

66岁老人“万里走单骑”

10日晚10点,66岁的烟台人徐维政带着他的亲密“伙伴”——一辆公路自行车和简单的行装登上了前往大连的轮船。5个小时之后,他将抵达大连的锦州港,从那里开始他一个人、一辆车、跨越东北三省、往返近万里、历时预计两个月的远征俄罗斯之旅。

六十六岁老人骑车上路

这已经是徐维政独自一人第二次骑自行车前往俄罗斯,在遥远的俄罗斯,这个带有传奇色彩的中国老人不仅用顽强的精神征服了异国的人们,也成为一座传递中俄友谊的特殊的民间桥梁。

8日上午,就在徐维政出发的前两天,记者和这位特立独行“行”的烟台老人坐在了一起。

“有时我想:运动和绘画一个动、一个静,两个各不相同、互不搭界,但它们却恰恰是我的最爱。”这是徐维政写在自己创作的《俄罗斯远征记》上的第一句话。简单来说,他有着动静一静一动的双重身份:既是烟台捷安特自行车运动俱乐部的会员,又是省美术家协会的会员,正是这两个爱好促成了他两度远征俄罗斯的“疯狂行径”。

用“老人”来形容66岁的徐维政并不恰当,坐在记者对面的他身体硬朗,思维敏捷,说起话来中气十足,谈笑风生,黝黑的皮肤是多年自行车运动留给他的明显标记。他特意带来了两张地图,打开其中一张地形图,我们的话题就从此处俄罗斯之行开始了。

“前不久我收到了俄罗斯美术家协会的邀请,邀请我去访问和作学术交流,我就决定骑自行车去,比起上次,这次的难度和不可预测性都更大。”徐维政一边给记者指出自己此行的路线一边分析着此行的要点。

这次,徐维政的目标是俄罗斯滨海边疆区首府符拉迪沃斯托克,期间会途经乌苏里斯克和阿尔斯乔姆。从烟台渡海后他将由大连经丹东、通化、敦化、延边到珲春,从绥芬河或东宁出境。此行的最大难题在于更具挑战性和冒险性,长白山脉是徐维政此行的必经之地,那里地理环境复杂,这意味着徐维政必须长时间在险峻的山脉中骑行而不是穿越。他还将穿越情况不明的春化东北虎自然保护区,除了那里可能人迹罕至外,他对这个自然保护区的情况丝毫不了解。徐维政告诉记者,返回时他将经牡丹江到著名的风

景区镜泊湖看一看,然后经长春、沈阳,从大连返回。

出发前,徐维政已经做好了心理、体力和装备上的充分准备,一直坚持每天进行体育锻炼的他在体能上完全可以承受远行的负荷,而一个人骑行于荒山野岭的孤独感和恐惧感对他来说早已是家常便饭,考虑到不能承重太多,徐维政的行装里除了钱、手机、衣物、水、备胎、修车补胎的工具、简单的生活自救用品外,就是画画的工具。“地图和方向都在我脑子里了,骑自行车出门不能打无准备之仗。”徐维政说:“有什么事情想不到,它就会给你好看”。

完成“不可能完成的任务”

徐维政是莱州人,少年时的农村生活让徐维政真切地融入了大自然,也把他变成了一个乐观、坚强、独立、爱冒险的“野孩子”,他喜欢在山野间奔跑、跳跃、四处“探险”,什么都不怕。

年轻时代的徐维政经历非常丰富,高中毕业后他先后做过外语教师、美术教师、工艺美术设计师和工程师。

4年前,酷爱运动的徐维政成为烟台捷安特自行车俱乐部的一名会员,开始了自己的骑车生涯,几年间,他和骑友们的身影遍布省内外各地。去年7月,捷安特自行车俱乐部举办了一场自行车公开赛,身为俱乐部会员的徐维政参加了这次比赛,并把自己的目的地定在了万里之外的俄罗斯。他从烟台出发,经过山东、天津、北京、辽宁、吉林、黑龙江等多个省份和直辖市,在8月1日安全抵达目的地俄罗斯布拉格维申斯克,全程行驶近万里,历时近一个月。

一个人,一辆自行车,除了简单的行装什么都没有——在那次俄罗斯之行中,徐维政不仅穿越了无数个陌生的城镇、乡村,还在人迹罕至的“十八盘”山路里走了一遭,在小兴安岭他经历了200多公里的无人区,也经历了生与死的考验,他曾在荒僻的山路上遭遇了狂风暴雨的“洗礼”,也曾在一个简陋的小旅馆里忍受生病的痛苦。但他最终经历住了这次心理和生理的双重考验,用65岁的年龄完成了一个“不可能完成的任务”。

