

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：zszs180@163.com

(2)市中区文化中路61号 枣庄日报社商贾部

6、**咨询电话**：0632——3333322

酱焖黄花鱼

食谱原料：

黄花鱼1条。

制作方法：

1、将黄花鱼开膛洗净，两面打花刀，抹上少许盐及面粉，控干待用。

2、锅中放入300克油，油热后放入黄花鱼，两面炸至金黄色捞出，控干油。

3、锅内留少许油，将葱姜放入，炒出香味后，倒入面酱，翻炒。

4、放入炸好的黄花鱼，逐渐加入热水。

5、开锅后，将鱼翻个，盖上锅盖，中火焖两分钟后再将鱼翻个，大火，稍微收汁，即可装盘。

(此稿件由安侨公寓张先生提供)



香菇合

克，鸡汤或肉汤90克，火腿25克，鸡蛋40克，抱犊酱油20克，葱10克，盐3克，熟猪油45克。

制作方法：

1、用温水泡好香菇，摘去蒂，洗净，捞出，摊开压平。

2、猪肉、火腿、葱均切成碎末，鸡蛋打散，与淀粉、15克酱油、2克盐一起拌匀，做成肉馅待用。

3、将香菇摊开，把调好的肉馅摊在香菇片上，另用一片香菇盖起来，制成香菇合，然后整齐地平放在大盘子上，上屉蒸15分钟，取出。

4、将剩下的酱油、盐、鸡汤调成汁，浇在香菇合上即成。

(此稿件由道南里李先生提供)



食谱原料：

香菇50克，姜3克，淀粉25克，瘦猪肉150

运营商宽带提速

电视行业或迎来大洗牌时代

近日按照李总理的要求，国内的通信运营商需要降低资费，宽带提速，让不少网友拍手叫好，虽然现在有人提出现在几大运营商所做的资费调整是“假提速”，但是宽带的提速肯定会对国内的智能电视造成不小的冲击，甚至会造成大洗牌的状况。

生活在互联网时代，人们的方方面面都离不开宽带，无论是上网查阅资料，还是网上购物、看电影，大家对网速的要求越来越高。据网友李先生吐槽，他于去年入手了一款智能电视，但让他没想到的是，家里的网速是4M的，观看在线影视的时候，缓冲时间长，有时候受网速限制都看不了高清片源。虽能很好的玩斗地主游戏，但是在玩体感游戏的时候，由于是使用手机和电视互动，很多时候，网速不给力，带来缓冲时间长，画面卡顿等情况。宽带的提速将改变这一状况，如果宽带服务商们能提供高速低价的宽带接入服务就更好了。

据ZNDS发布的《2014年智能电视行业发展数据报告》结果显示，使用智能电视的用户占调查结果的40%，而使用传统液晶电视的人群占到了60%，可见智能电视发展的市场空间非常巨大；伴随近几年智能电视市场持续升温，使用人群越来越多，首当其冲的是30-39岁年龄段，使用比例达到51.14%，而且用户群体逐步年轻化，处于20-29岁人群上升至25.63%，未来年轻人将成为智能电视的主要受众。

在技术提升后，智能电视的使用群体必将囊括家庭里的所有人。老年人和家庭主妇们用智能电视追剧，年轻用户可以在智能电视上玩转体感游戏和高清在线影音视频，通过在线资源观看教育视频或与节目互动，大屏幕带来的视觉享受是其它设备所无法比拟的。

用户的家庭娱乐需求不断高涨，在一定程度上会引导硬件厂商和软件开发者的研发方向，作为客厅娱乐中心的电视机也将顺应这一潮流。

传统电视可以接收播放有线电视，也可以外接播放器设备，但相较于智能电视而言，它已满足不了年轻用户的操作需求。国内外彩电品牌推出的智能电视，应用功能丰富，在原有的用户基础上不断地纳入更多的用户人群，正在开创一片新的市场空间。

如今，我们已经全面进入信息化时代，现代家庭依托互联网建立起信息化家庭，智能电视占了一个很重要的位置，如今的宽带提速对彩电行业来说是一个非常大的挑战，在高速上网的大环境下，只有不断提升自家的产品技术，丰富应用内容才能更好地赢得消费者的青睐，而那些创新力度不够的产业势必会被淘汰，而这次对电视行业必然是一个大清洗的时代。

