

洽洽：“炒煮”的海外商机

7月1日，洽洽第一个海外工厂在泰国投产，该工厂具有最先进的智能化生产线，产品可更快地辐射到东南亚以及欧洲等海外市场，并提高产品新鲜度。日前，洽洽又举办品牌升级大会，以掌握核心保鲜技术为基础，洽洽董事长陈先保宣布五年内做到中国坚果第一品牌。对此，洽洽副总裁王斌在接受北京商报记者专访时表示，洽洽以做棒棒冰起家，靠卖瓜子成名，经历了多元发展后，再次聚焦到坚果。洽洽20年的发展经历，正值中国消费升级的20年，折射中国零食发展的消费升级，未来将通过技术以及智造能力引领行业发展。



泰国工厂投产

7月1日，洽洽泰国工厂正式投产，2017年开始建设，总投资5亿元，工厂占地144亩。一期建成两条葵花籽类产品的自动化生产线，投产后年销售额预计在10亿泰铢，年利润预计达1亿泰铢；二期将引进坚果类产品生产线，开拓坚果加工、贸易、品牌、分销业务。所有生产线投产后年销售额将在25亿泰铢左右，年利润将达2亿泰铢。

王斌表示，泰国工厂投产，是洽洽全球化布局的重要一步，进而实现“从全球领先的瓜子企业迈向全球领先的坚果休闲食品企业”的愿景。

目前，洽洽已经将市场拓展至俄罗斯、中亚、美国、东南亚等40多个国家和地区，其中东南亚市场是洽洽海外销售的核心区域。为快速服务市场，提高产品新鲜度，洽洽多年前就曾考虑在东南亚国家投资建厂。

“经过新加坡、印度尼西亚和马来西亚等地的地理位置、国际贸易壁垒、优惠政策等多方面综合因素比较，最终决定在泰国建厂。”王斌透露，目前在东南亚市场已经完成了所有国家的经销商开发。

洽洽公布的数据显示，2018年洽洽整体实现营业收入41.91亿元，同比增长16.34%；营业利润5.45亿元，同比增长48.68%；利润总额5.77亿元，同比增长38.23%。其中，葵花瓜子品类营收为28.09亿元，同比增长12.22%，占总营收的比重为66.94%。2018年洽洽海外销售2.4亿元，占总营收的5.7%，同比增加11.17%。东南亚占据了海外市场销售收入1/3的比重。2018年7月-2019年6月海外财年，洽洽营收增长了24%。

凭借20年的坚果生产经验，洽洽“苦练”技术革新、全产业链布局等基本功，逐步构建起专业化、现代化的“坚果质造”体系。王斌表示，洽洽选择在泰国建厂，正是看中了东南亚市场桥头堡的作用。按照年初洽洽发布的全球战略，未来，洽洽将达到百亿元的

销售规模，海外市场的占比将达到30%-40%，即海外销售规模达到30亿-40亿元的规模。

制造升级智造

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来，洽洽从国内起家到以瓜子而成名，产品从大众消费的瓜子，到常规散装坚果，再到直采坚果的小黄袋，并形成了完整的产业链，再将工厂建到海外的经历，折射了中国零食产业消费升级的发展路径，特别是在食品制造向食品智造的升级。

王斌介绍，1995年，陈先保辞去了铁饭碗的工作，成立了合肥华泰公司。首先推出了双截棍形状的棒棒冰，创下了很高的销售业绩。陈先保并不满足现状，开始生产瓜子炒货，并从恰恰舞蹈中得到启发，将自己的瓜子品牌取名“洽洽”。在深入市场调研之后，陈先保发现“煮”瓜子效果更完美，而后又进行了改良，将多种香料和对人体有益的中草药进行调配，再进行蒸煮。

1999年，陈先保正式将自己的洽洽香瓜子产品推向市场。当年年销售额就达3000万元。从2007年开始，洽洽连续三年的销售额都超过15亿元，2011年3月，洽洽食品成功在深交所上市。

经过数年的发展，瓜子生产线也经历了数代的升级。据王斌介绍，洽洽与江南大学及安徽省内高校合作，设立省休闲食品工程技术研究中心、省级洽洽食品设计研究院，进行新品研发、标准化研究和食品科学研究。

其中，首创“变炒为煮”的生产工艺，促进生产规模化、产业化。2018年洽洽干坚果贮藏与加工保质关键技术及产业化荣获“国家科学技术进步奖二等奖”证书。2018年洽洽荣获“国家坚果加工技术研发专业中心”称号，坚果炒货行业首家加入国家健康品牌计划，坚果制造获BRC-A级认证。

王斌着重强调了洽洽智能制造水平。洽洽将自动

化和人工智能技术引入生产线，在行业中首先使用蜘蛛手与码垛机器人。国葵新线车间凌态项目，实现生产数据自动采集。在管理层面，洽洽2011年就引入了SAP系统，2013年，公司的供产销全流程业务信息平台建设项目顺利完成，达到预定可使用状态，实现公司全流程业务信息资源的充分调配和共享，信息整理和分析功能进一步提升。

核心技术支撑

经过20年的发展，洽洽从原料采购、生产技术与工艺、渠道覆盖到品牌形象，完成了完整的闭环。

依托完整的产业体系，洽洽正在布局更大的发展。7月18日，在品牌升级会上，陈先保表示，未来十年是坚果行业发展的黄金期，洽洽将在五年内成为中国坚果第一品牌，十年实现全球坚果行业的领先。

对于洽洽最新的战略目标，王斌表示，经过20年的发展，洽洽在瓜子上成为行业第一品牌，但企业持续发展，需要发展新的业务，进行二次创业。瓜子是洽洽的第一业务线，在保持该业务优势的基础上，继续做大做强。洽洽坚果是第二业务线，洽洽将把重心向坚果调整，洽洽将用1-2年的时间做到每日坚果第一，3-5年时间做到中国坚果第一，10年时间成为世界坚果领先企业。

据了解，上市后，洽洽获得了充足的资金，并开始多元发展。先后推出了噉乐冻、牛肉酱、薯片、豆类、花生等拓展产品种类，但并未达到预期效果。2018年，洽洽再次进行聚焦，将资源汇聚到坚果领域。

回顾过去的20年，王斌表示，20年来，洽洽发展离不开整个中国消费环境的升级。中国坚果市场整体规模也在不断增加。数据显示，未来几年，我国零食销售额将保持10.7%的年均复合增长率，在2020年将达到3456亿元。其中，2017年我国干果坚果行业总产值达到691亿元，同比增长20.8%，预计2020年我国干果坚果行业总产值将达到934亿元。

就自身而言，洽洽一直专注做品质和品牌。在品质层面，洽洽始终将品质放在首位，从原料源头到生产包装，洽洽建立了一整套完善的品质管控体系，杜绝坏果、瘪果，从而确保每一包产品品质。在品牌层面，洽洽认为品牌的核心本质是品质，最好的品牌营销方式就是提供高品质产品，因此洽洽注重内容营销与跨界营销，触达年轻消费者，打造有内涵、有温度，国际化的民族品牌。

“从全球领先的瓜子企业迈向全球领先的坚果休闲食品企业；持续致力于不断为消费者提供安全、新鲜、美味的坚果休闲食品；成为坚果行业专家品牌及领导品牌。”王斌说。北京商报记者 李振兴/文并摄

○近十年洽洽营收和净利润数据○

