

“夜宵江湖”系列报道之二

# 长沙人一晚“干”掉10吨口味虾

今年虾子产量高,肉质好又便宜 湘菜大师教你DIY小龙虾:煮出泡沫

本报7月2日讯 四年一度的欧洲杯推高了以口味虾为代表的长沙“夜宵经济”,6月29日,德国对意大利比赛那晚,长沙一个晚上销售了10吨口味虾。

业内人士预计,由于伦敦奥运紧随其后,今年口味虾铁定还要“火”上一把。为此,长沙口味虾协会将举办第四届口味虾节,8年未亲自掌厨的杨眼镜亲自掌勺,各大餐饮店也铆足了劲头研发新菜品。

## 雨水让小龙虾量多质好

5月中旬,长沙小龙虾正式上市。入夏以来,小龙虾销量明显增多,整个马王堆海鲜市场每天批发近3万公斤,比淡季多销售1.5至2万公斤。

据八百里水产公司批发部经理秦卫兵介绍,湖南的小龙虾来自洞庭湖和洪湖。丰厚的雨水使龙虾产量大增,肉质也饱满许多。小龙虾的批发价随市场的供求关系时涨时跌,不过整体价格比去年下降了30%。

批发店店主周佳称,最近半个月小家庭来买小龙虾的情况也很火爆,有的一次买25公斤。“估摸着是集体看球赛,自己在家做口味虾。”

## 一晚打包200斤口味虾

“德国对意大利那晚半决赛,打包都打了200斤。”在4个平方米的厨房里,中国湘菜大师杨军满身是汗,熬汤、倒虾、煮虾、出锅,他一气呵成。一只手持着50斤重的箩筐往汤锅里倒虾子,不往外溅出一滴汤。

身为“杨眼镜”掌门的他也是个铁杆球迷,可他没办法分身,只能通宵为球迷熬制口味虾。那个晚上他卖了600公斤口味虾。

陪着“欧洲杯”熬夜的不止是“杨眼镜”,口味虾店的各大老板都兴致勃勃。平时的营业时间是到凌晨两点,自从欧洲杯开赛以来,营业时间延长至凌晨五点。不少年轻人打包回家。

据长沙口味虾协会秘书长何为明估计,欧洲杯期间,杨眼镜、芙蓉虾蟹城、单记、老梅园、辣不怕、不怕辣6大名店首推口味虾,长沙日均消费10吨口味虾。

## 长沙酝酿第四届“口味虾节”

“欧洲杯只是一个开始,今年要火到10月份。”何为明称,一般口味虾的旺季在6-8月,但8月份的奥运会会长拉旺季,可以延长到10月份。

“口味虾节称得上是长沙美食的奥林匹克大赛。”何为明介绍,2005年,第一届口味虾节在世界之窗举行,就吸引了近4万人参与。随后2006年和2008年先后又举办过2次。

“口味虾是湘菜单项产品中销量最大、最受欢迎的一个。”有四十余年湘菜制作经验的中国烹饪大师、湖南省烹饪协会副会长许菊云曾这样评价口味虾在湘菜中的地位,传统的湘菜里没有这道菜,但老百姓喜欢,有经济效益,品种越来越多,已成为湘菜主角之一。

■记者 杨艳 王文  
实习生 朱友芳 周喆



## 小贴士

### 怎样选到新鲜小龙虾

由于小龙虾生存力极强,在清澈的湖水和污浊的臭水沟中都能生存。市民在购买时,最好选择那些来自水质较好、污染相对较轻产地的小龙虾。

新鲜的小龙虾鲜亮饱满,肉质紧,而且有一定的弹性。若是原料不新鲜,或者是死虾,则肉质酥软,看上去空空的、不饱满。同时,还可以看虾炸好后的形状。如果尾部蜷曲,说明虾入锅前是活的;如果尾部是直的,则说明虾入锅前多数已经死掉。

## 大厨教你DIY

### 小龙虾要熬出泡沫 小孩少吃为佳

先是熬浓汤,这需要2个小时的文火。这锅汤决定了口味虾的味道。紫苏、香叶、草果、桂皮、八角茴、整只干椒、剁辣椒、老抽、蚝油、肉泥等等,里面的配料多达20种,不停地搅拌才能避免粘锅。杨军很享受熬汤,他说,如果有市民想学,可以来厨房找他,“戴着眼镜的就是我。”

然后是煮子母汤,一锅用来煮小龙虾,一锅用来“盖码”。“别小看子母汤,这也是多年摸索的经验。”



