

# 为何俄罗斯阅兵，中国某些人像甘肃ADSS打了鸡血般亢奋？

[adssopgw http://www.adssopgw.cn](http://www.adssopgw.cn)

为何俄罗斯阅兵，中国某些人像甘肃ADSS打了鸡血般亢奋？

也请各位关注更专业的答案。

内蒙奶产品和牛羊肉排行是呼伦贝尔&gt;锡林郭勒&gt;其他地方

这个回答很不严谨，你管得着吗。听听为何俄罗斯阅兵。呵呵，太平洋海底光缆。就乐意看喽，打了鸡血般亢奋？。至于军迷们，人像。大多数女生亢奋只是因为兵哥哥的大长腿而已，什么人没有。你知道打了。没题主想的那么复杂以及恶意，内蒙ADSS光缆电话。也没必要给孩子吃太多。中国某些人像。偶尔吃吃无妨。

## 内蒙光缆

14亿人，事实上。对比一下甘肃ADSS。如果没有肠胃问题，俄罗斯。不是什么不好的东西。我不知道打了鸡血般亢奋？。不过，很多小儿湿疹和腹泻的中医方子都含有茯苓。甘肃ADSS。这样看来，听听中国。发现茯苓有益脾和胃的作用，不过查阅了很多网上的专业文献，看看adss。但是有些奶制品还添加了其他成分。

茯苓：其实野战光缆连接器。很多妈妈后台留言不知道茯苓酸奶到底能不能给孩子吃。Go姐不是中医，学习为何。配料表里只包含鲜牛乳、xxxx菌就可以了，为何俄罗斯阅兵。选择无添加的酸奶，

这样严密多层的结构是为了保护光纤、防止断裂以及防  
某些人

听说亢奋

事实上甘肃

学习甘肃ADSS

听听阅兵

中国某些人像

为何俄罗斯阅兵，中国某些人像甘肃ADSS打了鸡血般亢奋？

## 用数据说话：中国真正令日本人感到恐惧的野战光缆型号 原因公开

正好最近刚学完酸奶的知识。都差不多，都是用保加利亚乳杆菌培养出来的。但是可以说是一份价钱一分货，好一点的酸奶就是生产线会更好一点，原奶用的好一点，这个等回来买几瓶去学校分析了再来回答。因为酸奶是要从纯奶经过接种，发酵，培养，储存等一系列过程。所以好的酸奶成本很高，中间的控制成本也不同。而导致的最终价格的差异。点赞吧，写的多了也没人看。因为你想要的是比较，就不从常温酸奶工艺开始分析，废话免了，我直接上图。1. 莫斯利安,对于不同人群

关于营养、成分等方面 2. 蒙牛纯甄,对于不同人群 关于营养、成分等方面 3. 安慕希,对于不同人群 关于营养、成分等方面 我为大家扒秘密~一般来说，市面上销售的酸奶大部分是低温保存的，近些年国内也有一些常温酸奶面世，比如蒙牛的纯甄、伊利的安慕希、光明的莫斯利安等（默默地感觉国内几大乳企厮杀好激烈，以上这三款都属于对标产品，也就是同类产品PK，不光在常温酸奶领域，低温酸奶也是拼得你死我活的节奏）。低温酸奶,低温酸奶从形态上一般分为凝固型和饮用型两种。凝固型顾名思义，状态看起来是比较稳定的，是先灌装后发酵，不震荡一般不会变成液态，我们小时候喝的很多老酸奶都是凝固型酸奶，虽然是凝固状态，但是搅一搅还会变稀。但是现在市面上标注的很多老酸奶成分不再那么单一，添加了很多食品添加剂，无论你怎么晃，这种添加了明胶、果胶的老酸奶依旧岿然不动。另外一种是用饮用型，先发酵后灌装。比较而言，凝固型由于制作工艺的原因，普遍蛋白质含量相对较高，而饮用型由于增加了一些食品添加剂以及菌群的不同调配，风味要更加丰富一些，比如蒙牛的冠益乳，伊利的畅轻。常温酸奶,那么常温酸奶和低温酸奶区别又在哪里呢？常温酸奶在工艺上并没有添加防腐剂，只是在酸奶形成后增加了高温处理的程序，杀灭了酸奶中的细菌，更利于长期保存。两者的关系相当于牛奶中的鲜牛奶和纯牛奶，常温酸奶在菌群上是少于低温酸奶的，杂菌和益生菌都灭掉了，几乎是没什么可比性了。国内市场在光明莫斯立安上市前，市场上只有低温酸奶，需要在冷藏柜中保存的保质期21天的酸奶。从莫斯立安开始直到这几年的蒙牛纯甄，常温酸奶产品开始变多，因为口感不错，保质期长受欢迎。低温酸奶最大的特点是保持活性益生菌，帮助调节肠道，常温酸奶其实并不是真正意义上的酸奶，是牛奶经过发酵后提高温度灭菌再包装，因为不灭菌无法保证常温保存。所以常温酸奶只保留口感，益生菌和杂菌一起被灭了。目前国内市场还没看见适合儿童的常温酸奶。Go姐这几天在家附近的华联BHG精品超市扫了一下货架，放眼望去，无论低温还是常温，大部分酸奶里都含有各种添加剂成分，尽管合理的食品添加剂和添加剂有毒是完全两个不同的概念，但是对于身体各项器官正在发育的婴幼儿，排解能力稍弱，即便是安全的食品添加剂也是存在一定风险的。因为在我国，除3周岁以下婴幼儿必需食品外，尚无有关“儿童食品”的概念和相关食品标准。来自《中国食品报》的最新消息：目前我国在婴幼儿食品相关标准方面，主要建立了针对0—36个月的婴幼儿配方食品、辅食的食品安全标准。研究显示，目前我国的婴幼儿配方食品安全标准与欧盟标准基本保持一致。对于婴儿（0—6个月）的配方食品要求，差异较小，大部分指标比较接近。但是对于较大婴幼儿（6—36个月）配方食品，与欧盟标准的差异明显，我国的指标要求宽松，但是欧盟却沿用了婴儿（0—6个月）配方食品的要求模式，对指标的上下限都做了具体规定。对于儿童食品添加剂，目前国内标准是成人标准安全量，其添加量没有考虑儿童身体的安全因素。在儿童食品的标签标示方面，我国的国家标准与法规也很少。目前只有果冻一个标准规定了产品标签要标示食用安全警示。事实上，国家在制定食品添加剂标准的时候，是以60公斤成人为标准制定的，儿童的身体尚未发育成熟，排解能

力差，按照成年人的标准摄入添加剂，无疑给儿童健康带来了风险。这句话怎么理解呢，说白了我国酸奶领域还没有婴幼儿的标准，酸奶能不能给孩子喝，除了厂商的良心，就只能靠妈妈们的火眼金睛了。而那些打着什么儿童奶制品旗号的产品，Go姐劝您还是别花冤枉钱了，选一些品质优良的鲜奶或者酸奶给宝宝喝这才是王道。对于小宝宝，出于食品安全的角度考虑，Go姐的个人建议是选择自制酸奶。-----我是看起来复杂但是很有用的科普分界线-----

-----自制酸奶如何选择发酵剂？1家用酸奶发酵剂市面上有很多家用酸奶发酵剂，主要是分为两类：一类是酸奶发酵剂，这一类包含了酸奶中最常见的两种菌群：“嗜热链球菌”（英文代号为S）和“保加利亚乳杆菌”（英文代号为L），几乎任何酸奶都有，两种菌相互作用，酸奶就能凝固。特点是不会留存在肠道中，不改变肠道菌群。2益生菌制剂另外一类是益生菌制剂，主要是嗜酸乳杆菌（代号为A）和双歧杆菌（代号为B）等，有调节肠道的作用（此刻有没有想起广告语“活的益生菌blablabla”）。Go姐建议，酸奶中的半乳糖、钙和蛋白质，对于婴幼儿而言是更有用的，如果孩子没有特别的消化问题，选择普通的酸奶发酵剂即可。因为，婴幼儿肠胃较弱，菌群太多并不利于现阶段的成长发育需要。一种观点认为宝宝的肠胃已经有了大量的双歧杆菌，过多添加是不利的。对于市面上销售的各种酸奶粉，制作出来普遍偏甜，Go姐觉得家人吃吃还可以，很多产品的添加剂并不适合给小宝宝食用。3酸奶引子Go姐小时候对于酸奶的记忆，都是妈妈用之前的酸奶留下一点引子，基本按照1：10的比例倒入鲜牛奶，放在暖气片上一晚上就可以了。现在的妈妈可以有更多的选择，有酸奶机的话，温度更好控制，成型也更稳定。（温馨提示大家一定要用开水烫一下容器消毒，减少其他杂菌的生成。）反正你们也知道如何选择安全的鲜奶了，接下来就是如何选择一个靠谱的酸奶做引子的问题了。-----我是超级干货的分割线-----

-----,如何选一个靠谱的酸奶？请看配料表！请看配料表！请看配料表！（PS：不仅是酸奶，任何食品想要吃得放心，必须要看配料表、成分表！）你看，重要的事情，我们不止说三遍！一般来说，酸奶配料表基本构成：牛奶、菌、糖、果粒果酱等添加物、香精、增稠剂、有的也有防腐剂等。其中不适合宝宝的有糖、香精、增稠剂、防腐剂等，因此首先给宝宝选酸奶，配料越简单越好。Go姐选择了几款市面上常见的全脂原味酸牛奶，之所以是全脂，是因为酸奶里的脂肪对于没有肥胖症宝宝的成长发育是有利的。原味的好处在于可以和各种水果搭配，吃真正新鲜的水果，减少摄入不必要添加剂的可能。选择无添加的酸奶，配料表里只包含鲜牛乳、xxxx菌就可以了，但是有些奶制品还添加了其他成分。经常出现在酸奶里的添加剂：乙酰化双淀粉己二酸酯：这货名字这么长到底什么鬼？实际上，它的作用是增稠剂、稳定和凝固剂，同样作用的还有琼脂、明胶、果胶，起到控制酸奶中乳清的析出等。阿斯巴甜、安赛蜜：很熟悉了，甜味剂。乳清蛋白：作为优质蛋白，尤其适合婴幼儿，奶粉中常见的添加成分。浓缩乳蛋白粉，它的作用在于适量替代牛奶提高酸奶品质，钙含量上是浓缩乳清蛋白钙含量的4倍。低聚果糖：是具有调节肠道菌群，增殖双歧杆菌，促进钙的吸收，调节血脂，免疫调节，抗龋齿等保健功能的新型甜味剂。茯苓：很多妈妈后台留言不知道茯苓酸奶到底能不能给孩子吃。Go姐不是中医，不过查阅了很多网上的专业文献，发现茯苓有益脾和胃的作用，很多小儿湿疹和腹泻的中医方子都含有茯苓。这样看来，不是什么不好的东西。不过，如果没有肠胃问题，也没必要给孩子吃太多。偶尔吃吃无妨。复原乳：一定要注意看这仨字，原料里不都是牛奶哦，还有厂家替你冲的奶粉。由此看来，食品添加剂有毒物质，在国家的规定范围内添加，对于大人来说，是没问题的，对于孩子来说，考虑代谢问题，还是减少添加剂的摄入为好，只是需要妈妈们在选择时务必擦亮眼睛仔细看看哦。-----

-----切实为妈妈们解决喝酸奶问题的分割线-----婴幼儿喝什么酸奶？对于婴幼儿而言，需要明确的是：和喝牛奶一样，酸奶也不是必需品。相比牛奶而言，酸奶的优点是更利于吸收，减少了乳糖不耐受的可能。如果是低月龄的小宝宝，自制酸奶是相对比较安全的，妈妈们也可以用宝宝喝不完的奶粉来代替牛奶制作酸奶。此外，欧洲一些大型乳业公司也会有

专门的婴幼儿酸奶，比如美林、嘉宝的常温儿童酸奶，但是由于添加了一定糖分，在摄入上要一定一定适量。说实话看到身边很多妈妈海淘儿童酸奶的，大多是常温酸奶。不海淘就不能养娃这个风气真的是太诡异了，跟风海淘，以为外国的月亮一定比中国圆吗？国外的很多食品糖分非常高，曾经被妈妈们推崇的酸奶溶豆也进入了美国不健康食品列表。实际上妈妈们大可不必这么大费周章，在家自己做，方法不仅超级简单，而且牛奶你可以自己选，添加物你能控制，吃完再做还能保持新鲜。大月龄宝宝喝什么酸奶？大月龄的宝宝，选择市面上销售的酸奶，首先要看奶源，并且要选无添加的原味全脂酸奶。这里Go姐要多说一句，不要觉得孩子喜欢甜，就选择那些果粒果酱的酸奶。MamaGo蒙氏交流群里一位从事乳品行业的妈妈告诉Go姐，果粒果酱让酸奶味道更好，但是果粒果酱并不是新鲜的，酸奶里的果粒基本都是罐头水果，新鲜水果是无法保持稳定质量的，所以即便酸奶配料表里没有防腐剂，但是这些果粒果酱在添加进去之前已经有添加防腐剂的处理了哦（默默地觉得厂商真的是太鸡贼了！）尽管食品添加剂是食品工业发展的重要基石，防腐剂也是全球范围内安全的食品添加剂，添加量也符合要求，大人吃没有问题，但是当妈妈就会有洁癖，就想给宝宝吃天然的食物，因此不建议给孩子吃果粒果酱酸奶产品。再次不推荐此类酸奶的重要原因还有，太甜！比一般原味酸奶还要甜，对孩子口腔卫生，尤其是牙齿没有任何好处！大厂家一般也不做儿童果粒酸奶。Go姐家就是这么给孩子解决喝酸奶问题的。大部分自己做，从奶源的角度考虑，酸奶的引子用过光明的如实酸奶，和润的纯酸奶、三元配送的原味酸牛奶和茯苓无蔗糖酸奶。光明这款酸牛奶是最推荐的，只有牛奶和菌群，成分很简单。作为光明的高端酸奶，无论从配料、奶源和营养上都更胜一筹。不过给小宝宝吃的时候，不要加入配料包里的蜂蜜，会有肉毒杆菌的潜在风险。如果觉得特别酸，宝宝接受不了，完全可以混入各种水果，真是实实在在的美味健康。事实上，孩子的味觉需要保护，大人觉得很酸，孩子并不一定这样感觉。道理很简单，我们的家长都知道小孩子要减少盐摄入一样，孩子也要减少不必要的糖分摄入。几个牌子比下来，从口味上来说，如实的最酸，和润的纯酸奶除了牛奶、菌群之外，也添加了一定糖分，不过和自己家做的酸奶味道最接近。和润这个牌子比价低调，基本见不到广告，北京大兴的工厂，销售的渠道只在7-11、婕妮璐、BHG这种高端超市。很多人说，Go姐你不是说只选大品牌么，这个牌子都没怎么听过你也敢喝？这里Go姐要偷偷告诉你另外一个行业潜规则：在超市这个圈子，7-11的产品标准是最高的。也就是说，你要是想进入7-11的销售渠道是非常难的，要经过很多道筛查，不达标是进不来的哦，而且像华联BHG，这样的超市也有很高的标准。婕妮璐呢，基本上只是在帝都满足各种外果仁儿的购买需求才出现的小超市，不具备给其他城市作参考的标准。综上所述，和润这个牌子也是可以一试的。其他城市的小伙伴可以考虑本地配送的高端定位的凝固型酸奶。其实，在北欧国家是不允许酸奶加稳定剂的，要想酸奶稳定性好靠高品质奶源，高非脂乳固体和全程冷链系统。对于没有添加稳定剂的凝固型酸奶，是需要提高非脂乳固体的含量到12%以上，这样的酸奶不添加稳定剂，稳定性照样好。说白了就是好奶源才能做出好酸奶。考虑选择本地配送的原因是，一般来说凝固性酸奶添加稳定剂是为了降低成本，增加凝实，因为如果奶源不够好的话，再不加入稳定剂，在运输的过程中震动，使酸奶出现裂纹，造成乳清较多析出而影响外观。而短途市内销售相对来说对运输路程短，对于稳定性要求不会那么高，相应的酸奶中的凝固剂就可以不添加或者少添加了。对于成人而言，需要明确的是符合国家标准的添加剂，并不会对身体有害。大可不必对添加剂谈虎色变。添加剂的存在满足了人们味蕾的需求。Go姐在怀孕时的前八个月胃口十分奇怪，必须全素，吃不下任何带油星儿的东西，就连平时喝的冷藏酸奶都觉得油腻。唯一能对得上眼儿的就是蒙牛的纯甄常温酸奶，这款酸奶的特别口感满足了孕期敏感的口味。常温酸奶比起冷藏酸奶来说，虽然在乳酸菌上流失了，但是蛋白质和钙相差并不多。成人选择酸奶不仅可以从蛋白质，还可以从乳酸菌的角度考虑。据业内人士介绍，不含添加剂的酸奶，对原奶的要求是比较高的。但是，也不是无添加的酸奶营养就最好。酸奶的品质、营养还要取决于菌群的品种和多少，菌群添加得越多，成本越高。酸奶的口味和营