靠毅力走完圆梦之旅

自行车运动并不是一件轻松惬意的事,更何况对一个年龄已超6旬的人。和所有的车手一样,刚刚骑车不久,徐

维政的大腿根儿就被坚硬的车座磨破了,稍微一碰触车座就钻心的疼。很多坚持不下去的人都打了退堂鼓,可徐维政挺住了,大约半年后,磨破的地方结成了硬硬的茧子,徐维政也迈过了那道门槛儿。

“当初听我说要骑自行车去俄罗斯,很多朋友都说我不是疯了就是傻了,怎么可能坚持得下来,一定会半途而废,当然也有人赞赏我的勇气,鼓励我。”回忆起上一次出行前的事,徐维政这样说。

“挑战”两个字说来容易,但真上了路才知道到底有多艰险。在位于小兴安岭林区的一个叫辰清的地方,徐维政一带着水和食物穿越了长达200多公里的无人区,那里没有人烟鸟兽,也没有通讯信号,光秃秃的路上连电线杆都没有一根,徐维政上路没多久,天就下起了瓢泼大雨,雨衣不顶事,他很快就被淋透了。“四周除了风声雨声什么都没有,我有时候看一眼远处山上的瞭望塔,就拿它当个伴儿了,一直到傍晚才看到了人住的房子。”时隔一年回忆起当时的情形,徐维政吐出了两个字:后怕。

一去近万里,这个硬汉子不是没想过要放弃。“骑自行车的感觉是越骑越累,体力透支很厉害,快到哈尔滨时我觉得整个人已经一点力气都没有了。”徐维政回忆说,当时脑子里一直在做着激烈的思想斗争,但最终还是毅力战胜了软弱。要问徐维政靠什么来维持“斗志”,答案就是睡觉。他告诉记者,不管多累自己都能睡得着睡得好,只要美美睡上一觉,第二天就又来了精神,去俄罗斯那一路,徐维政平均骑一个小时休息一次,一次休息一刻钟,他不喝矿泉水和饮料,用大号可乐瓶子装上自己爱喝的茶,保证半天的饮水量。

2007年8月1日,经历了整整30天的日晒雨淋、险象环生之后,徐维政的双脚第一次踏上了他向往了几十年的俄罗斯的土地。在布拉格维申斯克和别洛戈尔斯克这两座迷人的城市里,他拜读了许多俄罗斯画家的画作,在博物馆里游览,在街道中穿梭,还被热情的俄罗斯新人邀请参加他们的婚礼,并用自己的镜头记录下了魂牵梦萦的俄罗斯。

这一次我将与奥运同行

“以你60多岁的年龄骑车去万里之外的俄罗斯,要面对那么多不可预测的艰苦和危险,促使你这么做的原

因是什么?”记者问。

“骑车去俄罗斯确实是一个挑战,但这不仅仅是为了完成我个人的梦想,也将是两个国家、两个民族之间的一种文化碰撞,我希望当我走进俄罗斯的土地、了解俄罗斯文化的同时,也会有俄罗斯人通过我这个普通的中国老人了解咱们中国,了解中国的文化和中国人的品格。”面对记者的问题,徐维政道出了自己的心声:“在那里人们也许记不住我的名字,却能记住我是一个中国人。”

事实也正是如此,在徐维政骑车走过的国家和城市里,他已经成为一个带有传奇色彩的老人,在俄罗斯,他用一口流利的俄语将中国的故事、中国的文化讲述给了越来越多的俄罗斯朋友,让他们通过自己了解了中国。

徐维政的母亲是黑龙江省黑河市人,黑河距离俄罗斯很近,徐维政是听着母亲讲的俄罗斯的故事长大的。在母亲的描述里,他感受到了俄罗斯深厚的文化和迷人的民族风情,因此一直心存向往。

对于66岁的徐维政来说,生理年龄从来不是他的障碍,他笑称自己只有“33公岁”。多年来,他每天天亮就起床,慢跑5000米,60个俯卧撑和引体向上是每天的必修课。再过20多天,奥运会就要在北京隆重开幕,徐维政说,这一次出行又增加了一份重要意义,那就是“与奥运同行”,尽管奥运会开幕时他可能已经远在异国他乡,但他会把这份属于祖国的骄傲传递到每一个地方。



据《烟台日报》

烟台老人徐维政

网帖曝留美博士抛弃妻子另娶他人

留美博士,高校教授,婚内出轨,抛妻弃子,小三扶正,学术作假,性贿赂,人肉引擎……近日,一篇包含了以上种种火爆关键词的帖子出现在海外某华人论坛中,其“狗血”的剧情和戏剧化的程度甚至让不少网友大呼“比看电视剧还精彩”。很快,该帖以燎原之势席卷国内各大网站,并引起了更多网友的关注和追逐。而随着热度的不断上升,帖中几名主人公的各种私密资料被逐一曝光,其正常生活开始受到外界干扰。