6月29日,中国湘菜大师杨军在厨房精心烹饪口味虾。 实习生 唐俊 摄

杨军强调子母汤是必须的,因为煮小龙虾时会煮出很多细菌,得加盖干净的汤。

把洗净的龙虾油爆,加料酒和陈醋去腥味,然后就开始熬制。“小龙虾本身携带细菌,一定要等熬出泡沫才能出锅。”

“小龙虾属寒性食物,加上熬制时会加入不少药材,小孩子要少吃。”

最后,杨军还承诺,读者拿着今天的三湘都市报到杨眼镜吃口味虾,吃个大份可以送个小份。

实体店门店从进驻长沙到遍布湖南 电子商务逐渐成熟

# 责任与创新助湖南国美“十”破天惊

十,表示完备至极;年,即成熟,十年,是节点,亦是起点。

2012,湖南国美入湘的第十个年头,忆往昔,势如破竹闯三湘;看今朝,十年沉淀展宏图,门店从进驻长沙到遍布湖南,从实体店到电子商务,湖南国美完成了从新生到成熟的伟大工程,书写了一座城市的传奇……

7月2日,“责任与创新湖南家电高峰论坛暨湖南国美十周年庆典”召开,高峰论坛上,政府官员、各大媒体总编辑及各知名厂商高管,共庆湖南国美“十岁生日”。

而在对2012年湖南家电发展趋势的探讨中,张仁勇作为湖南国美电器的“操盘手”表示:家电行业利好外因逐步凸显,下半年将迎来行业春天,家电行业将回归正常增长姿态。“湖南国美将抓住下半年家电行业的‘暖春’,于7月13日至31日,开展国美十周年庆活动,回馈6500万公民。”



## 【记忆】湖南家电行业领军者

“生辰”之喜让一向“低调”的张仁勇红光满面,自他“操盘”以来,湖南国美以凤凰涅槃之姿扫过三湘大地,重拾荣光。

2003年,湖南家电市场的风云变幻让人们记住了“国美电器”,2004年3月27日湖南国美芙蓉店盛大开业,点燃了国美进军三湘的熊熊战火。芙蓉店的开业创下了当时家电零售市场单店销售3000万的佳绩。

湖南家电行业就此“风起云涌”。

2008年12月31日,全新超豪华体验式家电卖场和府“新活馆”登陆长沙,开

业期销售突破千万。这种全新模式的家电卖场成为未来家电卖场主流,也给湖南家电市场带来重大变革。

2010年,湖南国美通过提升单店经营质量及资金效率,促使企业综合贡献率达到14.8%,顾客满意率提升2个百分点,3C业务和二级市场销售的全面提升,为湖南国美的业绩再添浓重的一笔。

## 【战略】责任与创新是核心竞争力

在挥斥方遒同时,湖南国美亦不忘“责任与创新”。张仁勇说:“湖南国美将始终坚持以服务为基础,以价格为保障,以创新为导向,为三湘6500万公民

带来更好的产品,更优质的服务。”

看湖南国美十年轨迹,责任与创新始终相伴。无论是“新开门店”,还是升级后的“价格战”、“服务战”,湖南国美与时俱进地引领行业变革。

同时,湖南国美积极与格力、海尔、美的、海信、苹果、索尼、三星、西门子、惠普等几百家知名品牌总部建立商品直供合作关系,积极优化商品结构,大大节约采购成本。

湖南国美电器每次举办大型活动,都会统一各类电器商品的市场定位及价格,进一步规范明码标价的阶段性促销活动的明示。

“责任与创新是企业的核心竞争力”,张仁勇说。

■记者 杨迪

## “大腕”发言

7月2日,除为湖南国美“庆生”外,湖南家电业的发展趋势也是重要议题,业内的“重量级”人物纷纷建言。

### 湖南大学工商管理学院副院长袁凌:

国美的根本出路,两个字“变革”。从“渠道为王”的经营模式要转变为“渠道为王,终端制胜”的经营模式。要把“销售”转为“消费”。通过渠道,提升商品的价格优势,将价格空间让利给消费者;通过渠道,保证信息及时、准确;通过渠道,提高顾客的忠诚度;通过渠道,创立自有的终端品牌。

### 三湘都市报副总编辑张德会:

谈三个感受:媒体见证了湖南国美电器的十年发展。十年磨一剑,十年可以改变一个企业,也可以锻造一个品牌。湖南国美的十年,一步一个脚印。用老百姓的话说:靠谱!

湖南国美电器对湖南的商业做出了贡献。国美电器是第一家进入湖南的家电零售企业,她带来了现代商业的气息,新的商业模式和商业意识,还有新的商业领域的服务模式;国美电器作为家电零售行业,其实是一个利润比较低的行业,但一直在坚持这样的商业方向,其实也是一种责任的体现。也代表了一种商业精神。