

红枣、粽叶价微涨使粽子成本提高

自制一个三角粽比去年多花一毛钱



本报6月7日讯(记者 赵伟 实习生 任丽媛) 每年端午节,不少市民青睐自制粽子。今年与去年相比,糯米价格变化不大,红枣和粽叶的价格则稍微上涨。有人

算了一下,今年自制一个粽子的成本大约是0.9元,比去年增加约1毛钱。

端午节临近,在超市、农贸市场里,不少市民开始为做粽子备料。记者获悉,与去年相比,糯米的售价变化不大。而红枣价格则每斤涨了约1元。另外,今年端午节粽叶的价格也略微上涨,每斤涨了1.5元左右。

就自己动手做粽子的成

本,市民张先生算了一笔账。3.5元一斤的糯米大约可以包10个三角粽,18元一斤中等的红枣(稍干)大概有100个,每个粽子通常放2个红枣,2.5元一包粽叶30片,可以包近15个粽子,这样算下来一个三角粽成本大约是9毛,与去年相比多了约1毛钱。

采访中,一些市民介绍蒸,吃粽子也有讲究。市民杨

旭芳称,粽子一定要用小火慢慢熬到一定时间后才能真正熟透。吃不完的粽子放冰箱里,下一顿吃前,要放在锅里重新煮透才能吃。营养学家也提醒市民,吃粽子的时候不要因为美味而食用过量,因为粽子大多是用糯米做的,黏度比较高,不容易消化,含过多的脂肪、盐、糖。一般一天吃一两个就可以了。

端午假期

火车站加开1对临客

7日,记者从济南火车站获悉,为迎接即将到来的端午节小长假,济南火车站将增开1对临客来应对端午小长假的客流高峰。具体时间为:6月10日北京-烟台加开K2085次(济南东:7:33到/7:54开),烟台-北京加开K2086次(济南东站11日0:43到/1:10开)。

此外,济南火车站继续加开人工应急售票窗口,将应急售票处自助售票机服务时间由8:00-20:00调整为24小时服务。(宋磊 曹大凡 王宗远)

汽车站增开售票窗口

端午节临近,而且适逢麦收时节,济南长途汽车总站将形成返乡收麦民工客流、探亲客流、旅游客流、学生客流重合的较大规模客流高峰。针对这种情况,总站将在端午节期间增开双倍售票窗口和临时检票口,同时备足加班车随时待命,及时派发到热点线路上,保证旅客随到随走。(宋磊 孙霞)

公交部门将增加班次

记者7日从济南市公交总公司获悉,端午节期间将对途经火车站、长途汽车站的线路适时增加班次的同时,关注由于高考结束而形成的外出游玩客流与节日客流形成的交织,全天候关注客流动态,保证线路运行均衡。

公交部门还将关注去往南部山区的出行客流,安排专人在齐鲁医院发车站、八一立交桥南路西、重汽技术中心路西站点疏导客流、保证车辆运行秩序,并做好运力储备工作。(孟燕 赵东云)

《瘦身达人》邀您健康减肥

本报6月7日讯(见习记者 张雪) 炎炎夏日,很多人为了如何遮住自己肥胖的身材而发愁。不要急,齐鲁晚报网站联合济南英派斯俱乐部全新打造的减肥健身活动——《瘦身达人》开始接受报名啦!参与者更有机会获得大奖。

据专家介绍,减肥要采取正确的方法和途径,而《瘦身达人》减肥活动,就是在专业教练的指导下健康减肥,改善饮食结构,养成良好的生活习惯,享受健康减肥的快乐。

即日起,凡是有减重需求的年满18岁的人群,都可以到济南英派斯俱乐部全民馆、大明湖馆报名点进行称重自检,记录自己的体重,见证奇迹诞生,你就有机会赢取五千元奖品。

报名电话:82667720。

本报形象工作室服务读者

本报6月7日讯 近日,齐鲁晚报·生活日报形象工作室成立,进军美丽产业。7日下午,在山航电话销售服务中心,本报形象工作室首席形象培训师朱琳佳首次开讲培训课,为96777电话销售服务中心员工量身打造最美形象。