“举报信”引起轩然大波

事情起源于7月2日公开发表在某知名华人论坛中的一封“举报信”,举报人winny teng自称是四川某知名高校特聘教授闫某的前妻,其信件内容是向该校“举报”其夫的一系列不道德行为,除了婚内出轨、抛妻弃子外,还涉及到了学术作假和性贿赂。或许是为了证实自己所言非虚,winny teng还在信件中列举了一系列见证者的名字、职务,甚至联系电话,并称因前夫拖欠幼子抚养费近一年,自己已将其告上美国当地法院。同时,为了替自己和孩子讨回公道,她不排除将在近期内赶赴成都,并在成都聘请律师起诉前夫。

据winny teng称,她和前夫闫某都是山东人,1993年相恋,1997年结婚。1999年,闫某通过考托福到了南加州大学攻读博士学位,winny teng则以陪读的身份一同到了美国。最初,两人的生活尽管清贫但仍是充满甜蜜,但在2002年孩子出生后,两人的关系开始发生变化。“儿子6个月的时候,我们一家三口曾回过一次山东老家。但因为不适应当地的寒冷天气,儿子很快就病了,为了照料儿子,我选择留在了山东,闫某则先期返回美国,时间长达3个月。”winny teng称,就在此期间,闫某通过QQ语音聊天室认识了“一群妹妹”,并在数次回国的过程中与其中的一名贵州女子汪某建立了非同寻常的关系。“趁我在国内,闫某悄悄把我们存在银行里的两万两千美金全部提出,接下来就通知我离婚。等我赶回美国后,才发现家里所有值钱的东西甚至我的嫁妆都被全部拿走了。”winny teng说,离婚后,闫某很快与汪某结婚,并将汪某的父母也一同带到了美国,为他们申请绿卡。而winny teng,则因为在离

婚前并未申请到绿卡,所以成了当地的“黑户”,直到5年后的近日才在当地一些好心人的帮助下让自己的身份得以合法。

这封“举报信”很快引来了网友的关注,特别是与winny teng同居洛杉矶地区的华人网友。一些见过或知道winny teng的网友还跟帖证实了winny teng举步维艰的经济状况。各种痛斥闫、汪的帖子开始出炉,人肉引擎也随之启动。

“人肉引擎”公布私人资料

7月8日,闫某现任妻子汪某出现在该论坛并发帖回击,称winny teng所言多处失实,并表示winny teng和闫某的婚姻失败两人都负有责任,而不应将这种矛盾转嫁到她和孩子身上。据了解,汪某在婚后便与闫某生育了两子,最小的一个仅一岁多。

汪某的出现让众多一直关注此事的网友再一次找到关注的焦点,不少人开始在帖后追问细节问题,并称“不管离婚原因如何,只要真的拖欠孩子的抚养费就是违法”。面对众人的质疑,汪某并未回应,只是又陆续发表了一些帖子,针对winny teng所表述的失实之处加以反驳。

面对汪某的“选择性沉默”,网友们开始激动了,“人肉引擎”也随即升级。不久后,包括闫某的中国护照号、中国身份证号、美国绿卡号、美国的社会安全号,汪某的绿卡号,两人的美国家庭地址、电话、照片、工作情况等资料也都被公布在了网上。

似乎也就是从此时开始,汪某开始在回帖中称她现在每天都会接到数十通“问候”电话,原因也会出现一些别有用心的人,甚至其幼子的证件号码也被人盗用注册了信用卡。一切的一切,已经严重干扰了他们的正常生活。

11日傍晚6时许,记者终于与在成都的闫某取得联系。闫某称对于与前妻之间的事不想多说,谈到自己和现任妻子屡遭骚扰一事,他只叹了口气后说“这只能说自作自受”,随后便再也不愿发表任何看法。

12日晚7时,记者在尝试了各种方法后,终于通过电子邮件与身在洛杉矶的winny teng取得联系,并商定好将在近日内通过电话形式详述事件的前因后果以及因此而产生的各种疑问和纠纷。

据《成都晚报》

三大卖点助五星空调热销

上周是南京出梅之后第一个周末,五星电器空调出现旺销局面,销售与前一周同期相比增长了600%。五星空调事业部负责人表示,今年出梅即遇高温,“靠天吃饭”的空调销售爆发集中也是意料之中的,更重要的是价格便宜、高效产品占比提升和服务等高“附加值”成为今夏推动空调热销的三大卖点。

