

漂白粉遇水氯气挥发 游泳池近20人被熏送医院



一名儿童在吸氧 (钱先生提供)

15岁的小奇(化名)刚从游泳池里冒出水面,张大嘴巴呼吸,立即被一股强烈的酸性气体呛得几乎喘不过气来。“快上来!快上来!”他看到同学站在池边,一边弯着腰剧烈地咳嗽,一边向他使劲招手,此时一个小孩已经躺倒在地上。容纳了七八十人的泳池里,很多人在不停地咳嗽。

昨晚7点20分左右,位于南京公园路体校旁一家游泳馆里,工作人员在向池内投放消毒剂时发生挥发事故,导致近20人被送进医院。

泳池突冒酸性气体

记者赶到现场时,所有泳客已逃出游泳池。一名老年男子坐在门口台阶上,怀里抱着一个10岁左右的男孩,满脸焦急。男孩已处于半昏迷状态,对大人的喊话,只能轻轻地摇头。“刚才在游泳池里,忽然闻到很奇怪的味道,孩子很快就呼吸困难,不停地咳嗽,还呕吐。”3个十几岁头发湿漉漉的女孩坐在一旁,不停地使劲咳嗽。对记者的询问,她们只能摆摆手,无力说话。

记者走进游泳馆,还没看到泳池,就被一股酸味呛得难以呼吸,眼睛发涩。走到泳池旁时,呼吸更加困难,眼泪不停地往外流。这里已没有一名



这就是出事的游泳池 常毅摄

泳客,只有两名工作人员,“你要走到那头,会喘不过气的。”一名工作人员劝记者出去。在泳池西南角,记者看到一个小房子。“漂白粉就是放那里的,当时发生泄漏挥发了。”

“消毒粉泄漏挥发了。”在大门外,穿制服的游泳池救生员告诉记者,当时一名工作人员拿着给游泳池水消毒用的漂白粉,打算投放到一个小池子里,“漂白粉不是直接放大池子里的,而是先在小池子里稀释,然后再慢慢渗入大池。”然而,当晚这名工作人员在投放时,装在瓶子里的漂白粉突然落在池岸上,碎了,漂白粉撒了出来。“他用水冲,但这种情况是不能用水冲的。”漂白粉遇到水后,立即产生浓烈的烟雾,挥发出酸性气体,导致大批泳客受害。所幸,所有泳客都爬上了岸,没有在水里发生意外。

急诊室里满是人

“我刚走进泳池,就闻到这味道了。”一位年轻男子说,他还没来得及下游泳池,就发现情况危急——很多人在剧

烈咳嗽,几个小孩躺在地,脸色不对劲,呼吸困难。很多人往外跑,其中有不少抱着孩子的大人。这位泳客自己也被熏得睁不开眼睛,他赶紧退出来,找出手机报警。

一辆警车开到门口,一位昏迷的工作人员被几个人抬上车。一位泳客说,他大概就是撒漂白粉的工作人员。几名症状严重的泳客也被送上车,往军区总院开去。几分钟后,一辆120救护车赶到,又一批人被送往医院。救护车往返数次,先后将近20人送到医院。

记者赶到医院时,四五名昏迷的泳客正在接受抢救,其余泳客则被送到各个治疗室,先进行吸氧治疗。“所有医生都赶来了,忙不过来。”两名站在急诊室外维持秩序的医院工作人员说。游泳馆一位负责人也在门外等候,“当时进行了紧急疏散,并做通风处理。”

在一间治疗室,15岁的小奇躺在椅子上,闭着眼睛,脸上戴着氧气罩,胸脯剧烈地起伏。小奇开学就读高一了,学过化学的他知道,“漂白粉遇到水会产生氯气,对人体有

害。”事发时,泳客中有很多孩子,小奇也看到几个孩子昏倒在地。“很害怕,我如果跑得慢一点,说不定就上不来了。”

泳池涉嫌违规操作

一位参与抢救的医生说,“漂白粉遇到水,会产生氯气等,如果被吸入呼吸道,并遇到水的话,会产生伤害。”据了解,漂白粉主要成分是次氯酸钙,应保存在密闭容器内。如果吸入氯气发生中毒,会出现呼吸道刺激症状,如咳嗽、气喘、呼吸困难等,严重者可能出现化学性支气管炎、肺炎,甚至肺水肿。如果溅入眼睛,会出现疼痛、畏光、流泪等刺激症状。“应该等所有泳客都走完了,才能消毒的,一般是后半夜做这个工作。”救生员说,即使发生泄漏,也不能用水冲。

