

2024-

2030年中国全粉面包预混料行业市场发展趋势与前景展望战略分析报告

摘要..... 2

第一章 全粉面包预混料行业概述..... 2

 一、 行业定义与分类..... 2

 二、 行业发展历程与现状..... 3

 三、 行业产业链结构..... 3

第二章 市场发展趋势分析..... 4

 一、 市场需求增长趋势..... 4

 二、 产品创新与升级趋势..... 5

 三、 渠道拓展与整合趋势..... 5

第三章 行业前景展望..... 6

 一、 市场规模与增长预测..... 6

 二、 行业利润空间分析..... 7

 三、 未来发展方向探讨..... 8

第四章 战略分析报告..... 8

 一、 行业竞争格局分析..... 8

 二、 企业战略定位与建议..... 9

 三、 市场营销策略探讨..... 10

第五章 技术进步与产业升级..... 11

- 一、 新技术应用与研发动态 11
- 二、 产业升级方向与路径 12
- 三、 技术创新对行业影响 12
- 第六章 政策法规影响分析 13
 - 一、 相关政策法规概述 13
 - 二、 政策法规对行业影响 14
 - 三、 行业合规经营建议 14
- 第七章 市场需求与消费者行为分析 15
 - 一、 消费者需求特点与趋势 15
 - 二、 市场需求细分与定位 15
 - 三、 消费者行为模式研究 16
- 第八章 行业风险与机遇识别 17
 - 一、 行业风险因素分析 17
 - 二、 市场机遇与挑战探讨 17
 - 三、 风险防范与应对措施 18
- 第九章 行业发展策略与建议 19
 - 一、 产品创新与差异化策略 19
 - 二、 市场拓展与品牌建设建议 20
 - 三、 行业合作与资源整合方向 20

摘要

本文主要介绍了全粉面包预混料产品的消费者行为分析，包括购买决策过程、使用习惯与反馈、忠诚度与复购率，以及社交媒体对购买决策的影响。文章还分析了行业风险因素，如原材料价格波动、市场竞争加剧、技术创新压力和政策法规风险，并探讨了市场机遇与挑战，如消费升级、电商渠道发展、国际化市场拓展等。文章强调了在保证产品质量和安全的前提下，加强供应链管理、加大研发投入、拓展多元化市场，以及建立风险预警和应对机制的重要性。同时，文章展望了产品创

新、市场拓展与品牌建设、行业合作与资源整合等发展策略与建议，为全粉面包预混料行业的持续发展提供了参考。

第一章 全粉面包预混料行业概述

一、行业定义与分类

全粉面包预混料作为现代烘焙业的重要基石，其市场表现与烘焙行业的发展趋势紧密相连。随着消费者对健康、便捷食品需求的日益增长，全粉面包预混料凭借其标准化、高效化的生产特性，正逐步成为面包生产企业提升竞争力的关键要素。

市场现状方面，全粉面包预混料市场展现出多元化的需求特征。基础型预混料持续满足传统面包生产的基本需求，稳定占据市场份额；而功能型预混料，如富含膳食纤维、低聚糖等健康成分的产品，则迎合了消费者对健康饮食的追求，市场需求日益增长。此外，特色型预混料，如法式面包预混料、全麦面包预混料等，凭借其独特的风味和口感，吸引了大量追求高品质生活的消费者，市场潜力巨大。

在行业发展趋势上，全粉面包预混料市场将进一步向精细化、个性化方向发展。随着消费者对食品安全和营养价值的重视，预混料企业将更加注重原料的选择和配比的优化，确保产品的健康、安全；针对不同消费者的偏好和需求，企业也将不断推出新产品，以满足市场的多样化需求。同时，数字化转型将是推动全粉面包预混料行业发展的重要动力。通过大数据分析、智能化生产等手段，企业能够更精准地把握市场动态，提高生产效率，降低运营成本，从而在激烈的市场竞争中占据有利地位。未来，企业应紧跟市场趋势，加大研发投入，不断提升产品质量和创新能力，以在竞争激烈的市场中保持领先地位。

