

# “张榜”组队，自筹路费 安庆5名大学生骑行千里川藏线

□ 实习生 吴悦 匡佳佳 星级记者 刘海泉 文/图

318国道川藏线是中国最艰险的一条公路。然而安庆5名大学生，在这个暑期，向自己下了一封特殊的战书：骑行“318”，挑战川藏公路！

他们不向家人要一分钱，自筹路费，选择在路况最差的7、8月份挑战这条天路，翻山越岭，直通拉萨。7月20日，从成都到雅安，他们完成了骑行的第一站。



骑行到达雅安

## 5大学生骑行挑战川藏公路

“地平线车队”，是这群年轻人给车队取的名字。

“地平线是光明与远方的象征，我们身在路上，梦在远方。”7月20日，市场星报、安徽财经网记者联系了骑行发起人王明辉，他这样解释车队名字的寓意。

“地平线车队”共有5名队员，都是安庆师范学院在校大学生，他们因

热爱骑行而结识。骑行“318”川藏线，是这群有着火般激情的年轻人，在暑期给自己下的一封战书。

据了解，318国道川藏南线全长2100多公里，是国内最长的国道线。其中4000米以上的高山14座，5000米以上2座。“晴天一身灰，雨天一身泥”，每年七、八月份雨多路滑，异常艰险。

## 骑行一个月，全程路费自己挣

王明辉和车队制定的骑行计划耗时一个月，成都作为出发的首站。

当被问及为什么组织这次骑行，王明辉说：“走，就是一句话的事，主要是想挑战自我，锻炼身心意志。”

为了准备这次骑行之旅，早在今年5月，王明辉和车友就在学校的贴吧内发帖寻找志同道合者。自行车、帐篷、衣服、食物、户外工具……

这些必要的设施加起来，也是一笔不小的开支。为了让骑行更富挑战性，他们决定自筹经费，不向父母伸手要一分钱。

“我们组建好车队后，就呼吁大家利用课余时间兼职，并将自己的‘血汗钱’积攒下来，到出发前夕，我们每人都挣到了三四千元，基本上能够应付一路的花销。”采访中，王明辉告诉记者。

## “年轻就要挑战自己，继续前进”

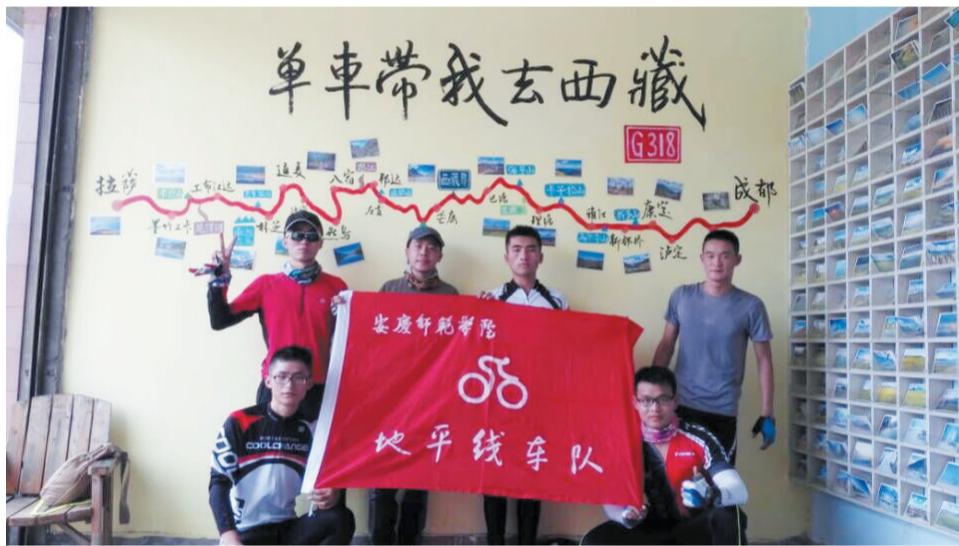
按照行程，车队是从安庆坐火车到成都，稍作休整，从成都到雅安，是他们骑行的第一站。

7月20日下午五点多，记者联系上王明辉时，他和车队刚刚结束一天的骑行，到达雅安。“因为是第一站，大家劲头都很足，虽然有点累，都很兴奋，一上午骑了90公里。”王明辉说，长途骑行，最考验体力和意志力，往往一个上下

坡，就能拉开彼此之间的距离。

据了解，川藏线沿途海拔落差较大，骑行过程中合理调整体力十分重要，尤其是通麦—排龙天险，气压低，高原干燥，骑行中容易缺氧，无疑将是这群年轻人之后将要面对的最大挑战。

“困难，我们肯定都考虑到了，但是年轻就要挑战自己，明天我们继续前进。”王明辉的话语斗志满满。



车队出发前合影

# 南陵“中国米市”为何变身建材服装市场？

县商务局：市场决定一切

□ 樊志远 记者 赵汗青

众所周知，全国曾因大米集中交易而形成了“四大米市”，芜湖就是其中之一，有“芜湖米市，南陵粮仓”的说法。近日，安徽财经网、市场星报记者在芜湖南陵县调查发现，2011年开发，作为芜湖市、南陵县重点招商引资项目——拥有“芜湖·中国米市”“国字号”称号的江南综合市场已经变身建材服装市场，市场内仅余的数家粮油门店大门紧锁，人去楼空。

