

人物周报

张进才：“我不是公共学者”

张进才又郁闷了,前段时间,股市的剧烈震荡虽然只让他小小的损失了一笔,但对于这个经济学研究者来说,也着实让他好好地自责了一会。

晚报记者 祁京/文 吴琳/图



“我是看空不做空”

在公众眼中出现的张进才可不是这个样子的,这位省商业经济研究所的所长给业界最突出的印象就是观点独特和坚持己见。就在不久之前,张进才还在一次公开的活动上质疑某全国性商业企业的报表有问题,引得这家企业的老总会议还没结束就早早退席,“你看,他走的时候连招呼都不打,显然是生气了。”张进才把一只脚轻轻地跷起,有些无奈地说:“我也不是非要跟谁唱个反调,或者不给谁面子,只是觉得我的观点应该有自己的价值。”

假如活在古代,张进才可能会像他的濮阳老乡汲黯一样,是一个性格倔强的犟头,把直言切谏当成自己的终身事业,渴望有一天能够实现自己根本就正确的抱负和主张。然而,生活在一个高度商业化的时代,张进才不但无法保有汲黯的骄傲,也无法定位自己的位置,“假如我要实现自己的一些主张,可我不在行政线上;假如我要去赚钱,可我的专业要求我必须诚实。”一说话就激动,一激动就有些磕绊的他说起自己的尴尬来,突然像回到他14岁的时候,在自己破旧的笔记本上红着脸写下第一行悲伤的诗句一样流畅。

在外人看来,张进才一定是一个悲观主义者,因为他似乎总是在“唱空一切”,从商圈的风险到国有企业改制的困境,从大商的进入到家世界的退出,张进才总是有和别人不一样的观点,不一样的想法。看上去有点哗众取宠,但实际上只是哗众,却无法取宠。

“其实我是看空不做空。”张进才自我解嘲道,“比如股市,我前两天在郑大讲课的时候还说股市风险大,但转眼就自己又吃进了一大批,你说这算不算屋内饮洒,门口劝水?”

“我不是公共学者”

和一般学者不同的是,张进才的媒体曝光率是很高的,在郑州的媒体,几乎每周都有张进才发出的声音。“到现在,除了电台接触不多以外,别的媒体都找过我。”张进才有些沾沾自喜地说道。

但是,张进才却否认

自己是一个“公共学者”,他反对的理由是:这样会受到朋友们的孤立。这样的回答,多少让人觉得有些意外。就在不久之前,作为特约教师,他竟然在郑大的课堂上和他的MBA老板班学生爆发了激烈的争执。在郑州学界

里,张进才的大胆直言已经成为了一个标志。

也许正是这一点,让媒体有了接近张进才的欲望,而处于张进才这样的年龄和境地,则更有一种看破了不得不说的冲动。

张进才是清丰县人,这

个豫北小县似乎从一开始就给张进才打下了一个矛盾的印记,让他面对纷繁的世界,有点愁,又有点自得其乐。

也许,在这个大时代之下,张进才只能在心底深处,一遍遍地重复汲黯的骄傲。

行业快讯

永盛烧坊召开品鉴会

6月18日,泸州老窖旗下核心品牌永盛烧坊联合郑州总经销商永嘉商贸有限公司在丰乐园大酒店召开新品品鉴会。

永盛烧坊的酿造采用的是泸州老窖400年老窖池,沿袭了古酿酒世家温氏流传300年的嫡传秘方,保证了最醇正的传统浓香型白酒,历经时光磨砺仍坚守其味,并由温氏第15代传人亲自监制,经现代酿酒工艺改良,比起100年前拿过国际金奖的温氏老酒,兼并古今酒香于一身,无论是口感、品质还是工艺都更趋完美。迄今为止,泸州老窖继承拥有的“温永盛”保存完好并仍在连续使用的百年

窖池尚有300多口,成为老窖最多、窖龄最老、连续使用时间最长、保存最完整的全国唯一的老窖池群,并被国务院命名为“全国重点文物保护单位”,成为名贯古今的国宝窖池“中国第一窖”。

泸州老窖浓香永盛酒业销售有限公司副总经理尹海波表示,泸州老窖集团实施的是双品牌+三系列战略,永盛烧坊系列是公司的主打系列,公司还将通过一些循序渐进的推广将永盛烧坊悠久的历史 and 优良的品质逐渐推介给广大消费者,将永盛烧坊打造成集团继国窖1573后又一主力品牌。

关于招商,尹海波认为,公司的原则是“选择有做品牌运营商的思想和抱负的经销商”,经销商不是单纯的只做产品,而应该将更多的心思放在做品牌上,致力于永盛烧坊所倡导的世家文化理念的传播上来,永盛烧坊的品牌推广最终也应该落实到经销商的身上。永盛烧坊秉承“高度信任经销商”的原则,与经销商进行明确的分工,给予经销商充分主动权,放手经销商进行产品推广和市场维护与拓展。泸州老窖集团和永盛烧坊销售公司负责对经销商进行系统的培训,对经销商的经营运作活

动给予大力支持,背靠泸州老窖强大的品牌实力,使每一位经销商都能实实在在挣到钱。

经过三年稳扎稳打,永盛烧坊产品的优良品质及其浓郁的历史文化底蕴已深入人心。2007年,永盛烧坊重新整合产品线,产品定位向高端市场进一步倾斜,体现了永盛烧坊走高端酒路线的信心和决心,从目前来看,新产品已得到消费者的普遍认可。下一步,永盛烧坊力图实现产品层次再上一个台阶,扩大新市场,增加新的渠道空间,实现世家文化的传承与弘扬。