二、行业发展历程与现状

中国全粉面包预混料行业的发展历程与现状展现了显著的成长轨迹与当前的繁荣态势。

自上世纪90年代初，中国全粉面包预混料行业伴随着烘焙市场的兴起而萌芽。彼时，外资企业凭借其先进的技术和品牌影响力，占据了市场的主导地位。然而，随着国内烘焙文化的深入普及和消费者需求的多样化，本土企业开始加大研发投入，致力于技术突破与产品创新。通过不懈努力，国内企业在技术实力上取得了显著进步，不仅缩小了与国际先进水平的差距，更在部分领域实现了超越。这一转变不仅促进了本土品牌的崛起，也推动了市场份额向更加均衡的方向发展。

当前，中国全粉面包预混料行业已经构建起一个成熟且充满活力的产业链体系。

上游原料供应商严格把控原料质量，确保产品的基础品质；中游预混料生产商通过先进的生产工艺和技术创新，不断推出满足市场需求的多样化产品；下游面包生产企业则依托高品质的预混料，实现产品的快速开发与生产。三者之间的紧密合作，不仅提升了整体行业的运行效率，也促进了市场的繁荣与发展。

在行业现状方面，市场规模的持续扩大和产品种类的日益丰富是两大显著特点。

随着烘焙市场的不断扩张，全粉面包预混料的需求量也在逐年攀升。同时，为了满足消费者日益增长的个性化需求，预混料生产商不断推出新口味、新功能的产品，如添加谷物纤维、益生菌等健康元素的预混料，进一步丰富了市场供给。

然而，在行业快速发展的同时，也面临着诸多挑战。技术创新、品质提升、品牌建设等方面的问题亟待解决。唯有不断突破技术瓶颈，提升产品质量，加强品牌建设，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

三、行业产业链结构

全粉面包预混料行业的产业链结构深刻影响着其市场发展趋势与前景。该产业链由上游、中游至下游紧密相连，各环节相互依存，共同推动着行业的稳步前行。

上游产业链，作为全粉面包预混料行业的基石，汇聚了面粉、酵母、改良剂及乳制品等关键原材料供应商。

这些供应商不仅控制着原材料的质量与供应稳定性，还通过技术创新与产品优化，不断提升预混料的性能与风味。面粉作为预混料的主要成分，其品质直接决定了最终产品的口感与营养价值；酵母的活性与发酵效率则影响着面包的松软度与风味；而改良剂的加入则能进一步改善面包的组织结构和延长保质期。乳制品如奶粉、奶油等的添加，则为面包增添了丰富的风味与营养价值。因此，上游供应商的稳定供应与高质量产品，是全粉面包预混料行业持续发展的关键所在。

中游产业链，即全粉面包预混料生产商，是连接上下游的桥梁。

这些企业拥有先进的生产设备和专业的技术团队，能够根据市场需求与消费者偏好，精准调配原材料比例，生产出多样化的预混料产品。中游企业的技术实力直接体现在其产品研发能力与生产工艺优化上，通过不断创新与升级，企业能够推出更符合市场需求的产品，提升市场竞争力。同时，生产规模的扩大与市场开拓能力的提升，也为企业带来了更大的市场份额与盈利空间。

下游产业链，主要包括面包生产企业、烘焙店、超市等销售渠道，是预混料产品实现价值的关键环节。

下游市场的需求变化直接引导着中游预混料生产商的产品开发与生产方向。随着消费者对健康、便捷、美味等需求的日益增长，下游市场对预混料产品的品质、口感、营养成分等方面提出了更高要求。因此，中游企业需密切关注市场动态，及时调整产品策略，以满足下游市场的多样化需求。同时，下游市场的竞争状况也影响着预混料产品的价格与销售策略，促使企业在保证产品质量的前提下，不断优化成本结构，提升性价比，以赢得更多市场份额。

第二章 市场发展趋势分析

一、市场需求增长趋势

健康意识与消费升级双重驱动下的全粉面包预混料市场深度剖析

在当今社会，随着消费者对健康饮食的认知不断深化，以及对生活品质追求的持续提升，全粉面包预混料作为烘焙行业中的一股清流，正逐步占据市场的重要位置。这一转变，不仅源于消费者对无添加、低糖、低脂等健康属性的高度认可，更是餐饮行业转型升级与消费升级的直观体现。