有业内人士表示，作为最重要的信息基础设施，宽带支撑着物联网、云计算、大数据等高新技术产业的发展，提升宽带速度十分重要，宽带提速对彩电行业也会有积极的推动作用。

在这次网络提速后，电视领域将出现又一次大浪淘沙，彩电品牌的排名可能会出现变化。实力派会勇往直前，弱势群体或被时间所淘汰。

黄光裕



人买来，我就想办法从他手里把货拿过来。”为了寻找价廉物美的“好商品”，国美不是和当时很多的家电零售商们一样，从广东番禺一带贩卖了一些走私货，黄光裕一直不正面回答，但坊间对此传闻很多。

1991年，黄光裕第一个想到利用《北京晚报》中缝打起“买电器，到国美”的标语，每周刊登电器的价格。当时国营商店对于广告的认识还停留在“卖不动的商品才需要广告”的层面，即使后来也有人想学习国美的广告策略，但黄光裕已经以每次800元的低价包下了报纸中缝。

很少的广告投入为国美吸引了大量顾客，电器店生意“火得不行”，“所有存货一卖而光”。黄光裕乘胜追击，陆续开了多家门店，“国豪”、“亚华”、“恒基”，店名不一而足，1993年前，小店面已达七八家。

为了避免“消费者看了广告也不知何处买产品”的情况发生，黄光裕说服那些用美金做产品形象广告的外国厂家与国美合作打广告，既让厂家广告开支得以减少，又让消费者“看得到买得到”。进而黄光裕又向厂家要求，赠予国美一些样品作展示，并开设相应的产品专柜，使顾客能看、能摸，现场就能买到。

1992年，黄光裕在北京地区初步进行连锁经营，将他旗下所持有的几家店铺统一命名为“国美电器”，就此形成了连锁经营模式的雏形。

到1993年时，国美电器连锁店已经发展至五六家。而黄氏兄弟财富增长后，因为经营理念的不同，两兄弟分家了，黄光裕分得了“国美”这块牌子和几十万元现金。如果说黄光裕是众多厂家形容的零售市场的一个“价格屠夫”的话，至此，黄光裕初步打造了“国美”这把“屠刀”。

24岁的黄光裕和哥哥分家后，开始一心一意建造他的家电零售王国，并从此开始以惊人的速度书写他和国美的财富神话：1993年，黄光裕的小门面变成了一家大型电器商城；1995年，国美电器商城从一家变成了10家；1999年国美从北京走向全国，之后迅速增长至在全国88个城市开出330家门店。到2004年底，国美电器遍布中国大陆、香港及东南亚区主要城市，拥有30多个分公司。在黄光裕的带领下，国美跳跃式的发展，成功开创了国内经营的连锁模式。

……

2010年5月18日，黄光裕被法院认定犯非法经营罪、内幕交易罪、单位行贿罪，三罪并罚，判处有期徒刑14年，罚金6亿元，没收财产2亿元。

黄光裕出生于1969年5月。小时候，黄家家境清贫，最困难时，黄光裕曾拾过破烂、捡过垃圾。也因为家境困难，他16岁初中未毕业就辍学了，跟着20岁的哥哥从老家广东汕头北上内蒙古做生意。

1986年，17岁的黄光裕(那时他还叫黄俊烈)跟着哥哥黄俊钦，揣着在内蒙古攒下的4000元，然后又借了3万元，在北京前门的珠市口东大街420号盘下了一个100平方米的名叫“国美”的门面。在那里，黄氏兄弟先卖服装，后来改卖进口电器。

“那时我也琢磨过做食品生意，但当时人们的消费水平没达到那个程度；做服装生意，有面料、季节性的讲究，我也不太懂。而家电相对比较定型，我觉得自己做起来还比较合适。当时家电还是有货不愁卖，就看你能不能进货。”黄光裕在回忆当初创业情形时说。

1987年1月1日，“国美电器店”的招牌正式挂出来了。尽管是有货不愁卖，但黄氏兄弟仍然决定走“坚持零售，薄利多销”的经营策略，而当时那个卖方市场背景下，很多商家正在采用“抬高售价、以图厚利”的经营方式。

黄光裕回忆说，其实当时有“逼”的成分。因为那时的商业机构大多是国有单位，有一级、二级批发站，有自己的渠道和网络，实力比他强，门路比他多。“作为一家个体企业要想办法吸引来客户，必须有自己的东西才行”，当时他想出的方法是最简单也是最有效的——薄利多销。

低价策略为小小的国美电器店带来了不少回头客。不仅是薄利多销，在货源上他也下足了功夫。“当时洗衣机、彩电等都是凭票供应的，要从非正规渠道得到这些货，就要去想办法。有时候，别人有好多好多产品，却没

每周市场风云人物

