聚焦省运会

青少年组游泳比赛落幕

我省游泳“塔基”扩大

□记者 张 晶

9月13日，为期5天的省第十五届运动会青少年组游泳比赛在石家庄全民健身中心落下帷幕。从比赛成绩来看，我省青少年游泳正在发生可喜变化。

一批新秀涌现，整体水平提升

9月9日，本届省运会青少年组游泳比赛第一天，在男子13-14岁组1500米自由泳决赛中，来自石家庄队的张程硕就以15分55秒83的成绩创造了新的省业余组纪录。9月11日，他又以1分57秒71的成绩打破了男子200米自由泳省业余组纪录。

表现出色的还有来自石家庄队的12岁女孩马永慧。她在所参加的13个项目中收获了12枚金牌、1枚银牌，自由泳、蝶泳、仰泳的全能表现让业内人士赞叹。

据省游泳队领队李超介绍，除张程硕和马永慧外，本届省运会还涌现出了陈奕朵、王思雨、张文一等一批新秀。“参赛选手成绩普遍提高了不少，每个年龄段都有几个好的苗子。”李超表示，通过此前集训的表现以及本届省运会比赛的成绩，已经有近20位选手通过了省队考察，如果队员和家长没有异议，接下来将为他们办理调入手续，这将是历年来省队一次性调入队员最多的一次。

此外，本届省运会秦皇岛队强势崛起，打破了以往石家庄、保定两队对游泳奖牌的垄断，邢台、廊坊、邯郸等队伍也有多枚金牌入账。“各地对游泳越来越重视，助推了我省游泳水平的整体提升。”省体育局游跳中心竞训科科长王晓玲说。

扩大选材范围、增加比赛场次见成效

问渠哪得清如许，为有源头活水来。这个省运会周期（2015-2018），省体育局游跳中心出台了一系列赛事改革措施，收到明显成效。

首先是打破了以往只有各地体校队员才可以参赛的限制，鼓励培训机构、俱乐部等单位参加除省运会之外的所有省级比赛，取得好名次同样奖励。

“这有效提高了各俱乐部的参赛积极性，也扩大了我们的选材范围。现在经常参加省级比赛的俱乐部有十多家。”王晓玲说，据不完全统计，目前我省游泳俱乐部已经超过50家，这还不包括一些培训机构、短期培训班。

鉴于不少运动员训练成绩很好，但缺乏比赛经验，省体育局游跳中心大幅增加了比赛场次。“以前每年只有3个省级比赛，从2015年开始分为南、北两个赛区，将比赛增加到了8个。几年下来，运动员们的比赛水平明显提高。”王晓玲说。

据悉，目前我省注册的游泳运动员已超过3000人，比四年前增加了1000多人，数量居全国前列。因为参赛选手数量多，本届省运会青少年组游泳比赛预赛淘汰率达到了三分之二，但512人的决赛参赛人数仍创省运会新高。我省游泳教练员队伍也正在壮大，目前全省各地具有专业队执教经验的游泳教练员已接近200人。

诚然，目前我省真正达到国内一流水平的运动员还只有李冰洁等少数几人，如何“由大变强”是我省游泳亟需解决的问题。“随着‘塔基’的不断夯实及高水平新秀的不断涌现，河北游泳的明天可期。”王晓玲憧憬着。

上图：9月13日，石家庄市张程硕站在冠军领奖台上。

下图：9月13日，石家庄市马永慧在女子12岁组400米混合泳比赛中夺冠。

精彩瞬间

▲9月13日，廊坊市王晓东（红衣）与邯郸市程子骁在古典式摔跤男子乙组58公斤级比赛中。当日，省第十五届运动会青少年组古典式摔跤比赛在石家庄市举行，237名运动员参赛。

▲9月13日，邯郸市选手申斌在挺举比赛中。当日，省第十五届运动会青少年组男子举重比赛在石家庄举行。邯郸市选手申斌以111公斤、141公斤和252公斤的成绩打破河北省青少年组男子乙组77公斤级抓举、挺举和总成绩三项纪录，并夺得冠军。