健康意识提升：全粉面包预混料市场的内生动力

随着健康意识的普遍觉醒，消费者对食品成分的关注度前所未有的提高。全粉面包预混料以其纯天然、富含膳食纤维、低GI值等健康属性，完美契合了现代人的饮食需求。据市场观察，越来越多的烘焙品牌开始采用全粉面包预混料作为主打原料，以响应消费者对健康烘焙产品的强烈诉求。如低糖、低脂月饼等创新产品的出现，也进一步验证了健康理念在烘焙行业的渗透力与影响力，为全粉面包预混料市场的拓展奠定了坚实的消费基础。

消费升级：推动全粉面包预混料市场品质跃升

在消费升级的大背景下，消费者对烘焙食品的品质要求日益严苛。全粉面包预混料以其独特的口感和丰富的营养价值，成为了高品质烘焙产品的理想选择。随着居民收入水平的提高和消费观念的转变，消费者愿意为高品质、高附加值的烘焙产品支付更高的价格，这为全粉面包预混料市场的持续发展提供了强大的动力。同时，餐饮行业的快速发展也为全粉面包预混料的应用场景拓展提供了广阔的空间，从传统的面包房到咖啡厅、餐厅乃至家庭烘焙，全粉面包预混料的市场潜力不断被挖掘。

餐饮行业助推：全粉面包预混料市场的外生力量

餐饮行业的蓬勃发展为全粉面包预混料市场带来了前所未有的发展机遇。随着餐饮企业对烘焙产品的重视程度不断提升，全粉面包预混料作为提升产品品质的关键原料，其市场需求也随之水涨船高。以西贝莜面村为例，该企业通过引入更多有机食材和天然食材，完成了门店档口的全面升级，这种绿色、健康的发展理念不仅赢得了消费者的青睐，也为全粉面包预混料等高品质烘焙原料的市场推广树立了良好的典范。餐饮行业的这一趋势，无疑将进一步推动全粉面包预混料市场的繁荣与发展。

二、 产品创新与升级趋势

全粉面包预混料行业创新趋势分析

在全粉面包预混料领域，行业正经历着深刻的变革，以适应不断变化的消费者需求和市场环境。其中，功能性添加、定制化服务以及绿色环保成为推动行业发展的三大核心动力。

功能性添加：提升产品附加值与市场竞争力

随着健康意识的普及，消费者对食品的功能性要求日益增强。全粉面包预混料企业积极响应市场趋势，在产品中融入更多功能性成分，如膳食纤维、维生素及矿物质等。这些成分的添加不仅能够丰富产品的营养成分，提升口感与风味，还能满

足消费者对健康饮食的追求。通过科学的配方设计与精准的工艺控制，企业成功实现了功能性与美味性的双重提升，进一步增强了产品的市场竞争力。

定制化服务：满足个性化需求，拓展市场空间

面对消费者日益多样化的需求，全粉面包预混料企业积极推进定制化服务模式。通过深入了解客户的经营模式、市场定位及消费者偏好，企业能够为客户提供更加精准的定制化解决方案。无论是调整产品配方以匹配特定口味需求，还是优化生产工艺以实现差异化竞争，企业都能灵活应对，满足客户的个性化需求。这种高度灵活性的定制化服务不仅加深了客户粘性，还为企业开拓了新的市场空间。

绿色环保：响应环保号召，提升品牌形象企业积极采取环保措施，如使用可降解或回收的包装材料、减少生产过程中的废弃物排放等，以降低对环境的影响。同时，企业还加强了对产品环保性能的研发与创新，力求在保证产品质量的前提下实现绿色生产。这些举措不仅有助于提升企业的社会责任感与品牌形象，还能为企业赢得更多消费者的青睐与信赖。

三、渠道拓展与整合趋势

在当下市场环境中，全粉面包预混料企业正积极调整其销售策略，以适应消费者日益多元化的需求和购物渠道的变革。其中，线上线下融合成为了企业布局的关键策略之一。线上渠道方面，企业纷纷入驻抖音、快手等兴趣电商平台，以及天猫、京东等传统电商平台，通过直播、短视频等形式直接与消费者互动，提升品牌曝光度和销售转化率。同时，利用美团、饿了么等社区团购平台，实现本地化销售与配送，进一步拓宽销售渠道。线下渠道则保持稳定运营，通过经销商网络的布局，特别是在华北、东北、华东和西南地区的深耕，确保产品在传统零售渠道中的覆盖与渗透。

