寻迹三善泽甬体

民间体育领跑人 ⑲

忻雪明：宁波户外第一人

户外运动是指在自然场地举行的一组集体项目群，包括登山、攀岩、定向、溯溪、绳降、野外生存等项目。在宁波，从事户外运动23年的忻雪明称得上是“宁波户外第一人”。

忻雪明是宁波大自然户外俱乐部理事长、中国登山协会委员、中国定向运动协会理事、宁波市户外运动协会副主席，他于2006年登上了海拔7546米的慕士塔格峰，是宁波最早接触高海拔的攀登者。自2002年投身户外运动工作以来，他通过组织策划大众参与类户外活动、开展公益培训及讲座等，推动了户外运动在宁波的发展。

来自东钱湖的户外运动爱好者

忻雪明是70后，老家在东钱湖。“可能是在东钱湖边长大的原因吧，我特别喜欢亲近大自然，爱户外运动。”在早年的工作中，他从事的是电子行业。不过，他不满足于平淡无奇的上班生活，2002年，以他为首的几位宁波户外运动爱好者拿下了一个户外品牌的代理，成立了大自然户外俱乐部。

“2001年，我去穿越神农架之前，曾经到城隍庙买过户外运动的服装。我买的那件衣服虽然打着户外服装的旗号，实际上透气性很差，一路上衣服经常是湿透的状态。”一个偶然的机会，他留意到了《中国国家地理》杂志中的一个户外运动品牌。他们决定直接联系商家，买一些去西藏的装备，如果品质不错，就正式引进宁波。“当时4个人花了1万多元买了装备，半个月用下来确实不错。所以拿下了品牌代理，有了大自然户外俱乐部。”

“一开始我的想法很简单，就是号召更多的人走进大自然，多一种生活方式。”大自然户外俱乐部一开始就组织了许多山野活动，2004年12月，大自然户外注册成为宁波第一家户外运动组织。宁波的户外活动就此生根发芽：2004年，大自然户外俱乐部策划了首届宁波城市文化定向赛；2008年，他们策划了宁波户外运动挑战赛和此后延续10年之久的宁波群众登山大会，2011年策划的“全国山地竞速赛四明山首站”是中国首个国家级越野跑赛事；当年他们还策划了“中国象山海峡两岸及香港地区攀岩挑战赛”，使攀岩这个如今进入了奥运的项目开始为宁波市体育局所关注直至成功引进。2012年他们策划了首届市全民健身日东钱湖健步大会并年年举办至今。

公益推广宁波户外运动

从2014年起，大自然户外俱乐部开始介入高水准的大众参与类赛事。其中比较有代表性的是在江北区政府主导下，由忻雪明带领团队执行的宁波山地马拉松赛。2016年，忻雪明还策划并创建“十峰登山”品牌，他根据宁波十个区县（市）都有山峰的特点，组织市民参加攀登每个区县（市）最高峰的活动。

在青少年户外培训方面，忻雪明也是开拓者。自2007年推出“大自然童军户外夏令营”以来，他每年都深耕青少年户外运动培训。2016年，他与中国登山协会合作，承办当年浙江省唯一的全国青少年户外夏令营。到去年底，宁波大自然户外俱乐部累计获得了15个年度全国先进，其中获中国定向运动协会4年全国先进，获中国登山协会5年全国十佳，这是全国唯一获得此殊荣的户外机构。

记者 庞锦燕

福彩开奖信息

七乐彩第2018113期：
09 10 19 21 24 28 29 14
6+1第2018113期：0 7 0 0 8 3 猴
15选5第2018262期：03 06 08 11 15
3D第2018262期：5 3 2

体彩开奖信息

大乐透第18113期：
08 12 27 31 33 04 08
20选5第18262期：01 04 06 08 20
排列5第18262期：3 6 7 0 4

（均以公证开奖结果为准）

“金钟茶城成立十周年”系列活动之优秀征文选登

金钟茶城 一路有你

确认过眼神，一见“钟”情

我是被茶水泡大的男人，从有记忆开始，只知茶水，不知有奶水。

我的老家地处浙江最南端的温州苍南，人们有喝茶的习惯。爷爷嗜茶如命，无茶不欢，早起喝茶，睡前喝茶，他老人家的名言是，人生无茶便无味。正是在这样的家庭熏陶下，我变成了一个爱喝茶的孩子。

早年与爱茶的朋友不谋而合，在老家开了一家茶馆，做起了茶生意。也不知道为什么，茶馆的生意总是不温不火，生活一直处于漂浮不定的状态。

茶馆经营了两三年，积累了一定的经验。我和合伙人商量一下，决定开辟新的茶业，继续寻找商机，拓展新发展空间。

经过一段时间的考察、沉淀、思索，我悟出了一个道理。卖茶做生意，一定要有好的平台，可靠的依托，这样才能事半功倍。那么，我的平台在哪里呢？

亲朋好友向我推荐了宁波金钟茶城。2013年8月，我和太太燕子一起，就像进京赶考一样激动，从浙江的最南端，来到了最东边，走进金钟茶城。在茶城来来回回参观了几遍， 我和太太那颗飘浮的心终于安定了，这里就是我们做茶叶生意的归处。

