

亚洲跳绳锦标赛上,黔江一小学培养的队员斩获3金3银3铜

“如果训练量常人都能承受,冠军凭什么给你”



8名来自黔江区新华小学的中国跳绳国家队队员与带队教练在赛场外合影。(受访者供图)



队员们在进行日常训练。(受访者供图)

凡人微光 温暖山城

□新重庆-重庆日报记者 李志峰 实习生 李奕霏

3金3银3铜!7月28日,在日本川崎举行的2024年亚洲跳绳锦标赛落下帷幕。比赛中,中国队捷报频传。由重庆市黔江区新华小学培养并输送的跳绳小将为中国跳绳国家队斩获3金3银3铜。

7月30日,记者联系上刚抵达上海的新华小学跳绳队教练严静。他表示,跳绳队招的都是“平常”孩子,他们经过长期的刻苦训练,在这次国际赛场上大放异彩,作为教练,他由衷地为他们感到骄傲。

亚锦赛开赛前夕,全国组织选拔赛。经过遴选,新华小学共有庞雅婷、谢曦佩、杨骏腾、邓朝阳、徐智凌、徐蕊苒、邓以辰、尤苒森8名学生入选国家队,与来自全国各省市的260名跳绳选手组成中国跳绳“天团”。比赛中,中国队的表现一次又一次征服现场评委和观众,最终累计荣获65金、43银、36铜。

来自新华小学的选手们的表现非常亮眼。当地时间7月26日,在9—11岁组三人交互花样跳绳项目中,杨骏腾、尤苒森、邓以辰第一次合作,代表中国队站上赛场。只见杨骏腾、尤苒森两人并肩而立,手中的绳子如同两条舞动的龙,上下翻飞。随着节奏的变化,三人时而同步跳跃,时而交错换位,每一次的配合都天衣无缝,展现出惊人的默契与技巧,最后如愿摘得冠军。

队员每天训练3小时

“8个人当中,年龄最小的只有9岁,他们中不少是首次参加这项赛事。”谈起自己的爱徒,严静打开了话匣子。

1998年,严静大学毕业后进入职新华小学成为一名体育教师。2012年8月,严静被区体育局抽调到重庆培训花样跳绳项目。从那时起,他对跳绳项目产生了深厚的感情。

跳绳器材简单,随处可跳,易普及;跳绳也是中考项目,学校、师生、家长大概率会支持。更重要的是,跳绳有利于增强孩子的心

肺功能,同时对协调、力量、耐力等有整体提高。严静产生了一个念头:把花样跳绳引进学校。

当年秋季开学,严静便开始组建跳绳队。严静表示,一般而言,优秀的苗子最开始都对跳绳不太感兴趣,招进来的队员大多个子不高。

新华小学是一个“生多地窄”的学校,不太大的运动场要同时满足篮球、足球、田径等活动开展,跳绳训练常常只能在综合楼的门厅、过道上进行。十余平方米的厅、一两米宽的过道,还要避让进出的老师,一到雨天,门厅路面还会因鞋子带进的雨水变得湿而滑,这些都给训练带来不小困难。

在平时的训练中,严静对队员的每一个动作都力求精准。“既然开展了这个项目,就要把它办好。”严静常常和队员们说,“台上一分钟,台下十年功,刻苦训练是每一位运动员的必修课,如果你的训练量常人能接受,冠军凭什么给你?”

为了不误课学习,队员们都是利用课余时间训练,每早上开课前后的2小时及放学后的1小时,风雨无阻。也正是这“黄金3小时”的训练,让队员们一次又一次站上了不同赛场的领奖台。

教练独创“速跳技术”

十余年来,严静带着队员们征战了无数比赛。然而,让他印象最深刻的是建队那年年底,跳绳队第一次参加重庆市中小学跳绳

比赛。“通过那次比赛,我才知道差距太大了。”严静说,那之后,他才了解到绳按材质可分为棉绳、胶绳、珠绳、钢丝绳,跳法也分个人花样、同步花样、交互绳花样、车轮花样等,不同的花样应使用不同材质的绳。

回到黔江,严静就向学校申请找厂家定制专业跳绳器材,并请来专业教练对学生进行训练,他自己也开始认真学习力学、人体学等专业知识,反复观看国内外跳绳相关的比赛视频,并多方向国内外跳绳教练请教学习。在多次总结和实践中,他发现通过缩短绳的半径,采用屈体跳的方式可更好地提升成绩,也对队员身体更有益。