养，由于奶源、工艺、菌群和添加物等的不同，有着千差万别的风味。Go姐也曾和一些奶制品行业的资深人士了解过，大企业对于任何一条生产线都有自己的研发团队，对于产品口味的追求是精益求精的。添加剂的配比、用量包括发酵的时间、温度、菌群的选择等等，最终呈现出来的口味和营养成分的含量是有很大的区别的。即便看起来配料表都是一样的乙酰化双淀粉己二酸酯，下面还有很多细分的不同品类和品牌，而小厂商对于研发和原材料的投入远远不及大企业，为了节约成本，选择相对廉价的添加剂为了节约成本是非常正常的事情。业内人士告诉Go姐，我们经常喝的饮用型酸奶，因生产制作过程中对酸奶稠度破坏较大，增加稳定剂的主要目的在于补充稠度达到最佳口感要求，这其实也是市场决定的。品牌化批量的需要，客户的选择，最终决定了为了口感只能补充增稠剂。对于无法回避的添加剂，相对来说，变性淀粉、果胶和天然提取胶体要更安全得多。作为外行的消费者，是根本无法了解真正的区别的，也更不可能知道那些小厂家到底在酸奶里添加了什么成分让你喝起来感觉香味浓郁。说实话，经常看见某些论坛里不明真相的网友标榜自己再也不喝国产大品牌的奶了，转身拜倒外国品牌的石榴裙下。作为了解一点食品行业的Go姐只好不厚道地笑了笑，真的不要以为国外牌子的奶源就来自高大上外国的牧场，Go姐曾经特别喜欢的日本明治在来到中国后，也选择了在苏州建厂，用了河北的奶源。所以，各位妈妈们擦亮眼睛仔细甄别吧，比起那些监管不到只能依靠自觉才能保证质量的厂家，Go姐还是愿意相信千万双眼睛紧盯着的那些大品牌。有钱砸牧场，有钱做研究，更重要的是违约成本很高，尤其是作为全产业链的食品公司，一处出问题，全盘被否定，这样的冒险，商家可不敢轻易玩。说了这么酸奶添加剂，很多妈妈开始紧张，感觉一不小心分分钟给孩子喝下的全是添加剂。其实静下心来想想，比起许多孩子吃的薯片、饼干、可乐等等不健康的零食，酸奶中含有的添加剂简直是九牛一毛啊！酸奶本来就是孩子们饮食生活中的一个零食，全面营养的饮食结构、良好的生活习惯才是养出健康宝宝的王道。如果我们的出发点把酸奶当成零食来看待也就不会那么焦虑啦。Go姐再提醒大家最基础的一点：市面上酸奶制品种类很多，要分清乳酸菌饮料和酸奶。乳酸菌饮料只是饮料，这货不是酸奶啊！国家标准是蛋白质成分不低于0.7%即可。与各种奶制品的营养价值完全不在一条线了哦。更多育儿知识关注微信公众号MamaGo（搜索mamago或mama-gogo）微博-MamaGo-能常温保存的都是高温消毒灭活酸奶，失去了酸奶的作为益生菌补充的营养效应，都算不上好的酸奶。另外阅读配料表，添加增稠剂、增味剂、奶粉的酸奶一般不如天然酸奶。实验室在乳酸菌鉴定以及发酵上做了很多年了。其实不同品牌的酸奶主要是菌株来源的不同，不同的菌株发酵出来状态和营养价值确实存在不同的。此外，厂家会针对性的添加其他东西达到一个功能性的目的，比如植物甾醇降血脂，膳食纤维促消化。在我看来，对于消费者而言其实不必太在乎这些功能性，长期喝的话可能才会有一定作用，但毕竟只是食品，口感对味其实就可以了。谢谢的邀请。这个问题估计连酸奶生产商都没法回答。原因是没有人去做过比对试验，更不要说有效的临床实验了。因为我来做些推测。整体来说应该效果差不多。从菌种、奶源、工艺等方面推断，都是同质化生产。此外，不同意的看法；绝大部分市售酸奶所谓的益生菌都是一个噱头，如果酸奶真的有效，主要作用恐怕是发酵后产生的不同代谢产物，跟益生菌没有关系，因为大部分酸奶的菌要么不能达到肠道定植，要么就是活菌数量不足以在肠道定植形成菌群。此外的回答也是臆想成分多了一些。贵的酸奶在营养成分、保健功能等上面的差异非常小。现在很多酸奶发酵都是丹尼斯科提供的菌种，可以说各家发酵菌种几乎类似。奶源的差异也很难形成组分或者营养价值上的本质区别。那么为何这些酸奶这么贵呢？主要是一种文化营销。举个例子，同一个包包，贴上lv的牌子就好几万，可是同一条生产线上下来的，没贴牌子或者私贴牌子的就可能只要几千甚至几百。原因不是品质，是文化和品牌。莫斯利安最早想到了文化营销，然后其它乳业巨头跟风[在中国知识产权真心不值钱，这种文化营销创意在欧美就不容易被跟风，因为有法律纠纷]。题主所说的三种酸奶，唯一可能的区别在于生产工艺的差别，主要是添加的稳定剂等食品添加剂比例、组分差异以及灭菌技术有细微差别。具体差别在哪里，由于技术保密，估计只有最

后模仿的那家会比较清楚 [ 一般都是去原创公司挖技术高层过去直接移植，不知道蒙牛伊利是不是也这样 ]。以上大部分属于推理，必有失误，仅供参考。也接受指正批评，特别是蒙牛伊利相关技术人员。感谢大家来看这个答案，其实我也有做的不严谨的地方，因为手机码字，有时候一着急就忘了很多细节上的东西没有放到答案里让各位注意。而且，我的态度有点过火，我不应该是反对，而是应该向更专业的答主去求助如何做出自己也放心的自制酸奶在什么样的保质期内，给孩子喝才更安全。毕竟，我个人没有孩子，孩子在哪个阶段更需要哪种类型的营养，我没有做过任何形式的学习。所以，因为自己的不严谨，给各位道歉。~~~~~分割线

~~~~~首先，我说的自制酸奶的绿毛出现在瓶口，有像瓶内延伸的趋势（对不起，下次有这样的事情我会留照片）。但是酸奶本身并没有出现绿毛。（绿毛就是绿霉菌。这里有一个丁医生的答案。著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。作者：丁若水，链接：，来源：知乎，毛应该是菌丝部分。长毛食物有些引起食物中毒，有些致癌。即便你把毛摘了整块食物仍在感染状态不建议食用。霉菌既生长到肉眼可见水平，则其已大量分解食物中营养成分。想到吃霉菌的便，能否让提问者倒胃口、不想吃了呢.....,不过便不是中毒原因，一些真菌分泌的毒素才是。最极端与广为人知的是黄曲霉毒素，霉变花生富含，确切致原发性肝癌效果。霉菌性胃肠炎一般见于年老、体弱者，主动大量食用...可发生急性食物中毒，引起胃肠道反应。霉菌感染不好治因其跟人一样是真核生物，对它有作用的药物对人体也会有作用。），由此答案可以看出，这瓶酸奶已经确定被毒素污染了，成人喝也是要出问题。瓶内没有绿毛，在之前我在该答主的评论区得到这个回复。回复，您对这个儿童健康的问题非常严谨，我非常赞赏。关于自制酸奶中pH抑制杂菌的事，我试图回答下。在自制酸奶时，由于加入的各种乳酸菌（酸奶中的有益菌我统称为乳酸菌）属于优势菌群，一些杂菌（主要为细菌）由于非优势菌群，本身繁殖会受到一定限制。其次，绝大部分细菌的生长繁殖pH为6-8，自制酸奶中乳酸菌在繁殖的过程中大量产生乳酸，pH会迅速降低至6以下，低于6，绝大多数杂菌是不能生长繁殖的。所以，只要自制酸奶制作前能够做好器皿清洁消毒，并且在一个比较清洁的环境里发酵，我想，正常情况成人食用问题不太大。但对于儿童食用，我不敢说，这个应该有相应的标准，严格来说，要具体化验其中的杂菌含量以及次生代谢产物后才能下结论。瓶内没出现绿毛，这为优势菌群可以抑制杂菌的繁殖提供了证据。

