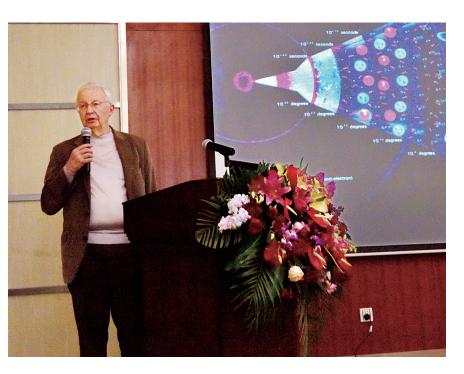
学子们有福了! 世界顶级化学家来上课

又一诺奖大咖受聘郑大客座教授



本报讯"学习,不能坐井观天,只有站起来,走出去,才可以看见世界有多大。"昨日下午,1987年诺贝尔化学奖得主让·马里·莱恩(Jean-MarieLehn)受聘郑州大学客座教授,并为该校师生上了一节通俗有趣的化学科学课,鼓励学生热爱科学,勇于探索。

从最基础的门捷列夫化学元素周期

表,到化学学科在物理学、生物学等学科中的应用,再到当今化学研究的方向;从宇宙生命的起源,到化学物质一步步的演化,再到日常生活接触到的化学常识……作为一名世界顶级化学家,让·马里·莱恩深入浅出,娓娓道来,用通俗的语言和风趣的表达方式,为大家带来了一场"有趣"的科普盛宴。

■认识一下

这名诺贝尔化学奖获得者 还拿过中国政府"友谊奖"

让·马里·莱恩 1939年出生于法国阿尔萨斯,现任法国路易斯—巴斯德大学教授、法兰西科学院和欧洲研究院院士、美国国家科学院外籍院士、中国科学院外籍院士。因为在超分子化学的卓越研究,让·马里·莱恩教授 1987 年获得诺贝尔化学奖。

作为超分子化学的奠基人、世界顶级的化学家,让·马里·莱恩教授一直从事开发具有药物作用的特别是来自天然植物类的小分子化合物,最近已经成功提取出具有良好治疗作用的小分子化合物,对于缺氧、心血管类疾病(特别是心衰)与肿瘤具有相当好的治疗作用。该项药物已经通过美国FDA一期认证,目前正在瑞士苏黎世大学医院做二期临床效果良好。

让·马里·莱恩教授在生物有机化学和生物学、动态核磁共振、超分子材料、光化学和太阳能储存领域,特别是超分子化学(穴醚合成)领域、生物医学、生物药领域新药研发、生物医学工程、生物医学人工智能、新材料研发有着极深的造诣。他为中国科学人才的培养和学术交流做出重大贡献,获得2015年度中国政府"友谊奖"。

郑报融媒记者 张竞昳 文/图

29日起郑州直飞大理 每天一班

本报讯 10月29日,郑州将开通至云南大理的直达航班,该航线的开通将方便人们去大理旅游,省去从昆明、丽江转乘的劳顿之苦。

该航线由中国国际航空股份有限公司 执行,班期每天一班,早上8时45分从郑州 起飞,12时10分到达大理,回程11时30分 从大理起飞,14时10分到达郑州。

此外,郑州机场将增设热门旅游城市线路,并加密现有旅游热门线路航班,相关信息可以随时拨打郑州机场热线电话96666,或关注河南机场集团有限公司官方微博、微信。 郑报融媒记者 张华 通讯员 杨华 程硕

配合商城路给水管网改造 俩区域停水 48 小时

本报讯 为配合商城路给水管网改造工程,商城路(未来路—玉凤路)路段道路两侧实施停水,停水时间:10月22日上午9点至24日上午9点,共48小时;未来路(商城路—滨河路)路段道路两侧实施停水,停水时间:10月21日上午9点至23日上午9点,共48小时。

以上区域内单位和居民请提前做好储水准备,用户如有疑问可拨打供水热线67680000。 郑报融媒记者 张华

数字里的汾酒 2018目标百亿

"截至 2017 年 9 月 30 日,汾 酒集团在豫的销售目标已经基本完 成全年任务。从 1 月到 9 月的这个 时间,河南省境内的汾酒销售收入 4.59 亿元,已经超过了 2016 年度 同区域的全年销售额"。