金钟茶城处于宁波市中心，是当地较大的茶叶零售批发市场。我注意观察了一下，整个茶城有四五个大小出口，分别连接着东西南北方向的道路、街居、社区，地理位置四通八达，周边人流车流不断。如果能在这儿落户做生意，那是再好不过了。或许是老天对我开恩，就在不久前，茶城沿街出租给银行的门店，由于银行业务搬迁，刚好腾出了一间铺位，我和太太一商量，顺理成章地接了过来。能被银行看中的店面自然是好位置，它朝着茶城人流量最大的江东南路，每天人来人往，川流不息。

有了这样一个归处，就像有了家的感觉。虽然初到宁波，人生地不熟，但毕竟有茶城依托，生意的起步就比较顺利。在这里做生意，可以省去诸多麻烦。茶城统一管理，统一开具发票，每年定期做推广活动。茶城除了经营茶叶外，还有相关的参茸、古玩业态，与茶叶生意互补互衬，聚集更多人气。茶城的领导和管理人员还特别亲切，时不时地会过来聊天，了解经营状况，偶尔还会帮我们支两三招。由于茶城名气大，档次高，人脉广，客源可以覆盖整个浙江地区甚至更远。

有了这个家，剩下的事情还要靠自己一片一片茶叶地去经营。现在做茶叶生意的很多，竞争也比较激烈。我们做生意没有其他本事，就是老老实实，诚信经营。所有茶叶采购，我都要亲历亲为。所有卖给客户的茶叶，我都要在出产地反复比较，亲口喝过，确认了口味，才能卖给客户。茶叶的价格也比较敏感，我坚持合理适当的利润，不乱喊价。真正做到一分钱一分货。

人生遇一知己难得，经商遇见优质平台更难得。在金钟茶城做生意，既是自己谋生创业，也要时时刻刻想着维护茶城的形象品牌。在金钟茶城创立十周年的日子里，我以一个普通经营户的初心，献上此文，感谢金钟，愿金钟与时俱进更上一层楼。

金润茶厂 刘国喜

金钟茶城 一路有你

金钟茶城的昨天、今天和明天

金钟茶城十周年正值金秋时节，茶城十年中以茶和茶文化为主体，风雨兼程，彰显出在宁波名城名都建设中独特的地位。其中所见所闻，可喜可庆。

十年金种茶城，几多艰辛，几多曲折，前进路上，印迹辉煌。

2008年9月28日，凭借改革开放的东风创建的金钟茶城，总面积近2万平方米，可进驻300家单位，开始几年，起步维艰，人气未旺，难免冷清。茶城领导们则着眼长远，看到21世纪全球茶文化兴起，相信港城宁波从物质层面上的经济份额、精神层面的文化意义，做茶和茶文化结合文章，必然会走出困境。茶城胡旭成总经理依托新闻媒体向全社会介绍茶城，上门找宁波晚报领导，请求支持；茶是在快节奏年代慢生活的载体，拼搏中把握好生活的节奏，调节工作有着积极意义，茶城和晚报双方取得共识。在此基础上，茶城领导又深入各地，联系茶商，吸引了省内外茶商来到实地考察，看到茶城在奉化江畔江东南路，风景秀丽，交通便利，闹中有静，纷纷到茶城开设商铺，如今200多家茶商入驻茶城，各地茶叶品质在茶城竞争中各显神通，而且各家店面布置也是五彩缤纷，各呈特色、赏心悦目、引人驻足，成了奉化江畔一处人文景点、一道风景线。

200多家茶企商户入驻金钟茶城，终究要有时间段、有个过程，何况茶叶作为农业经济之一，光从经济效应看，比不上工业产品利润，金钟茶城便另觅经济补充门路，招募在传统文化中与茶相应的参茸商铺入户，有了几十家参茸商铺在茶城开张，使金钟茶城在求得生存中，再逐步发展。

金钟茶城环境幽静、清雅，商铺人员的文明素质高，没有喧闹嚣张的噪声。这也正是茶城的特色之一。一般人看茶城，认为茶城的顾客不多，但是，茶界人士明白，茶城里家家商铺都免费施茶，茶城的洁净、高雅氛围不同于百货商店，更不同于戏文台下人头挤挤。

高雅、洁净为金钟茶城的总基调，当然也有人气很旺的时候，宁波国际茶文化节时社区市民到茶城活动，招引了国内外人士临场参观，茶场另辟一处有数十家参茸商铺，增加了顾客流量，还有固定的多家古玩商店，尽管古玩商店在茶场偏僻处，却称得上酒好不怕巷深，古玩爱好者淘宝热情之高，以至如今形成每逢周六清晨至上午十二点之前，涌现了数百家古玩地摊，出现了以茶为主，多元发展的茶城格局。

如今，来自云南、福建、安徽、江西、江苏等10多个省市的茶铺商户，常年汇聚在奉化江畔，向国内外销售六大类各档全国名茶。

金钟茶城，堪称十年辉煌。

陈老先生