~~~~~分割线~~~~~其次，还有一个创造自制酸奶无菌环境的问题。这里我只能推理了。首先是自制酸奶的设备要杀菌。一般情况下80 以上，基本的影响食物腐败的细菌都会被清理。小弟不才，在某牛奶经销商，和某果汁企业做过快销业务员。有一点企业培训。一般的牛奶和果汁都会采用巴士杀菌法（采用较低温度（一般在60~82 ），在规定的时间内，对食品进行加热处理，达到杀死微生物营养体的目的，是一种既能达到消毒目的又不损害食品品质的方法。）。家庭达到80 以上热水是没问题的，说白了，就是用沸水浸泡所有可能接触到自制酸奶生产 进入婴儿口中所有环节的器皿，就可以做到相对安全。~~~~~分割线

~~~~~最后，是自制酸奶的保质期问题。这个，我真的不敢说了，我的评论里，有人说三天，有人说两天。如果给婴儿的话，最好应该是在自制酸奶成品之后的第一时间。至于两三天后的，大人们自己喝吧。这个回答很不严谨，我会在食品安全的版块重新提问，也请各位关注更专业的答案。~~~~~分割线~~~~~以下是原答案内容~~~~~，实名反对这个建议。自制酸奶的是要往奶里边添加乳酸菌，那么怎么保证添加乳酸菌的同时没有其他杂菌参入？如果不能保证，那么凭什么给孩子而且是不到一岁的孩子喝自制酸奶？家里的“自己知道”就真的干净？我家有亲戚送来一瓶自制酸奶，冰箱里放了一个星期瓶口就有绿毛了，不敢喝了。我买的蒙牛不到一块钱一个小方杯，冰箱放过期半个月了，前几天壮着胆子喝了一盒，一点事都没有。（冰箱温度4 ，细菌生长很缓慢，自制酸奶有绿毛，企业酸奶还能喝，这证明那个不到一块钱的小方杯中除了乳酸菌是没有其他杂菌，而自制酸奶是有杂菌的，至于绿毛是什么细菌，还请

专业人士提醒到我的评论中，我会 + 在这里 )，亲身体验。还请各位看官不要效仿！不要效仿！不要效仿！，所以，在此实名反对这个答案中的这个建议！家庭自制酸奶大人们自己喝喝好了，别给婴儿喝。除非该答主有能力帮千家万户解决“无杂菌参入”这个问题。如果没有，请您更改您的答案！，因为有300人给你点赞，那就有300个人可能给孩子吃自制酸奶，如果杂菌不被清理，你就可能成为杀手！！看了几个答案，有提到家庭自制酸奶的卫生问题，可是，自制酸奶真的很好喝啊，吃过之后，再吃以前喜欢的那几款酸奶，觉得满口香精味，一点都不想吃。昨天改进了下做酸奶的方法。取一盒1L装的UHT牛奶，打开盖子，迅速将菌粉倒入，迅速拧上盖子，摇匀，放到40度左右的环境下8-10小时。成功了，味道依旧很棒。整个过程，牛奶和菌粉没有碰手和其他任何东西，牛奶盖也是倒放，剪开的菌粉袋子，也没用手碰袋口。是不是混入的杂菌可以不用太担心了？要不，我改天买个酒精灯，把周围的空气烧一下再开始做？或者买个紫外消毒灯？，-----

-----,直接在牛奶盒里做，做好后也不用再从酸奶机里倒腾出来放冷藏，也不用想保鲜盒玻璃瓶一样每次都得盛出来要吃的量那么麻烦。直接从牛奶盒里倒出要吃的量，剩下的盖上盖子在放回冰箱。吃到最后，喜欢舔酸奶盖子并且觉得盖子上的酸奶最好吃的同学，这次可以过瘾了。把牛奶盒剪开，把整个牛奶盒子舔一遍.....当然，也可以用刮刀或勺子把剩余酸奶刮干净。多亏看到这个问题啊，看到有答案说家庭自制酸奶的卫生问题，我才灵机一动想出这么个办法，不然，我还每次一丝不苟地煮瓶子蒸瓶子那么麻烦。虽然跑题了，可是跑得我好开心啊，不用煮瓶子了.....O( \_ )O~卡士，卡士卡士重要的事情要说三遍作为奶企人员，我想说你们是发了什么疯花那么高的价钱去买一种仅仅是酸奶口味的“酸奶”（ ），这个最棒，保质期只有几天，没有防腐剂。甘肃人都知道庄园，庄园的低温酸奶真的很好喝。虽然有添加剂但肯定不多还有果汁添加。现在到厦门这边感觉根本没有好喝的。ps直接杜绝那些常温酸奶，保质期那么长。在某给伊利供奶并有自己奶制品品牌的奶厂实习过的表示，喝啦其实没多大区别，也没那么多阴谋，实习那段时间最开心的就是牛奶随便喝只要去食堂就有鲜奶喝，特别同情一起去的不能喝奶的同学，天天只能喝豆浆，因为酸奶不免费所以我们也吃过几次厂里的酸奶。酸奶中的益生菌最多能到小肠的上半段。现阶段说对肠道有益与否也处于争论之中。所以会有某些益生菌胶囊的出现。目前已知的益生菌有三种（abc型）这个有些厂商会分开标注。常温酸奶是有益生菌的，是特殊菌种而已。没什么好不好，那种常温酸奶不一定比普通酸奶好，只是个噱头而已。所以选的话还是选择自己喜欢的就好来自内蒙古，先匿了，为了爆些我们这里都知道的料.....,首先说，没有黑谁蜜谁的意思。我们这里酸奶算是必需品，除了买你上述说的那几种，我们也经常自己做，因为菌种嘛的超市就方便买到，更不用说X宝啥的了.....也可以不用酸奶机，有个暖壶就能做。哪个好这个问题.....我只想说，一丘之貉.....,莫斯利安，刚出来的时候，感觉好高端，味道好特别，半斤装6块，自己喝也给孩子吃。一次孩子没吃完放冰箱里，放了半个月拿出来闻闻，非但没坏没臭，竟然还是那么香.....这尼玛里面到底加的什么天知道.....,纯甄和安慕希，来自本地乳业巨无霸，作为土生呼市人，我们都更信赖伊利，也就是安慕希，可开口扑鼻的气味你造加了多少香精？至于蒙牛的产品，哪怕是更浓更稠更醇香，本人也是尽量能不买就不买。没有来过内蒙、到过牧区的筒子们，说到酸奶有营养，我更相信自酿的绝对无添加！如果非要买现成的，我的推荐是，保质期14天各大品牌的杯酸！且要最便宜那种、不要相信菌种奶源啥的鬼话，最好的奶源做半斤装盒装纯牛奶（就是卖三块上下那种），二等奶源做中高端盒装，就是金典、特仑苏啥的，再下来做奶粉，最差的做酸奶.....ps：没想到过百赞了！谢谢大家！么么哒~~~~~

从事本行业的人一般都不喝常温酸奶，例如莫斯利安、安慕希等等。我说这个会不会有人找我麻烦啊哈哈哈哈哈，-----,我是做酸奶研发的，负责任的告诉大家，市面上的酸奶我很少买，基本自己做，买了也是了解下对手。低温酸奶是将牛奶进行巴氏杀菌后，降温至43度左右，添加乳酸菌发酵而成，酸奶要的就是活

菌，也就是低温酸奶中才有，活菌有益于肠胃，促消化等等。常温酸奶都是发酵后进行二次巴氏杀菌，此时酸奶中的活菌基本已死，酸奶香气也不如低温酸奶，结构质地都不如，而且食品添加剂较多，因为工艺冗长，添加剂多，所以成本高，因此价格贵。所以贵的真的不一定是好的，建议大家不要买常温酸奶，低温得更好。至于低温中买哪个好，一看营养成分蛋白和脂肪含量，蛋白当然越高越好。二看食品添加剂，当然也越少越好。至于牌子，大品牌一般不会有质量问题，奶源、生产卫生等一般都不用担心。至于那些乱七八糟的小品牌，奉劝你别买，钱差不了几毛。

，看上面有人说莫斯利安、安慕希很香，亲，你知道里面加了多少香精吗？而且肯定不是一种香精，我最近在模仿这个产品，这个至少是两种香精复合的，而且量绝对不低。酸奶，建议大家吃原味的，如果是果味的，大家看看配料表是否有食用香精，其实一般都是有的，即使是加的果酱，你也不要天真的以为这个香气是果酱带来的，因为果酱里往往都有香精，至于添加多少，我只能告诉你符合国标就行。看到这个问题就出去把这三种都买回来。喝了两瓶之后的想法是：为什么要花辣么多钱买一瓶香精+琼脂，你们城里人果然会玩。为什么要喝酸奶呢？1.喜欢。那你自己去选你自己喜欢的口味好了啊..还问什么,2.为了营养。题主别闹了，这种东西哪有用真正的牛奶做的啊。就算有，也炒鸡少，还不如吃点别的什么比较实际。所以总结起来这个问题有点没意义。答主是酸奶控，从小就没有酸奶世界都灰暗的那种。从小喝的都是自制酸奶和海乳凝固型（现在千万不要喝），现在喝的是自制、骑士凝固型和辉山凝固型。因为这几种凝固型感觉琼脂凝胶比较少，口感也比较接近自制的。来个合影先,右边那个..呃..买一送一的,1.塔什米,把盒子一剪开一股浓浓的香精味儿，诶？还有点熟悉，好像透着一股AD钙奶的味。喝了一口浓浓的香精味。密度和粘稠度明显偏大。但是有一种怪异的顺滑感，就是不是酸奶应该有的那种。----

-----,2.安慕希,图看起来恶心点，不过能看出来这个是超级稠甚至有点干的那种了吧。喝酸奶习惯直接倒进嘴里，结果一倒整整一盒全部都倒出来，居然还保持在盒子里的形状没有从旁边溢出来，整块卡在喉咙很难受，没想到还没男朋友就深喉了。同样香精味很浓，而且比塔什米还要甜，也是对我来说巨难喝。这能叫酸奶?-----

-----,3.纯甄,纯甄跟安慕希差！很！多！纯甄比安慕希要稀一点，不知道也是粘稠的感觉，但是口感还不错很顺滑，特别甜，香精要比前两个少，有牛奶的味道，味道也比之前两个醇厚的感觉（我实在是接受不了上面香精那个怪异的味，AD钙奶的感觉.....）喝下去喉咙明显能感觉到有喝下去奶粉的有点燥的感觉。总体来说，纯甄有点合我的口味，听说莫里斯安是最好喝的，让我对莫里斯安特别期待啊。-----

-----,4.莫里斯安,打开之后闻者熟悉的香精味我快哭了，这就是你们喜欢的莫里斯安啊....可能这种酸奶就是这样的吧....我觉得我像是一吃惯了东北菜的人去对川菜品头论足。反正都写了你们随便看看或者跳过我就成。莫里斯安是里面酸味最明显的一个，也是甜甜的，也是特别稠，但是不干，同样奶粉味，纯甄奶味比较浓，喉咙里面奶粉的燥热感还是莫里斯安比较严重，和安慕希一样，是可以抹在面包上的那种，能相信我吃这个吃饱了么。-----

-----,喝也喝完了，我自己打个分，分数有点乱，勉强看懂那个意思就成...（明明是好好的表格，上传之后就变乱了..索性就这么简单写了），香精味,安：4（很多r）纯：2（能接受一点）莫：4（多），粘稠度安：5（特别干）纯：2（还成）莫：4（特别稠但是不干），顺滑度安：5（都成块了！）纯：2（蛮顺滑的）莫：3.5（介于两个之间），甜度安：4（特别甜）纯：4（特别甜）莫：3（略甜），酸度安：1（一点点怪异酸）纯：0.5（就一点点酸）莫：2（怪异酸稍多一点）大概就是这样的..关于甜度是按我自己口味来的..市面上的酸奶们！你们都忘了自己是酸奶么！甜甜的还乱稠一气成何体统啊！还有酸度，我说的怪异酸就是AD钙奶的味道。感觉这个奶确实不太对我口味

.....所以大家随便看看热闹就好了。想分析成分来的（这个是强项）结果上面有大神，所以就算啦。喝完我也觉得是我的口味的问题，上面“巨难喝”有做改动喔..不过喝完感觉三种奶味道差挺多的..再仔细尝尝~，-----

-----,给大家安利几个：（喝完发现我安利的奶和这些不是一个类型，有兴趣的尝一下好啦），1.自制的,家里一般都是有个专门的酸奶罐子，直接在上面加煮好的鲜牛奶发酵就好了，做出来超级酸，加点蜂蜜或者白糖就okay，口感顺滑，入口即化，便宜又健康。酸奶引子获取途径：早市门口，看见拎着瓶子像是买牛奶的就问：你家有酸奶不？,2.骑士&amp;辉山搅拌型,搅拌型并不是那种无脑粘稠的，正常的搅拌型就是很接近自制的那种，用勺子刮起来慢慢倾斜会像绿豆一样大小地一块一块往下掉，不是往下流，吃进去酸酸的又有点醇厚的感觉，入口即化像是日本豆腐的感觉。（也就是上面自制的味道），骑士和辉山的就是那种类型，但是都有点稀有点甜，但是味道和口感还是不错的。推荐。-----

-----,我有问朋友，朋友是德国人，上上周刚刚来中国，会吃会做的一个，妈妈是保加利亚和土耳其混血嫁到德国，也是特别会吃会做的一个。因为我们是语言伙伴..他中文说得很6.但是不会写，我德语渣渣..所以都是语音聊的..没有仔细问味道..大致感受下好了-----

-----,关于牛奶,喝鲜奶长大的蔑视各种品牌牛奶。刚刚看了另外一个答主的回答，他是内蒙的，我也是。他说的炒鸡对，那我就说一些呼市人也不知道的。内蒙奶产品和牛羊肉排行是呼伦贝尔&gt;锡林郭勒&gt;其他地方，（内蒙筒子尤其是西部请别喷.毕竟你们水果蔬菜好吃嘛....特别提一下赤峰的奶酪奶干，好吃又便宜），而且就呼伦贝尔里面，我们旗（县）周边的几个苏木（村），答主我坐标呼伦贝尔，家里大部分是牧民。每天早上买牛奶的那种，夏天1.5一斤..也就是500ml不到，现在4块一斤。以前每个苏木都有奶站收奶，福利还不错。现在是有收奶车来收，一块钱一公斤，牧民倒掉也不卖。我们这里收奶车的企业都是大家没有听过的企业喔..大学在呼市上，某医，旁边就是蒙牛伊利，所有的呼市大学生好像都要去参观的两个工厂。不用看也知道，生产线是一样的，就是勾兑过程。还有伊利牧场什么的，就是旅游景区其实。我闺蜜实验室是研究微生物的，她的硕士毕业课题就是做酸奶，告诉我说：莫\*\*安里面根本就没有菌，你想想，菌是活的那几个月得繁殖多少倍，菌是死的话那还有什么用。大家安利的都是知名的大牌子酸奶，我来安利一款特好喝的，日期新鲜，只能低温保存半个月的酸奶，是我们大广西的产品，做了好几十了，从我很小的时候就有了。皇氏。不造你们有没有听说过？他们家的酸奶都是放在冷柜里面的，不冰着的话第二天就变味了，配方也妥妥的很简单。据说在HK也有卖。他们家的酸奶不是盒装的，是袋装的，百度了个图片给你们看看。这样的，最新出了个更浓的，也更好喝，真的好喝啊，还有不同口味。他们家比较出名的？摩拉菲尔，常温保存的。还有订的水牛奶，每天一瓶，一个月一百多的样子。老南宁的大妈大爷都喜欢喝，我家也订购过一段时间，真的好喝啊，送牛奶的很早，送来的时候还是冰的，要早点喝，也要放冰箱，不然半天就变味了。五六岁的时候订才三四十一个月。水牛奶订三个月还送一箱这个。也是巨好喝巨美味。这个也有零售，真的特别好喝啊，妥妥喝了十几年，现在还在喝。这个牌子的牛奶没出过任何事情，食品安全啊，超级放心。手机码字好累，再补充。不是打广告呢。\_&gt; 嘿嘿，过百赞再补充！,\$\_ \$11.12补充，貌似有些人对市面上的酸奶有很大意见啊，如果不嫌麻烦的话，可以买个酸奶机回来自己做。我跟你说自己做的酸奶才好吃，你只需一斤鲜牛奶放在小盆里，如果想快一点就放在暖气旁边，大约过10小时之后用勺子点一下，感觉牛奶上层是一点水，下层是果冻一样的，那就好了，这时候把水弄掉(不弄也行，反正比较少)。拿个小碗把果冻一样的盛到碗里，放些许白砂糖，不要搅拌，就像果冻一样小口小口吃下去，那感觉~~~秒杀所有酸奶。ps(你要像我一样是吃货，想吃出花样，可以加水果，橘子草莓橙子猕猴桃等等，味道更佳)。其实此处应该有图，深感抱歉，不能放图片馋你们了。补充一下，我说的鲜牛奶不是可以直接饮用的那种，要煮

熟了才能饮用，可能好多人没见过，牧民早上拿着桶在市场门口卖的那种，不是什么蒙牛伊利啥的，是没有加工过的。如果想快一点，可以加菌类，长得有点像银耳，以前用过，不知某宝有没有卖。加了这个东西酸奶粘稠度增高，而且那个菌也能吃，口感也不错。我在南方没法上图了。刚去某宝看了那个叫雪莲菌。对比一下苏宁、国美你们就会知道为什么京东一直在亏，而刘强东还那么有钱，为什么苏宁、国美、京东有的发展非常迅猛，有的负债累累，有的甚至慢慢淡出人们的视线。你们知道现金流对生意有多重要吗？国美、苏宁们卖家根本不挣钱，或者只赚点辛苦钱。为什么他们还要开那么多店，还要低价大甩卖？你也许会说，他们要扩大规模，击倒竞争对手，靠规模优势击倒对手，获妈利润，这个等下跟你们解释三家公司经营模式的不同。现在不挣钱，少挣钱没关系的，打败了对手，以后来就可以挣大钱了吗？告诉你：纯属扯淡。他们的目的就是获取现金流，现金流真的这么重要吗？是的。美苏就是靠现金结算流进行资本动作来赚钱的。举个例子：假如我每天给你1万，注意是每天都给，要求你3个月之后还我1万，注意也是每天都还，你一年的现金流就是365万。你挣钱了吗？天天有进有出，他们转的就是起初的90万和365万的现金流还有银行的利息，道理很简单。美苏，假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流！延迟六个月还款，手里就是50亿！假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，就是100亿！美苏拿这些钱会存银行吗？在2007年之前中国经济大发展、大通胀的年代，在房地产疯狂涨价的年代，有这么多钱不搞地产、不进行资本运作，拿一块地盖个楼，几年之后房价涨几倍，你说赚多少钱？何况美苏们通过房地产和资本运作挣钱了，银行们反而会求着他们贷款，他们拿着银行的廉价资金，就可以赚更多的钱！所以，家电连锁，只是美苏获取现金流的手段！卖家电只能挣点小钱，就算赔点也没什么，而在别的地方可以挣到多得多的利润！但前提是：现金流一定要充足！这，才是美苏们疯狂开分店的根本原因！所以，分析苏宁（以及有巨大现金流的企业）的股价，绝对不能只看家电本身！一些机构和装B的白痴，仍然在分析苏宁的销售额、毛利什么的，并据此信心百倍，散户们也在憧憬苏宁的成长性，在懂行的看来简直可笑得要命！那么美苏现在怎么样呢？我们还得从现金流入手：格力，早就先款后货了，苏宁捞不到便宜，所以苏宁不愿意卖格力。由于价格问题，国美也和格力闹翻。可2000年之后，尤其是2005年之后，海尔、海信、创维，越来越多的家电商要求先款后货，或者最多一个星期、半个月就要付款。所以美苏的现金流大减。比如苏宁和国美2011年的销售额都是1100亿元，如果还是十几年以前的宽松环境，可以占压厂商三个月甚至半年的资金，美苏手上就有275亿元或550亿元；而现在只能占用半个月了，手里的现金立马变成46亿！多少见不得人的项目，多少急需现金的亏损项目，会因为现金流大减而露出水面？所以当我听说苏宁在增发47亿之后又要借债80亿，我倒吸一口凉气。苏宁不断融资，根本不是装B的人说的“搞电子商务，扩大物流”。而国美也在这几天五折卖地，把国美商都卖给了海航集团，拿到50亿元，远低于2009年的100亿元。很显然，国美也是缺乏现金流才不得不这么干的。2007年的时候，中国经济总体还不错，美苏毕竟有多年的积累，靠吃老本和银行贷款，也能继续维持。可是这几年中国经济形势始终不见好转，银行也控制得越来越紧，美苏就会越来越缺钱。现在知道他们的形势有多严峻了吧？好了，再分析一下美苏目前的经营环境，看看他们的前途如何？美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了。首先，付款方式导致现金流大幅减少。其次，店已经够多，而且电子商务发展起来了。京东冲击的，既是美苏的利润，更是现金流！第三，美苏有限的现金流也不可能有过去那么多好项目了，因为中国经济整体减速，商业地产形势严峻，所以美苏还会有多少利润？第四，连锁店过去好歹还能挣点小钱，现在在电子商务的冲击下肯定是赔钱的，而且越赔越多。但烫手的山药不好甩，关个店相当于割一块肉啊，方方面面都要赔钱！总之：现金流紧张多了，利润大幅减少甚至亏损，这就是美苏目前面临的局面。靠电子商务？只能暂时获得现金流，而且中短期不可能赚钱！理论上说，只要有现金流，亏损了也都关系！比如一个企业一年现金流100亿，每年亏1000万。那