张瑞

一周商讯

百盛开启“马来西亚旅游嘉年华”

6月22日至8月31日,马来西亚旅游促进局将与中国百盛集团、招商银行信用卡中心联合举办“马来西亚旅游嘉年华”活动。北京百盛,北京美罗城百盛,大连时尚百盛,以及沈阳、太原、天津、青岛、郑州、哈尔滨、无锡、成都、重庆、昆明、乌鲁木齐等15个城市的百盛都将参加此次活动。

活动期间,在参加活动的百盛店刷招行信用卡消费的前10名顾客、在每个参加活动的百盛刷百盛购物信用卡的第一名顾客或者活动期间在百盛消费积分第一名的顾客都可以得到价值5000元的马来西亚海岛六日游大奖一份。另外,马来西亚旅游促进局还为此活动准备30000份马来西亚旅游纪念品,这些纪念品将送给百盛的消费者。

6月27日,马来西亚风情艺术展将在郑州百盛购物中心外广场举办。届时将会有马来西亚知名设计师Allan Chan的时装发布、顶级名模时装秀和马来西亚的民间歌舞表演。冯刘克

郑州农改超旗舰店奠基

6月16日,位于丰乐路上的丰乐生活广场开盘,这标志着经营15年有余的岳砦农副产品批发市场开始了升级改造。这是继关虎屯之后我市第二大农改超项目,改造后的丰乐生活广场将成为郑州市“农改超”的最大旗舰店。

郑州市市场发展局金水市场中心负责人表示,按照规划,升级改造后的市场更名为丰乐生活广场,占地面积17000平方米。与以往不同的是,该项目重点突出以满足社区居民消费需要的社区商业功能,除了引进一家主流大卖场外,配套商业服务上将压缩服装专卖店等购物内容,重点突出与市民生活息息相关的服务型项目,开设诸如便利店、宠物医院、银行网点、特色小吃等娱乐休闲项目,真正成为集购物、餐饮、休闲于一体的现代化超市型购物中心。据悉,目前丹尼斯卖场已经正式签约进驻。晚报记者 祁京



滴滴鲁花 健康万家

征集私房菜

老碗鱼

原料:鲶鱼一条、腐竹、豆腐、油皮、竹笋、菜花、木耳、小油菜

调料:花生油、花椒、辣椒、盐、料酒、鸡精、味精、淀粉、蒜、葱、姜

做法:

1. 鲶鱼洗净,去头,留下鱼油待用。
2. 鱼肉冷冻八分硬时取出,切2~3毫米薄片,放盐、味精,拌均后腌制15分钟,拌入干淀粉。
3. 各种蔬菜洗净,切片切段,入炒锅添水稍炖,出锅前加入盐、鸡精,装入大碗。
4. 炒勺放入花生油,点小火,放入花椒,切段辣椒翻炒,即将变色时放入蒜片、姜片、葱段稍炒,放入料酒、盐继续翻炒。将干时,关火,淋在鱼片上即可。

注意事项:小火翻炒宜久,辣椒不要变色,这样才能香味浓烈。

健康直通车:

生油中含有丰富的β-固谷醇,它具有降低血脂、预防心脏病及抗癌的功能。常食用花生、花生油等花生制品可降低II型糖尿病危险性,花生及其制品,可增加血清钙的水平,预防心血管疾病。

私房菜请邮寄:郑州市陇海西路80号,《郑州晚报》一楼西大厅,食品部收。邮编:450000,或zwwblbb@126.com。(请注明:1.健康食谱参选 2.参选人姓名、身份证号及联系方式)。每周从参选的健康食谱中挑选出最优秀的一个,并奖励“2.5升鲁花花生油一桶”。

咨询电话:0371-67655031

公共营养师职业规划之二——家庭御医——私人营养师

“上工治未病”,“不治已病治未病”是说预防胜过治疗,提醒我们预防疾病的重要性。健康是吃出来的,是用营养打造出来的,不是用药保出来的。

随着社会经济的快速发展,“富贵病”发病率显著上升,并出现

一种由高收入人群向中低收入人群扩散的趋势,这就给我们的营养师们和营养爱好者一项紧迫而又十分艰巨的任务。

在日本,每300人有一名营养师,在美国每400人有一名营养师,在我国50万人才有一名营养师。人

们将私人营养师视为崇拜的人物。在中国私人营养师也成为“小资”人群中追捧的新星,小到美容美发,皮肤护理,营养配餐等;大到心理咨询,内分泌调解,心血管疾病的预防。当一个人有病时,首先咨询的是营养师,而不是医生,只有营养师解

决不了的问题,人们才会去医院。

越来越多的人倾向于聘请私人营养师,有问题时向营养师请教,把自己的健康交给营养师管理。那么,做一个高度自由的职业人,家庭御医——私人营养师将成为很多人的追求! ◆郑帆

郑州市冯特职业培训学校

- 全国公共营养师河南培训基地
- 国家心理咨询师河南培训中心
- 具有权威的资格认证

地址:郑州市中原路109号仝禧堂大厦1楼
外东瑞冯特招生办
电话:0371-66955880 66958038 66955212
联系人:郑老师 刘老师
网址:www.zzt.com www.yys.org.cn