



Beijing 2008

倒计时 128 天



奥运会特刊
我们的奥运

A38 版

2008年4月2日 星期三
责编:袁威 美编:侯婕 组版:丁亚平

要看郎平得“抓阄”

昨天下午,东大浦口校区体育馆异常热闹,记者2点40分赶到体育馆东门时,场馆内的喧闹声肆无忌惮地充斥着耳朵。走进场馆一看,可容纳两千多人左右的体育馆内早已座无虚席。此时距离比赛开始还有50分左右。

究竟是谁有这样的能力让一场无关紧要的比赛变得如此吸引眼球呢?这个人正坐在美国女排的教练席上,场馆内的每一次欢呼几乎都和这个叫做郎平的中国女人有关!

郎平号召力盖过地头蛇

由于江苏女排的队员目前都在东南大学读书,因此以东南大学女排的身份出战本次友谊赛的她们是毫无疑问的东道主。作为东道主,获得的欢呼声显然应该更加热烈一些,但是昨天下午,这个不成文的规矩失效了,郎平这条“过江龙”的号召力实在太强了,压得“地头蛇”也只得避让三分。

由于是一场友谊赛,昨天的比赛之前并没有升国旗之类的仪式,不过还是照例介绍了双方的出场球员和教练。现场DJ首先介绍的是东大女排,每叫到一个名字,现场的观众都会很整齐地响起掌声。然而等到现场DJ介绍到郎平时,馆内的大学生们好像突然触了电一般,不再是程式化的鼓掌,而是换成了对馆内每个人的耳膜都是一次考验的欢呼和尖叫,与此同时,不少人忘了要做一个“文明观众”,纷纷站起来掏出手机或是相机对着郎平一阵狂拍。

谁能得门票抽签来决定

由于东大浦口校区的体育馆比较小,所以校方此次并没有对本场比赛公开售票,而是将所有门票都发给了本校学生,“这么做一为是防止外来人员进入学校,此

外也为了丰富学生的生活。”一位东大老师告诉记者。

整个东大浦口校区显然不止2000人,那么这些门票如何分配呢?对此,这位老师告诉记者,因为比赛是在下午,还是上课时间,所以那些有课的学生肯定都会被剔除在外,“对于那些没课的学生,我们会根据人数,按比例给各个系发一些门票。”

据记者了解,由于希望到现场看郎平的学生太多,每个系拿到的票也不能保证每名同学都有这样的机会,为了公平起见,有些系竟然无奈下动了抽签的方式,谁能够抽到门票,就可以有机会进入体育馆观看比赛。

也有一些神通广大的学生,即便没拿到票也能到现场,一位第三局比赛才进场的同学告诉记者,“我们之前在上课,所以没机会拿票,不过一下课,我们就赶过来了,先是站在门口等,后来正好遇到一个熟悉的老师,他看我们很想进来就开了个后门。”由于没有票,这几位同学进场后只能站在记者身后,但他们依然看得津津有味,不时地还讨论讨论郎平。

苦等两小时只为见郎平

体育馆外,至少有上百名同学在郎平走出体育馆的一刹那,迅速挤到了她的身边。由于有安保人员的阻

拦,大家没能得到和郎平合影的机会,以至于美国队乘坐的大巴开动之后,还有不少人跟着车子在跑。

一位从比赛开始没多久就等在体育馆门口的同学告诉记者,她等在这里就是希望能和郎平拍张照片,但是很遗憾没等到机会。

说实话,对于大学生给予郎平这么大的热情,记者觉得意外,因为他们以他们的年纪,郎平当年打球的时候,他们还都没有出生呢。对于记者的这个疑问,一位同学表示:“我们确实没看过她打球,但家里人经常会说到女排精神,所以从那时候就对郎平很感

兴趣。其实,我爸妈对郎平更有感情,经常会说一些他们当时看排球比赛的事情。”