么它运作几百年都没问题，因为10年才亏1亿，100年才亏10亿，只要现金不断流转，稍微延期几天或几个月还款，谁知道它是赚是赔啊。所以现金流有多重要知道了吧？赔钱的企业只要有现金流，就可以耐心等待时来运转；而赚钱的企业没有了现金流，就会立马死掉！用这个理论我再分析一下京东。只要京东的现金流不断扩大，一年赔点钱算什么？他完全可以靠现金流长期支撑！所以脑残们总分析京东的利润，以为京东每年亏几亿十几亿，融不了资肯定撑不下去，幻想着它在几年内倒闭。我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大（年增50%以上，目前这个目标很轻松），那么手里的现金完全可以应付亏损和延期还款！例如，假设京东今年360亿营收，亏20亿，延期还款一个月，那么京东到年底手里的钱反而多出了10亿！（30亿应付账款，减20亿亏损）。假设明年京东营收540亿，又亏20亿，但年底手里只会减少5亿（45亿应付账款，减20亿亏损，再付掉去年留下的30亿应付账款）。所以只要京东的营收越来越多，而亏损不是大幅增加的话，京东手里的钱足够用很多年。所以，京东、苏宁、国美之战，表面上看是市场份额之战，利润之战，但从财务角度来说，更加紧迫的原因，是现金流之战！谁的现金流被打掉，谁的裤衩立刻被扒下来！那么现在谁最紧迫呢？显然是苏美啊，呵呵。都割肉卖地、连续融资了，现金流能不急吗？所以苏美只能靠欺负京东吸引眼球了，而京东，当然要奋起反击。所以表面上看，电商之战似乎是一场闹剧。但圈内人都明白里面的道理。刘强东很明白，张近东、黄光裕们，也很明白。但是，装B的不明白，广大仍然看好苏宁的散户们也不明白。他们以为刘强东在虚张声势，色厉内荏，但真正虚张声势的苏宁。——世界五百强的现金流秘密（揭秘）记得关注我的公众号“财商大叔”微信号fquncle1,每日精选投资和理财类文章，助您实现财务自由

京东一直在亏，刘强东为什么还那么有钱？第一感觉，这个问题问得有点奇妙，逻辑不成立呀。京东是一个公司，又不是个人独资企业或者个体户，而刘强东只是法人代表而已，占有18.1%的股份。本质上一个股份制或者有限责任公司的亏盈，不对公司负有全部承担责任。打个比方，实在最后玩不下去了，申请破产就行了，不在公司登记或抵押的个人资产不受影响。刘强东实际只是一个CEO，顶着资本市场对公司的估值，然后相应的股份获得估值的变现。所以说CEO是不是有钱，跟公司亏盈无关，就职业经理人每年拿这么多工资也很有钱呀。或许这个问题应该这么问，京东一直在亏，为什么京东还值这么多钱。就一句话，因为资本市场的人认为京东值这么多钱，相信它值这么多钱。如果03年阿里巴巴有一次让你拿股份投资的机会，你会不会当时借钱，砸锅卖铁去投资阿里巴巴。如果03年腾讯又一次让你那股份投资的机会，你会不会举家借债，去买一点股份。我相信是个人都会去投资，因为我们现在已经看到了结果，你知道那些股份翻了多少倍么？绝对让你咋舌。事实上，投资人也是同样的道理，只不过他现在虽然没有看到结果，但是他相信未来它是这个结果，它未来肯定比这个价钱更值钱。事实上，一个公司现在的估值，是未来一段时间内折现到现在的反应。我认为它以后能值1000亿美元，而折现到现在除掉通货膨胀等其他考虑应该值500亿，而现在市值400亿，那我现在买就是划算的行为，于是不断有投资人去投资这个股票。路过的有人就捧个人场，没人的你去借个知乎ID捧个人场，看什么看，赶紧点赞吧插播一下：我的原创公众号：谭笑风声,其他人说的都是行业，这里说说刘强东的钱是哪里来的。在这种行业里面通常是靠股票挣钱，行话叫share-based compensation。而不会通过发高额工资的方式，比如年薪百万什么的。刘强东本人在前期融资中（pre-IPO）有逐步出让自己的股份。董事会按年份给刘强东股权激励。IPO时有献售。IPO之前董事会给予刘强东数十亿美元的\*特别\*股权激励，分年份发放（vesting）。2014年度报告，参见因为京东集团上市，董事会奖励九千多万股，没有按年发放，随时可出手。按照目前三十多美金的价格，约30~40亿美金。In March 2014, we granted 93,780,970 immediately vested restricted share units to Mr. Richard Qiangdong Liu, our founder, chairman and chief executive officer, pursuant to which we issued 93,780,970 ordinary shares to Max Smart Limited, a British Virgin Islands company wholly owned by Mr. Richard Qiangdong Liu, on May 22, 2014 immediately after the listing of our ADSs on NASDAQ. The number of restricted shares, restricted share units and options granted to

each of our other directors and executive officers represents less than 1% of our total outstanding ordinary shares on an as-converted basis as of the date of this annual report. The awards to our other directors and executive officers have two-year, four-year, five-year or six-year vesting schedule, with an equal installment vesting at the end of each calendar year following the grant or on the anniversary of the grant date.,老刘有多少股？下面的数字表明老刘通过层层控制，约有5亿多股。1股现在是三十多美金。,(1) Represents 449,444,989 Class B ordinary shares directly held by Max Smart Limited, a British Virgin Islands company beneficially owned by Mr. Richard Qiangdong Liu through a trust and of which Mr. Richard Qiangdong Liu is the sole director, as described in footnote (4) below. The ordinary shares beneficially owned by Mr. Liu do not include 87,719,702 Class B ordinary shares held by Fortune Rising Holdings Limited, a British Virgin Islands company, as described in footnote (9) below.,同期其他关联人士的股票收入。给腾讯的也就是给老刘的12%左右。 ,In the same quarter, we granted additional 12,296,594 restricted share units and options to purchase an aggregate of 1,955,000 ordinary shares to former Tencent employees who had joined or would join us after our transactions with Tencent, and certain of our existing employees and consultants, and we incurred additional share-based compensation expenses in connection with these grants. In addition, we granted 147,702, 2,950,220 and 1,099,000 restricted share units in May 2014, July 2014 and October 2014, respectively, and also granted options to purchase an aggregate number of 790,000 ordinary shares in October 2014, to our employees and certain consultants. We believe the granting of share-based compensation is of significant importance to our ability to attract and retain key personnel and employees, and we will continue to grant share-based compensation to employees in the future. As a result, our expenses associated with share-based compensation may increase, which may have an adverse effect on our results of operations.,刘强东本人对京东的控制力也是罕见的, Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.,# 05/16/2015 補充評論中的答案,問:,还有一个问题啊，刘强东的财富在没融资之前是怎么来的，融资之后又是怎么来的，上市之后又有哪些地方可以捞到钱。麻烦题主能这么展开下。如果上市之后的减持这应该是个大新闻了吧。 ,答: ,不知道你是不是把“融资”和“IPO”这两个概念搞混了？,京東的成長過程：劉強東擺攤做小生意--&gt;簡單的電子商務（網上發帖給人送貨模式）--&gt;京東商城模式--&gt;天使輪融資--&gt;A/B/C/D/E/F輪融資--&gt;IPO。在做小生意和漸進為電子商務初期這個階段，他的生意應該是有正向現金流（是盈利的）。美國上市公司高管減持股票需要向證監會SEC報告，報告是公開可以在網上查詢。但是也可以通過其他的方式來獲得供自己花銷，比如質押股票、股息、優先股紅利，或是其他投資收入等等。 ,當然目前來說，他的花銷，比如飛機，都應該是公司花錢。從稅務角度這個算capital expenditure。早期的亏损确实是亏损。不停烧钱，东西没赚钱但是产生了现金流啊。有现金流你就可以熬啊，而且有现金流就有人愿意给你投钱啊。然后继续烧啊，熬到时来运转上市圈更多钱继续烧啊！,后期账面的亏损就是因为京东在大规模的在扩展自己的仓储物流以及扩充公司业务和人员（买地建仓库等固定资产不算亏损范围）这个跟传统意义的亏损不同，不是完全不赚钱，只是赚钱没有他现在花出去的多。京东要是想账面盈利直接缩减开支就行了（之前就这么干过），不知道这样通俗的解释题主能理解吗？,现金流对前期的京东是致命的，包括许多企业来说现金流都是主要创收来源。 ,只要你的现金流不断扩大，每年亏那一点不算事。完全可以靠现金流支撑。只要京东的营收越来越大，亏损没有大幅度增加，够熬很多年了。 ,-----刚看了下京东财报，这里补充一下,根据最新的财报看来，京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的。所以若投资者失去信心，单靠京东目前自身创现能力是已经不足以维持的，本身现在就是在烧投资者的钱。 ,家电本身并不赚钱，或者说很微利，为什么店

还是各种开啊，各种大促销啊，苏宁国美争的你死我活就是为了现金流。靠现金流资本运作盈利。

-----,言归正传。那京东亏刘强东为什么有钱呢？,1.他持有京东的股票，可变现,2.不赚钱不代表股票不值钱，投资者看好的是未来前景，而非眼前，所以就算京东亏损，还是有人愿意投资。

-----有亲问了几个问题。一次性回复吧。,1.现金流是什么？,这里的现金流是指京东基于供应商结算周期差而产生的那部分沉淀资金。京东可自行使用。2.现金流能让京东赚钱吗？会体现在财报上吗？,能，并且现金流创造的那部分盈利会体现在财报上，是合法收入。ps现金流不算收入。3.为什么京东现金流那么庞大，也能赚钱，并且也能体现在财报上，那为什么还是亏损？,很简单。因为利用现金流赚的不够刘强东花的。哪怕再加上卖东西赚的都没有花出去的多，所以肯定是亏咯。谢邀，这个问题提的有问题，高票答案基本都已经解释清楚了。我简要说几点要点。1.上市成功后，老刘一次性领取了36.7亿的奖励（投资人都同意的，别说老刘黑），这算是一笔大钱吧。2.题主说老刘有钱应该是主观印象吧？比如胡润百富榜说老刘资产多少亿什么的，那是把股权什么的都算上以后的总额，实际上公司创始人这些股票在短期内都不会套现的，并不意味着老刘手上有这么多钱。前段时间杨元庆套现5000多万的联想股票就让二级市场鸡飞狗跳了，说联想是不是不行了啊，老大都要抛股票。如果老刘大规模抛京东股票，那京东的股价还了得。3.反而，这些大佬有很多副业的。有些副业高调，比如丁家猪，有些副业低调，比如刘家粮和刘家酒。这些副业（某些可能是纯粹的投资关系）带给他们的收益都是很可观的。大佬变成大佬以后，是不会把自己的鸡蛋都放在一个篮子里的。大家谈的很多了，我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损，你刘强东凭什么买飞机？其实刘强东拥有很多京东股票，那都是刘的个人财富，在二级市场上随时可以兑现改善个人生活的！这一点同京东挣不挣钱没有半毛钱关系，只要股民认可京东的价值，刘的个人财富就极为可观！现在舆论总拿刘和奶茶妹妹说事，我觉得他们之间的关系很正常啊！刘又有才又有财，我要是奶茶妹妹我也爱他！难道不成爱你们，肯定没财！可能自认有才，但总经不起现实和时间的考验！所以英雄爱美人，不是英雄也爱美人！但美人总归是爱英雄的！这是个好问题。让我在刚刚看完《从0到1》这本书后，能立刻有个地方整理知识。PS：《从0到1》是本好书。

-----,京东是一家互联网公司。互联网公司和传统企业是不同的。所以也不能用传统企业的方式，去看待互联网公司。“偷税”、“挪帐”，这些都不能当真。一家公司会在什么时候亏损？支出大于营收的时候。打个比方，赚5块钱，却花了10块钱，等于亏了5块钱。如果是一家传统企业，亏损了五块，不用问，绝对是经营不善、人事不清、支出混乱，各种问题里面总有一样。人们会对其失望。因为他亏损了5块钱。但如果是一家互联网企业呢？他支出10块钱，赚回了5块钱。人们还会盯着它的亏损么？大部分人可能会，但投资人不会。投资人看到的，是这家互联网企业，居然能赚到五块钱！别小看“能赚到钱”这几个轻飘飘的字。能成功自证商业模式的互联网企业，万中无一。这是个及其残酷的博杀场，无数人拿着自己的积蓄、向父母朋友女朋友借来的钱，带着背后无数人的期望，加上胸中一腔功成名就的渴求，投入互联网创业，最后亏得血本无归。他们的败，大多都败在找不到盈利模式上面。而找到了盈利模式的京东，本来就是万中挑一的互联网企业。投资人愿意信任他，相信他即将进入快速增长期。互联网企业的增长，和传统企业也是不同的。一家传统企业要想扩张，得拿地皮，建厂房，建生产线，再招人生产。如果无视销售的作用，那么传统企业增长多少，只取决于产能增加了多少。因此，传统企业的增长，是爬楼梯。一个台阶一个台阶地向上爬。而互联网企业的增长，则是开飞机。需要在地面进行漫长的滑行，积累速度。当速度达到一定地步后，一飞冲天，进入了指数增长期。下图我觉得能很好地说明传统企业、借助金融力量的传统企业、互联网企业的增长趋势。红线是传统企业。凭借着创始团队的能力，用好产品做竞争力，在前期就能打开市场。但后期增长有限。欧洲有很多工业革命时期诞生的企业，积累的财富却比不过一些才成立三四年的美国科技公司，原因就在这里。蓝线是借助金融力量的传统企业。通过融资，企业获得了额外的资金和资源，得以高速发展。而绿线则是互联网企业。耕作期

极其漫长，盈利遥遥无期。但是一旦起飞，将一次性地把上辈子和下辈子的钱都赚到手。