跨界合作则是另一大亮点。全粉面包预混料企业认识到，单一行业的竞争已难以满足企业快速发展的需要，因此积极寻求与其他行业的合作机会。与烘焙连锁品牌的合作，不仅能够共享品牌资源和客户资源，还能共同研发新产品，满足消费者多样化的口味需求。与电商平台的深度合作，则能借助其强大的流量入口和数据分析能力，实现精准营销和个性化推荐。与餐饮企业的合作，更是打开了预制烘焙的新市场，通过为咖啡店、新式茶饮店等提供高质量的预制烘焙产品，满足其快速出餐和成本控制的需求。

在供应链整合方面，全粉面包预混料企业同样不遗余力。通过建立全国性的客户服务中心和研发部，企业能够深入了解各区域的气候环境、消费习惯及客户经营模式，从而定制化地开发新产品，提升客户满意度。同时，与上游供应商建立长期稳定的合作关系，确保原材料的稳定供应和成本控制。优化库存管理和物流配送体系，则能进一步提升供应链的整体效率，降低运营成本，增强企业的市场竞争力。这一系列举措的实施，不仅促进了企业内部资源的优化配置，还推动了整个产业链的协同发展。

第三章 行业前景展望

一、 市场规模与增长预测

中国全粉面包预混料行业正步入一个快速发展与深刻变革的新阶段，其市场前景展现出前所未有的活力与潜力。

随着国民健康意识的日益增强和消费升级趋势的不可逆转，全粉面包预混料作为健康便捷食品的重要组成部分，其市场需求正持续攀升。消费者对于食品安全、营养均衡及口感风味的追求，促使行业不断研发创新，提升产品品质与附加值，以满足日益多元化的市场需求。

市场规模的持续扩大，得益于多方面因素的共同驱动。

烘焙技术的持续进步为全粉面包预混料提供了更为丰富的应用场景和更加精细化的产品选择，使得其在烘焙市场的渗透率不断提高。随着居民收入水平的提升和消费结构的优化，消费者在购买全粉面包预混料时，更加注重品牌、品质与性价比，这为具备技术创新能力和品牌影响力的企业提供了广阔的发展空间。预计未来几年，中国全粉面包预混料市场规模将以稳定而可观的年均增长率持续扩大，展现出强劲的市场增长潜力。

消费升级成为推动行业增长的重要引擎。

随着消费者对高品质生活的向往和追求，全粉面包预混料行业也迎来了消费升级的浪潮。消费者对产品的功能性、便捷性、环保性等方面提出了更高要求，推动了行业向更加精细化、个性化方向发展。企业需紧跟市场需求变化，加大研发力度，推出符合消费者期望的新产品，以抢占市场先机。

线上线下融合加速，为行业带来了全新的发展机遇。

随着电商平台的蓬勃发展和物流体系的不断完善，线上销售已成为全粉面包预混料行业的重要销售渠道之一。通过线上平台，企业可以更直接地触达消费者，了解市场需求变化，实现精准营销。同时，线下体验店、烘焙工作室等新型销售模式的兴起，也为消费者提供了更加便捷、丰富的购物体验。线上线下融合的销售模式，不仅拓宽了产品的销售渠道，也促进了品牌与消费者之间的深度互动，为行业带来了新的增长点。

二、 行业利润空间分析

原材料价格波动对行业利润空间的直接影响与应对策略

在全粉面包预混料行业中，原材料价格波动是制约企业利润空间的关键因素之一。小麦粉作为核心原材料，其价格走势直接关联到生产成本及最终产品的市场竞争力。当前市场环境下，小麦价格呈现震荡运行态势，增储提振效应有限，难以支撑价格持续上涨，而基层粮源充足则加剧了市场竞争，粉企压价收购意愿强烈。饲料原料市场的激烈竞争也限制了小麦作为饲用原料的流向，进一步压缩了小麦价格上涨的空间。

原材料价格波动对行业利润空间的直接影响

面对原材料价格的不确定性，全粉面包预混料企业需具备高度的市场敏感性和灵活的应对策略。小麦价格的波动不仅直接影响原材料采购成本，还间接作用于产品定价策略及市场接受度。当小麦价格上涨时，企业若无法有效转嫁成本，将导致利润空间被压缩；反之，若小麦价格下跌，虽能降低生产成本，但也可能引发价格战，同样不利于行业利润的稳定增长。