随着国人生活水平提

高,每个人更加重视自身形象,尤其是年轻的职业女性,但绝大多数人,化妆、衣服色彩搭配以自学为主,缺乏个性化且实用的专业培训。

据悉,两报形象工作室将主打高端特色路线,与一般大众式的培训学校主要培训化妆师有所区别,充分发

挥两报的品牌效应和影响力,采用读者会员形式,与读者互动,提供个性化服务。

同时,形象工作室将不断地聘请国外及著名专家进行授课,不仅走国际化路线,而且充分面向大众,将这个工作室打造得更加具有实用性、参与性。(万兵兵)

山东山汇拍卖有限公司

拍卖公告

受有关部门委托,我公司定于2013年6月17日10时在公司拍卖厅(山东省烟台市委党校建设路26号)公开拍卖以下标的:(一)烟台市委党校西盛四巷10号部分房产约404平方米;(二)烟台海阳西营村房产约431平方米。

竞买保证金:每项标的为人民币26万元整(请有意竞买者于2013年6月14日16时前将竞买保证金汇入我公司指定账户,逾期到账者无法取得竞买资格)

●展示时间:即日起至接受咨询

●咨询电话:0535-8278033 8260733

世界权威独立调研机构:海尔热水器全球销量第一



近日,世界权威独立机构美国建筑服务研究与信息协会(BSRIA)发布了最新的调研成果。结果显示,海尔电热水器2012年销量居全球第一。据BSRIA最新调研数据,海尔电热水器热水器的全球总销量市场占有率为17%,居2012年销量全球第一。另据调研数据还显示,海尔热水器品类(包括电热水器、燃气热水器、空气能热水器等)全球总销量市场占有率为9%,位居全球销量第一。

据了解,美国建筑服务研究与信息协会是一个非营利性由会员组成的机构,其市场分析报告来源于对行业的多用户研究,最能反映用户真实消费需求,所使用的研究方法也是国际社会上独立和权威性的象征。海尔电热水器全球销量第一的获得,是海尔电热水器品牌电热水器专利技术被国际权威机构认可。

随着生活水平的提高,洗浴的安全与舒适已成为家庭生活的必要内容。海尔电热水器通过防电墙、3D速热等创新性的专利技术满足了消费者的这些需求。“在中国生活了将近10年,现在没有防电墙的电热水器都不敢

买,总觉得不安全,有了防电墙,电热水器才能用的放心。”生活在北美的美用户David对防电墙技术有着这样的认识。

海尔通过其研发的防电墙专利技术为消费者提供了安全热水解决方案,满足了消费者对电热水器使用安全的需求。“防电墙其实采用的就是变频技术,相当于在热水器和人体之间增加了一个巨大的电阻,即使发生触电,这个电阻也会分绝大部分的电压,确保用户的安全洗浴。”据悉,目前海尔防电墙专利已创造了11年2000万台零事故的纪录。

舒适是人们生活所追求的一种体验,尤其是在洗浴这件事上。进入夏季以来,洗澡

次数增多,不少家庭面临洗澡热水不足,等待时间长的烦恼。而海尔热水器推出的3D+系列产品热水输出率高达90%,高出国家一级能效标准的20%,60L容积的3D+热水器出水量相当于普通一级能效80升热水器的出水量。

全国家用电器标准化技术委员会秘书长马海群表示,在市场竞争日益激烈的今天,通过创新技术满足用户不同需求是每个企业的必由之路。而海尔热水器能够创新研发防电墙、3D速热等技术就是为了更好的满足用户,其创新研发实力不但得到行业和国际市场的认可,而且也作为行业发展的表率,一举获得电热水器全球第一及热水器全球第一的双冠军。