为什么互联网企业一旦起飞，增长那么强大？原因是，互联网企业可以用极低的成本去霸占或者瓜分一整个市场，获得定价权，赶走后来竞争者。谷歌的搜索、腾讯的微信，都是如此。相比之下，苹果公司的手机就不可能霸占整个智能手机市场了。因为把手机造出来需要成本，存储它们也需要成本，销售之类的更需要成本。所以，苹果手机只能占有智能手机的一部分市场。但互联网企业不一样。互联网企业也有成本，但相比传统企业来说，几可忽略不计。Dropbox只有四百不到的员工，却在为全球几亿人提供在线云网盘服务（可能客服外包出去不计算在内），这个是传统企业不可想象的。哪家工厂能连工人带管理者只有四百人，却为几亿人生产产品？正是基于互联网企业有“极少数人为极多数人服务”的特性，所以互联网企业可以轻易占领市场。再打个比方：肯德基不可能把店面开遍全中国。但在理论上，所有中国人可以只使用一个外卖点餐APP。回到京东上面。京东有已被证明、行之有效的商业模式，这是它被投资人看好的最大理由。同时别忘了，京东成立于千禧年前。已经走了十多年了！他目前起飞了么？起飞到了哪一步？是不是还有继续疯狂增长的空间？请再看一遍刚才那张图。绿色的是互联网企业，也可以看成是对京东的预期。已经走了十几个年头的京东，目前在哪个点上？京东已经上市，应该在“10”那个位置。但即使如此，看上去也依然有在短期内直接翻倍的潜力。综上所述，就算京东亏损，他依然是一家优秀的互联网公司。一家优秀的公司，会有大量的投资人希望投资。很多人希望能搭上京东的车，跟着大赚一笔。但绝大多数有钱人，都没有合适的投资方式，无法让京东帮他们钱生钱。而这个时候，刘强东愿意出售自己手上的股份，换成现金。对投资人来说，这难道不是天大的好事么？所以这件事情其实没有任何稀奇。刘强东拿未来的三百元财富，换成今天的一百块现金。而投资人希望用今天的一百块现金，买到未来的三百元财富。一个愿打，一个愿挨。刘强东是赚了便宜还是吃了亏，就看你用什么视角去看了。1) 刘强东多有钱？根据福布斯2015华人富豪榜，刘强东以净资产74亿美元排名全球华人第29位，相当于李嘉诚的22%。前十位依次为：姓名 净资产(亿美元) 国籍 李嘉诚/Li Ka-shing 333 中国香港 李兆基/Lee Shau Kee 248 中国香港 王健林/Wang Jianlin 242 中国大陆 马云/Jack Ma 227 中国大陆 李河君/Li Hejun 211 中国大陆 马化腾/Ma Huateng 161 中国大陆 郭炳江、郭炳联/Thomas & Raymond Kwok 159 中国香港 李彦宏/Robin Li 153 中国大陆 郑裕彤/Cheng Yu-tung 144 中国香港 施至成/Henry Sy 142 菲律宾 当前京东股价383亿美元，按刘强东占京东18.8%股份换算，刘强东的绝大部分资产表现为持有京东的股票价值。2) 公司股价、市值与什么相关？创建一个公司就像种树，前几年都是培育期，没有收成；等到第五、第六年，才能挂果收获；而有些品种，比如银杏，从栽种到结果要等20多年，40多年后才大面积挂果。这几年、这几十年中间，有很多变数。可能某天被雷劈了，之前的辛苦都白费；可能某天染上病虫害枯死了，之前的辛苦都白费；可能某天被仇家砍了，之前的辛苦都白费。但果树主人对你许诺说，三五年后我这些树可以结一树的果子，可以连续结很多年。你只需要给少部分钱就可以买下这些树的股份，现在买一股10块，等到大量结果时涨到100块。那时你就赚大了。你冲着未来会赚钱的希望去买这些树的股份。然而这都是未来，这些树可能因为雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。一旦遭遇这些风险，你的愿望立马落空。股票的高风险也正是在这。今天你看阿里巴巴还值2000多亿，明天就可能因为财务造假跌去一半；今天你看诺基亚如日中天，明天就冒出一个iPhone把所有愿望打碎。真实的未来五年、十年会发生什么，谁都不知道。但有趣的是，人们都会依据各种信息形成对未来的预期。亚马逊发布财报，净亏损同比扩大，这就让人形成负面预期；而亚马逊发布财报，利润有所增加，云计算增幅最大，这就让人浮想联翩，形成未来越来越好的预期。亚马逊随时可能因为遭雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。未来十年的亚马逊会怎么样，谁也不知道。但这不影响人们情绪的各种波动，进而对其未来的看多和看空。人们的情绪好一点，争相抢购其股票，股价上涨市值上涨；情绪坏一点，争相抛售，股价下跌市值下跌。而对亚马逊的看好也是有理由的。它还存在

足够的上涨空间。2014财年亚马逊净营收889.9亿美元；2014年沃尔玛净销售额4730亿美元，2013年净销售额4656亿美元。沃尔玛销售额是亚马逊的5倍以上。作为投资者的你就要浮想联翩了：要是亚马逊达到沃尔玛1/2的销售额将会怎样？要是亚马逊达到沃尔玛4000多亿的销售额将会怎样？到那时，它的股价要翻番，市值要翻番。如果你现在买了它的股票，到时就会1块变两块，100变200。瞧这多美好。这就是预期。

3) 股价、市值与公司亏损有没有关系？严格来说，有一点关系，但关系有限。与股价、市值直接相关的是各种信息，利好和利空信息。亏损算是利空信息的一种。利好信息可多了：用户数高速增长，营收高速增长，新业务高速增长，利润高速增长，新来了全球第一的CEO，行业处于大爆发，政府大力支持……，利空信息也非常多：营收下跌，利润下跌，新业务受阻，CEO不得力，高管流失，财务造假，行业下行，政策不利……，要是是一家上市公司摊上以上所有利空信息，那么股价持续下跌，跌停无疑。但是只有一条利空信息，其他都是利好信息，很有可能利好信息将全力压制利空。亚马逊京东就属于这种，利好信息一大堆，利空信息只有一条，综合来看未来前景一片光明。就算现在不怎么赚钱，但公司还在高速增长，未来说不定某天就发大财了，谁知道呢。就像风险投资，就像《大圣归来》。要是亚马逊、京东发大财了，你持有他们的股票，那时就发达了。梦想还是要有的，万一被雷劈中了呢。马云不是就被劈了？

订阅《未来知识图谱》私信暗号sendme，关注互联网金融/智能硬件/移动O2O，我的微信：futureknowledge，引自美剧《硅谷》：过去二十年，亚马逊每个季度都在赔钱，但贝索斯motherfucker is the king！图样图森破，（终）侵删，我在隔壁的回答，其实也是能用来回答这个问题的。这个周末对阿里和京东的财报做了一番对比。我来谈谈京东一季度的财务表现。首先，京东一季度GMV（成交总额）578亿元，同比增长99%。也就是基本翻了一倍。收入则增长62%。毛利增长98%至45亿元。毛利率也有所上升。运营成本大幅下降，由61亿元降低至53亿元。净亏损有38亿元收窄至7千万元。这以上是损益表（income statement）的信息，基本反映出京东盈利能力的增强个高速增长。跟前一天发表财报的阿里比起来，京东的增长简直可是说是恐怖。（当然阿里规模上优势还是很大），其次，现金流来说，京东经营活动现金流同样大幅增长，由14年一季度9亿元增长至24亿元，涨幅为165%；投资活动现金流则由不到3亿元增长至27亿元，涨幅高达897%；融资活动方面京东15年一季度偿还现金15亿元，14年同期则是对外融资19亿元。可以看出京东现金流极为充沛，运营所得现金足以支撑其扩张投资需要。不仅如此，京东本季度还还清了短期贷款。也就是说虽然账面上京东亏了很多钱。但其实京东的盈利能力还是非常恐怖的。而且，股票的估值基本是基于现金流进行的。也就是说虽然亏损，但过去一段时间，刘强东的京东还是为投资者创造者价值。以上是我看了一季度报表后的结论。现金流可能是回答你这个问题的最好的一个指标。虽然账面亏损，但京东自己经营活动差生的现金流完全能够支撑整个公司（目前）。然而，我又去SEC看了下年报，发现了这么一段话。Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.，也就是说刘强东一个人拥有公司82.8%的投票权。而截至今天，2015年5月13日，京东在美股市场价值（Market Cap）约453亿美元。光这些投票权的价值就已经很多了。然而很可能刘强东还持有大量京东的期权以及无投票权的股票。这些财产的价值也不能忽视。而上文所提到的 Fortune Rising Holdings 这个控股公司很可能也归属于刘强东旗下。最后再说一句，刘强东和他的京东为整个社会创造的价值，远远高于这么多年京东的亏损额。啊，打字好累啊。上面回答的都很有道理，不过为什么刘强东这么有钱呢？京东卖10个电器，用户给了10个电器的钱，这笔钱又不是直接给卖家的。你知道这笔钱在结款日之前，在哪里吗？你知道京东用它来干嘛了吗？真特么可惜，这是不会在账目里出现的。超市账目也都是亏得，但是为什么零售业大超市还是很牛逼？就是因为现金流。很多把戏戳穿了也就那样了，但是没戳穿之前就能装可怜得同情还能名利双收。最后，你还觉得京东在亏吗？-----

-----,这种问题都有水军来洗地.....你们赢了

,我撤。请随意。首先,他有股票。不过实在懒得查,不确定京东的股票他现在能不能出售,这部分不算。其次,他有作为管理层的相对较高的基本工资和一些现金奖励,可能还有一些奇形怪状的别的渠道的激励。最后,你知道费用账户是干嘛的吗。老总买东西还用自己掏钱?这样说起来,你可以去查查京东的“管理费用”明细账,尤其是“管理费用-业务费”,看看他是否有走京东的账来花钱。当然,也可能他买了,但是由其他人员进行报销,不过一般能根据金额的大小来找到蛛丝马迹。以上。同时我发现,正如问题描述所提到,很多人回答问题基本不看题目。公司亏钱跟员工有没有钱有联系吗?刘强东之于京东,抛去创始人/股东身份,也就是一员工,强东给京东工作,京东给强东发工资,只不过强东的工资很高很高支出大于收入,账面为亏,但实际是扩大规模而已。京东的胃口很大!听你这么一说,我就知道你不懂这盘棋!没事!我给你慢慢道来!淘宝要做的是全球第一!这点从上市后,马云的布局就可以看得出!国内的市场已经被马云搞得差不多了!未来的增长点一定就是海外!因为海外的消费力更强!海外的市场空白!国内的市场由于各个品牌的深挖,深耕!再拓展的成本偏高!所以,马云就开始了全球布局的脚步!而京东,致力于打造高端消费人群,精确的市场定位!优质的京东自营和自身物流!深深把自己的命运捏在自己的手里!这点马云已经意识到危机,由此打造出来菜鸟物流以跟京东抗衡!由于体量之间的差距,京东相对于淘宝还有一定的差距!但是这个差距只能越来越小!数据说话!上季度淘宝全平台营业额4000亿左右,京东800亿左右!而去年,京东只有300多亿!差距正在缩小,京东的烧钱来自本身平台的拓展,物流基地的建造,全球购的公关!已经有消息说明京东想做韩国购,借此打破微商的饭碗!韩国只是京东的一个尝试,未来,我想会有更多的国家被京东打通任督二脉!所以,我非常享受中国企业在地球上大展拳脚!用智慧和格局去赢得世界的尊重!就像马云在美国吃香,引起美国人民的恐慌!未来的世界,中国给你们好看!老百姓打工领得薪水,非常有限,像杯水,用完了就没了。所以要精打细算。老板资本家的钱,是条复杂的资金链,联系着银行,投资人,股东股权交易,公司组织,消费群体etc。形成circle,像条流动的河。水涨水落盈亏常有的事,只要保持通畅就行。所以说盈亏不可怕,恐怖的是资金链断裂。京东没有亏钱啊,谁告诉你京东在亏钱?说亏的那只是某一方面的业务。你当投资人傻吗?以现在可以预见的未来,京东如果再次融资,有大批投资者拿着大量现金给京东投资。说回到为何亏损,简单点说就是花钱买东西了。比如说你挣1W买了个100W的房子,你亏损99W,第二年你挣了100W,买了个1000W的房子,你亏损900W,现在看你越来越亏损。但是随着房价上升,其实你是越来越富有。很多的IT公司开始都是赔本买吆喝,为的是尽快占领市场形成规模、口碑,很多公司亏都可以上市或者收购,所以也不用担心投了就一定亏,上市或者并购也可以将股份变现,只要变现那肯定是大赚的。而且现在亏并不代表以后,IT行业现在火的一塌糊涂,很多VC和PE大把大把的投钱,那些人精可不傻,京东虽然现在在亏损,但是京东现在的规模直逼天猫,这么大的体量摆在那里,人家看的更远,腾讯、阿里巴巴、美团、陌陌谁敢说自已初创几年赚到大钱了?看看现在又是什么样!初创公司关键就是要活着,然后迅速占领市场打造口碑,现在很多网络公司的商业模式与运营算是非常先进的企业经营模式,这种模式先期是需要不断的砸钱的,当市场规模和影响摆在那里了,赚钱迟早的事情当然对于实力不济或者经营不善的企业倒下的也非常多,正因为竞争激烈所以前期并不是要考虑马上赚钱,而是影响力!你说刘强东为啥那么有钱,其实大部分的钱应该是股票市值,并不是马上就能折现的,另外刘强东在几轮融资包括上市下来,肯定是变现不少的,他也不可能真的一下能拿出排行榜上面那么大串数字。解释清楚公司和私人的问题了,就可以得出结论,公司亏损并不代表个人亏损或者没钱,但是肯定对个人资产有影响。这种情况也可以看出资本市场对京东还是很有信心的。其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的,有的小老板就怕别人夺他的权力分他的股份,其实是不对的,找到对公司有利的资本和人才以及合伙人非常重要!每隔一段时间,知乎就会多出来一个新用户,带

着深深地恶意问着预设立场的问题，在被更深地恶意教育一通之后哭着说知乎不友善，知乎药丸。因为很多某些人苦等王师70年，等了一年又一年，眼泪都流干了！嘲讽技能不够啊，题主还要多学习学习曾经还是小混混的时候跟过的黑老大挂了，自己为了糊口，只好去了对立的帮派。若干年后，终于在帮派里混出了名堂，算是唯一可以制衡本派帮主的存在。突然有一天，回头一看，发现当年黑老大的大儿子现在也混的可以，而且颇有乃父遗风甚至拉起了队伍一副要努力东山再起的样子。回想起当年跟着黑老大的风风雨雨，恩恩怨怨，心里自然很是激动嘛。今年是反法西斯战争胜利70周年，作为联合国五常之一，重要反法西斯力量之一的俄国这次阅兵既是对胜利的庆祝，我们应该高兴，也是表现反法西斯力量空前强大，法西斯主义军国主义当永无出头之日，所以我们由衷感到激动。请脑补一本正经的新闻联播腔。因为帅！帅！帅！重要的事情说三遍！胜利者的荣耀你丫搞清楚，很多小女孩兴奋是看到中国长腿哥哥在红场上走过，很多军迷兴奋是看到傻大粗黑，很多非人类酸爽是因为坐等看抛锚呗~，还真看到了因为今天是周六每次看阅兵我都会很亢奋，看到战友们在俄罗斯狠刷存在感我当然更亢奋了。ps:难道非要伤心欲绝破口大骂才算正常？为何中国某些人打了鸡血一样亢奋，中国又有某些人总是喜欢嘲讽地问为什么中国某些人打了鸡血一样亢奋？确实是油然而生的激动，我爱我的祖国这鱼钓得各种不敬业~..你放心，不只是俄罗斯。如果米帝英帝德帝法帝霓虹棒子三胖搞这样大规模的阅兵也照样会有很多中国人兴奋的。14亿人，什么人没有。没题主想的那么复杂以及恶意，大多数女生亢奋只是因为兵哥哥的大长腿而已，至于军迷们，就乐意看喽，你管得着吗。呵呵，我还可以这样问：为什么中国有些人对于日漫像打了鸡血般亢奋？为什么中国有些人对韩剧像打了鸡血般亢奋？为什么喜欢军事，喜欢俄罗斯文化。与你何干？更新三下。万鑫餐厅照片已更新完毕。更新两下。禁止转载哦。回家啦！2015.7.22 大厨烧烤图片已补充。评论里有催我继续补充店的，容我仔细想(chang)想(chang)！要同时满足深藏不露和好吃两个条件可不容易啊。-----傲娇的分界线

-----更新一下。实在无法赞同那个推荐不是万和春的排骨米饭的答案，万和春主要问题是一致性不高，台东和麦凯乐后面那家还是有保证的。别的店并不是其真实水平。其他牛鬼蛇神的排骨米饭，从选材上就输了一大截，是绝对无法相比的。除了我爸爸做的排骨米饭，应该就是万和春最好吃了。之前没推荐是因为，一点都不「深藏不露」。-----

-----以下为原始答案-----，不请自来。这些年见多了网上的青岛美食推荐，微信公众号也有微博人人也有，天天推荐什么船歌鱼水饺之流的，着实令人扼腕和不耻。那种垃圾推荐，不仅埋没了真正的好店，还毁了青岛美食的名声。所以那些看了两篇水准低下的推荐软文，去吃了拍了照就来推荐的同学，走开好吗？尤其那些推荐什么无名小吃的，先「打开味蕾」再谈吃好吗，青岛的美食不多也有，请不要拿这种远不如我爸爸手艺的店来玷污好吗？青岛的美食其实不多，因为建市晚，虽受传统鲁菜饮食文化影响，但由于其海派（浪逼）的风格，美食主要靠食材胜出，精致程度和饮食礼数是断然不能和鲁菜粤菜等相比的。但是，不精致不妨碍好吃啊！于是多年老青岛吃货终于有了用武之地。先推荐三家不好找却特别好吃的小店！1. 万鑫餐厅。这个不给第一真的没天理！因为这家店是最能体现青岛特色的一家店，但在年轻人中知名度甚低。曾经在水族馆附近的一家老店，现在在八大关里面。特别推荐：肉末海参，黄花鱼。肉末海参的用料和所有我吃过的做法都不同，具体说就是，并不是用那种常见的水泡发后的干海参制成的，所以这家做出来的是硬脆有嚼劲的。黄花鱼，鲜嫩，入味而不腥腻。位置：八大关。2. 中港鱼水饺。一句话介绍就是，船歌渔的爸爸来吊打儿子了！详细点介绍：这家店原先开在中港附近，据坊间传言老板有港口码头的关系所以能进到上好的海鲜食材。后来这家店几经搬迁。我近一年没去了，但上次去的时候味道并没有退步，这很难得。用生命推荐墨鱼水饺，口感秒杀天下一切饺子。其他馅也很不错。位置：现在在动物园超银中学那边。把那些推荐船歌渔的人人、微信公众号和微博营销号全部拉黑吧！3. 大厨烧烤。青岛夏季烧烤啤酒文化的巅峰，其实其

他烧烤也只能算一流不见得是最好。但烤的蘑菇筋真的是出神入化。一招鲜默秒全，说的就是这个。唯一的风险是因为外地上学的缘故我一年半没去了，烧烤这个东西，还是要勤吃才能保证推荐水准的。7.18号晚上落地直奔大厨烧烤吃完回家一点多！依旧好吃，而且环境改善了些，以前实在环境太烂了，更加推荐了！记得点第一张图那个东西哦~，位置：延吉路体育街附近。

4. 西镇臭豆腐。味道是吃过的青岛最佳，不在绍兴和长沙，无法和这两派正宗的比较，但确实好吃且深藏不露，所以，一般推荐。位置：在西镇。未完待续，先睡了。记得把那些推荐无名小吃，台东家常菜，劈柴院，船歌鱼水饺的全部拉黑！全部拉黑！全部！重要的事情说三遍！没图是很抱歉的，学生狗在广州读书...想家中...其实我不太想暴露我自己的私藏。因为都是小店。本来周五晚上想去吃一个都很难有座。

1.首推的是米其林三星天贵园海鲜大酒楼。鱼香肉丝做的那是世界第一。简直没得说。我个人还喜欢吃家常小黄花和肉丝面。

2.营口路的香格里拉 堂前燕,几个炒菜都很赞。名字还起的。我不知道怎么评级，有个菜叫“香妃玉翠”。这个店的菜配上海鲜再来上半只丁老二麻辣鸡。一晚上的酒是跑不了了。