## “米市”去哪了？

7月16日下午，记者在南陵县的江南国际综合市场看到，该市场经营户基本为建材及服装商户。

在该市场内，2012年“芜湖中国米市，国际米市交易会”的宣传标牌已经发黄发白，依旧挂在路边路灯杆上，依稀可以感受到当初市场成立时的场景，进入市场内几番寻找发现诸多米业公司门店大门紧锁，屋内只剩下大量的建筑垃圾和遗留下来的废弃物。

除了在一家石膏线商户的招牌上看到“米市精品石膏线”的字样外，“米市”的名字只留存在那些陈旧的标牌上了。

这样的场景不禁让人纳闷，“米市”去哪了？据当地媒体报道称，2011年11月8日上午，位于南陵县的芜湖江南国际综合市场（一期）暨芜湖·中国米市正式开业。

报道称，“该项目工程建设及招商工作顺利，

目前市场云集了东源米业、良夫面粉、双丰粮油等国内知名大米、面粉品牌和数百家商家。该市场将成为国内外品牌米业交易与展示的最佳窗口，重振芜湖米市辉煌，有力推进国家现代农业示范区建设。”

报道还称，芜湖南国际综合市场是安徽省“861”行动计划项目，是芜湖市、南陵县重点招商项目，项目主体经营功能被中国商业联合会授予“芜湖·中国米市”称号，市场始终致力于引进更多的国内外品牌米业，形成规模效应，以交易为核心功能，举办“大米交易博览会”。

## 米业商户为何败走“米市”？

“中国米市”为何变身建材服装市场？当年的“米市”经营者们为何弃江南综合市场而去？

记者先后联系了一部分米业商铺经营者，某米业公司的沈先生告诉记者，当初他们来到江南综合市场做米市抱有很大期待，当时市场商铺向外销售出租时鼓励从事大米销售，期望成立一定

规模的大米市场，也得到政府的一些政策扶持，这不仅吸引了当地的商户甚至吸引了临近景德镇等地的商人前来投资，但是在经营的过程中，渐渐发现原来期待中的米市市场迟迟没有建立起来，无法形成规模，没有好的销售渠道，市场没有拓展开，最终人员撤出，店铺关门，米市市场改成了建材家居市场，他购买商铺的八九十万也打了水漂，这次米市市场投资只亏不赚，有苦难言。

数家米业公司负责人也给出了类似的说法，缺乏销售渠道、无法拓展市场、投资资金匮乏都成了最终“败走”的原因。

南陵江南国际综合市场经营管理公司总经理朱允杰告诉记者，由于米市经营不太景气，最终引入建材和服装。

南陵县商务局纪委副书记称，江南综合市场最初规划做“中国米市”，但市场决定一切，目前转型建材服装市场还算不错。南陵大米市场近年来一直不太景气，目前一部分作为国家储备，一部分销往江浙一带。

随着股市震荡，各地居民消费能力也跟着走弱，于是“省钱”开始成为人们关注的焦点，在这个正值高温的暑期，各类促销活动此起彼伏。近日，安徽联通适时推出了“终端风暴”的系列优惠活动，让广大用户更真切地感受联通带来的清凉一夏。据悉，本次活动包含三大方面，终端月费打五折、存费送费以及合约惠机。

### 活动一：终端月费打五折

智能手机买的好，更要套餐选的好，为了

## 海量智能手机跃动全城 安徽联通引领特惠狂潮

回馈老用户，安徽联通推出智能终端欢乐购，套餐月费打五折的活动。原价66元的套餐现在只要33元，流量500M，语音50分钟。原价186的套餐现在只要93元，套内3G大流量，510分钟大语音。多款贴心套餐让这个夏天爽不停。

### 活动二：存费送费

为满足广大用户的不同需求，针对不同层

次的消费群体联通推出了沃惠卡和沃行卡两种套餐形式。其一是打遍本地联通用户不要钱，每月畅享极速上网100M，接听全免费的沃惠卡；其二是流量语音双升级，26/36元两档套餐随心选的沃行卡。用户可根据个人情况自由选择套餐。当然入网预存话费100送50，存200就送100元的优惠是必不可少的。

### 活动三：合约惠机

不用多花钱，一样能够享受真4G带来的极速体验。安徽联通合约惠机high不停，两种形式任君挑选。一种是购机最高直降2000元，另一种是0元购手机，话费最高送2000元，两种入网都享72元大礼包。超低的价位，超爽的合约，再加上联通超快的网络，让您用最低的价格享受到最好的通信服务。

安徽联通此次终端活动内容丰富、细致，充分考虑了不同消费层次的消费者的多样需求，为炎炎夏日带来一份惊喜！