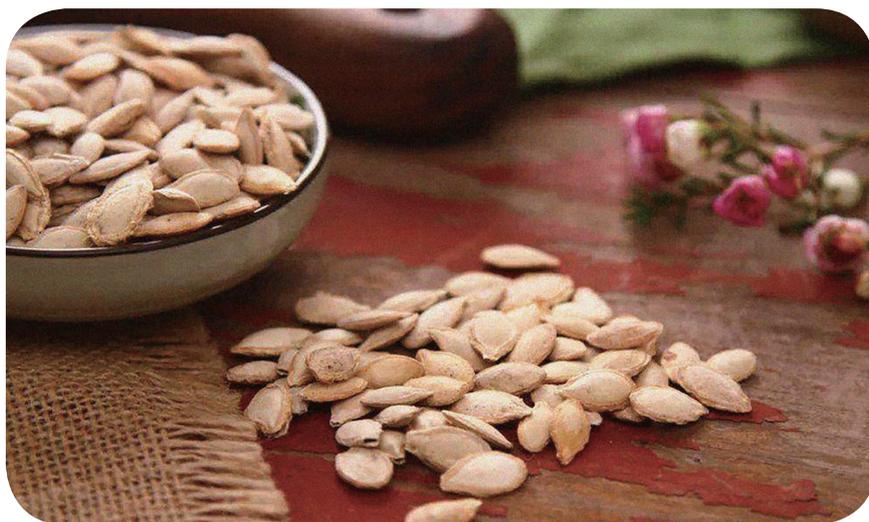
每100克可食用部分的含量：热量566卡路里 蛋白质33.2克 碳水化合物4.9克 脂肪46.1克 不饱和脂肪酸36.3克 膳食纤维4.9克 烟酸1.8毫克 叶酸143.5微克 核黄素0.16毫克 视黄醇当量4.1微克 硫胺素0.08毫克 胡萝卜素5.9微克 维生素E13.25毫克 钙16毫克 磷1159毫克 钾102毫克 钠20.6毫克 镁2毫克 铁1.5毫克 锌2.57毫克 硒2.78微克 铜1.11毫克 锰0.64毫克

还含有南瓜子氨酸、尿酶、肉豆蔻酸、棕榈酸、亚麻酸、亚油酸、脑苷脂、单酰胆碱、硬脂酸等。

南瓜子的主要健康功效

1 有助于降低“三高”及对心血管的保护功效

南瓜子中含有较多的钴，钴参与维生素B12的合成，是人体胰岛素细胞必需物质。铬不仅可以促进造血功能，抑制肌体内恶性肿瘤的产生，还可以促进体内胰岛素的释放，对降低人体血糖，治疗糖尿病有一定的疗效。南瓜子中含有不饱和脂肪酸与植物蛋白，不饱和脂肪酸能够乳化、分解血液中脂质，增进



血液循环，改善血清脂质，清除体内产生的过氧化物，可以降低血液中胆固醇及中性脂肪的含量，减少脂肪在血管内的滞留时间，可以防止血栓形成，减少动脉硬化发生。南瓜子含有丰富的泛酸，泛酸能够缓解静止性心绞痛，并有降压的作用。

2 南瓜子对肾及生殖系统的保健作用

南瓜子对肾脏和人体生殖系统的保护功能也是非常突出的。其类似于天然的激素，不仅可以有助预防男性的前列腺疾病，对女性来说，还可以有助于产后催乳。

3 南瓜子有较好的杀虫辅助作用

南瓜子中含有较多的南瓜子氨酸，具有很好地杀灭血吸虫幼虫作用，不能灭杀成虫，但可以使其萎缩退化。南瓜子还是一种无毒无害的驱虫剂，

对于蛔虫病，绦虫病、姜片虫，钩虫病、蛲虫病等患者也有辅助疗效。

4 预防、减少结石症的发生

南瓜子含有丰富的磷质、氨基酸、不饱和脂肪酸、维生素及胡萝卜素等营养成分。这些元素可以有助于预防肾结石发生。

5 保护肠胃 预防胃肠疾病

南瓜所含果胶还可以有助于保护胃胶道粘膜，免受粗糙食品刺激，促进溃疡愈合。南瓜所含成分能促进胆汁分泌，能够加快胃肠蠕动速度，帮助食物消化。南瓜子因为脂肪酸含量丰富，可以有效的促进肠蠕动，帮助排清宿便，打扫肠道，起到通便作用。南瓜子中含有大量的膳食纤维，可以促进胃肠系统的蠕动功能，有效预防便秘的发生。

另外，中医认为南瓜子利水神，可以消除女性产后浮肿的症状。



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。

