

# 点亮生命 传递爱心

## 张雷成我市第八例造血干细胞捐献者



欢送仪式现场。

信阳消息(记者 杨长喜)8月8日,光山县的张雷正式前往郑州,肩负着挽救广东一名10岁的白血病

患儿的使命。他,将为这名儿童捐献造血干细胞。

张雷是光山县人民医院急诊科

医生。1981年出生的他在2011年光荣加入中华骨髓库,成为一名造血干细胞捐献志愿者。2012年11月24日,他与广东一名10岁患儿初配成功,在经过再动员、高分辨、体检一系列的工作后,他以身体全面合格成为信阳市第八位、今年的第二例,同时也是光山县第一位造血干细胞捐献者。平时就以救死扶伤为己任的他,这次更是为了挽救他人生命无偿奉献自己的造血干细胞,他很高兴地说道:“自己成为光山县第一例造血干细胞捐献者,我感到既意外又高兴。一方面,能够成功配型是一件概率相当小的事儿,应该说是自己和患者的一种缘分所以感到意外;另一方面,能够通过自己的捐献救助一个鲜活的生命,自己的人生更具有价值则是值得高兴的事情。”

我们祝福张雷能圆满完成捐献,也希望那位白血病患者早日康复。

## 散装月饼抢先上市 购买的市民并不多

信阳消息(记者 刘方)虽然距离中秋节还有一个多月的时间,但是记者近日走访我市多家超市发现,多种品牌、口味的月饼早已在促销货架上占有“一席之地”。然而,与商家的销售热情相比,购买的市民却寥寥无几。

记者在东方红大道一家超市看到,上市的月饼以单个独立包装为主,往年精致礼盒的包装形式今年暂时还没有出现。据销售人员介绍,今年月饼的价格与去年基本持平,散装的每斤在23元~35元,口味上还是以五仁、豆沙、莲蓉、肉松等大众口味为主。与超市熙熙攘攘的人群相比,在月饼柜台前的顾客确实看得多买得少。“月饼这种传统食品现在都成了应景的了,家庭里真正吃它的很少,而且现在购买我觉得太早了,没有节日的气氛。”正在购物的市民刘女士说。

在采访中记者发现,除了各大超市,市区里很多面包房自制的月饼也早已上市,与超市不同的是,这里的月饼大多是单块卖,价格最贵的十几元一块。中城大道某面包房销售人员表示,这个价格主要是受原料的影响,核桃、杏仁、榛子等本来价格就贵,再加上制作工艺要更加精细,所以单价比较贵。该销售人员也表示,由于距离中秋节还有一段时间,目前的销量并不是很好,临近中秋节时会有系列促销活动,价格上也有优惠。

## 七夕“租伴” 元芳,你怎么看?

信阳消息(记者 张继疆 实习生 周静)尽管距离“七夕”还有几天时间,但网络上各种版本的“租赁男(女)伴合同”已经开始异常火爆。对于此类“租赁”,多数市民认为“不靠谱”,警方也提醒,当心骗财又骗色。

### 一个帖子引发围观

近日,一则题为“七夕,做三天恋人,你敢来么?”和“出租自己”的帖子在网络上引得多网友围观。网友的各种回帖让人看了捧腹大笑:价钱那么贵,亲,用不好能退款吗?——这是淘宝体;你的回答让我和我的小伙伴惊呆了——这是流行体;罗马是男的怎么办?——也许还真有人心动了。

记者注意到,在网络上类似这种有关情人节的出租信息铺天盖地,而且多是明码标价。之前,这种情况只发生在逢年过节,最典型的就属春节和中秋节居多,在外打工的人,为了让父母安心,“租赁”伙伴回家探亲,慢慢地发展到2月14日的情人节,现在商家的触角都已经延伸到了中国传统的情人节,七夕“租伴”也就不足为奇了。