快报记者 陶晶



郎平风采依旧 快报记者 顾炜 摄



王昭怡展示资格确认函



联想集团江苏大区总经理苏立军(左)与火炬手合影。本组摄影 快报记者 路军

联想奥运火炬手揭晓 快报推荐 “社区妈妈”当选

昨天,联想集团正式发布了2008年奥运火炬手的名单,快报推荐的红花地社区主任王昭怡榜上有名。

作为唯一一家源自中国的国际奥委会全球合作伙伴,2008年奥运火炬接力全球合作伙伴,北京奥运火炬“祥云”的设计单位联想集团共公布了1500名的火炬手,其中包括127名的境外火炬手,联想奥运火炬境外传递计划也随之启动。联想的境外传递火炬手由两方面人员组成:一方面是联想在境外选拔出的当地具有公众影响力人士,他们将在本国完成火炬接力;另一方面是联想在中国境内通过“你就是火炬手”征集活动选拔出的优秀代表,他们将奔赴海外实现奥运梦想。

联想在境外选拔出的火炬手中,有NBA总裁大卫·斯特恩、英国著名演员大卫·威廉姆斯等。

昨天下午,红花地社区主任王昭怡收到了北京奥组委发来的火炬手确认函。王昭怡现年47岁,2001年她从企业退下来后,一直从事社区工作,并被推荐为红花地社区主任。该社区5083位居民提及王昭怡,都会竖起大拇指,亲切地称呼她为“社区妈妈”。“很感谢快报和联想集团给了我这个机会,我现在每天都锻炼,跑上一会,争取完成光荣任务。”王昭怡说。快报记者 吕远

奥运若战美国 中国女排网口吃紧

虽然最终以1:3输给了东大女排,但是美国队主教练郎平在赛后接受记者采访时还是表示,对队员们的表现感到满意,“来中国的这支美国女排,严格一点来说,应该是美国的大学生联队,她们是从美国100多名大学生中选拔出来的,磨合的时间也不是很长,所以能够有这样的表现应该算是进步挺大的了。”

在郎平看来,这支美国队在比赛经验和处理球的能力上明显不如配合熟练的东大女排。但从昨天比赛的情况来看,这支美国女排还是

有让人印象深刻的地方,那就是她们超强的网上实力。

在昨天整场比赛中,美国女排每一局的拦网得分都不低于5分,从这些得分看,其实东大女排的扣球队员已经利用节奏晃开了对方的拦网球员,但先起跳的美国队员依然能凭借超强的滞空能力,在东大队员扣球时保持在最高点进行拦网,这样的网上能力在女子排坛并不多见。

郎平曾表示,这支队伍主要为下一届奥运会准备,大部分主力队员目前还都在欧洲打球。但据记者了解,这支美国女排中有郎平看好的几名

队员,不排除郎平从中选拔队员参加北京奥运的可能。

在郎平接手之后,美国女排已逐渐走出了雅典奥运会之后主力退役的影响,整体实力已不逊于中国女排,而如果这支队伍中几名网上实力极强的球员再充实到国家队中,美国队出现在北京奥运会上的时候实力必然会有所提升。

与此同时,强攻实力不足已成为中国女排的一大顽疾,如果中国女排在北京奥运会上遇到网上实力得到提升的美国女排的话,要想过这一关并不容易。快报记者 陶晶

东大女排 终结美国连胜

快报讯(记者 陶晶)郎平率领的美国女排和代表东南大学出战的江苏女排之间的第一场友谊赛昨天在东大浦口校区开战,结果经过四局苦战,东大女排以3:1战胜对手,结束了美国队此前在“中国之行”取得的四连胜。

昨天的比赛只是一场友谊赛,但双方争夺异常激烈。在第三局比赛中,为了救球人仰马翻的场面接连出现。不过东大女排还是依靠实力超出一筹,从而较为轻松地拿下美国二队。

信息 快递

燃气热水器安全技术取得重大成果 海尔蓝火苗技术成功获得国家专利

研发成功并投入使用的。

据海尔燃气热水器总工程师钟国庭先生介绍,蓝火苗专利技术主要集中了三项突破性技术创新。首先,海尔蓝火苗安全专利技术采用鼓风机增氧技术,进一步提高燃气热效率;其次,在燃气混合管道设计上采用了独特的拐角式设计,大大提高了燃烧质量;再次,对燃气热水器的火焰孔进行了优化和合理分配,有效

