

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，在每周末枣庄晚报《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，各奖抱犊调料礼箱一份。

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：zzsy180@163.com
(2) 市中区文化中路61号枣庄日报社商贸部

6、咨询电话：
0632—3333322

炝猪肝



主料：猪肝200克
辅料：冬笋25克、黄瓜25克
调料：盐3克、味精1克、胡麻油5克、姜2克
制作方法：
1、猪肝洗净切成小薄片，入开水中焯熟，投凉控干水分；冬笋、黄瓜均洗净切片，姜切丝。
2、把猪肝、笋片、黄瓜片、姜丝、味精、精盐、花椒油放在一起，调匀装盘即成。
(此稿件由文化四村张先生提供)

豆腐泡白菜



原料：白菜、豆腐泡、木耳、盐、鸡精。
制作方法：
1、白菜切小块，豆腐泡备好。
2、锅内倒少许素油，热油放葱，炒白菜，翻炒后放入豆腐泡，木耳。
3、放入鸡精、盐，略炖一会儿即可。
(此稿件由御璟东方赵张先生提供)

佳农农场开展

“爱心树与我共成长”植树活动

位于我市甘泉寺附近的佳农农场一直大力发展新型农业，园内以种植有机葡萄、有机蔬菜以及瓜果为主，多年来坚持有机种植，是我市首家国家认证的综合性农场。

3月29日，市中区文化路小学的部分学生来到佳农农场，开展“爱心树与我共成长”植树活动。学生黄海在自己种植的小树上挂上心愿卡，祝福小树茁壮成长。通过这次活动，让孩子们亲身体验了播种绿色、保护绿色的乐趣，更重要的是让他们懂得了通过自己的努力来收获成果的重要性。

(记者 苏羽 摄影报道)



“我们从包着白头巾，走出青纱帐，不过十几年，知道全球化也才是近几年的事。我们要清醒地认识到，我们还担不起世界领袖的担子，任重而道远！”

——近日，华为技术有限公司创始人、总裁任正非在华为2015年市场工作会议上发表讲话如是说。

任正非



1944年，任正非出生于贵州安顺地区镇宁县一个贫困山区的小村庄，靠近黄果树瀑布。任正非的父母是乡村中学教师，家中还有兄妹6人，中小学就读于贵州边远山区的少数民族县城。知识分子的家庭背景是任正非一生第一个决定性因素。因为父母对知识的重视和追求，即使在三年自然灾害时期，任正非的父母仍然坚持让孩子读书。

1963年，任正非就读于重庆建筑工程学院(已并入重庆大学)，还差一年毕业的时候，“文化大革命”开始了。他的父亲被关进了牛棚，因挂念挨批斗的父亲，任正非扒火车回家看望父亲。父亲嘱咐他要不断学习。任正非回到重庆后把电子计算机、数字技术、自动控制等专业技术自学完，他还把樊映川的高等数学习题集从头到尾做了两遍，接着学习了许多逻辑、哲学。他自学了三门外语，当时已到可以阅读大学课本的程度。

大学毕业后任正非当兵了，当的是建筑兵。任正非当兵的第一个工程就是法国公司的工程。那时法国德布尼斯·斯贝西姆公司向中国出售了一个化纤成套设备，在中国的东北辽阳市。任正非在那里从这个工程开始一直到建完生产，然后才离开。

1983年随国家整建制撤销基建工程兵，任正非复员转业至深圳南海石油后勤服务基地。

1987年，因工作不顺利，任正非转而集资21000元人民币创立华为公司。创立初期，华为靠代理香港某公司的程控交换机获得了第一桶金。此时，国内在程控交换机技术上基本是空白。任正非敏感地意识到了这

项技术的重要性，他将华为的所有资金投入到研制自有技术中。此次孤注一掷没有让任正非失望——华为研制出了C&C08交换机，由于价格比国外同类产品低2/3，功能与之类似，C&C08交换机的市场前景十分可观。成立之初确立的这个自主研制技术的策略，让华为冒了极大的风险，但也最终奠定了华为适度领先的技术基础，成为华为日后傲视同业的一大资本。

但是，当时，国际电信巨头大部分已经进入中国，盘踞在各个省市多年，华为要与这些拥有雄厚财力、先进技术的百年老店直接交火，未免是以卵击石。最严峻的是，由于国内市场迅速进入恶性竞争阶段，国际电信巨头依仗雄厚财力，也开始大幅降价，妄图将华为等国内新兴电信制造企业扼杀在摇篮里。

熟读毛泽东著作的任正非，选择了一条后来被称之为“农村包围城市”的销售策略——华为先占领国际电信巨头没有能力深入的广大农村市场，步步为营，最后占领城市。

事实证明，这个战略不仅使华为避免了被国际电信巨头扼杀，更让华为获得了长足发展，培养了一支精良的营销队伍，成长起来一个研发团队，积蓄了打城市战的资本。因此，在当年与华为一样代理他人产品的数千家公司，以及随后也研制出了类似的程控交换机的中国籍新兴通信设备厂商纷纷倒闭的时候，华为在广大的农村市场“桃花依旧笑春风”。

1997年圣诞节，任正非走访了美国IBM等一批著名高科技公司，所见所闻让他大为震撼——他第一次那么近距离，那么清晰地看到了华为与这些国际巨头的差距。任正非回到华为后不久，一场持续五年的变革大幕开启，华为进入了全面学习西方经验、反思自身，提升内部管理的阶段。这个“削足适履”的痛苦过程为华为国际化作了充分准备。

1999年，华为员工达到15000人，销售额首次突破百亿，达120亿元。已经在国内外市场站稳脚跟的华为，先后在印度班加罗尔和美国达拉斯设立了研发中心，以跟踪世界先进技术走向。这一年，华为海外销售额仅0.53亿美元，但华为已经开始建立庞大的营销和服务网络。这意味着，华为要在国际市场大施拳脚了。

每周市场风云人物