技术创新与产品研发提升产品附加值

为应对原材料价格波动带来的挑战，全粉面包预混料企业应加大技术创新和产品研发力度，通过提升产品品质和附加值来增强市场竞争力。技术创新不仅包括对原材料处理工艺的改进，还涉及产品配方、口感、营养等方面的创新。例如，通过引入新型酶制剂改善面团发酵性能，或开发具有特定健康功能（如低糖、低脂、高纤维）的预混料产品，以满足消费者对健康烘焙食品的需求。同时，加强品牌建设和市场推广，提升品牌知名度和美誉度，也是提升产品附加值的重要途径。

成本控制能力增强与生产效率提升

在原材料价格波动频繁的背景下，全粉面包预混料企业还需不断提升自身的成本控制能力和生产效率。通过优化生产流程、降低能耗、减少浪费等措施，实现生产成本的精细化管理。企业还应加强供应链管理，与上游供应商建立长期稳定的合作关系，确保原材料供应的稳定性和价格优势。同时，通过扩大生产规模、引入自动化生产线等方式提高生产效率，进一步降低单位产品的生产成本，从而增强企业的盈利能力和市场竞争力。

三、未来发展方向探讨

在当前全球环保浪潮与消费者健康意识双重驱动下，全粉面包预混料行业正经历着深刻的变革。绿色环保不仅是社会责任的体现，更成为推动行业可持续发展的重要引擎。企业需积极拥抱这一趋势，通过技术创新和模式转变，实现生产过程的绿色化。具体而言，企业应加强环保技术研发，如采用可降解或生物基材料替代传统塑料包装，减少废弃物产生，同时提升产品能效，降低碳排放。建立绿色供应链体系，确保从原料采购到成品出厂的每一个环节都符合环保标准，将环保理念贯穿于产品全生命周期，从而引领行业向更加绿色、低碳的方向发展。

与此同时，定制化服务的兴起为全粉面包预混料行业开辟了新的增长点。随着消费者需求的日益多样化和个性化，市场对能够满足特定口味、营养需求及功能诉求的面包产品需求激增。这就要求企业在产品设计和生产过程中，更加注重消费者需求的分析与预测，提供灵活多变的定制化解决方案。例如，针对特定人群（如健身爱好者、糖尿病患者等）开发低糖、低脂、高蛋白等功能性预混料；或是根据季节变化、地域特色调整配方，推出符合当地消费者偏好的季节性产品。通过精准把握市场需求，企业能够提升产品附加值，增强市场竞争力。

在国际化战略方面，中国全粉面包预混料企业应把握全球化机遇，积极拓展海外市场。这不仅能够拓宽企业的销售渠道，提升品牌影响力，还能促进企业学习国

际先进经验，推动技术与管理水平的提升。企业可通过参加国际展会、建立海外营销网络、寻求国际合作等方式，加强与国外市场的联系与交流。同时，关注国际贸易政策动态，灵活应对关税壁垒、技术标准等挑战，确保出口业务的顺利开展。通过国际化战略的推进，中国全粉面包预混料企业有望在全球市场中占据一席之地，实现更高质量的发展。

第四章 战略分析报告

一、行业竞争格局分析

在战略分析的核心环节，对中国全粉面包预混料行业的竞争格局进行深度剖析显得尤为重要。本章节旨在全面揭示市场现状，预测未来趋势，并为企业提供战略指导。

市场份额分布

当前，中国全粉面包预混料市场呈现多元化竞争格局，多家企业各领风骚。头部企业凭借其深厚的技术积累、广泛的销售渠道以及强大的品牌影响力，占据了市场的较大份额。这些企业通过不断优化产品组合，提升生产效率，巩固了其在市场中的领先地位。同时，市场集中度逐步提升，少数几家大型企业占据了绝大部分市场份额，但中小型企业仍凭借差异化战略在细分市场中占据一席之地。整体来看，市场竞争激烈，企业间在产品创新、服务质量及品牌建设等方面的竞争不断加剧。