解决了回火及飞火现象。

笔者在国家燃气具产品质量监督检验中心了解到,采用蓝火苗技术的海尔燃气热水器在测试中,烟气中CO的含量在300PPm以下,远远低于国标规定的600PPm;烟气中氮氧化物的含量在60PPm以下,远远低于国标规定的150PPm,达到国家四级环保标准;同时热效率高于88%,高于国标规定的84%,达到国

家二级能耗标准,是真正意义上的蓝色火焰燃烧,在节能与环保方面均达到了领先水平。

从进入燃气热水器行业开始,海尔就与国家燃气具质量监督检验中心等权威技术机构进行技术合作,在安全、节能、恒温和操控方面取得多项技术突破,如无线穿墙遥控技术、蓝火苗安全技术等技术创新就验证了企业强大的技术实力和优势。

中行网银 给您更多

——中国银行推出新版网上银行

中行网银,给您更多——这是中国银行网银发展一直以来的诉求。笔者了解到,为了减少客户在银行网点的等待时间,更好地为客户提供金融服务,中国银行加强科技创新,参考国际同业先进经验开发了新版网上银行,并于近日在全国推广。

据悉,中行新版网银将凭借诸多优势为客户带来更多便利服务,正像该行所描述的——不用排队,更多时间给自己;不用在银行度周末,更多的爱给家人……

中行新版网银搭建了海内外统一的网银服务平台,此次除在国内推广外,也同期在澳大利亚对外投产,下一步还将在其他海外分行逐步提供服务。

投资,以及个性化设定等增值服务,为客户创造轻松理财新生活。

中行新版网银的界面设计也吸收了国际同业的先进设计理念,追求以客户为中心的人性化设计,在网页设计中引入色彩识别系统,以不同的色彩区分相应的网银服务,方便客户操作,加上中英文双语服务,为客户带来良好的使用体验。

在安全保障上,中行新版网银首次大规模应用了国际流行的安全认证工具——动态口令牌,客户在登录以及重要交易操作中均需输入动态口令进行验证。动态口令牌使用十分简单,无需安装驱动,也不需要记忆密码,还实现了与电脑的完全物理隔离,使得不法分子难以假冒合法用户的身份,大大提升了中国银行网上银行的安全。

为了更好地服务于广大客户,中行还配合新版网银的推出了全国统一网上银行个人服务热线——40068-95566,客户如有咨询可随时得到客服人员的热情服务和专业解答。

IT巨头纷纷造访宏图三胞,共谋二季度市场扩张战略

近期,海尔信息科技有限公司副总裁方纯松、方正苏皖区域总经理夏涌涛相继造访宏图三胞,就08年二季度市场扩张计划进行了磋商,达成多项共识。

本次会晤,宏图三胞分别和海尔、方正就供应链的梳理和改善进行了深入的探讨。合作双方将在最短的时

间内形成高效的产销模式,进一步降低成本,让利消费者。

一些业内人士分析认为,宏图三胞正是以其在国内独一无二的巨大网络覆盖优势成为众多IT品牌商争相合作的对象。而随着08年宏图三胞全国扩张战略的进一步推进,宏图三胞的市场占有能力还将进一步放大,而且

厂家直接与终端零售商合作,能更大的降低流通成本,降低费用,进而扩大产品的价格竞争力。

谋划二季度,放眼上半年

上周,宏图三胞第六届数码节隆重开幕。超级豪华的品牌阵容,超级实惠的低价促销,超级诱人的礼品派送将初春市场的IT消费热情推向了一个又一个高潮!

本次与海尔和方正的会晤,进一步确定了四月下旬到五月份的市场推广战略。据宏图三胞内部消息透露,数码节之后,宏图三胞极有可能再次携手众多厂家攻克春季的台式机和笔记本市场,届时大量的货源,超级的价格竞争优势和磅礴的礼品促销将再次掀翻五一黄金假日的电脑销售市场。