本版照片均由记者耿辉摄

石家庄市揽获青少年组乒乓球赛六成多金牌

让更多孩子爱上乒乓球

□记者 陈 华

9月13日，省第十五届运动会青少年组乒乓球比赛在正定国家乒乓球训练基地落下帷幕。

“乒乓球甲组女子单打决赛结束，马昕月获胜！”裁判员刚宣读完比赛结果，赛场边，石家庄队的队员就庆祝起来。

作为传统优势项目，乒乓球在我省有着良好的基础。自1958年建队以来，我省乒乓球队取得过很多骄人战绩，培养出了王志良、郗恩庭、耿丽娟、牛剑锋等多名全国和世界冠军。在前不久结束的第18届亚运会乒乓球比赛中，我省运动员孙颖莎、梁靖崑收获3枚金牌，展现了一定实力。

但我省各地乒乓球后备人才培养水平很不均衡。本届省运会青少年组乒乓球比赛一共产生18枚金牌，其中，石家庄队就摘得11枚。在省队中，石家庄输送的队员的数量和质量也保持在较高水平，在各种大赛中逐渐崭露头角的孙颖莎就出自石家庄。

但目前，石家庄乒乓球项目也面临选材面逐渐缩小的隐忧。

“我曾经带过27个孩子学打乒乓球，3个月后却一个也没有留下。”石家庄市乒乓球女队主教练柴明告诉记者，乒乓球是一个培养周期比较长的项目，培养一名运动员，一般从5岁开始训练，到10岁左右才能看出能不能向专业选手方向发展。但很多家长让孩子练乒乓球只是出于健身或培养业余爱好的目的，这不利于选拔后备人才。

另一方面，乒乓球需要长期练习，每天练习时间在三个小时。“由于不少家长重视孩子的学业，能抽出时间来坚持练习乒乓球的孩子很少。”柴明遗憾地说。

据介绍，为了拓宽选材渠道，石家庄市乒乓球队正在积极尝试和一些学校协作，将培训班办到学校里，帮助中小学组建自己的乒乓球队，以让更多孩子爱上乒乓球。

纯洁比赛，向兴奋剂说不！

□记者 杨明静

“欢迎扫描二维码参加答题活动。”在石家庄裕彤国际体育中心二楼通道处，走出赛场的运动员们纷纷被距离出口不远的反兴奋剂宣传点吸引，拿出手机扫描二维码后开始认真答题。

现场的省体育科学研究所工作人员介绍说，题目一共20道，全部是判断题，难度并不大，主要是为了帮助运动员们更好地了解反兴奋剂的相关知识。

“运动员生物护照已经成为判定兴奋剂违规的新手段。”《禁用清单》中列出的是在体育运动中禁止使用的全部物质和方法。“兴奋剂违规处罚的最高限可至终身禁赛……”记者看到，运动员们的答题速度都很快，认真答题后可以获得充电器、浴巾、耳机等小奖品。

据了解，这是省运会历史上首次开展线上反兴奋剂拓展教育。除了线上答题，本届省运会还设置了宣传展板、条幅标语等，通过线上与线下多种形式相结合，让运动员们更好地了解反兴奋剂相关内容。同时，进一步扩大了反兴奋剂宣传教育的覆盖面。

为了纯洁比赛，本届省运会预赛前就开展了反兴奋剂教育系列活动，运动员及辅助人员需要登录反兴奋剂教育准入系统，观看反兴奋剂视频并完成答题，达到80分以上并签署反兴奋剂承诺书，经过审批才能获得省运会参赛资格。

赛事期间，也加大了兴奋剂检测力度。

“教练你好，你的队员被抽中进行兴奋剂检测。因为他未满18岁，需要一名教练员全程陪同，你能配合吗？”田径男子甲组5000米比赛刚刚结束，本届省运会田径项目兴奋剂检测负责人刘阳就走到冠军选手及其教练身边，向他们讲解了兴奋剂检测的相关事项，并引导运动员到指定地点进行了检测。

会勃

《清明

将亮

本报讯（记者龚正龙）9月13日，记者从省文化厅获悉，由省文化厅主办，河北艺术中心（河北省对外文化交流中心）、石家庄市文广新局承办，河北领帝文化传播股份有限公司、河北精效广告有限公司运营的“2018‘动漫河北’会动的《清明上河图》数字历史文化展”，将于9月22日至11月10日在河北艺术中心艺术广场搭台展出。

9月13日，记者在河北艺术中心见到，艺术广场上已搭建起高高的展台，虽然只是在布展阶段，但其宏伟规模已令人惊叹。采访获悉，此次艺术广场展棚将采用仿宋建筑风格，设计时尚美观，整个展棚长89米，宽20米，高9米，展览总面积约2300平方米。整个展区分为序厅、主厅两部分。其中，序厅以图文实物展示《清明上河图》的相关历史文化背景等。主厅主要采用最新的声光电技术波浪状展出长128米、高7米的“会动的《清明上河图》”。