游泳馆负责人则称,事发时他不在场,具体情况不清楚。截至记者发稿时,几名情况严重的泳客仍在接受抢救。目前,警方正在调查此事。

(钱先生报料奖100元)
快报记者 常毅

争一座位 两女扭打成团

快报讯(记者 李彦)瞄准公交车上最后一排最后一个位子,两名女子展开“百米冲刺大赛”,然而两人奔跑速度不相上下,结果同时到达。为争到最后一个座位,这两名女子再次“开战”,一番漫骂不分胜负后,当众撕扭扭打成一团。

昨晚8点多,雨花西路公交站台上,一辆开往江宁的公交车停了下来。候车的乘客陆续登上车,空座位越来越少。眼看着只剩下最后一排有空座,两名打扮时髦的女子匆匆地挤上车子,几乎在同时投进硬币。接下来一幕让在座的乘客看呆了,两名女子居然你推我搡地在车内跑起来,向最后一排冲过去。“乖,车子才多长啊。两个人跑起来不要命,那架势跟百米冲刺似的。”乘客苗先生回忆道,几乎所有人都在回头看“比赛结果”,却不料两人速度不分伯仲,同时到达,将各自的包往座位上一扔占位。

此时,公交车启动。两女站在唯一的空座旁,继续推搡互不相让。“这位子我先占到的!”高个女气势汹汹地叫嚷。矮个女仰头不服,“放屁!旁边的人都看到了,是我的包先放到座位上。”自然免不了了一场唇枪舌剑,车内充斥着两人尖叫骂骂声。周围乘客看不过去,忙不迭在旁边劝架。可二女依旧我行我素,“两人都是倔脾气,杠上了!”一名女乘客摇头叹道。

车子开过四站后,围着空座位,二女依旧“不分胜负”。正当众人无奈之际,高个女突然先发制人,腾出一只手揪住矮个女头发。矮个女立即还以颜色,抬脚朝高个女小腿踢去。又是一场恶战,两名女子在车摇摇晃晃地扭打成一团。见状,乘客们赶紧上前拉架,并报警。在众人极力调解下,两人才分开,却“两败俱伤”。而此时,高个女早已错过下车的站台。

不愿传销 小伙险被扔下河

“救命啊!他们要把我扔下河!”前天傍晚6点半,在大桥南路路边的绿化带上,四人围住一个小伙,拖拽着他往河边拉扯,小伙子不断地发出求救声。

很快,警方赶到现场,此时,四人仍不松手,其中一人还反扭着小伙子的胳膊,小伙子身上沾满泥土,脸上、手臂多处擦伤,小拇指的指甲被折断,还在不断渗着血。民警立即上前制止,将双方带回四所村派出所。小伙子自称姓张,是湖北天门人,“我是学广告设计的,同学说南京的广告公司好赚钱,于是我就过来了。”到南京后,他被同学带到浦口区胜利巷附近的一处民房里,大铁门里还有十几名男男女女,说是推销化妆品,却没有

见到任何产品,他的手机也被同学拿走。小张意识到被骗进了一处传销窝点。前天傍晚,他谎称屋里太闷,要出去散散心,于是主管安排了两个保镖“保护”。随后,他跳上一辆公交车,到大桥南路长江大酒店附近下了车,可两名保镖拽着他不放。很快,一名女主管带着一个随从赶到,几人围着他不断辱骂,并殴打,还要把他扔下路旁的小河里。小张死死抱着花坛里的一棵小树,才避免被扔下去。

当晚10点,警方来到胜利巷那处民房,在屋里发现了9男6女。随后,警方将所有人都带回派出所进一步调查。

(张先生报料奖30元)
快报记者 钟寅

美国一流大学预科课程在宁招生

近日,由美中教育基金会研发,联合中国教育服务中心南京公司、环球雅思学校,共同主办的美国新常春藤大学预科(www.cni-edu.com)在南京掀起一阵留美热潮。该课程经由美国一流大学的教授、学者通过对美、中两国高中教学课程对比研发3年而成,被誉为“中国地区唯一连续三年向美国TOP50强大学输送学生的课程”。2006年-2008年毕业的学生均被美国顶尖大学录取。

每年,该课程更新投入都超过百万元。主办方承诺:所有学生在校学习一年后100%进入美国大学排名顶尖院校。据统计,2008年,美国大学预科班的托福考试平均成绩达103分。截至去年,已有575名学生成功进入美国名校学习。其中不乏哈佛、耶鲁等一流院校。该预科班毕业的学生已全部申请到美国TOP124强的名校。

针对中国学生生活、自理能力不足的缺点,设计了特殊课程体验:不只是单一的语言学习,而是在教授应对托福考试的技巧之上,全面提升学生英文逻辑思维能力、创新能力、团队精神、领导才能等,通过美国的美国式教育、生活体验,提高学生的独立生活能力,尽快适应美国教育模式和社会生活,为家长解决了孩子身在异乡求学自理能力不足的后顾之忧。