经过近一年时间的摸索和改进,“严式单速跳技术”形成。从2014年至今,“严式单速跳技术”多次在国内国际赛事上亮相,得到了跳绳专家的肯定和认可。在此次比赛之前,新华小学跳绳队已经5次参加国际大赛,斩获15金6银5铜,打破3项亚洲纪录2项世界纪录,在全国大赛夺得78枚金牌135枚奖牌。

如今,在黔江区,只要一提到新华小学,大家自然而然会想到跳绳。严静说,去年,学校新修了跳绳综合训练馆,今后,他还要把本土民族音乐、摆手舞、土家民俗等融入花样跳绳中,更好地传承民族跳绳文化。



精彩视频 扫一扫 就看到

“药价智慧比”上线 全市医保药品价格可一键查价比价

本报讯(新重庆-重庆日报记者 李珩 实习生 彭宇)同一种药品会因品牌、产地、规格、销售平台等不同而存在价格差异,如何选择性价比更高的药品减轻经济负担?7月30日,记者了解到,由市医保局开发并推出的“药价智慧比”服务在“重庆市医疗保障局”微信公众号正式上线,可实现药品一键查、药价一键比、库存实时看。

据介绍,目前,全市共有13564家定点零售药店接入“药价智慧比”服务,实时上传药品库存和价格有效数据达1246.45万条,囊括88129个药品,数据还会每日实时更新。

查价比价的步骤也很简单:关注“重庆市医疗保障局”微信公众号,点击“服务大厅”;在“就医购药”栏目选择“渝药易购”服务;点击“药价智慧比”,进入查询比价界面;输入药品名称,即可查询药品规格信息、库存状态、销售价格及参考均价,全市在售药店数量、营业时间及地址信息。该查询可按距离或价格优先排序展示,市民可联系药店咨询购药事宜或按地图导航到店购药。

第十七届全国中学生创新作文大赛在渝落幕

本报讯(新重庆-重庆日报记者 李志峰 实习生 李奕霏)7月31日,第十七届全国中学生创新作文大赛总决赛颁奖典礼在重庆市人民大礼堂举行,经过层层选拔,大赛最终评出特等奖10名、一等奖200名、二等奖800名。

据介绍,全国中学生创新作文大赛创办于2006年,大赛以“群读共写”为理念,旨在挖掘和培养一批具有语文学科特长和创新潜质的优秀学生。作为教育部审批通过的2022—2025学年面向全国中小学生的44项竞赛之一,第十七届全国中学生创新作文大赛自2023年9月底启动,共设有川渝赛区、北京赛区、江浙沪赛区、山东赛区、广东赛区、湖南赛区、东北赛区、云南赛区、福建赛区 and 综合赛区10个赛区,吸引了全国1900余所高中学校、超过100万学生参赛,最终有2600余名学生晋级总决赛。

“我不是在描绘,而是在细语人的心灵。”总决赛试题以日本著名画家东山魁夷的艺术理念为引子,要求参赛选手以《心象风景》为题,结合自己对写作的理解与感悟来作文。

“从初赛到复赛,再到总决赛,对我而言都是一次很开心的写作经历。”大赛特等奖获得者、厦门第一中学高二学生金奕彤说,总决赛的这一命题引导参赛选手关注内心世界与外部世界的交融,以及绘画艺术和文学作品背后的精神价值、文化意义,来思考“何为写作”与“写作何为”的终极问题。

“文字是写作者通向世界隐秘之处的道路之一。”中国作家协会副主席、四川省作家协会主席阿来在颁奖典礼致辞时说,自从多年前与全国中学生创新作文大赛结缘后,每年都对大赛中涌现出的新面孔、新作品充满期待。

据悉,本次大赛由重庆市委宣传部门、教委、市文旅委、市作协指导,中国写作学会主办,武汉大学文学院、重庆大学本科学院、重庆课堂内外杂志社等承办。

招商引资不能“一签了事”

巴渝论坛

□新重庆-重庆日报评论员 王瑞琳

招商引资,哪个时刻最令人热血沸腾?其实,签约握手那一瞬的激动感,往往不会持续太久。但,项目顺利推进、企业投产达标、产品有序下线,却能给人带来越来越想干的成就感。江津白沙工业园区,江小白·梅见、三易火锅底料、百年传奇无骨风爪……一件件特色食品正蓄力“出圈”。这背后,有园区“巴心巴肝”服务的身影。多典食品今年新增12条生产线,却碰到厂房不足的难题。在园区服务专员的帮助下,企业成功购买超3000平方米的标准厂房,吃下了“定心丸”。