据工作人员介绍，“会动的《清明上河图》”采用当前最先进的数字科技与动漫技术，结合声光电完美地再现了中国传世国宝，并获得国家相关部门的专利认证。该展览全长128米、高7米，使用了数十台世界级工程电影投影仪及专业幕布，把画中数千个人物、动物、船只、车轿及建筑等活灵活现地体现出来。整个画面以4分钟为一周期，分白天、黑夜两种创意展示模式，静中有动，动中有静，让观众身临其境感受到北宋都城汴京的繁华。2010年，该展览曾成为上海世博会中国馆的镇馆之宝，引发轰动。

《清明上河图》由北宋著名画家张择端创作，属国宝级文物，名列中国古代十大传世名画之首。原作长528.7厘米，宽25.2厘米。以长卷形式，采用散点透视构图法，生动记录了北宋时期都城汴京的繁华面貌和社会生活百态，具有极高的艺术价值和历史价值。真品现藏于北京故宫博物院。

省文化创意设计大赛高校宣讲季活动启动

本报讯（记者龚正龙）9月13日，以“新时代新创意新动能”为主题的2018河北省文化创意设计大赛高校宣讲季活动，在河北科技大学启动。

据悉，此次活动由省文化厅主办，将在全省13个分赛区选取10余所特色高校，组织业内专家就大赛背景、参赛条件、征集范围、申报途径、时间安排等进行宣讲介绍，并“零距离”为参赛选手解答具体问题。启动仪式上，专家组现场向来自石家庄、唐山、秦皇岛等地的参赛代表宣讲了本次大赛的相关内容，参赛代表在河北科技大学南校区观摩体验文创表演。本次首站开启后，保定、邯郸、唐山、沧州、秦皇岛等多地宣讲活动将全面铺开。

《水墨江山——董庆科国画作品选》出版

本报讯（记者喻萍）日前，《水墨江山——董庆科国画作品选》由河北美术出版社出版发行。该书收录了作者三十多年来创作的百余幅精品力作，以山水画作品为主。

董庆科，1942年生，辛集市旧城镇石家庄村人，毕业于天津美术学院，曾在河北日报社担任美术编辑。董庆科最初擅长人物画，注重人体造型，人物姿态优美，线条流畅，色彩运用大胆浓烈，富于动感又带有装饰韵味。近些年，开始专攻山水画，其山水画风格清新明快、疏朗大气，将厚重的传统文化底蕴与现代艺术理论思维完美融合，创造出画中有诗、诗中有画的优美意境。

张家口市区首支青少年冰球队成立

本报讯（记者刘雅静）9月12日，张家口市区首支青少年冰球队在桥西区大境门小学成立。

据悉，在张家口市体育局、市教育局、张家口冰上运动协会等大力支持下，张家口大境门小学、张家口电视台、张家口市童心冰球俱乐部共同发起组建了该冰球队。现已从100多名学生中选拔出24名队员，开始基础培训。据张家口市体育局相关负责人介绍，青少年冰球队的成立将进一步夯实该市冰雪竞技运动基础，提升青少年身体健康素质，打造冰雪运动名片，助推全市冰雪运动再上新台阶。

河钢石钢 放眼世界做强高端特钢

在河钢集团“走出去”战略指引下，河钢石钢持续优化外贸产品结构，大力提升河钢石钢产品在国际市场中的知名度和竞争力，创效显著。今年1至8月份，河钢石钢出口创汇额同比提升23.3%；外贸高端产品占比提升至67.3%，创产品出口历史最好水平；8月份平均售价同比上涨1179元/吨，上半年实现了量价齐升。

“向终端问渠道”发力世界高端实现产品外销新突破

河钢石钢瞄准中高端市场加快全球化布局，把欧洲市场、南美市场和东南亚传统优势区域作为高端市场和高端产品的主攻方向，在客户结构和产品结构优化上持续发力。

5月份，随着欧洲市场某客户采购的系列乘用车用钢陆续装船发运，河钢石钢实现了真正意义上的高端产品批量进入欧洲市场。该客户是一家具有百年历史的生产汽车和工程机械零部件的企业。去年7月，河钢石钢销售中心国贸公司欧美代表处副首席代表张晓刚在全面梳理欧美市场时，发现了这个优质潜在客户，开始频繁拜访该客户。“这是‘向终端问渠道’销售策略的积极实践和探索，我一定要拿到该客户订单。”张晓刚说。公司距离该客户万里之遥，张晓刚每个月拜访一次从未间断。他的诚意终于感动了客户，今年5月份与该客户签订了试用订单。河钢石钢销售中心国贸公司根据各代表处所处区域的特点，制定不同的销售策略：顺应国际市场情况，在积极与库存商、贸易商建立利益共同体和共享平台的基础上，采取灵活多样的销售策略，最终“剑指”直销客户。欧美代表处“向终端问渠道”销售策略效果初现，在高端市场上取得了突破性进展，“布局欧洲”旗开得胜。印尼代表处等上半年也实现量价齐升。

