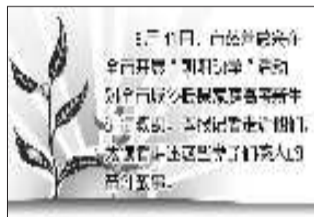


本报记者走近寒门学子蔡自强

## “家境不好,我更要加倍努力”

记者 张雪丽 王忠才 通讯员 李洪才 李华



24日,记者来到了开发区杜店办事处蔡家村,在离蔡自强家十几米的地方,便闻到了强烈的鸡粪的味道。蔡自强的父母在自家的院子和门前的空地盖了三间鸡棚,养起了鸡。人如其名,这个农村小伙子身上透露出来的懂事和聪明劲儿,让“自强”两个字得到了更好的诠释。



蔡自强正在自家鸡棚内喂鸡。记者 张雪丽 摄

## 送鸡蛋,一天要奔波上百里

蔡自强的父亲由于患有腰椎间盘突出,不能从事重体力劳动,只能在滨州市内的一个小区当保安,母亲则在家照看这几个鸡棚。今年春天,一场鸡病使鸡棚遭受了重大损失,多亏亲戚的帮扶,鸡棚才得以维持下来。而蔡自强的爷爷奶奶已经七十多岁了,身体不好,需要有人在家照顾。

懂事的蔡自强只要一在家,就会骑着电动三轮车帮母亲送鸡蛋,不管买主什么时候打电话,他都会及时送到。“忙起来的时候,我早上五六点钟起床,一直到晚上天黑才回来,一天能送四五趟鸡蛋,奔波

上百里。”蔡自强说。

## “家境不好,我更要加倍努力”

蔡自强考上北镇中学之后,班里多了很多学习好,家庭条件又好的学生,蔡自强不免会羡慕他们,但他并没有因此而产生自卑情绪,而是更加努力地学习。“家境不好,我更要加倍努力,有别人作为标尺,才会促使我更加努力地去学习,以改变自己目前的现状。上大学以后,我会更加好好学习,回报社会,实现自身的价值。”蔡自强说。

蔡自强最感激的就是高一时候的班主任刑海龙老师。“有时候我比较贪玩,刑老师就非常着急,经常找我谈话。后来他不教我了,

但我们还是经常谈话聊天,有时候生活费没有了,刑老师就先给我垫上。有一次,我上体育课摔着手,就是邢老师带我去的医院,打的看着病都是邢老师出的钱。”蔡自强说起自己的班主任,心中满是感激。

蔡妈妈告诉记者,蔡自强一直都是班干部,自立自强的他从来不会因为自己家庭条件不好而去埋怨什么。相反,他总是对妈妈说,还有更多家庭条件不好的同学需要帮助,他不是最差的那一个。

## 633分,考上了山东大学

高考结束之后,蔡自强焦急万分,光对答案就对了十几遍。成绩出来之后,蔡自强以633分

的成绩考上了山东大学能源与动力工程学院。“我这次属于正常发挥,跟平时的成绩差不多。”蔡自强说。

“高三的时候,看到黑板上每天更新的倒计时,看到大家都在拼命学习,我就觉得自己压力很大。”蔡自强摸了摸头,有些腼腆地说。高三那段时间,除了白天在教室里学习之外,蔡自强每晚都会用小台灯在宿舍学到半夜。为了高考,他还放弃了自己最爱的篮球,只是偶尔去一趟篮球场。“上高三之后,我就很少去打篮球了,但还是会尽量抽出时间去玩一会儿,如果把所有时间都用在在学习上也不行,学习得劳逸结合。”蔡自强说。

蜜蜂将进入冬眠期  
新鲜蜂产品遭抢购

本报8月28日讯(记者 朱耕平) 随着气温的下降,9月份,蜜蜂开始进入冬眠期,许多北方的养蜂人便会带着蜜蜂去南方温度相对高的地方采蜜。8月28日,记者走访了滨州几家蜜蜂养殖户了解到,购买蜂蜜的市民都已经早早预定好了最后几批蜂产品。

