

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、甜面酱等系列调味品，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

葱爆羊肉



主料：羊肉片，葱丝，姜丝
调料：干辣椒，花椒，盐，抱犊料酒，抱犊酱油，淀粉
制作方法：
1、羊肉片放入淀粉、料酒、植物油、酱油、盐上浆拌匀，腌5分钟左右。
2、锅内放入植物油，凉油下花椒和干辣椒，油热后开大火，下入羊肉爆炒，羊肉一变色就可以盛出。
3、锅内留少许底油，放入葱丝和姜丝，煸出香味后放入爆好的羊肉，淋少许料酒，再爆炒一分钟左右就可以了。

(此稿件由薛庄小区王先生提供)

油焖大虾



主料：大虾
调料：葱、生姜、植物油、料酒、盐适量
调料汁：海鲜酱油(普通酱油也可)、香醋、

糖、清水半碗、淀粉2克

制作方法：

- 1、将虾洗净剪须，用牙签从背部挑去虾线。
- 2、放入盆中倒入料酒拌匀。
- 3、将调料汁兑好，葱切段，姜切片。
- 4、锅烧热放植物油，再烧热。
- 5、放大虾两面煎成漂亮的红色出虾油后，盛出虾(用锅铲轻轻压一压虾，红油出的多)
- 6、把葱和姜放入虾油锅中爆香。
- 7、倒入调料汁爆香。
- 8、放入煎好的大虾，放盐调味后，盖锅盖小火2分钟。
- 10、然后中火收汁，稍浓即可。

(此稿件由光明园赵先生提供)

2014年彩电市场扫描

2014年全年彩电零售量为4461万台，销售规模同比下降6.6%，全年中有9个月份同比下降，全年零售额1462亿元，同比下降了14.5%。

奥维咨询认为下降的原因主要有三：首先，政策刺激造成市场需求透支，随着“家电下乡”、“以旧换新”以及“节能惠民”等刺激政策的退出，市场透支疲态凸显，5年的政策刺激透支了大约1200万台的市场容量，后政策时代的影响将在未来三年持续；房地产无力托市，商品房和住宅房成交大幅下降，据相关统计显示去年房地产成交量下降10%，2014年减少彩电新增需求150万台；智能终端的发展也取代了部分彩电的更新需求，这也给彩电市场造成一定压力。

报告显示，2014年彩电市场的盈利受到挑战，产品净利润率近四年来呈递减趋势，由2011年的3.0%下降到2014年的1.5%。整个市场的整体态势也与前几年有所差别，呈现出几个明显的变化。

- 1、电商渠道日渐主流化，线上渠道正逆势上扬。2014年线下渠道普遍下降，其中大连锁同比下降19%，线上渠道逆势增长79%，全年零售总量787万台，占比达到了18%。
- 2、品牌呈现多元化趋势，特别是互联网品牌表现出色。2014年乐视为代表的互联网电视品牌迅速崛起，零售量份额猛增至6%，反观中日韩彩电品牌零售量结构与去年大体持平。
- 3、产品价格走向低端化，高位价格下移趋势明显。根据统计数据，2014年的彩电市场上3000元以下产品备受欢迎，且市场份额逐渐增大，占据了60%的市场份额，同时3000元以上产品的价格向下偏移。
- 4、价格电话化的同时产品走向高端化。主流彩电产品尺寸全面升级，特别是50英寸以上大尺寸产品全面增长，40-59英寸成为销售主流，占据了61%的市场份额，较以往增长了13个百分点；“高大智”齐力迸发，UHD产品渗透率达到14%，增长了12个百分点，50英寸以上尺寸产品渗透率达到26%，其中55英寸以上产品渗透率达到13%，增长了4个百分点，智能电视渗透率达到了58%，增加了14个百分点；另外很多新产品争相上市，新技术走进消费者视野，曲面电视2014年贡献销量13万台，OLED电视试水市场也贡献了5000台的销量，激光电视去年下半年崭露头角，销量近1000台。

2015年彩电市场预测

2015年对于彩电行业或将是一个洗牌年，行业格局可能悄然巨变，整个行业的集中度将会进一步提高。在智能化大潮下，企业经营难度加大且竞争将会更加激烈，而随着互联网工具的快速发展，传统模式必然要向智能物流平台、大数据平台、售后服务平台、金融平台等模式转型。