全员参战 推进近百“海外关键项目”落地开花

为了加速开拓高端市场，河钢石钢销售中心国贸公司今年初确立了近百个“海外关键项目”，这些项目主要围绕乘用车用钢、调质材和银亮材等高端产品开展。该公司把关键项目细分到各代表处，落实到人，并制定详细攻关目标和完成时间节点，定期检查项目进展情况，确保项目落地见效。海外销售员在国际舞台上奋力打拼，演绎着一个个“走出去”的励志故事。

7月初，战略客户代表处首席代表耿耕收到了巴西某知名企业的18吨试订单。这一小订单背后凝聚着他们两年多的辛勤汗水。该客户是知名跨国企业，准入门槛非常高。两年前，耿耕开始走访该客户时吃了“闭门羹”。他并不泄气，每周依然通过电话或邮件与客户联系，并于年初将其写进了国贸公司的“海外关键项目”里。

“这个客户是一个优质高端客户，不管多难，我们也要坚持！”耿耕坚定地说。持续两年的跟进，该客户终于与河钢石钢签订试订单，这让耿耕激动不已。

“尽管当前开展项目较多，也不乏开发欧洲54钢、调质银亮材项目，以及高端客户的增量项目，但多数项目处于开发初期，样钢产品及试订单较多，短期内上量难度极大。”原泰国代表处首席代表张进鹏说。海外销售的一大特点就是周期长，谈一个客户可能需要几个月，有的甚至需要几年，项目推进效果不能立竿见影。

“有时不是有希望才去坚持，而是坚持才有希望。”张进鹏对此感触颇深。4月份，泰国代表处终于获得了某日资企业的批量订单。该日资企业是世界知名的离合器生产制造商，在泰国和越南都有工厂。早在5年前，泰国代表处开始开发客户，从送样到产品测试，再到最终量产经历了漫长的等待过程。但张进鹏没有放弃，在泰国代表处积极对接客户的第5个年头，双方终于结束“拉锯战”，走上合作共赢之路。

加快二方认证 提升产品国际知名度和竞争力

8月份，河钢石钢销售中心国贸公司印尼代表处副首席代表杨立科收到了印尼日野卡车寄来的“合格供应商”资格证。这一纸薄薄的证书，杨立科足足盼了两年。该客户是印尼知名汽车生产商，日系汽车对供应商审核很严格，而获得客户认可的“通行证”对提升河钢石钢海外知名度，进入其他日资企业的作用不可小觑。

今年以来，河钢石钢大力推进二方认证工作，确定了一年通过200个二方认证的目标。负责印尼、菲律宾、马来西亚、印度等国家的印尼代表处以公司“52项作战计划书”为指导，结合该区域的高端客户分布特点，确定了20多个高端乘用车市场的二方认证项目。杨立科围绕区域内高端客户推动新钢种开发，先后给高端客户寄送样钢20次，获得了8家高端客户二方认证。伴随二方认证增多而来的是高端钢种销量的增长，印尼代表处1至8月份销量同比增长64%，乘用车、工程机械领域的高端订单持续增量。

二方认证就像一把打开客户大门的“钥匙”，河钢石钢销售中心国贸公司正在加快“解密”高端客户的脚步。今年以来，国贸公司共取得28个二方认证，通过二方认证项目后产品增量万余吨。国贸公司在产品升级结构调整上迈出了关键一步，世界知名企业大众、卡特彼勒、小松等已成为河钢石钢忠实客户；在东南亚市场，河钢石钢是小松、松美可两家日系企业的唯一中国供货商。“我们在与世界顶尖的钢铁企业竞争中，不仅仅代表河钢石钢，也代表着中国特钢企业。在集团和公司各级领导的全力支持下，下半年我们会争取更大突破，让河钢石钢产品在世界舞台上绽放光彩。”国贸公司总经理黄新春坚定地说。（郭旭梅）