

# 高血压、心脏病……这些都挡不住他们

## 为中考多拿4分,5名学生“拼命”考体育

南师附中新城初中6名男生因被诊断出各种疾病,可以开证明申请免考中考体育考试。当学校把结果告诉家长时,只有一位家长为孩子申请免考。另5名学生,在家长签字后,执意参加了考试,并且获得了40分的满分。这一段有惊无险的经历让校长韩晖忧心忡忡,但中考1分可能影响到学校录取,有没有更好的解决方案?

现代快报记者 黄艳



### 学生不愿免考

这6名男生,有的是高血压,有的是血糖高,也有因为心脏病做过手术的,还有患腰椎间盘突出突出的。按规定可以提出免试申请。只要在学校领取并填写好申请表,出具二级以上医院证明,再经过相关部门审批,以36分评定。

学校曾建议家长为自己的孩子申请免考。但最终只有一位腰椎间盘突出突出的学生,家长同意申请免考。其他5位家长,都在承诺书上签了字,要求考试,说出了问题自己负责。

家长和考生为什么会做这样冒险的选择?因为,如果免考中考体育成绩将以36分计入总分,要比满分40分少4分。新城初中是南师附中主办的,学生中考成绩普遍很高,不少学生的目标就是考上南师附中,一分之差可能就会影响到入学。

### 幸亏考试顺利

上周五,中考体育考试举行,新城初中参加体育中考的学生共454人,只有5个是39分,其他学生都是40分满分,这5位学生也都得到了40分。

“现在想来,还是会觉得很后怕。”初三体育老师薛松说,当时大家都非常紧张,甚至都在想,如果出事了,怎么急救。

对于不适宜中考体育的学生坚持要考,南京市教育局体卫处负责人表示,不建议家长让身体不宜考试的学生考试,但阻止起来确实也很难。

考虑到一些患病的学生不参加体育考试,从今年开始,已经把免考生的计分,从34分提高到了36分。

此外,丧失运动能力的残疾学生还可以得满分。

### 建议增加合适选项

有关人士透露,每年南京申请体育免考的考生只有几十人。一所初中的体育老师告诉记者,一般每年中考体检都会查出一些学生不宜参加体育中考,但这些人基本都会要求参加考试,因为考了得了满分,得39分还是容易的,但申请免考就只有36分。学校会提前动员家长不要冒险,但最终还是有学生参加考试。“特别是患有心血管疾病的,那简直就是冒着生命危险。”

新城初中校长韩晖建议,对这些特殊人群,教育部门可以增加一些符合特殊学生身体条件的考试项目。一位体育老师表示,一些学生只是有部分运动项目不适宜,只要精心设计,可以找到适合他们的考试项目。“比如脚骨折了可以选择手部运动项目,心血管疾病患者可以选择一些非剧烈运动。”

## 公交车玻璃破碎,划伤老太太

快报讯(记者 赵守诚)4月22日晚上9时许,一辆134路公交车行驶到龙江体育馆附近时,突然后门边的一块车窗玻璃爆裂,碎玻璃像雨点一样“哗啦啦”地扫向车厢,将坐在车窗边的一名老太太划伤。车队负责人及时赶到,将老人送到医院救治,好在伤势不重。车队负责人称,这辆马上要报废了,4月28日前后,134路将有15辆新公交上路。

事发时车上只有十多名乘客,老太太坐在靠后门的车窗边。目击者称,当时就听“咚”一声,车身猛烈抖动了一下,然后一扇车窗玻璃就碎了,老太太穿的衣服较多,只有手背等裸露在外的皮肤被划

伤。司机赶紧停下车,众人下来一看,车窗边的一处铁皮裂开了缝。“太吓人了,开得好好的,车身怎么会开裂?”

老太太的儿子闻讯赶到,与车队负责人一起将老人送到医院。

134路车队负责人告诉现代快报记者,当天晚上,这辆快报废的公交行驶到龙江体育馆附近时,地面因施工,坑洼不平,公交颠簸致使车窗玻璃破碎,碎玻璃划伤了老太太。目前134路公交共有13辆车在跑,普遍老化。4月28日前后,将有15辆新车上路,目前跑的公交全部“下岗”,到8月底,还将有6辆新车上路。届时车辆老化的问题将得到解决。



公交车破碎的车窗 报料人供图

## 网管迷上赌博 盗用公章骗了30多家商户 自己赔不起,公司遭索赔

南京某企业网管黄胜,本来是个老实巴交的人。可自从迷上赌博后,整天就动歪脑子筹集赌资。不到一年的时间,他盗取公章,冒用单位的名义“采购”电脑等设备,之后再以低价转手卖掉,前前后后一共骗了30多家商户。事发后黄胜被判了刑,因为他赔不起钱,一些受害者只好转而要求黄胜的公司赔偿。

现代快报记者 马薇薇 通讯员 浦研

黄胜在浦口某大型企业找到了一份网管的工作,下班后闲来无事,他被朋友拉去赌博,一玩就上瘾了,很快存下的一点积蓄就被花光。赌资从哪儿来呢?一次偶然的机会,他瞄上了单位的公章。有几次,他被派去采购电脑耗材,拿着单位的公章和商户签合同。黄胜心生一计,既然公章在自己手里,不如就以公司的名义采购电脑设备,再倒手卖出去不就可以赚钱了?2011年2月到10月期间,黄胜多次潜入总经理办公室,偷拿单位的公章。先后有30多家商户与他签约。“采购”到台式电脑、笔记本和打印机等设备后,黄胜就会雇人运到二手批发市场卖掉。

