父女关系？非父女关系？

一起离婚纠纷 两份不同亲子鉴定书

星报讯（刘华 占峰 记者 马冰璐）一起离婚纠纷，夫妻双方竟拿出两份结果截然不同的亲子鉴定书。昨日，市场星报记者获悉，合肥市蜀山区法院经审理判决准予两人离婚，婚生女由母亲王某抚养，张某不承担抚养费，且王某支付张某精神损害抚慰金3万元。

2008年，张某和王某网聊时相识，3年后，两人登记结婚，并生下一女。女儿出生后，两人经常因为家庭琐事吵架，家庭矛盾逐渐激化。此后，父亲张某同女儿做了亲子鉴定，鉴定结果显示他与女儿非生物学上的父女关系。

一气之下，张某遂起诉至法院要求判令解除双方婚姻关系，并要求妻子王某支付精神损失费等。庭审中，王某同意离婚并要求抚养女儿，但她对张某出具的亲子鉴定书不予认可，并提供了一份亲子鉴定书，鉴定结论为张某与女儿是生物学上的父女关系。

为此，张某向法院申请再做亲子鉴定，法院予以准许，但王某一直拒绝。最终，法院经审理认为，基于双方证据及庭审陈述，法院推定张某与孩子之间不存在血缘关系，遂依法作出上述判决。



今天是第25个国际减灾日，今年的主题是：“提升抗灾能力就是拯救生命——老年人与减灾。”昨日合肥海棠街道荷塘社区举行了老年人减灾的宣传活动。图为社区志愿者现场为老人讲解防灾、抗灾知识及灭火器的使用方法。 季琛 记者王恒 文/图

合肥内涝了？
别怕，这只是一场应急演练！

疾控提醒：如遇天灾，保持积极心态最重要



工作人员在检测饮用水

星报讯（李多富 记者 李皖婷/文 程兆/图）“合肥市出现大面积内涝，目前至少有3个县区数十个乡镇受灾，数万名灾民急需安置，现请求疾控中心进行卫生应急处置。”昨天上午，合肥市疾控部门展开了一场自然灾害卫生应急演练。

接到“命令”后，“救灾”队员当即决定，对居民从附近水塘中提取的地表水进行水质净化和消毒处理。“救灾”队员先取水，接着在水样本中加入了絮凝剂，并进行搅动、混凝。半小时后，原来混浊的水变得清澈透明，并且有了沉淀物。

“救灾”队员随即取出容器中沉淀后的清液，加入碱液，调节PH值到可饮用的范围，之后加入一定剂量消毒剂，并检测了消毒后的水中余氯含量。消毒后的水进行水质和细菌检验后显示，净化水的指标达到饮用标准……

疾控部门提醒，遇到自然灾害后，居民最需要注意的就是饮用水卫生，做到只喝开水或符合卫生标准的瓶装水、桶装水；对临时的饮用井水、河水、湖水、塘水，一定要进行消毒；混浊度大、污染严重的，必须先加明矾澄清；漂白粉(精片)必须放在避光、干燥、凉爽处存放。

发生自然灾害后，保持住屋和附近地面整洁干燥，不要在草堆上坐卧、休息。如果感觉身体不适，要及时找医生诊治。此外，还应保持积极的心理状态，在被水围困的现状下，找些感兴趣的事做，保持良好的生活规律。

“小个子”螃蟹省城“横行”

水产批发市场，4两以上的母蟹今年很难卖

星报讯（记者 董艳芬） 金秋十月，正是一年当中螃蟹最好吃的时节。市场星报记者从省城水产批发市场了解到，往日“横行霸道”大闸蟹如今不得不老实规矩地走“平民路线”，而即便是压低“身价”，4两以上大个头的母蟹在合肥销售仍遇冷。

4两母蟹掉价一半，很难卖

10月10日上午，市场星报记者在周谷堆水产批发市场看到，批发大户们边吆喝边捆扎着螃蟹，从他们的热情中，显现的是今年螃蟹的好品质和卖蟹人的急切。

周谷堆华夏水产公司工作人员告诉市场星报记者，目前，该公司每天能交易2000斤螃蟹，这些螃蟹大多来自江苏固城湖，虽然交易量与去年同期差不多，但利润低多了，因为今年的螃蟹便宜了。

据其介绍，2014年螃蟹价格整体下降，目前2.5两左右的固城湖母蟹的批发价在45元/斤，而“大个头”螃蟹的价格降了一半。“去年，4两以上的母蟹批发卖到300元/斤，但今年同样品相重量的母蟹价格降至150元/斤，还是很难有订单。”