2015年农村市场将会成为彩电厂商必争之地，目前淘宝、京东、苏宁正在加速渠道下沉，布局4-6级市场，未来农村市场将成为彩电市场空间扩增的主要来源；渠道方面，2013年开始彩电线上市场占比已经开始高于整体水平，奥维预测2015年彩电线上市场将会实现“大跃进”，销量可能突破1000万台，特别是移动端将会爆发，市场占比将会从2014年的19%上升至40%；2015年新技术将会为彩电行业创造更大的市场空间，智能电视、UHD电视、55英寸以上大尺寸电视的渗透率将会分别上升至85%、33%、19%。

奥维咨询预测，2015年国内彩电市场零售量4410万台，同比下降1.1%，零售额1371万台，同比下降6.2%。未来三年彩电市场容量将在4400万台以上，更新换代需求将会上升，更新换代率维持在5%左右。而由于市场接近饱和，房地产市场的持续走低，人口红利不再以及新婚对数减少，原有家庭二次购买和新增家庭购买将会减少。



2014年彩电市场年报及2015年市场预测

近期，复星集团董事长郭广昌在资本市场上精准清空金融股，其时点、节奏与某些其他市场行为似乎有着隐约的默契与联系，令人关注。

郭广昌



郭广昌，复星集团董事长。1967年出生于浙江省东阳市。1985年7月毕业于浙江省东阳中学，1989年毕业于复旦大学哲学系，后获复旦大学工商管理硕士学位。1992年邓小平南巡讲话后，身在复旦大学哲学系的郭广昌受到鼓舞，与梁信军等人用从老师那里借来的出国学费8万元开始创业，创立上海广信科技发展有限公司，先后从事过市场调查，食品、电子以及化工产品的生产，较早地在中国内地推广科学化的市场调研方法。

1993年台湾元祖食品公司进入上海，想找专业咨询公司为其发展出谋划策。广信最终获得合同，元祖甚至在合同数额之外奖赏了2万元。25岁的郭广昌赚到了人生第一个100万。

赚到第一桶金后，郭广昌、梁信军的另外三个校友汪群斌、范伟、谈剑陆续加入，外称“五剑客”的复星核心团队由此汇合。广信也由此改名为复星，外界解读为“复旦之星”，谐音“复星”。1993年6月，郭广昌决定退出市场调查业务，率领团队转而主攻房地产销售和生物医药领域。复星成为上海第一批房地产销售公司之一。

1993年时，复星接手代理的为了“留学家庭”而设计的第一个楼盘少有人问津。郭广昌想到他曾经的留学准备，便找到相关机构的老同学，拿到了留学人员的详细家庭住址。他把广告挨个送上门去，做起精准营销。这年年底，他们赚到了复星的

第一个1000万元。

与此同时，生物医药的版块在复星的业务中也成为了明星业务。由于“五剑客”中三个人毕业于遗传工程学，复星做生物制药有天然的优势。几位研发人员经过潜心研究，在母校找到了生命科学院研究的一种新型基因诊断产品——PCR乙型肝炎诊断试剂。而郭广昌虽然对生物制药不甚了解，但他从房地产、咨询行业摸索出了一套市场经验，用在建立医药销售网络上。这次，复星依靠着市场咨询和房产积累的资本，郭广昌几乎把累积的资产全部投入到了生物制药上。

1995年，复星把研究了三年的成果PCR乙型肝炎诊断试剂推向市场，他们赚到了复星的第一个1亿元。复星高科技公司也成为上海第一家民营高科技企业，也开始了介入生物医药产业的第一步。复星医药成为复星集团的主力产业之一。

1998年7月，复星医药成为上海证券交易所上市公司，一次即募集资金3.5亿元。郭广昌由此认识到资本市场魅力无穷，开始思索如何将产业与资本对接。随着“复星花园”的成功营销——从楼盘开盘到售完只花了不到两个月时间，复星在上海房地产业界已经渐渐占据重要地位。2004年，复地集团于香港上市，也叩开了资本之门，融资主要用来购买土地。上市后，主要针对“中产阶级”的复地开始大规模扩张。2004、2005、2006、2007年连续四届中国房地产百强企业综合实力榜单中，复地均位列前十。

也是在这几年间，郭广昌通过不断的资本运作，逐步形成以复星实业为核心的医药产业，以复地集团为核心的房地产业，以南钢股份为核心的钢铁产业，以豫园商城为核心的商业的“复星系”。

2007年7月，郭广昌持股58%的复星国际在香港实现集团整体上市，融资128亿港元，成为当年香港联交所第三大IPO。

2007年入股永安保险后，复星获批与美国保德信合资筹建寿险公司。郭广昌曾公开表示，要在5-10年的时间内逐步向巴菲特“产业+投资+保险”模式靠近。

2013年，郭广昌在新财富中国富豪榜以178.4亿排名第二十六名。

每周市场风云人物