这颗“定心丸”,就是招商引资后半篇文章的一环。招商引资,是任务、是手段,但绝非最终的目标,不能“一签了事”。最近,重庆二季度招商引资“赛马榜”出炉,江津、永川等区县上榜全市招商实效指数十强。一次揭榜,证明上一程的努力没有白费。更令人期待的是,招来的“商”能否强起来,引进的“资”能否活起来。

让企业扎得牢、长得好,是承诺兑现,是行动升级。

营商环境如磁场,好环境吸引好企业。企业奔着什么来?奔着产业的底子来,奔着可观的明天来。招商引资的时候,给别人承诺了多少政策福利,展现了多少服务方案,一条条、一样样,都要用实实在在的真心白银和工作作风来兑现,不能让企业的寄望落了空。给予企业实惠感、认同感,要秉持“只有更好,没有最好”

的态度,持之以恒优化营商环境。

党的二十届三中全会提出,要“营造市场化、法治化、国际化一流营商环境”;重庆定期召开的“一把手例会”,也传递出“突出政府守信践诺”、营造“公平公正法治环境”的信号。作为全国首批营商环境创新试点城市之一,重庆有责任通过改革创新、服务升级、法治保障等,把宏观层面的利好一项项落实到企业发展中,持续为企业发展提供“定心丸”。

让项目稳落地、上正轨,投建争朝夕,落实精益求精。

正所谓是,今天再晚也是早,明天再早也是晚。抓项目、稳投资,需要的正是这种分秒必争的效率意识和紧迫感。眼下,全年经济工作步入下半场,对已引进的各大项目,要以时间节点为坐标,倒排工期、挂图作战,把握好工程进度和节奏,想方设法早开工、早建成、早

投产,高效推动项目快出形象、早见成果。

项目建设千头万绪,方方面面不容有失;资金、能源、土地……越是复杂,越要理清条理、闭环管理。西部科学城重庆高新区的做法,是组建“护航专班”、主动联系企业,聚焦项目建设难点堵点进行全程指导和协调保障。只有靠前指挥谋项目、健全机制建项目、全力以赴拼项目,才能让各环节的无缝衔接实现项目开工率、竣工率、达产率、转化率“四率并长”。

招商引资的后半篇文章写得好不好,空谈不作数、亩均论英雄。招商引资,是为了集聚资源、延链补链,是为了让发展质效更拿得出手、让综合实力更排得上号。到底有没有“一签了事”,交给企业的活力检验,交给项目的成色证明。人要做的,就是锚定目标、敢闯敢拼,把决心和智慧播撒到每一个高质量发展现场去。

别让「提前下药止泻」祸害食品安全

□冯海宁

为了预防发生群体性食物中毒事故,江苏南通一酒店的厨师竟然在菜里使用庆大霉素,来提前给顾客止泻。所幸,该行为被酒店员工发现,并向相关部门反映。

庆大霉素是一种抗生素、处方药,却被加进菜肴里用于止泻,这再次刷新人们对食品安全的认知。目前,涉事厨师已受到处罚——经法院审理,两名被告人分别被判处有期徒刑二年及一年六个月,宣告缓刑,并处罚金共计16万元。同时,市场监管部门对涉案酒店罚款118万余元,吊销其《食品经营许可证》。可以说,相关部门针对这一恶劣案例从严于处罚到提前预防,给所有从业者敲响了警钟。

但是,该案例有待反思之处还有很多。比如,庆大霉素副作用之一是容易引发听力减退、耳鸣或耳部饱满感(耳毒性)。据悉,2023年以来,涉事酒店累计售出添加该药品的烩菜1612份,有没有食客因此而健康受损?给食客提前下药止泻,是否暗示该酒店食品安全本就非常糟糕?

按理说,如果酒店严格遵循我国食品安全法,根本不用担心食客出现腹泻等问题。涉事厨师长和厨师之所以提前下药止泻,显然是对后厨卫生和食品安全的状况“心知肚明”,才试图用庆大霉素来掩饰问题。在明亮灶台工程已经推广了多年的背景下,该酒店“提前下药止泻”的思路堪称“清奇”,后厨乱象也着实令人错愕。

与此同时,这暴露出当地相关部门对涉事酒店后厨监管不到位。假如监管方对该酒店加强检查,倒逼其食品安全符合法律和标准要求,涉事人员哪敢动这种歪脑筋?若监管部门对1612份烩菜抽查过几份,问题何至于拖到今天才曝光?

