

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，各奖抱犊调料礼箱一份。

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：zzsy180@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

凉拌木耳西兰花



原料：黑木耳、西兰花、蒜
调料：酱油、芝麻油、香醋

制作方法：

1、将干的黑木耳用凉水泡两个小时后，洗净待用。

2、将西兰花用淡盐水泡几分钟，然后掰成小朵，洗净。

3、锅中倒入清水，淋入一点点油，水开后放入西兰花焯30秒后捞出，沥干水分备用。

4、锅中倒入清水烧开，放入木耳焯烫后捞出沥干水分。

5、把焯好的西兰花和黑木耳放入盆中，根据自己的口味，加入蒜末、醋、酱油、芝麻油即可。

(提供者：台儿庄锦华大酒店)

补脑鱼头汤



主料：胖头鱼头1个(约600克)、豆腐200克、枸杞20克

调料：盐、料酒、姜丝、葱段、清汤(或水)各适量

制作方法：

1、将胖头鱼头去鳞和腮，洗净，剁成两半或小块；豆腐切成块；枸杞用水泡透。

2、锅中热油爆香葱段，再放入胖头鱼头炒几分钟，加入料酒去腥，然后加入清汤(以没过鱼头为准)用小火煎烧，加入姜丝，用大火熬煮。熬煮至汤呈乳白色时，加入豆腐、枸杞和盐，继续煮5分钟即可食用。

(提供者：台儿庄锦华大酒店)

五一促销再提前

让消费者买账有点难

距离五一小长假还有两周多时间，不少商家已经提前进行促销。4月10日下午，记者采访中了解到，虽然众多商品已经开始打折，吸引了部分消费者，但是，有不少市民还是准备五一“抄底”，商家表示，假期时间较短，提前预热市场，有益提高销量。

电子通讯、家电行业打折促销

4月10日下午，记者走访多家商场看到，随着五一的临近，各类商品都开始提前打折促销，记者看到，不少春装和冬装都打起了五折促销的牌子。“前几天来购物时，就发现很多商家开始提前促销了。”市民赵女士告诉记者，她休班，就决定来购置两件衣服，“我这逛了一上午了，买的衣服全都是打五折，比刚上市时要便宜许多。”赵女士说道。

记者走访中注意到，很多提前开始促销的产品，大都集中在电子通讯或者家电行业。在一家商场的手机专柜，记者看到，不少国产品牌的手机都在打折销售，吸引不少市民前来购买。“我看中的这款手机，平时2999元不打折，现在五一快到了，商家也打折了，便宜了300多元。”市民张女士告诉记者。

而在家电市场，各品牌的洗衣机、冰箱、空调等家电都在搞各式各样的促销活动。“我们这也是提前开始促销，像洗衣机、空调这类家电也即将迎来销售旺季，这几天咨询的顾客还是很多的。”一家家电卖场的工作人员告诉记者，到五一期间，家电市场将会迎来一个销售高峰。

市民推迟购买，准备假期“出手”

采访中，不少消费者面对商家的提前促销，似乎并不是很买账。“我准备购买一个空调，按照经验来看，五一假期买肯定还会更便宜。”市民姜先生在咨询完空调的价格后，并没有选择购买。

随后，多位接受采访的市民与姜先生有同样的想法，在他们看来，现在商家提前进行促销，也是一种预热的方式，而随着假期的到来，很多产品的打折力度都会很高。

“家里冰箱用了几十年了，准备换个新的，现在虽然一些品牌的冰箱在打折，但我还是决定五一的时候买。”市民陆先生对记者说道，他也咨询过一些朋友，他们都建议我假期时买，到那时候商家打折的力度还会更大。

提前促销，销量明显提高

采访中，不少商家表示，部分产品进行提前促销，也是从提高销量角度考虑的。“毕竟五一假期只有三天，虽然每天人都会很多，但拉长促销时间，自然会促进销量，目前看情况也是这样。”解放路一家手机卖场的工作人员告诉记者，现在很多品牌的手机都在打折销售，到五一假期，打折的手机品牌会更多，“提前打折也是分流一些顾客，不至于假期人多而忙不过来。”这位工作人员说。

(万平)