2011年10月底,黄胜的行为被公司发现了。最终,黄胜因为合同诈骗罪被判处有期徒刑12年,并处罚金10万元,此外还要赔偿

各家商户的损失,经过核定实际价值为168万余元。黄胜自称,倒卖设备得来的钱全投到赌场里,这么大一笔赔偿款,无论是他个人还是家庭都承担不起。

拿不到赔偿,一些损失较小的商户自认倒霉了,可是一下子损失31万的王俊决定要讨回损失。他认为,当初之所以和黄胜签合同,全因为相信他是南京某企业的员工。让员工盗用公章这么长时间,说明公司管理存在问题,所以公司也必须承担责任。

黄胜的公司却认为管理制度再怎么完善,也难以避免偷盗行为的发生。双方闹上了法院。昨天,法院开庭审理了此案,在法庭上,公司愿意在成本价26万元范围内赔偿,可是王俊坚持就要31万元,因为多次调解不成,此案将择期宣判。(文中人物系化名)

## 小区围墙刚建好,就被人推倒了

快报讯(记者 顾元森 实习生 巫君超)最近,秦淮区止马村小区正在出新,施工人员按照规划砌起围墙,准备对小区实行封闭式管理,但4月16日,却有人将已经砌好的围墙推倒,目前被砸毁的围墙仍未修复。

昨天上午,现代快报记者来到止马村小区。小区一栋居民楼下是门面房,开了一家超市,还有一家炒饭店。超市前是人行道,在人行道上

有一段砖头砌成的墙基,高半米左右。“4月16日下午,有几个人把这段围墙推倒了。”居民们说,因为嫌砌起围墙后,影响到了门面房的生意,经营户找了人将围墙推倒。当时小区业委会报了警,目前派出所正在调查。超市经营户称,新砌的围墙将人行道围了起来,不但影响他们的生意,也影响了附近道路交通。“是附近小区的居民不同意在这建围

墙,居民自己砸的。”

记者找到了止马村小区业委会,一名负责人拿出施工图纸称,这是区住建局、出新办查了规划后,出的施工图纸,围墙所在的位置属于小区红线以内,并不是市政道路。小区出新手续齐全,但因为部分门面房经营户嫌围墙影响自己生意,故意阻挠小区出新。他表示,下一步,小区出新仍会进行。

## 苏宁亿万资源 打造五一全民购物梦想

五一尚未到,市场上早已是硝烟四起,各大商家摩拳擦掌,百家争鸣,纷纷推出五一促销活动,以苏宁为例,本次五一创新性地提出“全民购梦想”的理念,将在线上线下两大渠道,从货源、促销、服务等方面,投入数亿资源,全面减轻消费者购物压力,打造实惠的黄金购物假期。

### 山西路Expo超级店全新开业

今年年初,苏宁正式发布了“店商+电商+零售服务商”的云商新模式,确定了以苏宁实体店为主体,打造“店商”平台,推进店面业态优化,加快超级店、地区旗舰店、乐购仕以及苏宁广场、苏宁生活广场的整体连锁布局,提高线上线下融合、

产品结构、购物氛围、服务方式、客户体验的持续优化与经营质量。南京山西路Expo超级店也将成为新模式下首批升级的超级店,门店将全面整合线上苏宁易购供应链,精选进口食品、酒类等中高端商品,规划精品超市,与生活电器、日用品、百货等综合为生活购物区;4月28日苏宁山西路Expo超级店升级开业,将从商品品类的丰富、体验式购物、生活配套设施等方面全面提升现有标准,让消费者在苏宁山西路店享受到超一流的购物体验 and 超一流的购物环境。苏宁山西路Expo超级店在其十周年之际将升级成为湖南路商圈的一大明星级综合型购物商场。

### 新品、特惠产品扎堆献礼

据悉,本次五一促销,苏宁拿出了前所未有的力度,从货源、赠品、价格直降、折扣、终端布展等方面调拨数亿的资源为五一一大促保驾护航,如此大手笔在苏宁促销史上也是难得一见。苏宁山西路Expo超级店将于4月27日率先启动超级店首场团购,届时到店即送200元购物券,全场海量特价启动山西路超级店开业惊喜。4月28日山西路店开业当天,将联合南京电视台开展开业特惠团购,南京台主持人现场互动,多款惊喜家电现场抽奖,购物赢超市卡、自行车、iPhone5等大礼;而4月28日当天,苏宁商茂Expo超级店也

将联合西祠胡同开展网络团购,在共享全城活动的基础上,带领消费者现场砍价。

新品扎堆上市,作为三星今年的旗舰机型,三星GALAXY S4的行货版本将于4月26日全球同步发售。作为三星年度最受关注单品,苏宁将与全球同步发售,五一期间在苏宁线下实体店、乐购仕以及苏宁易购消费者都可以购买。除了三星S4、HTC ONE、联想K900手机、联想27英寸家庭智能桌面horizon、惠而浦小家电系列、先锋X600D智能电视等明星单品也将扎堆亮相苏宁。

### 突出体验 打造360°服务

线上线下超大规模的采购和让

利幅度,将保证苏宁为消费者带来最具价格竞争力的产品,在“五一”促销期间,苏宁将推出30天价格保证最低的承诺,五一活动期间,在苏宁任一门店所购商品如遇同城同类商场同型产品价格更低,消费者可凭同类型商场有效发票原件到苏宁任一门店获得双倍差价补贴。

物流配送方面,立足“专业自营”的服务品牌定位,实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作,平均配送半径200公里,日最大配送能力80多万台套,率先推行准时制送货。为消费者提供最及时的送货及安装保障,让消费者第一时间使用选购的家电产品。