

造数字出版“航母”、合并子公司、千万建新“基地” 年终岁末，上市院企“动作多”

记者 丁林

年底了，本该到盘算自己兜里钱的时候，可院企上市公司却没有闲着。近日，一批院企上市公司发布公告，或组建“数字出版航母”，或整合子公司集中力量“出拳”，或斥千万巨资开拓“新基地”……

皖新媒体打造数字出版“航母”

皖新媒体23日发表公告称，皖新媒体与中新传媒拟共同出资5000万元，在合肥设立数字发行运营平台建设与服务的专业公司（拟为皖新中传网络科技股份有限公司，简称“皖新中传”），其中，皖新媒体出资六成，中新传媒出资40%。

即将成立的皖新中传，以网络科技、计算机技术咨询等服务为主要经营范围，以皖新传媒的出版发行品牌、网络等优势，结合中新传媒的影响力，通过跨地区、跨行业重组，共同打造全媒体、数字化的新兴产业链。

辉隆股份合并两家子公司

辉隆股份23日也对两家子公司合并的最新进展予以了通报。公告称，经董事会批准，

安徽辉隆集团皖江农资有限公司吸收合并安徽辉隆集团皖淮农资有限责任公司，合并后新公司名称变更为安徽辉隆集团农资连锁有限责任公司（简称“辉隆连锁”）。

此外，公告也显示，目前，辉隆连锁已经完成工商变更相关事宜。而此前以皖江公司和皖淮公司为实施主体的募集资金配送中心建设项目，也将由辉隆连锁继续实施。

其实，在辉隆股份早前发布的公告中称，两家控股子公司的合并，不但可以承继原有的网络、资源和市场，还将进一步增强公司在省内的网络布局，区域性的业务结构也可得到优化。

荃银高科千万“进军”黄淮海

同样在23日，荃银高科发布了在阜阳建玉米、小麦粽子加工仓储中心的公告。

根据公告，该仓储中心初步预算投资1015万元，其中计划使用1000万元的超募资金。项目将于今年3月在阜阳市颍东区开发区动工。

公告也对为何建设该项目给出了详尽的分析。除了黄淮海地区是我国目前最大的玉米集中产区，就近建立仓储中心，可大大减少运输成本、便捷物流配送外，在皖北建设仓储加工中心，更利于小麦种子在皖北、苏北等地的销售。

月收入过万元，合肥“疏通哥”比很多白领都赚得多 年底到，这些工种很“火”

年底到了，他们“火了”。

开锁匠开锁最高报价200元，外墙清洗得提前预约，收费还得按照墙体材料分类计算……而昨日，合肥市民王女士更是爆料，家里卫生间的下水道堵了，请师傅来修理，足足等了4个小时，师傅才赶到，随口问了问，越到年底，他越忙，最多时一天疏通18家，大概2000元左右的收入，一个月月收入过万元……

疏通哥： 一上午就赚800元

“疏通哥”比很多白领都赚得多，虽然不想承认，但是这已是事实。

昨日，记者联系到了在安徽财经网上爆料的王女士。她说，实在没想到，年底疏通下水道找工人这么难。早晨8点20分，她按照百度网站搜索到的号码，先找了一位张师傅来修理下水道，开始说好了价格100元、10点来修理，没想到到了10点多，张师傅也没出现。

“这边这家情况有些复杂，得到11点多才能到你那里”，当王女士拨通张师傅手机时，对方如此答复。王女士果断拨打了网络上看得稍微靠谱的第二天家电话，没想到还是要等。10点20分拨的电话，师傅11点10分才赶到。

不是电话里说好了价钱，像你们这种情况，修理的起步价就是200元，今年才21岁的小宋师傅“开价”道。已经做了6年疏通工作，宋师傅现在已经有2套房子（一套在南七，一套在卫岗），“每次手脚麻利点，十几分钟能搞完，然后赶下一场，像今天到现在，我就做了5笔活”，昨日上午他就已经赚了有800元。

他介绍，疏通下水道，看难易程度，每次收费不等，简单的50元就行，复杂的，比如掉了东西下去，需要破管子等，收费几百甚至几千元。宋师傅一般每天都能接到300元左右的活，多的时候有500元，“一个月赚一万元都算少的了”。

