

负重七八公斤穿越茫茫戈壁

成都妹子

80小时内跑完

400公里



郑钧月在比赛中。受访者供图



被网友称为“现代花木兰”的郑钧月 受访者供图

“在最后一个打卡点才反超南非女选手，但灯光一直在身后，我也不敢停下，因为赛前说了不想有女生在我前面冲线。”比赛完成后，对于79小时43分19秒的完赛成绩，成都妹子郑钧月有些不敢相信，反复跟工作人员确认。

10月6日至12日，第六届八百流沙极限赛在甘肃敦煌古城举行，来自全球的54名专业越野跑选手和超级马拉松爱好者，踏上了这段长达400公里的艰难征途。

在茫茫戈壁滩，79小时43分19秒跑完400公里是个什么概念？相当于在自导航、自负重、自补给的情况下，连续挑战10个马拉松，平均每天要跑超过110公里。

作为该项目第一个跑进100小时的中国女选手，郑钧月被不少网友称为“现代花木兰”。10月18日，郑钧月接受华西都市报、封面新闻记者专访，讲述她这79个多小时的艰难旅程。

曾两次获得成都超百公里越野赛冠军

今年39岁的郑钧月来自成都，是一名服装设计师。一直很喜欢户外运动的她，2014年前后开始参加超长距离的极限挑战活动。

在郑钧月的社交平台上，绝大多数都是她在各种山间野外奔跑的画面，在她看来，“享受过程的意义大概比挑战极限更重要一些。”

除了日常工作，郑钧月会把更多的时间放在徒步或奔跑上，是训练，也是她享受生活的方式。

在2019年和2020年成都超百公里越

野挑战赛中，郑钧月均获得女子组冠军。此外，她还曾5次踏上世界最难越野赛事之一的“意大利巨人之旅”，用106小时完成了近350公里的比赛，并穿着自己设计的中国传统服饰红色旗袍冲过终点。

“我很喜欢这样长距离的比赛，可以在赛道上看到绝美的风景，体验不同的人生疾苦。那些极致、困顿、无数次想放弃之后又挣扎着继续的瞬间，会让你记忆犹新一辈子。”这是郑钧月在“巨人之旅”完赛后说的一段话，或许这就是她一直在路上奔跑的原因。

线路上出现狼群 折返后耽误7个小时

“八百流沙，有生之年得挑战一下。”今年9月30日，郑钧月在社交媒体上写下了这句话。在很多跑者的心中，“八百流沙”这四个字意味着极限，意味着荣耀，更意味着信仰。

八百流沙极限赛全长约400公里，是中国首个超长距离不间断的极限耐力赛，在甘肃敦煌至瓜州一带的戈壁荒漠无人区举行。自2014年测线赛后，该赛事已于2015年至2019年连续举办5届，2020年起暂停，直至2024年才重新回归。今年的线路从敦煌出发，经阿克塞、肃北县，画出一个巨大的U字形至瓜州县。

按照组委会给出的坐标点，选手们需自行选择行进路线。10月6日开赛后，郑钧月在前200公里左右一直处于领先，但在206公里处时，工作人员提示线路上出现了狼群，需要返回至上一打卡点，走备用路线。

“其实狼群10月3日就到了那个区域，组委会提前做了预警，但出于安全还是让我退回去了。那时候其他选手还没经过那里，可以直接从备用路线通过。”郑钧月表示，虽然耽搁的7个小时从总成绩里扣除了，“但消耗的体力和物资没办法补充，所以对我的比赛影响还是很大。”

全程仅休息2个小时 曾在夜间迷路

因为是不间断比赛，选手必须自己导航，还要背着水和食物，以及睡袋、保暖衣、头灯、医疗包等必需物资，负重大概七八公斤。

绝大部分时间里，郑钧月都是一个人穿行在茫茫戈壁滩上，即便是夜间也不能停下脚步。

受狼群影响，原本领先的郑钧月被南非女选手反超。“最后200公里我一直处于追赶状态，基本上都是靠压缩自己的睡眠时间。”郑钧月回忆说，在整个比赛过程中，除了有个1小时的完整睡眠，