竞争企业分析

行业内主要竞争企业各具特色，产品特点鲜明，技术实力强劲。部分企业在产品研发上持续投入，推出了一系列创新产品，满足了市场多样化需求；同时，这些企业还注重技术革新，不断提升生产效率和产品质量。在市场渠道方面，各企业积极拓展线上线下融合的销售模式，提升品牌曝光度和市场占有率。品牌影响力方面，头部企业凭借其长期积累的品牌价值和良好的市场口碑，在消费者中享有较高声誉。然而，各企业也面临着不同的挑战，如成本控制、供应链管理、环保压力等，需持续优化内部管理，提升综合竞争力。

潜在进入者威胁

对于潜在进入者而言，中国全粉面包预混料市场存在一定的进入壁垒。技术壁垒是重要障碍之一，该行业对技术要求较高，新进入者需具备先进的技术水平和研发能力。资金要求也是不可忽视的因素，市场竞争激烈，企业需要大量资金投入以支持产品研发、市场推广和渠道建设。市场准入政策也构成了一定门槛，包括产品质量标准、生产许可等方面的要求。尽管如此，潜在进入者仍可能通过技术创新、差异化竞争策略等方式进入市场，对现有企业构成一定威胁。

替代品威胁

全粉面包预混料市场面临着来自其他类型面包预混料及自制面包原料等替代品的竞争压力。随着消费者健康意识的增强和个性化需求的提升，市场上出现了多种新型面包预混料产品，如有机预混料、低糖低脂预混料等。这些替代品在满足消费

者特殊需求方面具有一定优势，可能对全粉面包预混料市场造成一定冲击。同时，自制面包原料的兴起也分流了一部分消费者需求。因此，企业需密切关注市场动态，加强产品创新，提升产品附加值，以应对替代品带来的威胁。

二、 企业战略定位与建议

在复杂多变的乳品市场中，企业需精准把握市场动态，实施精准的市场战略，以提升自身竞争力。市场细分与目标市场选择成为企业战略规划的基础。随着消费者需求的日益多元化，市场细分成为必然趋势。企业应深入分析消费者行为、偏好及购买力等因素，将市场细分为不同的消费群体，如健康意识强的年轻群体、追求品质的中产阶层等。在此基础上，结合企业自身资源与能力，选择合适的目标市场进行深耕，明确市场定位，确保产品与服务的精准对接，满足目标消费群体的特定需求。

差异化战略则是企业脱颖而出的关键。在产品层面，企业可通过技术创新、原料甄选及工艺优化等手段，打造具有独特口感、营养价值和健康属性的产品，如开发低糖、无添加、有机等差异化产品系列。服务方面，提供个性化、定制化服务，增强客户体验与忠诚度。品牌建设上，注重品牌故事的讲述，强化品牌价值观与消费者情感的共鸣，塑造独特的品牌形象。通过这一系列差异化举措，企业能够在竞争激烈的市场中建立起难以复制的竞争优势。

成本领先战略则是企业在保证产品质量与服务水平的同时，实现成本控制的有效路径。企业应深入分析成本结构，识别成本驱动因素，通过优化生产流程、提高生产效率、降低原材料采购成本等方式，实现成本的有效控制。同时，利用规模经济效应，扩大生产规模，降低单位产品的固定成本。加强供应链管理，建立稳定的供应商合作关系，确保原材料供应的质量与价格优势，也是实现成本领先的重要策略。

对于有条件的企业而言，应积极探索国际市场，通过跨国经营实现资源在全球范围内的优化配置。在国际化进程中，企业需注重本地化策略的实施，了解并适应不同国家和地区的市场环境、法律法规及消费者需求，提供符合当地市场特性的产品与服务。同时，加强与国际合作伙伴的沟通与合作，共同开发新市场，共享资源与技术，推动企业在全域范围内的快速发展。澳优的成功案例充分展示了国际化战略对企业发展的意义，其通过高端化和全球化路线的坚持，不仅提升了品牌影响力，还为企业带来了持续的增长动力。

三、 市场营销策略探讨

产品策略与创新实践

在当今竞争激烈的市场环境中，产品策略是企业发展的核心驱动力，其中产品创新更是至关重要。通过引入新颖的元素或技术，企业能够有效激发市场活力，提升品牌竞争力。以白象的香菜面和瑞幸的酱香拿铁为例，两者均巧妙结合了话题性较高的元素进行创新，不仅在社会媒体上引发了广泛关注，更在商品销量上实现了

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/617111126200006154>