空调价格相对便宜

与往年相比,今年的高温天气出现得晚,受天气的影响,厂家有可能囤积了大批存货,想出清还需一段时间,家电连锁也表示尽管前期一直不遗余力地促销,但空调市场还是没能拉动起来。再加上房地产市场低迷,CPI指数上升以及空调能效入门门槛的提高等因素,各大厂家都面临库存风险,为解决眼前的库存压力,厂家会考虑通过价格战的方式释放库存,因此进入空调销售旺季,厂商更是加大了空调促销力度。

记者从五星卖场了解到,以海尔、美的、长虹、志高、新科、科龙为代表的品牌全面突破,其他品牌纷纷跟进,空调市场一片降声。“正1.5P热销机型2500元以下价格的产品比比皆是”,一位空调柜长告诉记者,“今夏空调价格相对便宜,一部分是厂家的调价,另一部分则是由于商家大批量包销、定制压低成本所致。”即使进入旺季,空调价格也会一直保持在较低水平,不会有太大回升,同时买空调赠送礼品的力度不但没有收紧,反而有所加大,除了凉席、饮料类之外,风扇、电磁炉等这样的家电也出现在礼品之列。

高效产品占比上升

随着国家不断加大节能减排政策的实施力度,使得人们对空调的节能环保要求越来越高。此外,2009年新的能效标准的实施,要求厂商从现在起就做好节能产品的过渡。因此,空调节能环保的性能比以往任何冷冻年度都更引起

消费者的关注。从五星的销售数据来看,格力、美的、海尔、志高、奥克斯等品牌稳居前列,高效比空调占比迅速提升,销量与去年相比翻一番,3级以上能效比空调的销量也较往年大幅提高。

中高端空调的走俏自然带动空调的销售,市民采购空调的手笔也越来越大,除了多套购买外,单套购买预算也较去年有了百元不等的提高。高效节能和新冷媒的推广也是五星08年进行空调采购和市场销售中主推的重点。五星2008年全年空调采购计划对能效比采购比例已经作出了明确的计划,加大了4级及以上高效空调的采购比例达到了75%左右,并在销售中对购买高效空调的消费者实施电费补贴等优惠手段。

消费者更看中产品“附加值”

空调销售“三分价格,七分服务”已经成为业内共识,除了价格,消费者更看中服务。面对往年空调旺季服务“缩水”的无奈,现

在家电连锁的空调售后服务因为人力、物力条件的改善变得越发专业和人性化,拿五星电器来说,早在一个多月前,五星物流、售后服务中心就开始基础服务的全方位提升,提前做好空调销售旺季的应对准备。空调送货安装了保障,消费者自然乐意购买,更何况五星提供准时送装服务更贴合消费者需求。

据了解,五星售后早在入大忙前进行了充足的人员引进,全面扩容话务、物流、安装维修队伍,并对所有人员进行空调旺季服务规范及安全规范的培训,特别是改进安装钻等设备,从速度和洁净等方面提高加强,缓解空调旺季安装难问题。有了这样的条件,五星的“2小时准时送装服务”自然更有保证,能够减少用户无谓的等待时间。从五星售后部门对用户的回访情况看,98%左右的用户对五星安装工的劳动表示理解和满意。

通讯员 陈程 快报记者 黄建军

苏果百余种商品 半价销售

苏果超市即将迎来12岁生日。作为南京本土发展起来的超市连锁,苏果此次周年庆开展千余种商品八八折销售,百余种商品第二件半价的促销方式回馈消费者。

在华润苏果马标店看到,食品、百货、服装货架上有不少醒目的促销标识。薯片、奶粉、咖啡、冰淇淋、乳制品、牙膏、洁面乳、面膜等不少热销品牌都是第二件半价销售,对于零售业这样的微利行业来说,这次促销力度是空前强大。据苏果总部相关负责人透露,此次苏果12周年大庆,在商品促销实现让利最大化,尽最大努力把更多的实惠带给消费者,回馈消费者12年来的支持。在7月17日至18日两天,在所有苏果门店还可获赠环保袋、手电筒、纪念版T恤等实用礼品。

7月18日当天,与往年一样。各大社区店、购物广场与消费者以蛋糕分享的方式共庆生日。

此外,南京市内及外埠所有苏果门店都实行品类全场降价12%,即88折销售,品类有酱菜、雨傘、电风扇、游泳用品、饼干、啤酒、冲饮品、竹编床品、水饺、剃须用品、拖鞋、男裤。从7月9日-7月22日每周均有以上部分品类参与,感兴趣的消费者可关注。