苏宁家电套餐成家装市场新爆发点

进入8月,随着楼市的回暖,南京家装市场也逐渐爆发。自上周起,苏宁全国启动了家电套餐推广特卖月,为广大新居群体推出丰富的家电套餐。从周末2天的销售来看,家电套餐逐渐成为新居群体的热选,家装市场近期有待爆发。

苏宁本次家电套餐推广月,争取众多知名厂家资源,方太、帅康、惠而浦、西门子、AO、林内、美的、三星、夏普、LG、索尼、海信等纷纷鼎力支持。在上周苏宁就推出了惠而浦套餐、西门子套餐、三星套餐等各大知名品牌旗下的冰

洗、彩电、生活电器的优惠组合,在价格优惠的同时,更加赠送名牌电动车、32英寸液晶彩电等大礼。

在市场刚性的需求下,苏宁全国启动家电套餐推广特卖月让整个家装市场提前引爆。冰洗产品是苏宁本次家电套餐推广特卖月的重点品类之一,降幅达到了30%以上;高端品牌中的三门冰箱、对开门冰箱和滚筒洗衣机大受顾客欢迎;而空调、彩电、油烟机、灶具、消毒柜、热水器等产品的销售也相当突出。3C产品方面,价格千元左右的手

机、外观时尚靓丽的卡片机、低入门单反相机、高性价比的轻薄笔记本电脑则较受新学期采购装备的学生欢迎。

本周,苏宁家电套餐推广月讲持续升级,并根据消费者的需求优化套餐组合,从价格、礼品、服务等方面带给消费者最大的实惠。同时苏宁家电套餐推广月同样吸引了一些异业公司的关注,如红星美凯龙家装公司、交通银行等,针对婚庆家装人群共同推出超值优惠,据了解,随着家电套餐推广月的推进升级,将有越来越多的异业公司加入到苏宁的优惠阵营中。

瑞风启示录:性价比是王道

根据最新的销量统计数据表明,江淮瑞风6月终端销量达到4100辆,高出第二名近600辆,而今年1-6月份,瑞风累计销量达到了22134辆,以领先第二名6000余辆的绝对优势成为了中国

MPV市场09年上半年的销量冠军。

江淮瑞风从08年底开始,连续多个月呈现上涨态势。尤其是今年最新推出的“一家亲系列”,仅五六月份就共销售近2千台,充分反映

出瑞风品牌的强大号召力。相对于大企业、大公司对品牌形象的重视,中小企业和私企用户更加重视MPV的功能和性价比,在能够满足商务功能和形象的基础上,价格更低是这些用户必然的选择。

富士通欲借道宏图三胞抢滩国内电脑消费市场

8月7日,日本富士通株式会社代表团一行飞抵南京造访宏图三胞总部,与宏图三胞高层进行高峰会晤。据悉,富士通方面动议了此次会谈,并由其个人系统事业部全球本部部长大沼健一亲自率团前来。而宏图三胞方面对这次会谈也非常重视,执行总裁张伟、执行副总裁顾晓明等高管也悉数出面。富士通通过此次会谈,就是意欲通过借道宏图三胞的方式,全面开拓中国大陆地区的电脑消费市场。

作为日本本土的高端电脑品牌,富士通笔记本电脑及其台式电脑一直以品质著称,依靠精湛的制造工艺、先进的设计理念 and 稳定的性能深深赢得日本及欧美消费者的青睐,在全球商务、高端电

脑领域有着较高的影响与份额,在日本国内的销量和市场占比更是名列前茅。但由于战略原因,富士通系列电脑产品在中国大陆市场所占的份额一直不理想。业内人士认为,大沼健一的宏图三胞之行,反映出富士通高层充分认识到中国大陆市场的广阔发展潜力,以及伴随中国整体经济持续回暖而将出现的IT市场巨额增量。

更重要的是,富士通看中了宏图三胞的IT产品专业销售能力和遍布全国的专业营销网络。宏图三胞作为国内IT行业覆盖范围最广、专业化程度最高、经营品类最全、产品销售周期最短的专业连锁零售企业,拥有极强的终端销售网络和营销能力,富士通方面

就是希望能够借力宏图三胞,迅速完成其在中国大陆“产品绿色通道”的搭建,从而在最短的时间内抢滩中国大陆的电脑消费市场。

同时,与富士通的合作也符合宏图三胞的战略需求。作为国内最大的专业IT连锁,宏图三胞在与国内外知名IT品牌进行“协同直供”合作方面,始终走在行业前列,已经开始在IT产品市场预测、研发订制、定价推广等领域与各大厂家无缝对接。这次与富士通的直接合作,无疑将会使宏图三胞在行业内拥有更大的话语权。

据了解,此次会谈进展非常顺利,双方已在协同直供、新品联合发布、构建绿色通道等方面达成共识,并建立了定期沟通机制,后续将就协同直供框架协议、宏图三胞门店富士通产品互动体验区设立等实质性问题进行进一步磋商。