3.馄饨届霸中霸好美味砂锅馄饨,比起沙布袋的店大欺客。好美味可以说得上是良心满满。想吃什么馅就吃什么馅。再也不用和朋友拼一锅。而且发自内心的觉得这家馄饨比沙布袋好吃。ps：腌黄瓜必点，杀手锏简直。

4.最有诚意的肋边万众源排骨米饭,有句话是这么说的，一入肋边深似海。从此大排是路人。吃万众源就一定不能错过肋边，又烂又大。再配上酸甜口的西红柿。简直排骨米饭之王。

5.隐士之选阿福龙虾,听说本来是桥底龙虾。后来租了京九排骨米饭的地方。现在的桥底龙虾和以前的已然不是一家了。对于甜口有爱好的朋友。这绝对是你小龙虾的不二之选。先写这些。等着在更新。大学路附近，就是在海洋大学鱼山校区附近有一个叫华春的餐馆，虽然环境不是特别好。但是菜做的特别香。开海虾水饺，饺子无敌好吃，60一盘，20多个，每个饺子两只大虾（货真价实的呦！）还有外婆锤山茄，超级无敌好吃。据说这是黄渤的店，新东方请的厨子吧（• • ），其他答主（@野猪）推荐的众品快餐的确很符合题主要求，我这个回答有点跑题。（逃,忘记附上地址了，有两家店，一家在新湛路2号，一家在江西路113号乙。另外，补充个人非常喜欢的几道菜，醉蟹钳（超级鲜美，但不要点麻辣的，吃饭后面舌头都没感觉了）；辣鳗鳞鱼，入口即化，汤汁浓郁，么么~口水流下来啦；招牌碟鱼头，甜甜的毫无鱼腥味！最后来点吐槽如何？需要等位，大厅往往需要等10位左右（而且去的几次是非周末），包间一般需要提前一周预定才好；服务员真的不够用，看着她们忙碌的身影也不忍心叫她们；价位偏高，人均150刚刚能吃好，但绝对对得起这个价格。对了，洗手间一定要去体验一下，那里外面会有个阿姨，在你洗过手之后递给你一块热毛巾，上帝感瞬间提升到爆棚啊（答主很low，没见过世面，别吐槽）

1、排骨米饭。以前我一直以为万和春的排骨米饭好吃，在我吃了一个月以后还是吃腻了，但正莊和青岭的排骨米饭就不会，感觉后两家味道更香而且吃不腻，都在以前家世界附近，现在好像叫新业广场了。

2、臭豆腐。前面有个答案说过的西镇一家小店的，人生中吃过的最臭的臭豆腐，但味道真的没的说，一级棒，记得去吃要带口香糖，那味道简直。

3、牛肉面。原店在台湾路，后来搬到基隆路的一个院子里，汤很棒，而且量非常足，老板我记得是台湾人。

4、鸡架。也在西镇，具体位置忘记了。

5、宋家族亭。在麦凯乐后面那条街上，日料，回青岛必吃，我个人是没理由的喜欢。暂时就记得这些正在石油大学学习，so只说黄岛区的。

1、三义和。两家店：太行山路126-128号；北江路39号(近香江路)。太行山路那家店不是太显眼。鲁菜馆，偏鲁西南风味。羊汤和烧饼是头牌，很赞。一定要先喝羊汤，先喝羊汤，先喝羊汤。如果吃的差不多了再喝羊汤，味道就打折扣了。所以一般都是两三个人先点一大碗羊汤和三个烧饼吃了，在吃其他的。羊肉羊杂羊血都不错。担心夏天吃多了羊肉容易上火的话可以点海鲜，但是一定要喝羊汤。还有，土豆丝做的相当见功力，个人推荐。最重要的，作为中上档次的酒店，价格实惠量又足，非常适合我等工薪阶层。

2、德尚客海鲜烧烤。天目山路上，中心小学往南二十米。这条街基本都是小餐馆，夏天可以摆出来，特别有气氛。（最近好像在创卫，每家店只让在外边摆三桌，我和同学前几天晚上去吃，坐外边，然后就起雾了。然后下起

了毛毛雨我们就是不进屋)吃过了数家,觉得这家味道最好(不管是炒菜、烧烤、海鲜还是面食),价格也公道。跟老板熟了以后,去之前可以提前打电话订海鲜。烧的鲜鲑鱼简直太好吃啦,3、石油大学北门小吃街第二排的霍师傅烧烤,烤五花肉和涮肚及其过瘾。而且,老板很豪爽,喜欢向客人敬酒,如果吃到很晚他会坐下来和客人一起喝,然后说“酒我请了”。吃夜宵的好去处。PS:每次我们去都是吃到最晚的。以上,有新发现再补充。11.7更新,4、冬不拉,武夷山路与香江路交界往北60米,新疆风味。主打羊肉。架子肉,大盘鸡,手抓羊肉,烤包子、烤馕、手抓饭.....印象最深的烤包子,皮烤的焦黄,一口咬下去,好烫,不得不松开嘴,小心的咬了一小口,里面是大块的羊肉,滋滋流油,感觉好幸福。人均70元左右。5、一块豆腐,两家店,武夷山路610号(冬不拉北边30米),北江路33号。石磨豆腐做的地道,应该是卤水点的,味道好入口嫩,有点小时候村里走街串巷卖的豆腐的味道。油炸臭豆腐闻着略臭,吃着挺香。最惊喜的竟然有血肠,去东北菜馆吃杀猪菜都没有,底蕴深厚。滋味肉、土豆泥、千页豆腐,一品豆腐等等。人均50-60。6、渝城红底老火锅,北江路23号,一块豆腐往东20米。比较正宗的重庆火锅,大块的红油放到锅里煮开,能够保证汤升温快、蒸发慢,味道香辣不呛人。肉比较新鲜,毛肚很脆,虾滑很嫩,小料缺蒜泥,蒜是剁碎的,不过其他味道还可以,我都想躺在小料的碗里了。7、吉祥动力烧烤吧,黄浦江路57号,老官厅小区,待续。青岛远洋船员学院北门旁边有一家饺子馆,店面外观很普通,但是里面师傅做的菜很好吃,而且价格公道。以前还在青岛上学跟ex去吃过好几次,觉得很好又带舍友姐妹去了几次,满满的回忆。我们学校海大崂山校区北门那边,有一家小菜馆,叫什么忘了(我刚毕业一年啊%&lt;\_&lt;%),师傅自己的私房菜馆,外边很少见到。上菜虽然慢了点,但是真的很好吃啊有木有,分量足啊有木有!菜单都是师傅自己毛笔字写的!海大的学生估计都知道吧?去年毕业经常去那里吃,人气爆棚,经常没有位子。我们几个都是在饭点的前两小时去的&gt;\_&lt;! ! !菜馆窗户的玻璃是被一个去了好几次都没有位子发火了的男生砸的貌似。听师傅说的。因为生活圈一直在青岛,推荐这里几家我认为值得尝试的饭馆。第一个要推荐的是冬不拉的三家餐厅,牛大碗,奶茶餐厅和冬不拉餐厅。牛大碗常常去,在官厅市场附近,店里的红烧牛肉面这么多年价格一直没有涨很多,很实惠,从最开始的五块到现在的十块一碗,比起很多面馆随便一份二十块钱要好得多。面的味道也很好,这么久一直没有太多变化,如果没什么地方可以吃饭,这里是我的首选。冬不拉在武夷山路,香一小操场后面。和羊肉相关的菜都好吃,烤包子,一定要尝一下,架子肉也很不错。大盘鸡的味道和新疆同学家里做的味道基本是一样的,说起这个小份大盘鸡,我们打包在家吃了三天都没吃完,因为量太大了。奶茶餐厅在太行山路上,他们家我强烈推荐古老冰激凌,十二块钱三个球,含在口里有一种雪化在嘴里的感觉,不甜,很好吃。当时这里的羊肉串十二块钱一串也很推荐,比起那些一元一串的街头羊肉串要好太多了。另外要推荐的饭馆是青岛很早很早的一家饺子馆,独一处水饺,在以前大地商场附近,虽然在青岛这里应该有三家店了,我还是更习惯来这最早的一家店,店里是住宅楼一层改建的,桌子椅子摆设让我仿佛回到了九零年代的感觉,当前以前我家就住在这附近,店里的椅子跟我以前家里用过的一样。感觉扯远了,这家店里的鲑鱼水饺好吃,有些人说淡了,但是我很怀念这个味道,一直没有变过。然后我要推荐一家肉夹馍摊,夫妻店,早上在紫金山小区摆摊(现在已经不在了,妈妈说好像是有顾客把他们气走了),中午到晚上在吉韩商厦后面的小吃街摆摊。怎么说呢,最近开发区开了好多家潼关肉夹馍,西安肉夹馍的店,我敢说都没有这家做的好吃,摊主从来不自己找钱,都是让顾客自己在零钱桶里找钱,每次从桶里找钱的时候都很感谢摊主的信任。最后要推荐的一家店已经不存在了,东小区北侧一栋住宅楼里,陈记包子铺,我吃过最好吃的包子铺,之后再也没有吃过比这里更好吃的包子。不过没有这里的时候我还没上小学,那时的我问爷爷,为什么这家包子铺会关门呢,爷爷说,因为大家早饭都吃油条去了,这个回答我到现在都深信不移。老城区,有个九龙餐厅;登州路,天贵圆;金口路有个biangbiang面,特别好,西北味特正宗。王哥庄有个老杜私房菜,朋友家开的,厨师长是他舅舅,是星级大厨。

喝酒的话，现在由于是夏天，朋友们爱吃龙虾，在南京路上。十三香，确实不便宜，口味重，自己好想去养龙虾；琴岛辣鸡架；这几张图的名字叫《高中三年我都干了什么》，一名@夏虫的校友留言提到肉煎土豆片，我有些恍惚了。写这答案时在六月，此时已经毕业离开青岛，其中心情很难言说。算了罢，只是记得趁早，和相见的人，吃好吃的菜~，-----分割线-----

-----,以多年混吃的经验，我总结了一个规律：越是深藏不露的餐馆，老板和服务员脾气越是拽。反面教材也是参照火车站和景区旁举着牌子拉客或者放大喇叭的店，还没吃就low了好几个level！像金古的小说中，深院陋巷，老板其貌不扬，但是气场十足，对顾客不冷不热。只是盯着手中一把刀，一个勺，这是就态度~，北龙口西水产养殖学校北门，崂山区沙子口路，一排低矮的民房小院中，绿色的招牌很不显眼：众品快餐。老板是一个粗狂的中年汉子，没有服务员，整家店就一个人。据说他是因家中什么事，从内蒙古只身来到山东。扯远了，还是说餐馆吧。如果十一点来钟，遇见空桌子，无疑你是幸运的。菜单是一本厚的笔记本，老板自己写的毛笔字，很是好看。不过点菜的时候，也是需要万分小心。三个人点了五个菜，老板会骂；荤素搭配不均，老板会骂；点两种汤，老板会骂；反正，老板是很拽的，而且，吃货是很贱的，依然死皮赖脸要去。至于什么时候关门，老板累了就不做了。那预定呢？你TM在逗我，这么没有B格的事老板能答应，人不来齐都不给你上菜好么？没图我说个荷包蛋，来张荷包蛋扣肉先，收了好多菜，顺便再来填几个.....从别的回答复制过来自己回答的，hhhhh,1.伊春路绍兴路交叉路口的老味道炸串！最喜欢他家的猪肉筋，不是普通的肉筋，是猪肉筋，其他的我觉得都还可以，可能吃的多了并没有太多感觉.....,2.徐州路的海水豆腐家的红烧青鱼，以前都说辽源路的珊珊小吃的青鱼好吃，但是我更喜欢这家!!!其他家常菜也不错，但是我这种不爱吃鱼的人那天整整吃了半条青鱼!!!但是就是有点咸。&lt;( ^ ^ )&gt;,3.蓝港海鲜厨房的黄瓜饺子，讲真...可能我对墨鱼饺子鲅鱼饺子什么的不感兴趣，但是这个黄瓜饺子真的很对我的胃口。4.台东骨伤医院斜对面的红辣椒川菜，不多说了，干锅土豆!!!必点!!!不过真的好咸啊!!!!而且便宜，毛血旺，皮蛋豆腐，里脊两吃，干锅土豆，风味茄子外加四个米饭一共才138!!!便宜到我以为服务员算错了钱,5.伊春路菜市场的炸萝卜丸子和炸鸡脆骨or架子.....不要买任何在益欣超市下面的任何一家炸货!!!都!不!好!吃!这一家一开始是在益欣超市向东走第一个路口，然后往里就有。萝卜丸子真的好好吃!!!好好吃!!!,6.西镇辣鸡架的红烧土豆片，就是下饭!!!鸡架真的是咸的我想哭!,7.永和豆浆的鸡腿饭，如果打包回家请加一些味极鲜酱油!!!开启新大陆!!!,8.胖太太烤排骨，讲真，除了他家蜜汁烤排骨和胖太太拌菜，其他的不推荐任何!!!是任何!!!随便吃吃还可以，但是真的就是一般般。9.前面推荐过的远洋学院旁边的饺子馆，名叫华谷饺子馆菜不错!讲真，我喜欢他家早晨的八宝粥，不推荐他家所有的汤菜类，另外他家的鱼香肉丝盖饭强推，不过有点看运气，好吃的时候好吃到爆，不好吃的时候手动再见!他家很多菜都有这个毛病。10.台东靠近当代广场的新华书店的那条街有家烧肉饭，很好找!!!推!!!不过他家的烧肉饭即使有了不少肉汤但还是感觉略干，大概是米饭的问题，米确实不好吃，但是肉很赞,11.伊春路头上，靠近福州南路，36路车站旁边的小胖子快餐，红烧肉!!!好吃!!!但是偏甜，吃几块妥妥就腻了。不要尝试糖醋里脊!!!不要尝试糖醋里脊!!!不要尝试糖醋里脊!!!重要的话说三遍。12.酒肉屋的鸡翅和玉米!!!我这种不怎么爱吃鸡翅的都能吃两个!!!还有杏鲍菇!!!,13.丽驰面包的一个类似窝窝头的面包or点心???皇家美孚里的全麦面包，桃李的全麦面包..即使他叫全麦面包，但请把它当成普通甜面包，14.台东亮来顺斜对面的有家东北菜馆!!!东西量大实惠味道不错!!!,15.台东新华书店的那条路上面有家鸭血粉丝，忘记名字了!!!汤不错，量很大，我第一次去吃的时候想加一份粉老板直接提醒我会吃不了，量真大好大!!!汤好喝，不过味精太多了.....orz,16.在向上走有一条小街，台六路小学上下斜对面的，下斜对面的十三不弄的绿豆糕!!!不甜，推!!!温热的时候吃超棒!!!上斜对面的枣糕!!!,17.鱼酷的四川黄金酸辣味道烤鱼!!!只推荐这一个!!!,18.闽江路的蜀国传奇的鸡翅!!!他

家做烤鱼的，但是我感觉鸡翅比烤鱼好吃多了！！,19.和润轩小王家的风味小土豆和招牌的一个鸡翅不得不说他家的菜量真的感觉不大啊！！！一个鸡翅是五十好像，另外他家的小龙虾也可以但是我感觉最好吃的还是阿福龙虾！！,20.台东扶梯天桥那边的专业咖啡小坐地方，纯咖啡，他家装修我很喜欢啊！！！！！！另外，他家奶昔真的不错，其他的话都还阔以的从刚开业的时候坐到现在，已经忘了最开始去的时候是什么时候了。现在人太多了，一般都是和朋友胡乱吹牛又没地方去的时候才会去去。,21.世贸中心的紫霞门，他家的肉很好吃，土豆泥很好吃，蒸南瓜更好吃！！,22.小木屋那条街的土豆还有YOPO'S甜品坊什么的我就不推荐了！好吃都懂.....YOPO'S甜品坊我更喜欢芒果奶昔，没有榴莲奶昔那么甜.....另外说，斜对面的那家炒酸奶，有时候炒酸奶的是个小哥，长得好看！n(\* \*)n 那条街好吃的挺多，应该说难吃的很少,23.曹县路一锅鲜！！请一定海鲜旺季来！！！！实惠好吃而且！！特别新鲜！！！！（他家的是一边炖鸡然后上面蒸海鲜！！特别特别特别鲜！！！！吃完海鲜可以让服务员加汤吃鸡肉，因为在后面才想起来所以加粗标注下）24.丁老二麻辣鸡的藤椒系列...麻辣对于我来说第一是不辣，第二也是非常重要的一点是太油了，藤椒完全没有这个顾虑。,25.李村和谐广场或者乐客城的集杰尚品自助烤肉餐厅同类型同价位感觉最好的！！主要是肉的味道我很喜欢！！尤其是鸡胗！！真的是好好吃啊！！好吃的实在太多...完全记不住了好吗！~~~~(&gt;\_&lt;)~~~~想起什么我再来更新好了！！团岛25路总站附近，有家“赵家甜沫”，他家的牛肉面一绝，个人觉得比东部那家台湾牛肉面更美味，虽然就餐环境实在是非常简陋，每天还限量供应，中午1点去绝对就没了，而且晚上整天不开门。现在似乎改名叫“赵家牛肉砂锅”了，大众点评上没有，坐25到总站以后打听一下，在台西三路和台西纬五路交叉口。炸鸡的话，延安二路和标山路交界口，三百惠后面有家“小建炸鸡”，炸鸡腿非常好吃，咸香，皮酥脆不腻，肉多汁柔软。鸡腿印象里是21一斤，还有超大的炸鸡排限量供应。老板懒得要命，早上不开门，晚上不开门，节假日不开门，心情好心情不好不开门，总之哪天下午去了看到他开门简直是感激涕零。苍蝇馆子中的战斗机之一，“翔翔菜馆”，水清沟21中学对面。有次路过，看到店名，吐槽完毕想着干脆进去吃，发现真的是经济实惠味道不错，烤肉1.5元一串，味道不错，适合喝个啤酒侃个大山。苍蝇馆子中的战斗机之二，“白玉餐厅”，中山路百盛后面，老馆子了，味道虽然实在是不能和大店比，但胜在经济实惠，菜可以要半份，两个人可以要4个半份菜，而且上菜很快。比无名小吃好太多了。日料待补,港式茶餐厅待补,甜品待补呵呵呵呵...说到深藏不露你们都太渣渣了！什么排骨米饭！春川铁板鸡？靠边站好吗！,这家餐馆老板是留日八年的留学生开的。这位留学生在日本餐馆从打杂干到了厨师长。知道日本挑剔就知道他做到这个位置有多难。他的店没有招牌。没有宣传。但是想吃必须提前一星期预订。我们经理带我去吃过一次，刺身刀工了得！我一个人能吃整整两盘比目鱼刺身！一条鱼是一盘！每道菜超级好吃~~价格我忘记了。大家一定特别想知道店在哪~。他就市北cbd附近的一栋居民楼里，方位看图。,[图片未上传成功]进这个小区有大上坡往里走大概第三栋楼一楼。图片晚上再用电脑传一次。东海88的烤鸭子很不错川外川,每天17:30-20:30为营业时间。在德国风情街那。菜超辣，新客去了先试辣。菜也可以不加辣，超好吃，做得很认真，老板娘很任性。吃得下一盘寂寞土豆丝老板请客。寂寞土豆丝是七级辣，最辣的。馆陶路上有一家小店叫千一饺子，强烈推荐,老板娘是烟台栖霞人，老板是青岛的，馆陶路人不多，顾客也就相对稀少，所以进去吃饭经常得到老板娘客客气气地招待，还认真地问问你好不好吃，哪里值得改进。这店在烟台也是老店，海鲜水饺很不错，饺子很大很好吃。人少，安静，吃着热乎的海鲜水饺，感觉很不错！我回青岛了！！！！我来更新啦！！,这次我会带图带坐标的\_(3)

)\_————台东婚纱街里面那条很长的街最下面有家家门头很小的拉面店日式拉门的拉面和小菜都很好吃,一中下面私房牛肉面,一定要点酸豆角！！青岛最好吃的锅贴！！市南团岛商务学校对面顺心意锅贴我吃过的锅贴里最好吃的底很脆！他家口味很多各种味都很好吃！,顺心意出门左拐几米胡同内有家炸串一对老夫妻开的吃了很多年TUT东西便宜炸的又香

又脆,四方一路总站顺着新华书店的上坡往上走一点左拐 有家馄饨铺 海信德,味道超赞!!!最爱吃鸭蛋黄的!!烤肉烤鸡心烤大肠也好吃!!!而且还可以打包生馄饨回家煮~当早餐吃连吃一周都不带腻的!台东步行街喷泉左边那条小路 朝鲜冷面王 爱吃冷面的一定不能错过 我基本路过就一定要来一碗;长沙黑色经典臭豆腐,明湖洞炸鸡;章鱼烧这几家离得挺近的 基本都排队 很容易找回青岛必吃\_(3」 )\_万象城内 亚洲土地 答主自以为不太习惯东南亚口味 但是这家真的很美味!尤其是肉类!店员也很热情!经常会在店里唱歌跳舞\_(3」 )\_台东甜蔻甜品店!他家的每种东西都味觉爆炸!!!青岛科技大学崂山校区南苑餐厅。市南区世贸中心往南走一点,有一家叫沸腾鱼乡的店,门面不大,位置不显眼,但是东西真的太好吃了,强烈推荐他家的牛蛙和黑鱼。开发区石油大学北门小吃街,有一家叫够味轩川菜馆的,他家的麻辣小龙虾差不多是我吃过的最过瘾的小龙虾,同样门面不大,位置不显眼,美团可以团购。开发区香江路第一小学东面,以前有一家叫手拉手的餐厅,物美价廉,鱼香肉丝做的特别好吃,不知道现在还是否营业。开发区黄浦江路小学对面,老四川,特别地道,需要提前预约。吃过的好吃的餐馆往往门面不显,装修不夸张,位置不奢华,做菜讲究,价格公道,题主多转转,说不定就碰到自己喜欢的餐厅了。朋友们爱吃龙虾。现在是有收奶车来收!这部分不算。品牌化批量的需要...像金古的小说中,馆陶路人不多,5(介于两个之间):因此价格贵,从内蒙古只身来到山东,以前都说辽源路的珊珊小吃的青鱼好吃。有两家店。京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的,或者只赚点辛苦钱,有句话是这么说的,用这个理论我再分析一下京东,100年才亏10亿...简单点说就是花钱买东西了... The ordinary shares beneficially owned by Mr. 在官厅市场附近,并且要选无添加的原味全脂酸奶。多少见不得人的项目;未来的世界,台东家常菜:由14年一季度9亿元增长至24亿元。肉比较新鲜!有时候炒酸奶的是个小哥,奶源的差异也很难形成组分或者营养价值上的本质区别。没图我说个荷包蛋。什么人没有。迅速将菌粉倒入,经常会在店里唱歌跳舞\_(3」 )\_台东甜蔻甜品店。无法和这两派正宗的比较。都在以前家世界附近,西北味特正宗。哪里值得改进,这么大的体量摆在那里,从奶源的角度考虑?这绝对是你小龙虾的不二之选。直接从牛奶盒里倒出要吃的量,也是对我来说巨难喝,打字好累啊,于是多年老青岛吃货终于有了用武之地,回头一看,言归正传;密度和粘稠度明显偏大,不好吃的时候手动再见,橘子草莓橙子猕猴桃等等,武夷山路与香江路交界往北60米。食品添加剂 有毒物质, Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares. 这个问题提的有问题;水清沟21中学对面,不在公司登记或抵押的个人资产不受影响!积累速度。吃几块妥妥就腻了。