本地螃蟹上市，蟹价或再跌

事实上，除了江苏固城湖、阳澄湖大闸蟹外，安徽庐江、太湖、五河等地的螃蟹也纷纷爬上市民餐桌。周谷堆信息中心工作人员王磊告诉市场星报记者，今年，合肥周边的螃蟹养殖户多了，螃蟹产量上去了，这也是螃蟹价格下降的原因之一。据介绍，周谷堆当前每天的螃蟹销量在20～25吨左右，预计，随着本地螃蟹的大量上市，螃蟹价格还将持续走“下坡路”。

为4000元遗产，儿子告亲妈

星报讯（程磊 记者 马冰璐） 父亲去世后留下4000元遗产，母亲因儿子花钱大手大脚便没把钱给他，岂料儿子竟将她告上法庭。昨日，市场星报记者从合肥市肥西县法院获悉，经法官调解，母子俩握手言和，儿子当庭撤诉。

今年年初，肥西男子张某的父亲因病去世，他和母亲同心协力操办完丧事后，却因为父亲银行账户里的4000元存款闹翻了。张某数次索要未果后非常生气，于是把母亲告上法庭了。

法庭上，23岁的张某称，自己是独子，理应继承父亲的遗产。对此，他的母亲委屈地解释道：“他从小娇生惯养，花钱大手大脚，我担心他乱花钱，所以没把钱给他。”

听完母亲的话，张某幡然悔悟，并表示，自己手头紧，所以一气之下起诉至法院。最终，经法官调解，张某当庭撤诉。

新一代408初露峥嵘 打响中级车价值革命第一枪

毫无疑问，中级车市场历来是汽车厂商竞争最为激烈的一块阵地，即便是在中国汽车市场进入“2000万辆”时代后，“得中级车者得天下”这一老生常谈的定律仍未被打破。研发新车型，升级老车型，各大汽车品牌将价值进化作为提升中级车市场竞争力的有力武器。

在中级车不断进化的过程中，新一代东风标致408凭借“不止 领先”的越级产品力，打响中级车价值革命的第一枪，撑起了“开创中级车新纪元”的大旗。刚一上市，新一代408目标直指速腾、名图等重磅车型，上市第一个月订单接近5000台，在中级车市场站稳脚跟，迈出了成功的第一步。

【订单露峥嵘 抢占市场有绝招】

新一代408上市一个月的成功表现，初露峥嵘，成为称霸中级车市场最为有力的竞争者。新一代408产品物有所值，营销活动更有针对性。“T+STT高效动力”、“All in One 集成触控”、“3D Safety 三维安全”三大卖点深入人心，特别是在动力和油耗的表现有口皆碑，STT发动机智能启停系统的搭载，让新一代408在节油能力上脱胎换骨，无论是1.6THP发动机还是1.8L CVVT技术发动机，百公里综合油耗均达6L。

在新一代408上市前，首次推出线上、线下同步的“订金增值收益”活动，前瞻性的将线上预订活动与订金收益结合在一起，全新的数字营销方式吸引更多眼球，勇闯汽车互联网营销先河。东风标致“天猫”用户最终成交了近百个订单，与其他车型的线上成交率相比，新一代408线上订单首屈一指。线上营销活动不仅增加订单数量，更能加强新产品的知名度，新一代408“领先”一步，小试牛刀。

8月27日新一代408成都上市以后，沿袭东风标致新产品上市的惯有特色，“不止 领先”区域上市活动全面展开，席卷北京、上海、广州、重庆、南京等40个大中型城市，让更多消费者亲身体验了新一代408“不止 领先”的越级价值，被“全能男神”的魅力所打动。

【入门即领先 主销傲同侪 顶配享越级全面引领价值革命】

在竞争激烈的中级车市场，各大厂商为了压低成本，入门车型往往减配，动力更显不足……。新一代408的1.8L CVVT领先版——“入门即领先”彰显其超值本色。EMP2平台的引进，使新一代408整车拥有接近70%的超强度钢材，最高强度达1600兆帕。2730mm的超大轴距让您坐拥B级车的空间；全系标配STT发动机智能启停系统、LED日间行车灯、C型光导带LED尾灯、ESP9.0、六安全气囊、HAS坡道辅助等一系列同级入门少有的实用配置。

象征着新一代408价值巅峰的1.6THP至尊版，更是一直在向B级车叫板。1.6THP发动机连续八年斩获“全球发动机大奖”，足够证明其越级的动力性能。全LED大灯、i-Start一键启动、City Park智能泊车辅助、Blue-i车载互联、盲区探测等一系列涉足B级车的顶尖配置，让新一代408叫板的底气更足。东风标致确实在竭尽全力的为中级车消费者带去更加高端智能的驾乘感受。

产品是否“物有所值”，不能单以价格论高低，关键在于这个价格值不值。新一代408全系车型的配置水平，均领先于竞争对手，在这场中级车价值争夺战中占得先机。未来，新一代408能否成为这场价值革命的最终赢家？从上市首月的表现，我们已经得到了一个肯定的答案。