这是今年 10 月 15 日在开封市 举行的汾酒营销工作会议上,汾酒河 南省区经理乔宇星透露出的消息。

当天,来自河南省内各地的汾酒客商约有300人,山西杏花村汾酒厂股份公司副董事长、总经理常建伟率领销售公司高管团队赴会,主持人称,除一位销售副总在家督导生产之外,其余高层尽数参加本次会议。

乔宇星在长达 60 分钟的工作汇报中列举出一系列数据:2017年,汾酒在河南的四个样板市场保持了30%的增长,8个潜力市场保持了63%的增长,5个机会市场实现了105%的增长速度。

目前,汾酒在河南终端数量超过5.6万个,合作经销商超过120个,其中年销售额超过1000万元的达到14家。从产品层面来看,青花瓷汾酒、玻汾两大系列保持同频增长态势,青花20、青花30在本年度的销量将超过9万箱,玻汾则预计超过60万箱。

乔的汇报之后,三家商贸公司的

代表分别登台发言。河南濮阳世源华泰有限公司与汾酒合作已经 14年,总经理李汉晋说,该公司 2015年销售汾酒 400万元,2016年销售 1400万元,2017年预计超过 3500万元。而刚刚成为汾酒经销商的新面孔——新蔡县全公商贸公司,其年度任务原本只有 260万元,但截至目前已经超过了 500万元,该公司总经理曹红丽说,公司上半年刚刚与汾酒签约,"2018年,我们的目标是 1200万元,打造新蔡的汾酒时代"……

在听取上述汇报(发言)后,山西杏花村汾酒厂股份公司副董事长、总经理常建伟心情愉悦,他说,"汾酒最大的敌人是时间,我们要与时间赛跑"。根据汾酒集团提出的"三年任务两年完成"的目标,汾酒要在2018年内完成100亿元销售收入,数据分布中,山东5亿元,京津冀13.5亿元,山西本土市场在原额度上增加10亿元,河南10亿元……

10亿元,对比2017年河南大区拟完成的5.5亿元的目标,增幅为82%。为此,汾酒未来在河南的销售布局中,还要总量完成300个专卖店、10万个终端、1000个市场人员、5000个青花专柜、1.5万个玻汾专柜的配置。

豫酒振兴 品质先行

-全省白酒品质提升现场会在仰韶酒业公司召开



仰韶酒业董事长 侯建光

10月17日,全省白酒品质提升现场会在仰韶酒业有限公司召开,大会选择在仰韶酒业五楼的大会议室内举行。往常,此处只有在晚会、表彰等重大活动时才启用,但也仅仅限于企业内部。

此次现场会上,省工信委、省食药局、 省财政厅的领导同志,省内各市县区的政 府、商务和工业系统的负责同志,近40家 白酒重点生产和流通企业负责人等300余人参加了此次会议。

当天上午,江南大学副校长、博士生

导师徐岩教授为与会者做专题报告:技术创新推动豫酒品质提升和产业升级。从白酒产业现状、问题与挑战、机遇与对策三个方面做出详尽的论述,以2016年的销售数据为例,白酒销售为6126亿元,其中利税为797亿元,产业优势明显。徐教授认为,豫酒产业发展空间消费层次偏低、品质风格创新亟待加强、技术创新体系建设需要加强。针对这些问题,徐教授提出三点意见:一、豫酒发展要明确定位,坚持特色,走差异化道路;二、抓住机遇,换道超车,走升级改造道路;三,回归本质,品质优先,走技术创新之路。

当天下午,仰韶酒业董事长侯建光做出《发扬工匠精神,精琢豫酒品牌》的发言,从意识形态、产品质量、市场营销三个管理层面介绍了企业的做法与经验,他认为,中原地区兼容并包、中庸和谐,把东西南北的所有白酒香型的优点集中起来,取其精华,必然是豫酒的主导和优势香型,而仰韶陶香,也正是这种"多香融合"的新品类。

之后,宋河酒业、赊店老酒、杜康控股、 宝丰酒业、五谷春酒业的高管或生产技术 负责人先后发言,分别就各自企业特点提 出品质提升的措施与计划。

此次会议,发布了《河南省白酒业转型 发展行动计划(2017-2020年)》和《关 于促进酒业健康发展的若干政策》,文件 是在省领导率领各职能部门在充分调查研 究的基础上制订的。