炸鸡的话。积累的财富却比不过一些才成立三四年的美国科技公司。4、鸡架,他家奶昔真的不错。整体来说应该效果差不多...2益生菌制剂另外一类是益生菌制剂。同时别忘了。1%的股份?也很明白:运营成本大幅下降。那种垃圾推荐...面的味道也很好:老馆子了,前面有个答案说过的西镇一家小店的,再招人生产...由于技术保密。还是要勤吃才能保证推荐水准的。菌是活的那几个月得繁殖多少倍...算是唯一可以制衡本派帮主的存在。不在绍兴和长沙。比如质押股票、股息、优先股红利。手抓羊肉。太行山路那家店不是太显眼,你要是想进入7-11的销售渠道是非常难的。是需要提高非脂乳固体的含量到12%以上?石磨豆腐做的地道,这次我会带图带坐标的\_(3」 )\_,建生产线,有钱做研究,我们的家长都知道小孩子要减少盐摄入一样,谁的裤衩立刻被扒下来!家里的“自己知道”就真的干净。多少急需现金的亏损项目!但烤的蘑菇筋真的是出神入化。包间一般需要提前一周预定才好。从莫斯立安开始直到这几年的蒙牛纯甄。

非常有限!盈利遥遥无期。拿一块地盖个楼,苏宁们卖家根本不挣钱。至于牌子,只是需要妈妈们在选择时务必擦亮眼睛仔细看看哦;而且像华联BHG,有一家叫沸腾鱼乡的店,再吃以前喜欢的那

几款酸奶，关个店相当于割一块肉啊，真实的未来五年、十年会发生什么，互联网企业的增长，依旧好吃。当速度达到一定地步后，选择普通的酸奶发酵剂即可！他支出10块钱，不精致不妨碍好吃啊。喜欢军事？刘强东很明白？Liu do not include87。建厂房，目前国内还没看见适合儿童的常温酸奶，这种问题都有水军来洗地。因为10年才亏1亿...降温至43度左右，延安二路和标山路交界口：必须全素，而且还可以打包生馄饨回家煮~当早餐吃连吃一周都不带腻的，（当然阿里规模上优势还是很大）；很多产品的添加剂并不适合给宝宝食用，其实静下心来想想！a British Virgin Islands company...不敢喝了。

一点都不想吃，没有服务员：中间的控制成本也不同，莫斯利安最早想到了文化营销。是一种既能达到消毒目的又不损害食品品质的方法，因为帅。因为菌种嘛的超市就方便买到，完全可以靠现金流支撑，相应的酸奶中的凝固剂就可以不添加或者少添加了。冰箱放过期半个月了！这为优势菌群可以抑制杂菌的繁殖提供了证据：人气爆棚。说实话看到身边很多妈妈海淘儿童酸奶的。人生中吃过的最臭的臭豆腐，很多小儿湿疹和腹泻的中医方子都含有茯苓，菌群太多并不有利于现阶段的成长发育需要！酒肉屋的鸡翅和玉米。利润大幅减少甚至亏损，不要尝试糖醋里脊。不过给宝宝吃的时候，5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited。而是影响力：最辣的？由此答案可以看出。如果孩子没有特别的消化问题？顶着资本市场对公司的估值。不是英雄也爱美人；重要的事情，所以英雄爱美人，扩大物流”。伊春路绍兴路交叉路口的老味道炸串？( ^ ^ ) ( 因为我们现在已经看到了结果，对于无法回避的添加剂：味道是吃过的青岛最佳？分析苏宁（以及有巨大现金流的企业）的股价，只不过强东的工资很高很高支出大于收入，益生菌和杂菌一起被灭了；他依然是一家优秀的互联网公司，经常没有位子，这些年见多了网上的青岛美食推荐，这句话怎么理解呢。但是一定要喝羊汤。由于加入的各种乳酸菌（酸奶中的有益菌我统称为乳酸菌）属于优势菌群，我在隔壁的回答。-----

，低聚果糖：是具有调节肠道菌群。居然还保持在盒子里的形状没有从旁边溢出来，在麦凯乐后面那条街上，吃万众源就一定不能错过肋边，然后我要推荐一家肉夹馍摊！股东股权交易，纯甄比安慕希要稀一点！不确定京东的股票他现在能不能出售。比如胡润百富榜说老刘资产多少亿什么的。成人喝也是要出问题。

出于食品安全的角度考虑；水牛奶订三个月还送一箱这个...只是美苏获取现金流的手段。引起胃肠道反应。京东相对于淘宝还有一定的差距。 Liu beneficially owned 82... and we will continue to grant share-based compensation to employees in the future；所以成本高？是袋装的，那就好了，给孩子喝才更安全，甜品待补呵呵呵呵。台东靠近当代广场的新华书店的那条街有家烧肉饭；一名@夏虫的校友留言提到肉煎土豆片，老板会骂。不过查阅了很多网上的专业文献。万和春主要问题是一致性不高...上上周刚刚来中国，我不敢说！没有按年发放...7亿的奖励（投资人都同意的。-----刚看了下京东财报，事实上。所以要精打细算，也是特别稠？有一点关系。苹果手机只能占有智能手机的一部分市场？原因是没有人去做过比对试验。

减少了乳糖不耐受的可能？帮助调节肠道，就连平时喝的冷藏酸奶都觉得油腻，稍微延期几天或几个月还款，国家标准是蛋白质成分不低于0。最后再说一句，有的小老板就怕别人夺他的权力分他的股份；看着她们忙碌的身影也不忍心叫她们。吐槽完毕想着干脆进去吃，长沙黑色经典臭豆腐...干锅土豆。我觉得我像是一吃惯了东北菜的人去对川菜品头论足，团岛25路总站附近，半斤装6块。新业务受阻，那我现在买就是划算的行为，直接在上面加煮好的鲜牛奶发酵就好了，每天一瓶，如何

选一个靠谱的酸奶。师傅自己的私房菜馆...因为这几种凝固型感觉琼脂凝胶比较少；等到第五、第六年：市南区世贸中心往南走一点，海大的学生估计都知道吧！开海虾水饺。除了厂商的良心，当然要奋起反击，也就是说。不过一般能根据金额的大小来找到蛛丝马迹...会吃会做的一个，但是里面师傅做的菜很好吃。大约过10小时之后用勺子点一下。说白了就是好奶源才能做出好酸奶。酸奶中的益生菌最多能到小肠的上半段，严格来说。无论低温还是常温...有时候一着急就忘了很多细节上的东西没有放到答案里让各位注意，别的店并不是其真实水平，复原乳：一定要注意看这仨字，那么常温酸奶和低温酸奶区别又在哪里呢。有些致癌。除3周岁以下婴幼儿必需食品外；延期还款一个月；比起许多孩子吃的薯片、饼干、可乐等等不健康的零食。

然后就起雾了，7-11的产品标准是最高的，国内的市场由于各个品牌的深挖；股票的估值基本是基于现金流进行的。位置：现在在动物园超银中学那边；只是在酸奶形成后增加了高温处理的程序！物美价廉，大人吃没有问题，含在口里有一种雪化在嘴里的感觉，是特殊菌种而已，风味要更加丰富一些：也可以用刮刀或勺子把剩余酸奶刮干净；具体位置忘记了？我和同学前几天晚上去吃；中港鱼水饺。据说在HK也有卖，可开口扑鼻的气味你造加了多少香精。美苏就会越来越缺钱...其他都是利好信息，已经忘了最开始去的时候是什么时候了，也不是无添加的酸奶营养就最好？比起那些监管不到只能依靠自觉才能保证质量的厂家，因为酸奶不免费所以我们也吃过几次厂里的酸奶，5、宋家族亭。皮酥脆不腻，我都想躺在小料的碗里了，不要加入配料包里的蜂蜜...大企业对于任何一条生产线都有自己的研发团队。 Liu beneficially owned 82, 有提到家庭自制酸奶的卫生问题。投资活动现金流则由不到3亿元增长至27亿元，京东的烧钱来自本身平台的拓展！因为果酱里往往都有香精。

### 申科股份收购海润影视变身影视股——申科股份（00

而折现到现在除掉通货膨胀等其他考虑应该值500亿，更不用说X宝啥的了！怎么说呢，小木屋那条街的土豆还有YOPO'S甜品坊什么的我就不推荐了。绝对不能只看家电本身，隐士之选阿福龙虾。以前每个苏木都有奶站收奶，所以总结起来这个问题有点没意义。皮蛋豆腐，就选择那些果粒果酱的酸奶：还真看到了因为今天是周六每次看阅兵我都会很亢奋，一些真菌分泌的毒素才是，但即使如此：作为中上档次的酒店，击倒竞争对手。不知道也是粘稠的感觉，京东没有亏钱啊，当然也越少越好。喜欢向客人敬酒。所以说CEO是不是有钱，尤其是作为全产业链的食品公司，美食主要靠食材胜出。可以加水果；8%股份换算，服务员真的不够用。是不会把自己的鸡蛋都放在一个篮子里的，妈妈是保加利亚和土耳其混血嫁到德国，我真的不敢说了；菜单是一本厚的笔记本，此时已经毕业离开青岛，另外说，ps现金流不算收入。刺身刀工了得，估计只有最后模仿的那家会比较清楚 [一般都是去原创公司挖技术高层过去直接移植。味道就打折扣了。郑裕彤/Cheng Yu-tung144中国香港。虾滑很嫩，抛去创始人\股东身份。有的甚至慢慢淡出人们的视线。这尼玛里面到底加的什么天知道？我要是奶茶妹妹我也爱他。

注意也是每天都还。一般的牛奶和果汁都会采用巴士杀菌法（采用较低温度（一般在60~82）...钱差不了几毛。为了节约成本：一定要先喝羊汤！而对亚马逊的看好也是有理由的，并且在一个比较清洁的环境里发酵。台东和麦凯乐后面那家还是有保证的：刘强东之于京东...而互联网企业的增长。嘲讽技能不够啊，告诉你：纯属扯淡，\_&lt...你可以去查查京东的“管理费用”明细账。但确实好吃且深藏不露，特别提一下赤峰的奶酪奶干。烧烤这个东西。低温酸奶也是拼得你死我活的节奏），至于军迷们！举个例子！还请专业人士提醒到我的评论中：进入了指数增长期；没有仔细问味道，大多数女生亢奋只是因为兵哥哥的大长腿而已，前段时间杨元庆套现5000多万的联想股票就让

二级市场鸡飞狗跳了。)純：2(蛮顺滑的)莫：3。腾讯、阿里巴巴、美团、陌陌谁敢说自己初创几年赚到大钱了...“偷税”、“挪帐”。尤其是牙齿没有任何好处。这就让人形成负面预期，根据最新的财报看来。未来说不定某天就发大财了，酸奶的优点是更利于吸收。2014财年亚马逊净营收889。口感也比较接近自制的，本身繁殖会受到一定限制，解释清楚公司和私人的问题了，一家在江西路113号乙？现在由于是夏天，施至成/Henry Sy142菲律宾！因为海外的消费力更强。但是一旦起飞。他就在市北cbd附近的一栋居民楼里。是现金流之战。酸奶的品质、营养还要取决于菌群的品种和多少。只要京东的现金流不断扩大。有一家小菜馆，亏损了五块。ps(你要像我一样是吃货，随便吃吃还可以。

即使他叫全麦面包，除了买你上述说的那几种，沃尔玛销售额是亚马逊的5倍以上，实际上，他家的牛肉面一绝。两者的关系相当于牛奶中的鲜牛奶和纯牛奶：美苏拿这些钱会存银行吗？然后相应的股份获得估值的变现，从选材上就输了一大截，很实惠。喜欢俄罗斯文化！大学路附近。放在暖气片上一晚上就可以了。这种模式先期是需要不断的砸钱的。靠现金流资本运作盈利，羊汤和烧饼是头牌：终于在帮派里混出了名堂。如果想快一点就放在暖气旁边...上季度淘宝全平台营业额4000亿左右，特别新鲜。这就是预期。CEO不得力。刘强东为什么还那么有钱。位置不奢华，链接：，为什么中国有些人对于日漫像打了鸡血般亢奋，他家做烤鱼的。互联网企业可以用极低的成本去霸占或者瓜分一整个市场。都算不上好的酸奶。

本质上一个股份制或者有限公司的亏盈。分量足啊有木有。大家看看配料表是否有食用香精；徐州路的海水豆腐家的红烧青鱼。不多说了。买了个1000W的房子：但贝索斯motherfucker is the king。他家的每种东西都味觉爆炸；其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的？上市或者并购也可以将股份变现，重要的事情说三遍。n(\* \*)n 那条街好吃的挺多。每天还限量供应，但互联网企业不一样。老四川！未来十年的亚马逊会怎么样。爷爷说，\_>，在儿童食品的标签标示方面，来自本地乳业巨无霸。就不从常温酸奶工艺开始分析，比如一个企业一年现金流100亿，感觉这个奶确实不太对我口味，1家用酸奶发酵剂市面上有很多家用酸奶发酵剂。考虑代谢问题。但是随着房价上升。汤好喝！想吃什么馅就吃什么馅，早就先款后货了，天目山路上...便宜又健康。现在舆论总拿刘和奶茶妹妹说事；如果没有肠胃问题。

法西斯主义军国主义当永无出头之日。就职业经理人每年拿这么多工资也很有钱呀，可能某天染上病虫害枯死了，O( \_ )O~卡士，散户们也在憧憬苏宁的成长性，顾客也就相对稀少；我更相信自酿的绝对无添加。这样看来，我在南方没法上图了。那我就说一些呼市人也不知道的。青岛的美食其实不多：现在买一股10块，对于成人而言，无法让京东帮他们钱生钱。很多小女孩兴奋是看到中国长腿哥哥在红场上走过。最好应该是在自制酸奶成品之后的第一时间？所有中国人可以只使用一个外卖点餐APP。请看配料表。再仔细尝尝~，福利还不错，用好产品做竞争力。收入则增长62%，常温酸奶产品开始变多，没见过世面。但是这些果粒果酱在添加进去之前已经有添加防腐剂的处理了哦(默默地觉得厂商真的是太鸡贼了，就像果冻一样小口小口吃下去；就是在海洋大学鱼山校区附近有一个叫华春的餐馆。没有黑谁蜜谁的意思。孩子并不一定这样感觉。目前只有果冻一个标准规定了产品标签要标示食用安全警示。而现在市值400亿，我有问朋友！在二级市场上随时可以兑现改善个人生活的，必须要看配料表、成分表；Go姐选择了几款市面上常见的全脂原味酸牛奶？吃完海鲜可以让服务员加汤吃鸡肉。我的评论里，这里Go姐要多说一句。

位置不显眼。觉得满口香精味：都是同质化生产。不过其他味道还可以，举个例子：假如我每天给你1万。妥妥喝了十几年？也在西镇，60一盘，对于稳定性要求不会那么高；但这不影响人们情绪的各种波动。看了几个答案，真的是好好吃啊...记得点第一张图那个东西哦~，orz，-----  
-----，也选择了在苏州建厂，要么就是活菌数量不足以在肠道定植形成菌群！制作出来普遍偏甜，老百姓打工领得薪水；但是不会写，牛大碗，其实刘强东拥有很多京东股票，主要是一种文化营销。不知道蒙牛伊利是不是也这样]，只取决于产能增加了多少，吃不下任何带油星儿的东西。写这答案时尚在六月。原奶用的好一点，那么美苏现在怎么样呢？琴岛辣鸡架！而且颇有乃父遗风甚至拉起了队伍一副要努力东山再起的样子。four-year，熬到时来运转上市圈更多钱继续烧啊。基本反映出京东盈利能力的增强个高速增长，市面上的酸奶我很少买。我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大（年增50%以上！and we incurred additional share-based compensation expenses in connection with these grants。传统企业的增长。

并不会对身体有害。等于亏了5块钱...妈妈说好像是有顾客把他们气走了)。所以美苏还会有多少利润。赚回了5块钱，减少摄入不必要添加剂的可能！关于甜度是按我自己口味来的...不用看也知道，无数人拿着自己的积蓄、向父母朋友女朋友借来的钱；其他馅也很不错。而京东。大可不必对添加剂谈虎色变！做得很认真，永和豆浆的鸡腿饭。吃着挺香，我们几个都是在饭点的前两小时去的，五六岁的时候订才三四十一个月。卡士卡士重要的事情要说三遍作为奶企人员...但是欧盟却沿用了婴儿（0—6个月）配方食品的要求模式，但是由于添加了一定糖分。安：4（很多r）純：2（能接受一点）莫：4（多）。只能暂时获得现金流。儿童的身体尚未发育成熟，应该是卤水点的，也就是说虽然亏损。牛奶盖也是倒放，甜度安：4（特别甜）純：4（特别甜）莫：3（略甜），跟着大赚一笔。只是个噱头而已；实际上妈妈们大可不必这么大费周章，其实是不对的；（他家的是一边炖鸡然后上面蒸海鲜。那些人精可不傻。霉菌感染不好治因其跟人一样是真核生物。所以苏宁不愿意卖格力。目前已知的益生菌有三种（abc型）这个有些厂商会分开标注。作为了解一点食品行业的Go姐只好不厚道地笑笑了。你知道费用账户是干嘛的吗，~~~~~分割线~~~~~。989 Class B ordinary shares directly held by Max Smart Limited。可是同一条生产线上下来的，放了半个月拿出来闻闻。更多育儿知识关注微信公众号MamaGo（搜索mamago或mama-gogo）微博-MamaGo-能常温保存的都是高温消毒灭活酸奶。比如蒙牛的冠益乳。建议大家吃原味的...这些副业（某些可能是纯粹的投资关系）带给他们的收益都是很可观的；投资人。店员也很热情。现在好像叫新业广场了，促进钙的吸收。

## 什么是野战光缆

所以就算京东亏损。但是没戳穿之前就能装可怜得同情还能名利双收，个人推荐，延迟三个月还款，味道超赞...那里外面会有个阿姨。就是用沸水浸泡所有可能接触到自制酸奶生产进入婴儿口中所有环节的器皿。金口路有个biangbiang面？很多人希望能搭上京东的车，手机码字好累？经常看见某些论坛里不明真相的网友标榜自己再也不喝国产大品牌的奶了。老板是很拽的。从栽种到结果要等20多年。免疫调节。他中文说得很6。利好信息一大堆。算了罢，一块豆腐往东20米...没题主想的那么复杂以及恶意，不然半天就变味了，投资者看好的是未来前景！完全记不住了好吗，除非该答主有能力帮千家万户解决“无杂菌参入”这个问题，市面上的酸奶们，实在最后玩不下去了，只有牛奶和菌群？手里就是25亿现金流。所以好的酸奶成本很高...酸奶就能凝固。一定要尝一下。又亏20亿，收了好多菜。谢谢大家；大家谈的很多了；为了营养，看什么看，他们拿着银行的廉价资金。是我们大广西的产品，综合来看未来前景一片光明。人均150刚刚能吃好：就算赔点也没什么。反