其他都是15分钟、10分钟这种零碎的休息，“加起来大约有两个小时左右。”

开赛的第三个晚上，郑钧月迷路了。“那是个涉水路段，原计划是白天通过，因为折返耽误了时间，到达那里已是晚上了。虽然有头灯，但视线还是不好，参照物也不好找，就一直迷路。”郑钧月说，迷路加上担心输掉比赛，她第一次感到了心慌，7个小时只走了21公里，远低于她的平均速度。“我干脆停下来，睡了1个小时，重新整装后再出发。”说到这里，她还补了一句，“大漠的星空，真的好美。”

成为该项目首位跑进80小时的女选手

重新出发的郑钧月加快了脚步。“就算我比对手晚到5个小时，因为总成绩会扣除耽误的7个小时，我还是冠军，但在中国比赛，我不想在外籍选手后面第二个冲线。”来到最后一个打卡点，南非女选手受体力影响选择了休息，而原计划也该休息的郑钧月却选择了继续前进。

“我真的是拼尽全力了，吃饭都是在行进中完成的，最后拼到腿抽筋，完赛后几乎都不能走路了。”最终，郑钧月以79

小时43分19秒的成绩，第一个冲过终点。

在此之前，该项目女子最好成绩是95小时，中国女选手的最好成绩是107小时。“算是一个历史性的突破吧。”完赛后，郑钧月非常激动，她原本准备了用来冲线的木兰服，但却没来得及换。“我也要感谢对手，在和她的极限比拼中，才能把我的成绩提高到80小时以内，感谢伟大的对手。”她说。

华西都市报-封面新闻记者 周翼

从被压价收购到出口海外

邛崃小伙带领乡亲卖水果年销售8000多万元



业卖水果。如今，徐瑞杰公司水果年销售8000余万元，并将四川的猕猴桃和柑橘销往海外。

10月16日，徐瑞杰向华西都市报、封面新闻记者讲述了自己的创业故事。

徐瑞杰介绍，他从小就对农业感兴趣，高考志愿填报的就是农学专业。他的创业旅程从大学时期开始——在校外承包农户土地创建生态农场，白天上课，晚上养鸡。

“在学校时我就发现，家乡的柑橘缺少统一品牌，没有叫得响的名字，大家觉得好吃却很难记住，所以我就想以这个为突破口，打开销路。”徐瑞杰说。2016年大四实习期间，他在探索中返乡组建团队，借助“奇耙”柑橘品牌，实地到北京、上海、江苏等地考察，最后选择将柑

橘运往市场较为稳定的无锡，赚取自己的第一桶金。

2017年大学毕业后，徐瑞杰返乡注册了成都市山依湖生态农业开发有限公司。原以为水果销售会就此走上正轨、一帆风顺，可多变的销售市场环境却给他当头一棒。2019年8月，本是红心猕猴桃丰收的季节，但因为恶劣气候，市场行情暴跌，公司面临入不敷出的情况。

“我们两个月内亏损400余万元，团队陷入迷茫。面对如此的高负债处境，我自己也感觉十分迷茫。”徐瑞杰说。

最终在共青团邛崃市委的帮助下，徐瑞杰的公司渡过难关。

从困难中走出来后，经过3年的发展，徐瑞杰创新融合线上和线下双轨模式，2023年，在积极拓展社群电商基础

上，他与北京、浙江、广州、福建、广西等地的多家网络销售平台和大型水果超市建立合作关系，年销售额突破8000万元，还将邛崃柑橘、猕猴桃销往全国乃至北美和东南亚地区。

除了事业上的成功，徐瑞杰深知，要想当地农产品越来越好，离不开乡村振兴整体的带动作用。“个人富了，当然好，乡亲们富了，就更好。”他说。

为此，徐瑞杰在扩大事业平台、产业链条的同时，每年为周边百姓提供200人的零工岗位，人均月收入4000元以上；还主动联系农户个体，形成合力、打通链条，帮助销售家乡柑橘、猕猴桃突破5000吨，使农民足不出村就可以实现就业和增收，赚钱顾家两不误。

华西都市报-封面新闻记者 陈彦霏