### 多数人认为“不靠谱”

记者随机采访了几位回帖人发现,大家玩闹归玩闹,依然认为此事“不靠谱”。“70后”的网友觉得无法接受,现在的年轻人,独居外地,精神空虚,但情感释放应该有一个好的方式。任何事只要涉及钱,就成了一种交易,存在各种不确定因素,无法避免一些意外情况,会让一些图谋不轨之人有可乘之机。还有,把人定价来买卖,说明他们为了挣钱已经有出卖自己的想法,利用各种方式挣钱,可能诱发卖淫、一夜情等情况发生。“80后”网友认为,在这个社会这是一种正常现象,满足的是网络时代年轻人的口味,这是一种排解压力的方式。热闹一下无可厚非,要把握好度和底线。既然不是为了钱,就是缓解一下自身的压力。

### 警方提醒:

过节需留神,当心骗钱又骗色

记者从警方了解到,目前我市尚未接到市民因类似合同产生纠纷后报案,但巡特警支队的王警官表示,网上发帖这种事情大多数人都是以开玩笑乐一乐就过去了的心态来对待,但这中间也不能排除有图谋不轨之人。在这里要提醒广大市民,当心那些图谋不轨之人会采用这样的方式骗取钱财,有时甚至会涉及强奸事件的发生。

### 律师说法:

合同为无效,道德法律双碰线

就此问题,记者采访了河南黄国胜律师事务所黄国胜律师,他认为,第一,此类租赁合同是非法无效的,是违背法律法规的;第二,它是违背社会伦理和社会道德的;第三,这种行为很可能触犯法律,如刑法、婚姻法,租赁男(女)友回家给父母看,有时还要同居,可能就牵扯到强奸的问题。



随着创建省级文明城市工作进入攻坚阶段,市中心城区各主干道综合整治活动渐次展开。继中碑路、五星街后,8月9日,茶韵路牵头单位市城管执法局组织相关责任单位对该路环境卫生秩序进行全面整治。图为执法人员帮商户将占道经营的电动车推进店内。 本报记者 徐杰 摄

## 夏装换季甩卖 打折力度诱人

### 市民最好按需购买

信阳消息(记者 吴楠 实习生 陈荣)近期,我市一直持续着高温“烧烤”状态,不少市民在逛街休闲时发现,不少商场、专卖店的夏装纷纷开始打折促销,宣传板上的打折力度令人心动不已。

昨日上午,记者在胜利路步行街和市内一些商场发现,很多服装店都开始了打折促销活动,“全场夏装一件六折、两件五折”、“夏装处理,低至三折”、“全场夏装买一送一”……商家为了促销,打出了各种促销宣传牌,这样的折扣价也吸引了不少消费者的眼球。

“女儿,快去试试这件衣服。”在胜利路步行街一家商场内,市民任女士正兴致勃勃地给女儿挑选合适的衣服试穿。记者发现,她手里拿着连衣裙、短裤、衬衣等不同的衣

服,有三四件。“现在夏装基本上都在打折,折扣还比较诱人,很划算。”任女士边挑衣服边对记者说道。她告诉记者,女儿前些日子看中了这件衣服,因为价钱有点儿高,一直没买,刚好现在趁着打折的机会来买。

“都立秋了,天气还这么热,夏装肯定还得穿上好长一段时间,趁着打折,多买几件。”采访中,不少市民对记者这样说道。

店铺打折,顾客盈门,这也让销售员忙得团团转,给顾客介绍衣服、找合适的尺码、开单子、装衣服……不少促销员可能一个上午都没有休息的机会。“最近夏装都在打折,相比以前,每天的工作量很大。”等待顾客试衣服的销售员小郑抽空对记者说道。

现在天气还这么热,为什么夏装

打折促销力度那么大呢?在胜利路步行街一家专卖店从事服装销售的陈女士告诉记者,各种各样的打折促销,主要是为了激发消费者的购买欲望,现在高温天气仍在持续,市民对夏装的需求量还是比较大的,以促销的方式可以降低夏装的库存,而且薄利多销,所以很多店铺都纷纷选择夏装打折促销。

虽然促销时购买衣物比较划算,但是在采访中,也有不少市民选择保持理智,年轻的小李便是其中一位,她告诉记者,自己去年趁着促销买了不少衣服,有的都还没来得及及穿,等到今年再拿出来,款式已经过时不想再穿了。所以,她提醒大家,服装尤其是女装款式更新的速度比较快,在挑选时,不能只看价钱,按需购买才是最理智的。