开锁匠： 一次最高200元

朱师傅和妻子来自淮南，他们从事开锁行业已经有3年的时间。

“开锁是个技术活，只要你学会了，后面挣钱是很轻松的。”昨天中午，刚刚开锁回来的朱师傅告诉记者，开锁价格视难度而定，一般在50~200元不等，比如普通卧室锁需要50~100元，防盗门就需要80~300元。

“简单的锁顶多一分钟，复杂一点的则要一个多小时。要是技术不过关，遇到的锁具开不了，即使有生意上门，也赚不了这个钱。”他说。

临近过年，朱师傅的生意也比平时忙了许多。

“过年要走亲访友办年货嘛，很多家庭出来进去的免不了会忘带钥匙，所以每到年底都会电话响个不停。”他说，最多曾一天给7户人家开换锁，当天就挣了1000多元。

如今，原本空着手来合肥闯荡的夫妻俩，短短3年的时间，就已经在合肥市区买了新房子。

采访中记者了解到，开锁公司缺乏行业监管，经常出现随意要价的现象，而这种开锁，一般是没有发票的。一位业内人士透露，开锁人员属于“高薪行业”，从业多年的开锁工月收入近万元，也并不鲜见。

婚介红娘： 年底客户多了20%

昨天下午，记者来到位于合肥市庐阳区长江路上的一家婚介所。

负责人殷女士告诉记者，他们共有上万名会员，他们不仅有教师、医生等，还有金融、IT等高薪行业，会员学历也都在大专以上。入会时，每名会员需要交几千元到几万元不等的年费，期限到了，还要再续交会费。

“每到年底，来登记相亲的人数会增长20%左右。因为这时候大家忙得差不多了，一想到过年回家会被亲友追问，就不由得会比平时多关注这类问

题。”她告诉记者，这些会员平均会员费在4000~5000元/人，最高的每人每年数万元。

她介绍，会员能享受的服务是介绍异性、情感沟通、心理需求分析、性格弱项点的分析等，高级会员还能免费参加他们组织的相亲会，并优先推荐条件较好的异性。

“今年过年前后，我们还要组织一场相亲会，人数在100~300人之间。”她说，相亲会的费用还需要每人再交几十元。

记者 任金如 曾梅

租金500元/天，礼节性接吻50元/次，记者发起网络调查： 7成受访者：考虑租个TA回家过年



制图 孙好

快过年了，许多单身男女开始烦恼如何逃避亲友对自己“婚姻大事”的唠叨。对此，网上“租男/女友回家过年”应运而生，价格从0.2元到2万元不等，提供的服务也是明码标价，包括陪逛街、陪吃饭，还有礼节性接吻。

记者调查，受访的合肥网友中，71.43%对此表示，可以考虑。

礼节性接吻50元/次

昨天上午，记者在淘宝网上输入“租男友”关键词，随即显示大量租友信息。“男友”的标价从0.2元到2万元不等，有些还提供照片、年龄、身高、体重等信息。而输入“租女友”，则没有一条结果。

这些网店还列出了价格清单：租金500元/天，陪逛街30元/小时、陪吃饭50元/小时、陪聚会50元/小时、接吻50元/次，全包2000元/天，但拒绝同床。

许多买家向记者表示，他们是第一次从事这种“出租生意”；也有店主称，此举只是为了增加流量。

采访中记者发现，尽管看着新鲜，但多数网友都只是围观，很少下单。搜索结果显示，

大部分商家成交记录都为零，只有个别几家成交1、2笔。

7成网友称可以考虑

昨天下午，记者在合肥某论坛发起投票贴，仅1天时间引来1056名网友围观。投票结果一栏显示，71.43%选择会考虑租男友，28.57%明确表示不会考虑。

网友暮风饮月说：当你回去被各种人逼问的时候，你就会有一种为什么不租一个回去的念头。

而网友lz123表示：问题在于家人不停地唠叨，一般人哪能受得了呀！为了不让爸妈操心，也让自己省心，租男友是上上策。

租还是不租？这是个问题。采访中，合肥市庐阳区一家事业单位工作的宁星告诉记者，她今年刚满24岁，本是事业刚起步，却不得不面对父母对婚事上的“过度关心”。最近几天，她一直在考虑要不要租个男友回去。

对此，王良其律师事务所王迎五律师提醒，目前的合同法可能不认可这种人身关系的租赁协议，市民网友面对此类租友信息须谨慎。
记者 曾梅