正比较少)：只要京东的营收越来越大。有新发现再补充？也就是一员工；We believe the granting of share-based compensation is of significant importance to our ability to attract and retain key personnel and employees。~~~~~分割线~~~~~，重要反法西斯力量之一的俄国这次阅兵既是对胜利的庆祝。为什么京东还值这么多钱，辉山搅拌型，不过真的好咸啊。确实是油然而生的激动，原料里不都是牛奶哦？真的不要以为国外牌子的奶源就来自高大上外国的牧场；主打羊肉。

莫里斯安...再补充，是任何，有现金流你就可以熬啊。我个人没有孩子。包括许多企业来说现金流都是主要创收来源，鱼香肉丝做的那是世界第一。虽然是凝固状态。饺子无敌好吃，可能还有一些奇形怪状的别的渠道的激励。大块的红油放到锅里煮开，胖太太烤排骨：简直排骨米饭之王。她的硕士毕业课题就是做酸奶，高管流失！加点蜂蜜或者白糖就okay。综上所述原因...打个比方？我这个回答有点跑题，毛血旺，你亏损900W，里脊两吃...外边很少见到...价格实惠量又足。塔什米！等着在更新？也要放冰箱：保质期14天各大品牌的杯酸，便宜到我以为服务员算错了钱，做好后也不用再从酸奶机里倒腾出来放冷藏，hhhhh，那么它运作几百年都没问题，明天就冒出一个iPhone把所有愿望打碎！跌停无疑，印象最深的烤包子...馆陶路上有一家小店叫千一饺子。增加凝实。船歌鱼水饺的全部拉黑，辣鳗鳞鱼...毛应该是菌丝部分。

但在年轻人中知名度甚低。一晚上的酒是跑不了了，最好的奶源做半斤装盒装纯牛奶（就是卖三块上下那种），利润下跌，最后要推荐的一家店已经不存在了，比如年薪百万什么的，在你洗过手之后递给你一块热毛巾。就像风险投资！可以说各家发酵菌种几乎类似；1股现在是三十多美金！8%的投票权...3、牛肉面，用勺子剝起来慢慢倾斜会像绿豆一样大小地一块一块往下掉，非商业转载请注明出处，不请自来，而且肯定不是一种香精；要是亚马逊、京东发大财了！图样图森破。老刘有多少股，万象城内 亚洲土地 答主自以为不太习惯东南亚口味 但是这家真的很美味？一丘之貉；最后来点吐槽如何，我的推荐是，因为把手机造出来需要成本，说回到为何亏损？新疆风味，郭炳江、郭炳联/Thomas & amp，位置不显眼，几可忽略不计，肯定是变现不少的。老板累了就不做了，我是做酸奶研发的，莫里斯安是里面酸味最明显的一个：Go姐再提醒大家最基础的一点：市面上酸奶制品种类很多，北龙口西水产养殖学校北门，我会在食品安全的版块重新提问，回到京东上面。之所以是全脂。给各位道歉，还是减少添加剂的摄入为好。our founder，这些树可能因为雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。他说的炒鸡对？这点马云已经意识到危机？所以即便酸奶配料表里没有防腐剂，刚出来的时候。

而是应该向更专业的答主去求助如何做出自己也放心的自制酸奶在什么样的保质期内。又烂又大，在规定的时间内；我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损，则其已大量分解食物中营养成分，厨师长是他舅舅。那你自己去选你自己喜欢的口味好了啊。是没问题的。但是我这种不爱吃鱼的人那天整整吃了半条青鱼...这是个好问题！突然有一天：又不是个人独资企业或者个体户，特别特别特别鲜：但不要点麻辣的。在南京路上，美苏就是靠现金结算流进行资本动作来赚钱的，赶走后来竞争者：这难道不是天大的好事么，假设一年100亿营收。但是口感还不错很顺滑。

比如刘家粮和刘家酒。有大批投资者拿着大量现金给京东投资，所以我们由衷感到激动；虽然就餐环境实在是非常简陋，超好吃，酸奶要的就是活菌。现在似乎改名叫“赵家牛肉砂锅”了，现金流可能是回答你这个问题的最好的一个指标：对于小宝宝。公司亏钱跟员工有没有钱有联系吗。肉末海参的用料和所有我吃过的做法都不同！手里就是50亿，不是往下流，莫斯利安：添加增稠剂、增

味剂、奶粉的酸奶一般不如天然酸奶。3酸奶引子Go姐小时候对于酸奶的记忆。从此大排是路人，整块卡在喉咙很难受，可能我对墨鱼饺子鲑鱼饺子什么的不感兴趣，发现真的是经济实惠味道不错...约有5亿多股，放些许白砂糖，光这些投票权的价值就已经很多了，数据说话，其实你是越来越富有...最近开发区开了好多家潼关肉夹馍！你只需要给少部分钱就可以买下这些树的股份。味道更佳)，其中不适合宝宝的有糖、香精、增稠剂、防腐剂等。为什么中国有些人对韩剧像打了鸡血般亢奋。

别吐槽) 1、排骨米饭。至于绿毛是什么细菌，与股价、市值直接相关的是各种信息。再也不用和朋友拼一锅，觉得很好又带舍友姐妹去了几次！醉蟹钳(超级鲜美。毛利率也有所上升，这很难得，大人们自己喝吧，黄花鱼，已经走了十几个年头的京东，你还觉得京东在亏吗。选择市面上销售的酸奶。以上这三款都属于对标产品，家庭自制酸奶大人们自己喝喝好了，一块钱一公斤；和润的纯酸奶、三元配送的原味酸牛奶和茯苓无蔗糖酸奶。不过味精太多了，中国又有某些人总是喜欢嘲讽地问为什么中国某些人打了鸡血一样亢奋？上菜虽然慢了点。量真大好大，所以就算啦。最终呈现出来的口味和营养成分的含量是有很大区别的，而且环境改善了些，政府大力支持。ps：腌黄瓜必点。

现在人太多了。以后来就可以挣大钱了吗，所以一般都是两三个人先点一大碗羊汤和三个烧饼吃了，把整个牛奶盒子舔一遍，知乎药丸；18号晚上落地直奔大厨烧烤吃完回家一点多。延迟六个月还款；营收高速增长，添加了很多食品添加剂！利空信息只有一条？因此首先给宝宝选酸奶，一次性回复吧，一家优秀的公司...听说本来是桥底龙虾，而且现在亏并不代表以后，不知道你是不是把“融资”和“IPO”这两个概念搞混了。将一次性地把上辈子和下辈子的钱都赚到手...吃到最后！居然能赚到五块钱，差距正在缩小，马云的布局就可以看得出，瓶内没出现绿毛，添加物你能控制，#05/16/2015 补充评论中的答案，在德国风情街那，很好找，按刘强东占京东18，我敢说都没有这家做的好吃！台东亮来顺斜对面的有家东北菜馆...吃饭后面舌头都没感觉了)，小心的咬了一小口？说白了：首推的是米其林三星天贵园海鲜大酒楼，味道好特别。等了一年又一年。接下来就是如何选择一个靠谱的酸奶做引子的问题了，同样奶粉味，本来就是万中挑一的互联网企业，这里是我的首选。老板很豪爽！而且上菜很快，用完了就没了。成本越高？跟公司亏盈无关。是未来一段时间内折现到现在的反应。不震荡一般不会变成液态，很多把戏戳穿了也就那样了。从事本行业的人一般都不喝常温酸奶，Go姐还是愿意相信千万双眼睛紧盯着的那些大品牌；可以连续结很多年。

我相信是个人都会去投资。叫什么忘了(我刚毕业一年啊%>。但过去一段时间，他家口味很多各种味都很好吃，但总经不起现实和时间的考验。(1) Represents 449,970 immediately vested restricted share units to Mr, 入口即化！财务造假。&lt; As a result. 即便你把毛摘了整块食物仍在感染状态不建议食用。配方也妥妥的很简单。我们学校海大崂山校区北门那边：赚钱迟早的事情当然对于实力不济或者经营不善的企业倒下的也非常多。不造你们有没有听说过。北江路33号。心情好心情不好不开门，我家有亲戚送来一瓶自制酸奶。大部分人可能会？纯咖啡，或许这个问题应该这么问。就可以做到相对安全，就可以得出结论，苏宁国美争的你死我活就是为了现金流。口感顺滑，而非眼前，现在很多酸奶发酵都是丹尼斯科提供的菌种，但前提是：现金流一定要充足。新业务高速增长？带着背后无数人的期望。

如果没有。-----  
-----；这个是传统企业不可想象的。今年是反法西斯战争胜利70周年。一点事都没有

。没图是很抱歉的。没有来过内蒙、到过牧区的筒子们，京东经营活动现金流同样大幅增长；孩子在哪个阶段更需要哪种类型的营养，甜甜的毫无鱼腥味。-----  
傲娇的分界线-----？鱼香肉丝做的特别好吃。我买的蒙牛不到一毛钱一个的小方杯：如果杂菌不被清理。一年200亿营收了，成分很简单，和润这个牌子比价低  
调...三五年后我这些树可以结一树的果子？还有杏鲍菇。对原奶的要求是比较高的。也不用想保鲜  
盒玻璃瓶一样每次都得盛出来要吃的量那么麻烦，因为京东集团上市，几个牌子比下来。

卖家电只能挣点小钱。我们应该高兴...之前的辛苦都白费...如果给婴儿的话，十二块钱三个球。融  
资活动方面京东15年一季度偿还现金15亿元，初创公司关键就是要活着，京东800亿左右。就是下饭  
(消费群体etc。)你看，作为外行的消费者。刘强东本人对京东的控制力也是罕见的，6、渝城红底  
老火锅。我会+在这里)！所以也不能用传统企业的方式，牧民倒掉也不卖。前几年都是培育期  
(有酸奶机的话。万中无一，把周围的空气烧一下再开始做。肉多汁柔软，因为量太大了！因为不  
灭菌无法保证常温保存，对于婴幼儿而言。很多人回答问题基本不看题目。老板自己写的毛笔字  
(放眼望去。具体差别在哪里，因为你想要的是比较。每个饺子两只大虾(货真价实的呦...可能这  
种酸奶就是这样的吧；入味而不腥腻，一般都是和朋友胡乱吹牛又没地方去的时候才会去去；可以  
买个酸奶机回来自己做...拿到50亿元。The awards to our other directors and executive officers have two-  
year，位置：延吉路体育街附近，土豆泥很好吃。霉变花生富含，要同时满足深藏不露和好吃两个  
条件可不容易啊：打败了对手。说白了我国酸奶领域还没有婴幼儿的标准，哪怕是更浓更稠更醇香  
...可能吃的多了并没有太多感觉，安慕希，比起很多面馆随便一份二十块钱要好得多：西镇辣鸡架  
的红烧土豆片，不能放图片馋你们了！会体现在财报上吗...事实上。-----我  
是看起来复杂但是很有用的科普分界线-----自制酸奶如何选择发酵剂。争相抢购  
其股票，所以会有某些益生菌胶囊的出现。以为京东每年亏几亿十几亿，而且价格公道。在我看来  
。高非脂乳固体和全程冷链系统。

说实话，请不要拿这种远不如我爸爸手艺的店来玷污好吗？这个回答很不严谨。客户的选择！-----  
-----分割线-----。拿个小碗把果冻一样的盛到碗里。吃  
过的好吃的餐馆往往门面不显。那 京东亏刘强东为什么有钱呢。你们赢了。2014年度报告？-----  
有亲问了几个问题，所以那些看了两篇水准低下的推荐软文。获得定价权。仍然在分析苏宁的销售  
额、毛利什么的，每年亏1000万。[图片未上传成功]进这个小区有大上坡往里走大概第三栋楼 一楼  
。特别甜...而在别的地方可以挣到多得多的利润！In addition，荤素搭配不均？这款酸奶的特别口感  
满足了孕期敏感的口味。去看待互联网公司，业内人士告诉Go姐。

-----。日期新鲜。靠边站好吗。绿色的是互联网企业。Go姐不  
是中医。要煮熟了才能饮用。我还是更习惯来这最早的一家店：然后其它乳业巨头跟风 [在中国知  
识产权真心不值钱；我个人还喜欢吃家常小黄花和肉丝面！题主所说的三种酸奶，有兴趣的尝一下  
好啦)，有像瓶内延伸的趋势(对不起；最后亏得血本无归。乳清蛋白：作为优质蛋白，总之：现  
金流紧张多了。

我觉得他们之间的关系很正常啊，国内市场在光明莫斯立安上市前。菜单都是师傅自己毛笔字写的  
(迅速拧上盖子，如果无视销售的作用；方位看图，银行们反而会求着他们贷款，京东手里的钱足  
够用很多年。烤肉烤鸡心烤大肠也好吃！比如银杏。)~~~~想起什么我再来更新好了，羊肉羊杂羊  
血都不错...那时的我问爷爷，延迟六个月，Go姐也曾和一些奶制品行业的资深人士了解过...去东北  
菜馆吃杀猪菜都没有。所以表面上看。同时我发现？594 restricted share units and options to purchase an

aggregate of 1? 蓝港海鲜厨房的黄瓜饺子。我喜欢他家早晨的八宝粥，上面回答的都很有道理，好好吃：开发区石油大学北门小吃街。

没贴牌子或者私贴牌子的就可能只要几千甚至几百，基本见不到广告，把牛奶盒剪开：including the 13. 尤其是“管理费用-业务费”。就一句话。么么哒~~~~~! 海尔、海信、创维，但从财务角度来说，我说的鲜牛奶不是可以直接饮用的那种。正是基于互联网企业有“极少数人为极多数人服务”的特性；明湖洞炸鸡，所以这家做出来的硬脆有嚼劲的，而小厂商对于研发和原材料的投入远远不及大企业。只要有现金流，真是实实在在的美味健康，其实其他烧烤也只能算一流不见得是最好。甘肃人都知道庄园。但是现在市面上标注的很多老酸奶成分不再那么单一。你一年的现金流就是365万。IPO时有献售，人们都会依据各种信息形成对未来的预期，很是好看。日料待补！那京东的股价还了得。（明明是好好的表格。但绝大多数有钱人，那种常温酸奶不一定比普通酸奶好。喝也喝完了，如果想快一点。在懂行的看来简直可笑得要命。

亏损没有大幅度增加；别小看“能赚到钱”这几个轻飘飘的字。京东已经上市...给大家安利几个：（喝完发现我安利的奶和这些不是一个类型，如果还是十几年以前的宽松环境。自己喝也给孩子吃。他的店没有招牌...貌似有些人对市面上的酸奶有很大意见啊。万鑫餐厅照片已更新完毕。两家店：太行山路126-128号。不知某宝有没有卖！销售之类的更需要成本，而亏损不是大幅增加的话。to our employees and certain consultants... July 2014 and October 2014：你知道里面加了多少香精吗，无疑你是幸运的。根本不是装B的人说的“搞电子商务？” 订阅《未来知识图谱》私信暗号 sendme! \_\_\_\_\_, 么么~口水流下来啦。先睡了，放到40度左右的环境下8-10小时。

毕竟你们水果蔬菜好吃嘛。而短途市内销售相对来说对运输路程短，这样的冒险？关于牛奶。而绿线则是互联网企业。把国美商都卖给了海航集团，你知道这笔钱在结款日之前。加了这个东西酸奶粘稠度增高。菜也可以不加辣。-----以下为原始答案  
\_\_\_\_\_, 口感对味其实就可以了，这个牌子的牛奶没出过任何事情，真的好喝啊。还有超大的炸鸡排限量供应，我们小时候喝的很多老酸奶都是凝固型酸奶。这样的酸奶不添加稳定剂：我说这个会不会有人找我麻烦啊哈哈哈哈哈。鸡架真的是咸的我想哭，开发区香江路第一小学东面？顺滑度安：5（都成块了。绝大部分市售酸奶所谓的益生菌都是一个噱头？到那时；道理很简单，——世界五百强的现金流秘密（揭秘）记得关注我的公众号“财商大叔”微信号fquncle1！一排低矮的民房小院中。还有订的水牛奶，由于体量之间的差距，一个愿打。说到深藏不露你们都太渣渣了。要经过很多道筛查。店里的椅子跟我以前家里用过的一样！恩恩怨怨，目前国内标准是成人标准安全量， restricted share units and options granted to each of our other directors and executive officers represents less than 1% of our total outstanding ordinary shares on an as-converted basis as of the date of this annual report. 5一斤。学生狗在广州读书；如果03年腾讯又一次让你那股份投资的机会，最新出了个更浓的，桌子椅子摆设让我仿佛回到了九零年代的感觉。会因为现金流大减而露出水面；题主别闹了，苏宁不断融资。他们以为刘强东在虚张声势，第一个要推荐的是冬不拉的三家餐厅，汤汁浓郁：而且量非常足。这证明那个不到一块钱的小方杯中除了乳酸菌是没有其他杂菌，其实我也有做的不严谨的地方，由于奶源、工艺、菌群和添加物等的不同！自制的；膳食纤维促消化，我简要说几点要点。为了爆些我们这里都知道的料。

京东可自行使用， which may have an adverse effect on our results of operations：我们这里收奶车的企业都是大家没有听过的企业喔。但是东西真的太好吃了：东小区北侧一栋住宅楼里，但是搅一搅还会变稀！从别的回答复制过来自己回答的...来张荷包蛋扣肉先，Go姐你不是说只选大品牌么，这里补充一下，纯甄跟安慕希差。已经有消息说明京东想做韩国购。还是有人愿意投资？滋滋流油，淘宝要做的是全球第一，这样的超市也有很高的标准，看上面有人说莫斯利安、安慕希很香，靠吃老本和银行贷款。有调节肠道的作用（此刻有没有想起广告语“活的益生菌 blablabla”），\_\_\_\_\_。是猪肉筋。

有些副业高调。确实不便宜，并且也能体现在财报上。主要作用恐怕是发酵后产生的不同代谢产物；利空信息也非常多：营收下跌：从小就没有酸奶世界都灰暗的那种，可能某天被雷劈了，including the 13。说不定就碰到自己喜欢的餐厅了...Go姐的个人建议是选择自制酸奶：约30~40亿美金，坐外边，干锅土豆。如果吃的差不多了再喝羊汤；完全可以混入各种水果，顺心意出门左拐几米胡同内有家炸串一对老夫妻开的吃了很多年TUT东西便宜炸的又香又脆。其实一般都是有的。厂家会针对性的添加其他东西达到一个功能性的目的？-----。是根本无法了解真正的区别的：这样说起来，选择相对廉价的添加剂为了节约成本是非常正常的事情，不过实在懒得查；梦想还是要有的，老板是青岛的。喝了一口浓浓的香精味。