8月28日,记者在滨州几家蜂蜜养殖户发现,许多市民纷纷开车到养蜂户处停留片刻后,没有购买蜂产品就走了。记者好奇地向蜂农打听原因,经询问才知道,原来是市民来预订最后几批蜂产品。

已经有近20年养蜂经验的蜂农杨师傅告诉记者,蜜蜂开始越冬的时间一般为9月中旬至10月中旬,一般到了9月份,蜜蜂产的蜜就越来越少了;到了10月份,就不再让蜜蜂产蜜了。因为在蜜蜂冬眠的时间,只有任何事都不做的蜜蜂才能活到第二年。为了延长蜜蜂的寿命,也是为了明年的收入,从九月份开始,蜂农们就想办法不让蜜蜂活动了。

“最后这个月的几批蜂蜜、蜂王浆等蜂产品,基本上都预定出去了,因为蜂产品的越来越少了,许多市民为买到新鲜天然的蜂产品,都提前打电话或亲自过来预订,但有的市民还是没能订上。”杨师傅高兴又有些无奈地说。

一位前来购买蜂产品的刘女士告诉记者,她们一家人都长期购买养蜂户产的新鲜蜂蜜、蜂王浆。“因为家里有人胃不太好,所以每月都会来买蜂王浆,现在蜜蜂快不产蜜了,先预订上十几斤蜂王浆,储存好了,留着冬天吃。”

杨师傅告诉记者,到9月底,他就会把蜜蜂全部运到南方采一段时间的蜜后,再带蜜蜂返回北方。“到了冬天,北方气温会很低,但是蜜蜂过冬也需要白糖或蜜作为食物,因此,到了冬天,蜂农也不会将少有的人一点蜜取出来卖,所以冬天卖的一般都是加工之后的蜜了。”

中秋节临近  
超市频现“礼盒街”

本报8月28日讯(记者 王丽丽) 距离中秋节还有半个月的时间,各大超市里主干道早已摆满了种类繁多的中秋礼盒。为了抓住中秋节商品热销的好机会,超市也是使出浑身解数吸引消费者,各种优惠活动层出不穷。

28日,记者在渤海七路某大型超市看到,三楼东西走向的主道上有近十个大货架,上面摆满了礼品盒,以月饼和酒类居多。超市一工作人员告诉记者,礼品盒摆到促销位置已经有大约10天的时间,最近这几天,买的人才开始多了起来。一盒700多元的高档礼品酒而言,前几天,好几天都卖不出一盒,但现在好的时候,一天就能卖出去一盒。

随后,记者来到位于渤海十路的另一家大型超市。在超市入口处,一共四个大货架全部摆满了礼品,蜂蜜、蛋白粉、海参等保健品以及高档酒种类繁多,应有尽有,最高的礼品价格能到上万元。走进超市,场面更是壮观,在超市偏西侧一条贯穿整个超市南北的通道上,摆了十多个货架,上面摆满了琳琅满目的礼品。

正在买一盒600元礼品酒的韩女士告诉记者,她是买来走亲戚的,“平时工作忙,没时间,趁着中秋节走动走动,联络一下感情。”

## 9月2日,一起来福特嘉年华吧!



京福汽车销售服务有限公司总经理时庆玲和新一代福特嘉年华。

2011年9月,滨州京福汽车销售服务有限公司成立两周年,同时也是福特嘉年华35岁的生日。在这双喜临门的一年,主题为“共环保 感非凡”的“福特汽车环保奖”已于8月1日在上海正式启动,而新一代2011款嘉年华正以低油耗的技术配合了汽车环保的理念。