变频空调新标准10月实施 3成将被淘汰

从近日举办的第六届中国空调产业年会上获悉,变频空调新标准(GB21455)6月1日颁布,10月将正式实施。

新标准将变频空调的能效标准从现行的9.0提升为9.9,即现在的1级、2级能效空调等级会相应下调1级,分别变为2级和3级,同时新增1级能效等级。新标准也将把市场准入门槛由5级提升为3级。

目前,我国市场上的空调能效等级分为1-5级,2008年9月颁布变频空调的第一次能效标准,5级产品为最低能效等级。随着6月新标准实施后,市场上3、4、5级能效空调将雪底被淘

汰。除此之外,新标准首次提出变频空调特定功率不得高于9W;产品设计需要制热能效和制热量。

据中国制冷报显示,第一季度,空调零售量及零售额同比增17.1%、21.44%。由于前几年空调受节能减排政策的拉动,空调高能效产品市场份额继续提升。截至今年4月,空调节能产品零售量市场占有率从去年6月15.62%增长至55.69%。

“但随着6月1日节能减排政策结束,房地产进入观望期,2013年下半年空调市场将进入深入调整期,第三季度或将再陷低谷。”中国制冷报总编辑认为。

四大权威检测机构证言美的“一晚1度电”节能实力



业内首个通过国家软件安全评估的美的空调“一晚1度电”尚属独机。

2013年6月9日,美的空调高调宣布,其年度主打产品ECO节能系列尚属26机,日前分别通过了中国家用电器检测所、上海出入境检验检疫局机电产品检测技术中心和合肥通用机电产品检测研究院公司的检测,“一晚仅耗1度电”的节能效果真实有效。至此,连同2012年已获有通

过的广维威检测技术有限公司检测,美的空调“一晚1度电”产品已悉数通过了国内最顶尖的四大空调检测机构认可。

据了解,上述四家检测单位都是“中国合格评定国家认可委员会”认可的,具备空调性能测试能力的检测机构,同时也是“中国国家强制性产品认证”的授权单位。中国合格评定国家认可委员会(CNAS)是国家认定认可监督管理委员会(CNCA)授权,负责实施合格评定国家认可制度。

“一晚1度电”技术成果累累

研发成功之时,“一晚1度电”ECO节能技术研发项目荣获多项国家专利26件,其中发明专利21件,实用新型5件,授权发明专利7件,授权实用新型5件,受理发明专利14件。

2012年12月,美的空调ECO节能技术在中国轻工业联合会组织的鉴定会上,被以中科院院士领衔的专家组最终鉴定为节能效果明显,具有“国际领先水平”。2013年5月,美的空调“一晚1度

电”ECO节能系列尚属独机26-1KB(1)成为空调行业首个通过国家“软件安全评估”的产品。

此外,该产品问世以来深受业内推崇,还先后获得了广东轻工协会“技术进步一等奖”、中国家电协会“艾普奖”等多项荣誉,并入选广东科技厅高新技术产品目录。

消费者需求是技术进步的导航仪

回顾“一晚1度电”ECO节能技术的研发历程,美的空调成立了有史以来技术力量最大的项目研发团队,从

制冷系统、控制系统、风道系统、BLDC电机四大专业技术领域入手,针对电控软件、压缩机驱动、制冷系统三大核心技术组建了专家团队。解决一晚1度电,最大的技术难点就是如何在保证制冷效果的前提下,让空调器一直工作在能效最高的点上。接二连三的控制,无法达到这个效果,屡试屡败的失败,美的空调研发人员才最终把这些技术难点一一攻破。

空调功能开发,绝不只是技术上的能否实现的问题,而更加关键的是能否真正满

足用户的需求,获得用户的认可。对于新技术、新产品的接受与信服,本来就需要一个过程,如同苹果各种时代电子产品,越是突破大、震撼大的产品,越是如此。作为中国空调产品历史上第一款“承诺实际耗电量”的产品,美的“一晚1度电”是空调行业前所未有的果敢与底气。只有真正掌握变频核心技术,真正追求实际节能效果而非炒作噱头的企业,真正想要为消费者创造实实在在使用价值的企业,才会具有这样的魄力。