

舌尖上的枣庄味道——

“抱犊调料杯”家庭拿手菜有奖征稿启事

《枣庄晚报》即日起每周推出“家庭拿手菜有奖征稿”专栏，为那些家庭厨艺高手们提供展示自己作品的机会，把带有我们枣庄家庭特色的来自百姓之中的美食介绍给大家，并让家庭主厨们相互学习借鉴，使我们的餐桌更丰富多彩。

本次活动由“抱犊调料”独家冠名赞助，并全程提供奖品。

活动具体方案如下：

1、**活动时间**：2014年5月30日至2015年5月29日，在每周枣庄晚报《市场导刊》中设置“家庭拿手菜有奖征稿选登”专栏。

2、**内容要求**：菜品必须为本人或家庭成员亲手烹制，必须配至少2幅照片，文字说明简明扼要，标明配料及用量、做法流程、口感及特色之处即可。

3、**奖品设置**：来稿一经采用刊发，即奖抱犊调料2瓶。每3个月从所有刊发的稿件中

抽取大奖两名，各奖抱犊调料礼盒一份。

4、**注意事项**：所有菜品制作过程必须真实，为真正体现枣庄特色味道，所用调料尽量使用抱犊牌酱油、食醋、甜面酱等系列产品，其他选料尽量使用枣庄市民常用食材，注重实用、家常特色。不要求精美

复杂，最好是简单易做、口味独特。

5、**来稿请寄**：(1)电子邮箱：zsy180@163.com

(2)市中区文化中路61号 枣庄日报社商贸部

6、**咨询电话**：0632——3333322

香辣包菜



主料：包菜
辅料：葱、蒜、辣椒
1.包菜切好洗净晾干
2.油热，下葱，爆干捞出，小火下花椒、辣椒爆香
3.下包菜大火炒，炒熟后下辣椒、蒜头并调味
4.然后水淀粉少许勾兑一下，翻匀撒上蒜苗即可
(此稿件由广济花园赵先生提供)



毛氏红烧肉

干净后，切成2公分左右的正方形；
2.锅中放入猪油加热，大蒜籽、干辣椒下锅中爆香，倒入切好的肉块翻炒，炒得肉皮变成粉红为最佳；
3.另一只炒锅内加入少许猪油，开始炒红糖，注意控制火候，小火慢熬，因为红糖的颜色会让你分不清是不是糊了，看见成了糖浆即可；
4.迅速将爆香的肉块加入，翻炒上色，加入盐、生抽，倒入高汤或者水(没过主料2指)烧开后改中火炖，用筷子戳一戳肉的程度来决定关火的时间；
5.关火前淋上少许蜂蜜、加入味精，为了提一下菜整体的颜色和亮度。
(此稿件由道南理孙先生提供)

主料：带皮的五花肉(肥肉与瘦肉的比例在2:1左右为宜)
辅料：大蒜籽、干辣椒、猪油、盐、红糖、味精、抱犊料酒、蜂蜜、高汤
1.将五花肉整块放入锅中煮，水开后撇去血沫再煮2分钟左右关火，趁热用刀将肉皮上的杂物刮

工商总局明确网购赔偿先付制：用户索赔不成平台先垫付

未来消费者网购权益受损时，如果店家无故拖延不赔，消费者可向交易平台先行索赔。

近日，国家工商总局发布完善消费环节经营者首问和赔偿先付制度的意见，首次规定经营者在消费环节建立“首问制”和“赔偿先付制”。也就是说“谁销售商品谁负责，谁提供服务谁负责”。如果销售者或者服务者故意拖延处理、无理拒绝赔付导致消费者无法获得赔偿时，则由商场、市场和网购平台经营者先行赔付。

出问题“首问”经营者▷▷

这份《意见》提到完善消费环节经营者首问制度，督促经营者履行“消费维权第一责任人”的责任。

国家工商总局消保局局长杨红灿指出，现实中有一些经营者不能很好地履行责任，故意拖延或者无理拒绝消费者的合理诉求，甚至让消费者找生产者。尤其是通过网络购物、电视购物等方式购买商品，一旦产生消费纠纷，消费者受跨地域等因素影响维权难度大、维权成本高。

“谁销售商品谁负责，谁提供服务谁负责”是处理消费纠纷的基本原则，杨红灿说，经营者必须承担首问责任制，只要消费者诉求合理，销售者、服务者就应当依法处理，该退的退，该赔的赔。属于其他经营者责任的，可以向其他经营者进行追偿。

过去，因商品本身的质量问题给消费者造成损害，销售方都会把问题推给生产者。而此次规定，如果因商品缺陷造成人身、财产损害的，消费者可以向销售者要求赔偿，也可以向生产者要求赔偿。向销售者要求赔偿的，销售者不得推诿；销售者赔偿后，依法向生产者追偿。

网店不赔可向平台先行索赔▷▷

网购退换货纠纷中，如果网店店主无故拖延该怎么办呢？意见明确提出，消费者通过网络交易平台购买商品或者接受服务导致合法权益受损的，可以直接向销售者或者服务者要求赔偿。网络交易平台经营者不能提供销售者或者服务者的真实名称、地址和有效联系方式的，消费者可以向平台要求先行赔偿。赔偿后，平台依法向销售者追偿。

另外，消费者在展销会、租赁柜台购买商品或者接受服务导致合法权益受损的，如果展销会结束或者柜台租赁期满，也可以向展销会的举办者、柜台的出租者要求赔偿。

拒不整改可终止经营资格▷▷

另外，商场、市场和平台经营者可与场内销售者、服务者在平等协商的基础上，实施场内经营资质信用管理。对多次被消费者投诉且拒不整改，多次被认定存在侵害消费者合法权益行为的销售者或服务者，通过解除合同、不续签合同等终止经营资格。