所以,在依法严惩涉事酒店和人员的同时,还应该公开此前对该酒店食品安全的检查次数、检查过程、检查结果,充分尊重公众的知情权。没有尽职尽责的监管人员,恐怕也应受到追责。如此,才能倒逼相关部门今后严格履职。令人略为欣慰的是,涉事酒店有员工良心尚存,向当地12345热线反映了该酒店在菜汤里添加庆大霉素注射液的做法。如果不是这次举报,该酒店违法使用庆大霉素时间会更长、危害会更大。所以,为了大家舌尖上的安全,酒店餐管必须“眼里揉不得沙子”,对食品安全加强管理,执法检查更要扩大范围、提高频率,尽早让黑心商家有所畏惧。



连日来,“1400元的洗衣机因无法安装被仅退款”等话题频频登上热搜,再度引发人们对“仅退款”模式的关注。有商家表示,一些人滥用“仅退款”进行“零元购”,使得这一以保护消费者权益为初衷的规则,造成了买卖双方“双输”的局面。点评:“仅退款”本是保护消费者权益的举措,却被有心之人钻了空子,成为恶意“零元购”的帮凶。对电商平台来说,要保护消费者,也要听商家呼声,适时对规则进行精细化调整。同时,那些“零元购”玩家不应继续损人肥己。因为,长此以往,信任崩塌,利益受损的将是所有消费者。

21万的卡牌带来了多大伤害

□新重庆-重庆日报评论员 张燕

谁不曾体会过“集邮”的快乐?童年,总是和各种各样的卡牌相连。从水浒卡、三国卡、西游卡到奥特曼卡,再到小马宝莉卡,不同年代都有自己的“明星卡”。但卡和卡,又有所不同。小浣熊干脆面里的卡片,不会卖到天价。最近风靡的小马宝莉卡牌,吸引了一些未成年人疯狂“氪金”,甚至豪掷21万。当卡片以盲盒形式销售,当抽卡消耗成千上万金钱,卡牌就有可能异化为一种消费陷阱,在未成年人心中埋下成瘾、攀比的隐患。

疯狂的卡牌,以动漫周边的形式出现,在直播平台“叠叠乐”玩法驱动下,迅速流行开来。数据显示,2023年前三季度,作为卡牌的核心产品——集换式卡牌,销售收入高达16.75亿元,占卡牌公司总收入的85.8%。动辄上亿收入,10元一袋的卡牌到底是如何做到的?

一个卡牌公司做不到,一个电商主播也做不到。疯狂卡牌的逻辑闭环是——卡牌公司生产盲盒,电商主播线上拆卡,评级机构鉴卡提价,二手商家回收售卖。如此一来,卡牌尤其是稀有卡牌的价格节节攀升,许多未成年人为“热爱”失去理智。

买卖自愿,是否就合情、合法?从卡牌公司,到市场评级,再到主播销售,每一个环节都在“全力以赴”,确保未成年人为“稀有性”下单。但这样的“稀有性”,是利可图者故意制造、渲染出来

的,而非真正的市场稀缺性。用一整条产业链的力量,来强化卡牌的沉迷机制,这是一种利益至上的经营理念,是一种商业失信。

这种失信,也涉嫌违规。《盲盒经营行为规范指引(试行)》明确规定,不得向未满8周岁未成年人销售盲盒,向8周岁及以上未成年人销售盲盒商品,应当确认已取得监护人的同意。规则是底线,碰不得。但很多卡牌直播间,虽然标示了“未成年人禁止下单”的字样,却从不“较真”。事实上,有记者曾进入直播间调查,付款页面默认勾选“我已成年、同意代拆”的选项,无需任何操作即可下单。有规则却无视,有底线但逾越,这就是卡牌售卖的现状。

无论是企业、商家还是平台,都不该利字当头、挖空心思设计这套沉迷系统。因为商业逐利,需要划清底线。这样的底线,是君子爱财、取之有道,是市场规范、社会责任。如果卡牌企业做不到,相关部门对盲盒销售、评级的监管有没有及时跟上?如果电商主播做不到,平台为什么不强制核实购买者的真实年龄,而非默认勾选?

环环相扣的卡牌生意,环环得利,却唯独忘了未成年人的承受力,忘了每个家庭的承受力。解“卡瘾”,需要行业自律,需要家校协同,更需要重拳出击,让违规者付出惨重代价。卡牌可以是玩具、爱好,也可以是孩子们的社交工具。但它不能是畸形消费的起点,不能是枉顾未成年人身心健康的“收割”工具。