今年3月，港股上市公司汉能薄膜发电总市值突破3000亿港元，一举超越了中国国内所有太阳能企业市值的总和，汉能控股集团有限公司董事局主席兼首席执行官李河君晋升为中国的的新首富。近日，李河君一人拥有两架目前世界上最豪华的湾流G550公务飞机的消息再次为大家注解了什么是“有钱任性”。

李河君



李河君，1967年出生于广东省河源市观塘村，父母都是农民。

1984年，李河君从河源中学毕业，成为了北方交通大学(现“北京交通大学”)机械工程系的一名大学生。根据纽约时报等媒体的报道资料显示，李河君在大学就开始做生意了。李河君在北京交通大学读大二时，曾组织了30多个同学在学校食堂大门口卖胶卷，“我根据同学们不同的性格特长，进行了团队分工，有负责采购胶卷的，有负责吆喝售卖的，还有负责管钱的。”

1988年，他20多岁从北京交通大学本科毕业，研究生没毕业他就直接下海了。因为研究生读了一年多，导师过世了，他就没读了。“我没在国有企业干过一天，也没有在政府部门干过一天，没有打过工，整天就想着自己怎么干。所以我履历特简单，如果有什么事，就汉能那点事。”

当时他向学校机械工程系一位教授借了5万块钱创业，在北京中关村倒卖电子产品，结果不到3个月他全部折腾光了。借老师的钱要挣钱还，这逼着李河君继续在中关村卖电子元器件，慢慢的从卖玩具、卖矿泉到开矿、炒地产。经过6年的时间，他带领17个伙伴积累了七、八千万元的资本。

有了一大笔钱的李河君“当时一下子不知道该干什么了”，他的中学同学建议他收购上市公司做庄，在同学的建议下，李河君开始全国各地寻找水电站资源。而在收购调研中他发现，水电是不错的行业，于是放弃收购上市公司的想法，转而进入能源行业。

1994，李河君拿出1000多万元收购了河

源东江上一座装机容量为1500千瓦的小水电站。从此开始大规模进入水电行业。

现在汉能在云南、广东等省投资建设水电项目，目前装机容量高达620万千瓦，相当于2.3个葛洲坝电厂，而其中最重要的就是金安桥水电站。

2002年，李河君拿下了“一库八级”中的云南金安桥电站以及流域开发公司-金沙江中游水电开发有限公司的11%股份。这是国家特大型水电站。汉能从2002年筹建金安桥电站，直到2011年一期240万千瓦机组并网发电，耗时十年。来自于胡润网上的信息显示，李河君曾表示，金安桥总投入是206亿，高峰期时每天1000万元的投入，汉能将多年积攒下来的风险准备金全部投了进去。

水电市场潜力巨大，而金安桥水电站上游龙头水库建成后年发电量约130亿度，接入南方电网500千伏电网，是国家“西电东送”和“云电送粤”的骨干电源之一。2011年3月27日，金安桥水电站首台机组正式投产发电，汉能集团也凭借金安桥水电站成功跻身百万千瓦级大型水电项目建设的行列。2012年8月，四台机组全部并网发电，年发电量超过130亿度。

至此，李河君的财富也开始了爆发式增长，并进军光伏产业。

2006年到2009年，正是光伏行业蓬勃发展的时期，光伏度电成本不断下降，李河君看到了水电站周期漫长的不足和光伏的未来：“我必须思考未来怎么走，汉能必须产业升级。”2009年，李河君高调宣布进入光伏业。

2011年11月19日，汉能广东河源光伏硅基薄膜太阳能电池正式投产，2012年底，李河君高调宣布，汉能集团已投产的8大光伏基地总产能已经达到3GW(300千瓦)，超越美国第一太阳能公司(FristSolar)，成为全球最大的薄膜太阳能企业以及太阳能发电系统集成商。

2013年，李河君以664.9亿元名列2013福布斯中国富豪榜第四位。

2014年福布斯中国富豪榜上，李河君就以净资产130亿美元排名第五。

2015年2月3日(北京时间)，胡润研究院发布《2015星河湾胡润全球富豪榜》，李河君以财富1600亿元成为胡润百富榜16年来第12位中国首富，全球排名第28位。

每周市场风云人物