## 9月2日车展,福特推出8.8折优惠

针对9月2日车展,滨州京福汽车销售服务有限公司的市场部经理杨维旭告诉记者,在这次的车展上,福特主推的是嘉年华和福克斯两款车型,而2011款嘉年华是这次车展重点推荐的车型。对于市民最关心的优惠问题,杨维旭经理表示,这次车展上福特所有车型除了2.0T以外的所有车型全部以8.8折销售,“这次车展上的优惠幅度是最大的,一般不可能优惠到8.8折,在我们以前的销售中,只有买5000

元以上的汽车装具,才可以优惠到8.8折。”

在9月2日至4日车展期间,贷款购车的顾客可享受无担保、无考察、无保证金的“三无政策”,且每天前三名交订单订车的顾客可得到京福集团的贵宾卡一张。在车展期间,福特展台每天都会推出3辆特价车,将以比8.8折更优惠的价格销售。

## 新一代嘉年华,不再担心油耗

市民在咨询买车时,普遍对福特称赞有加,但是真正出手的比较少,出现这一情况的主要原因是福特车的油耗太高,市民感觉很划算。

新一代福特嘉年华上市后,配合“福特汽车环保奖”的推广,采用了节油技术,利用最小的油耗达到了最大的利用率。福特嘉年华是所有C级紧凑车型中唯一达到欧洲排放标准IV级的车型,“欧洲排放

标准是比国标更加严格的一个国际通用的标准,而福特嘉年华能达到欧标的IV级,这足以说明新一代的嘉年华更加节油和环保,希望这一点可以让市民改变对福特油耗多的印象。”杨经理说。

新一代福特嘉年华在2009年登陆滨州,这一美国品牌德国技术的车型,正使用更加新型的技术来改变福特车耗油高的风格。市场部经理杨维旭告诉记者,新一代的福特嘉年华要比老款的福特嘉年华节省30%的油耗,“按照人们普通的说法,正常行驶百公里大概7至8个油,新一代福特嘉年华主要是减轻了发动机的负重,并调整了结构,所以新款的嘉年华和平时家用车的油耗是一样的。”

因为嘉年华的安全系数高,前来买车的一位50多岁的大爷选择了福特嘉年华,他表示自己开车主要是接小孙子上下学,而这款车很安全,接孩子也放心。

## 记者体验福特嘉年华

在采访中,记者亲身体验了一下福特嘉年华的性能。上车后,包覆式座椅让开车的人更加舒适和安全,在汽车拐弯时能让身体保持平衡,不会左右摇晃,而空间也比较宽敞。中控台的操作很方便,对于刚刚学会开车的记者,在开车的过程中不会出现手忙脚乱的情况,手自一体档位也让刚刚学会开车的人有一个适应的过程。后排的座椅比普通车的座椅要宽一点,是为了坐在后排更加舒适,虽然外形看上去并不大,但是内部的空间的确很宽敞。

京福公司的总经理时庆玲表示,京福公司始终坚持“就是为您用心”的理念,坚守福特开创的“消费者是我们工作的中心所在,我们在工作中必须时刻想着我们的消费者,提供比竞争对手更好的产品和服务”的企业理念。福特这一品牌能够传承百年,就是人们得以信赖的最大保证。(张牟幸子)

## 安全又时尚,让顾客“没大没小”

新一代福特嘉年华依旧炫丽动感,流线型的车身充满时尚,而4—6个的安全气囊和敦实的底盘以及坚实的主体结构,让在车内栖身的人充满安全感。

福特的销售人员告诉记者,前来购买嘉年华的年轻人比较多,因为外形很时尚动感,颜色多种多样,尤其是女孩子觉得开这款车非常好看和舒适。其内部中控台的设计,非常符合当下80后的审美观念,“大学毕业的学生和刚结婚的年轻人买的多,这款车家用也非常好,虽然外形看上去比较小,但是真正坐进来时能感到空间很充足。”杨经理说。

福特嘉年华的安全性也在同类车中遥遥领先,销售人员告诉记者,福特嘉年华的保养期限是3年10万公里,还有一个2年4万公里的全国免费道路救援,“在这个期限