

去博览会转转,看看有啥新鲜玩意儿

# 博览会吸引钓鱼发烧友“淘宝”

本报威海9月15日讯(记者 朱锦绣 董钊) 随着第三届中国(威海)国际渔具博览会越来越近,钓鱼爱好者预备去渔具博览会淘宝。对顶级发烧友来说,博览会正是他们选购渔具的“大卖场”。

威海市民邵进成钓龄20年,博览会是他淘宝的大好时机。作为钓鱼顶级发烧友,

邵进成算是到达一定境界了。鱼一上钩,邵进成就能立刻感知到这是条什么鱼,重量有多少,那一刹那,内心“沉甸甸的收获”,“给个县长大,都不换”。

“威海三面环海,鱼类资源丰富,专业术语就是钓点多。”说起钓鱼,邵进成是滔滔不绝。为了钓鱼,2007年12月,凛冽寒风中,

邵进成从遥遥出发,在威海海上漂了两天,体验深海钓鱼的刺激,但“冻得手都僵了,无法弯曲”。收鱼、放线,忙得饭也顾不得吃。邵进成告诉记者,爱好钓鱼,“其中的乐趣,只有亲身经历才能体会到。”“钓鱼就是人和鱼打交道”,邵进成享受这种单纯的征服与被征服的感觉,“钓鱼线两头总有一

个笨蛋,不是人征服鱼,就是鱼征服人”。

邵进成很喜欢海钓,“威海的黑鲷和六线鱼相对而言比较丰富”。比起其他鱼类,他更喜欢征服鲈鱼,“鲈鱼很狡猾,挣扎力量大”,“大的鲈鱼还会缠绕礁石多圈,一头钻进礁石里就不动了,最后只能断线”。

钓鱼不仅是邵进成的爱

好,他还把钓鱼当成事业来做,一年前,邵进成开了个渔具店。邵进成认为钓鱼不仅需要技巧,还要装备齐全,设

备很重要,所以“趁着博览会,和鱼友一起来个扫荡”。“去博览会转一转,看看有啥新鲜玩意儿。”



莫里德的学生们展示“李氏拳法”。本报记者 侯书楠 摄

# 英国汉“痴迷”中国武术40年

——自创“李氏拳法”,建立了英国·中国体育学院

本报威海9月15日讯(记者 侯书楠) 一位年过半百的英国汉,因为青年时期一次偶然机会与武术“邂逅”,于是开始疯狂迷恋中国武术。此后的40多年里,他自创了独特的“李氏拳法”,在英国利兹市建立了英国·中国体育学院,为中英两国武术文化交流做出了卓越的贡献。他叫莫里德。如今,他已经是威海市武术协会海外分会会长,15日,当他再次与威海的“武林高手”同台切磋技艺时,莫里德兴奋地大喊:“我早就盼着这一天了。”

莫里德先生已经不记得自己第几次来到威海了,“我基本每年至少来威海一趟,能与地道的中国武术爱好者切磋,感觉很棒。”一提到武术,他总是两眼泛光。而他能接触武术,完全是个“意外”。“十几岁时,我遇到一位中国老师教武术,当时就被他的一招一式深深吸引住,然后自己开始学习,跟了好多老师习武,最后我汲取各家精华,独创李氏拳法。”谈到这里,莫里德微微一笑。

在他看来,“李氏拳法”的精髓是将形体和呼吸训练统一结合,通过锻炼有效缓解大

脑疲劳,让精力更充沛。当然,更让他自豪的远不止这些。痴迷武术已经40多年了,他把自己的生活完全献给了武术,1994年在利兹市建立英国·中国体育学院。16年来,已经有5000多名武术爱好者从学院毕业,这些人不仅遍布欧洲,甚至还有亚太华人和美国人。学生年龄不限,来自社会各行各业。而他的努力没白费,英国政府每年出资50万英镑赞助学院,鼓励人们通过练武术来提高身体素质。“对于英国人来说,练武如果只是为了防身,不可能这么火爆,更不会受到政

府重视。我们练武的目的就是提高健康水平,以便更好地生活和工作。”莫里德一再强调。

这次随他而来的学生遍布各国,其中一位来自伦敦的27岁黑人小伙子朗·保罗是头一回儿来中国,异国的空气让他感到格外新鲜。“没想到中国发展得这么好,威海的环境让我陶醉。”保罗笑着说。来自谢菲尔德的莫妮卡女士告诉记者:“跟着莫里德练武4年来,我对中国的了解越来越多,我丈夫跟我练武,甚至迷上道教,现在留着道士的发型。至于中国的美食,我真的毫无抵抗力。”

## 船舶可以刷卡缴费了

本报威海9月15日讯(记者 陶相银 通讯员 江婷) “带张银行卡就可以交付所有费用了,再也不用带现金了”,在威海海事局南海事处,“东和明16”轮前来办理签证的二副韩磊兴奋地告诉记者。

15日上午,“东和明16”轮船员在威海南海事处完成了刷卡收费,并顺利办理了船舶进出港签证,从刷卡到信息提交一切非常顺利。韩磊还说,以前办理签证缴费要带着现金,“很不

放心带这么多钱,也不方便”,而这次在办理签证前,他接到了海事局执法人员的电话通知:可以刷卡缴费,“这回方便多了,效率也提高了”。

记者从威海海事局了解到,经过与银联公司、工商银行协商后,该局在威海石岛海事处、南海事处、乳山海事处和政务中心共安装9台银联POS机终端,推行收费刷卡结算方式,经过一周的试运行,目前各项流程都很正常。

## 威海家装企业有了“娘家”

本报威海9月15日讯(记者 侯书楠) 面对鱼龙混杂的家装市场,威海将有“领头羊”。15日,山东省装饰协会威海分站成立,这为威海的装修企业和建材公司提供了更好的服务平台,有助于规范整个家装市场。

在启动仪式现场,威海家装业有关人士表示,由于“装修游击队”的存在,品牌家装企业在整个威海家装市场的份额几乎不到一半。“低端市场目前是游击队的天下,毕竟很多业主承担不起那么高的家装费用。正规的品牌家装企业一般都选择走中高端路线。”威海锡林装饰公司总经理郭锡林表示,“近几年,外来品牌家装企业的进入,在一定程度上带动了威海家装水平的提高,同时也加剧了竞争。如今的市场,有竞争才有进步,最终受益的还是消费

者。”对此,广东三星装饰威海地区的刘彰蔚总经理也深表赞同。就在几年前,北京和广东诸多家装公司入驻威海,然而几年下来,许多公司“水土不服”,一蹶不振。广东三星进入威海家装市场刚刚3年,效益却年年翻番,成为业界“神话”。能够如此成功,刘彰蔚有着自己的一套理念:“品牌家装走的是‘高精尖’路线,在设计和施工方面有着严格的要求,现在正规品牌家装公司光设计师就有十多个,专业素养有保证。”

对于目前的市场现状,刘彰蔚持乐观态度:“市场不可能一家独大,只有所有的企业共同努力,才能营造良好的氛围。品牌企业的最大客户应是回头客,能够让业主满意是家装企业一致的目标。”