对拒不履行首问责任的经营者，工商部门将依法予以处理处罚，还将通过企业信用信息公示系统向社会公布。

追问1

什么条件下可启动赔偿先付？

先行赔付须具备4个条件

国家工商总局消保局局长杨红灿说，并不是所有的消费纠纷都需赔偿先付，启动赔偿先付制度应具备4个基本条件：

一是消费者提供发票等购货凭证或者服务单据；二是除适用《消法》第二十三条第三款规定的举证倒置情形外，由消费者证明其合法权益受到损害。一般情况下，按照“谁主张、谁举证”的原则，应由消费者证明合法权益受损；三是消费者主张维护自身合法权益的时效应当符合《消法》规定；四是负有赔偿责任的销售者或服务者存在故意拖延、无理拒绝或者因撤场等原因造成消费者难以索赔的情形。

追问2

赔偿先付的方式主要有哪些？

赔付可以退换货也可现金赔偿

杨红灿表示，赔偿先付的方式主要包括对商品进行修理、重作、更换、退货、补足商品数量、退还购货款和服务费用或者赔偿损失。也就是说，赔偿先付的方式既包括退、换货等方式，也包括现金赔偿的方式。赔付范围主要有：因商品或者服务质量问题而引起的商品或者服务价值损失；消费合同中规定的违约金；因售后、安装等问题而给消费者引起的损失。

港交所资料显示，近期，联想集团董事长杨元庆减持3,320万股联想股票，套现约3.98亿港元。作为业内戏称的“打工天王”，资港股“最贵”CEO和所有中国上市公司中的“最贵”CEO，年薪1.3亿港元的杨元庆，此时减持用意为何引起众多媒体解读。

杨元庆



杨元庆，1964年11月12日出生于安徽合肥。

1982年杨元庆毕业于合肥一中。

1986年毕业于上海交通大学计算机专业，同年进入中国科学技术大学研究生院深造。

1989年在中国科学技术大学取得计算机专业硕士学位，同年进入联想集团工作。

1991年杨元庆任联想集团CAD部总经理。自其上任后，该部的经营额每年均以超过100%的速度增长，多次获得美国惠普公司“全球最佳代理奖”。

1994年，杨元庆出任联想电脑公司微机事业部总经理。在其带领下，当年联想自有品牌电脑销售出4.2万台，跻身于中国市场三甲之列。杨元庆也因此被中国各界誉为“销售奇才”、“科技之星”。时年杨元庆29岁。

1995年，杨元庆出任联想集团助理总裁，联想集团执委会副主席，成为联想集团决策层核心成员，是年联想电脑以超出130%的速度增长，以年销售10.5万台稳居国内市场前三名，成为国内电脑市场销售前5名厂家中唯一国产品牌电脑产品。

1996年，晋升为集团副总裁；杨元庆领导的联想电脑公司取得中国PC机销量第一名，同时拓展了自有品牌产品线，向服务器产品方向、向笔记本电脑产品方向投入了研发、制造、销售资源。

1997年，联想电脑继续位居中国市场PC销量第一，并代表中国品牌首次进入亚太六强。

1998年，任集团高级副总裁兼联想电脑公司总经理。联想电脑跃居亚太市场第五(不

含日本)，这是亚太前十位厂商中唯一一家连续5个季度市场份额和排名都攀升的电脑厂商。1998年联想制造的第一百万台电脑下线。

2000年，任联想集团高级副总裁兼联想电脑公司总裁。联想电脑销量达到262万台，再次夺得亚洲(不含日本)销量第一，笔记本销量11万台，连续5个季度蝉联中国市场第一。产品线进一步丰富，自有品牌产品已经发展为包括计算机板卡、电脑整机、服务器产品、笔记本电脑产品、信息家电产品、数字助理设备、消费电子产品、数字输出产品、信息增值服务在内的几乎所有信息前端设备及部件。

2001年4月20日的联想誓师大会上，杨元庆正式出任联想集团总裁兼CEO，杨元庆郑重宣布了联想未来几年发展的战略，即联想未来的定位：高科技的联想、服务的联想、国际化的联想。联想加速转型，将与三星、苹果三足鼎立。

2004年12月8日，联想收购了IBM的个人计算机业务，与此同时联想创始人柳传志把新联想的重担完全交给了当时刚刚40岁的“少帅”杨元庆。半年多的时间过去了，2005年8月10日，新联想公布合并后的首个财报：净利润3.57亿港元，同比增长6%，集团营业额比2004年同期增长234%，达196亿港元，原本亏损的IBMP部门实现盈利。简单的一串数字向世人说明，在杨元庆的领导下，新联想已经有了一个好的开始。

2011年11月2日联想宣布了针对管理层架构的调整，联想集团创始人柳传志辞任董事长及联想集团董事会主席，担任联想集团名誉董事长，CEO杨元庆同时兼任集团董事长、联想集团董事会主席，以及战略委员会和企业管治委员会主席。

2014年7月2日，联想集团首席执行官杨元庆表示，联想集团收购IBM低端服务器部门和谷歌摩托罗拉移动手机业务。

2014年7月8日，《福布斯》中文版发布的《2014年中国上市公司CEO薪酬榜》，总结了2013年A股和港股上市中资公司CEO的薪酬情况。中集集团总裁麦伯良以870万元年薪成为A股“最贵”CEO，联想集团CEO杨元庆以1.3亿的年薪登顶中资港股“最贵”CEO，也是所有中国上市公司中的“最贵”CEO。

每周市场风云人物