

# 弄丢婚纱照,影楼赔500元精神损失

## 法官:婚纱照、证书等纪念品具有人格象征意义,该赔

从小就喜爱樱花、牡丹花的新娘子李娜,拍婚纱照时特地选择到樱花烂漫、牡丹盛开的郑州大学校园内拍摄,欲留下一辈子美好的回忆。然而,去拿照片时,婚纱摄影店却告诉她“照片不小心丢失了”。昨日,中原区法院判令摄影店赔付新人包括精神损失费在内的1600元。

晚报记者 鲁燕

### 摄影店弄丢新人樱花婚纱照

李娜说,今年4月,准备结婚的她兴高采烈地同男友去拍婚纱照,在与罗娜婚纱摄影店签订婚纱摄影协议时,她提出了外景拍摄,要在满是樱花、牡丹花盛开的郑州大学校园内拍摄。“为了看到樱花、牡丹花盛开的时节,我和爱人专门推迟了婚期,因为和我的亲密爱人在樱花、牡丹花盛开的地方拍摄美好回忆,是我多年的向往。”4月下旬,李娜如约圆了这个梦,只等拿照片了,但是李娜却接到罗娜婚纱摄影店“婚纱照不小心丢了”的消息。

双方因赔偿事宜协商未果,李娜将婚纱摄影店告上法庭,要求该店返还已缴纳的拍照费用1100元,并赔偿精神损失费1万元。

法庭上,婚纱摄影店称,他们没有和李娜签订过婚纱合同,也没有给李娜照过相。

### 判赔新人精神损失费500元

法院审理后认为,李娜与罗娜婚纱摄影店签订婚纱照拍摄协议,双方已形成照相服务合同关系,李娜交纳拍照费后,摄影店在为李娜提供服务后将照片丢失,违反了合同约定,应返还李娜交纳的拍照费1100元。因摄影店的行为造成新人李娜无可挽回的损失,给李娜造成精神损害,摄影店也应予以赔偿,但新人要求的数额过高,应以500元为宜,遂判决摄影店10日内赔偿李娜拍照费、精神损失费共计1600元。

### 特定纪念物品丢失可索赔精神损失费

法官李长宏说,李娜在摄影店拍摄婚纱照,双方形成了服务合同关系,摄影店将照片丢失,无法履行合同,“合同目的已不能实现,李娜要求解除签订的协议,并要求摄影店返还合同款且支付违约金,是合理的”。

同时,李娜在婚纱摄影店拍摄的婚纱照是双方共同完成的具有象征意义的特定纪念物品,李娜交纳拍照费后所有权归李娜所有。但摄影店不慎造成该物的灭失,摄影店存在过错,作为所有人李娜可追究摄影店的侵权责任,要求赔偿损失。

李长宏说,根据《最高人民法院关于确定民事侵权精神损害赔偿若干问题的解释》中规定:具有人格象征意义的特定纪念物品,因侵权行为而永久性灭失或者毁损,物品所有人以侵权为由,向法院起诉请求赔偿精神损害的,法院应受理。这里的特定纪念物品除了婚纱照,还应包括某种荣誉勋章、证书。除此之外,大部分物品的丢失是不能主张精神损害赔偿的,这就是本案的特殊之处。“至于精神损害赔偿的数额,由法官根据侵权行为的性质及后果予以自由裁量。”

线索提供 李建丽 李长宏



## 百棵核桃树被伐牵动市民心

晚报记者 詹莉莉/文  
晚报首席记者 贾俊生/图

昨日,康复中街沿街的上百棵二三十年的核桃树被砍掉了,“如果把这些树木科学利用,移栽到公园或是金水河边,该有多好哇!”

俗话说,“桃三杏四梨五年,核桃柿子七八年”,核桃树长得慢啊!市民李先生说,核桃树秋天的时候,盈盈的果实缀满枝头,煞是好看,成为整条街的一道景观。

66岁的马先生说,他在附近住了几十年,

栽树时他的孩子刚出生,他是像看孩子一样看着这些核桃树长大的。现在看着这些树被砍掉,他心痛不已。

二七区绿化管理所副所长王兴梅表示,这些树木已经妨碍了道路交通,不得不砍了扩路。“该路段路旁树木被砍伐均属合法,是经过郑州市园林局批准的。”王兴梅表示,有些树木因为年代久远不易移植的,我们会进行砍伐。但对于一些规格小、生长健壮的核桃树,准备移植到二七区的游园绿地内。另外,康复中街的人行道旁还准备再栽上千头椿。

年末岁尾,历来是商家清仓让利的“黄金季节”,而作为家电零售巨头国美电器,随着元旦临近,一方面在抓紧新品上市,一方面再度提前祭起假日促销之“价格屠刀”,6店联动,意欲一举取得2008完美收官和2009开头彩。

# 国美:千万“礼”“金”大派送



签售让利

此次国美电器打出“提前放假,狂降8天”的优惠口号,郑州6门店将联袂签售让利,德化店现场签售让利50万、泰隆店30万、陇海路店20万、经三路店30万、大学南路店30万、金成国贸店20万,现场签售让利,价格直降送豪华礼品,价值1000万的“礼”“金”普惠绿城。海信、创维、TCL、海尔、美的、三星……知名家电厂商再度鼎力支持国美电器元旦巨惠,消费者购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、小家电、手机等家电将继续享受超低折扣,同时还有丰富的礼品,购买数码相机就送大容量储存卡,购买小家电,赠送打车费,为顾客提供了便利,购买手机送屏保、储存卡,购物满一定金额,不但能享受直降让利,还有超值礼品赠送。

### 促销力度“一大一低”

每天来就送优惠券,每天买就加送,每天买就送春联,每天还送车费,每天整点店长签售,每天冰洗、彩电、空调、小家电、厨卫、数

码、手机等8大品类,天天有特价,在众多家电厂商的支持下,国美电器出现最低6折惊喜折扣。在6项每天优惠的基础上,国美电器再度追加促销资源,在郑州市内6家门店进行现场签售,国美电器促销力度诱惑力陡增,让消费者难以抗拒。据国美电器采购负责人介绍,这次国美电器2008收官巨惠,价格低于五一,促销力度大于十一,32寸液晶电视跌3000元,200台液晶大礼,买客厅46寸液晶,送卧室32寸液晶,买客厅52寸送卧室37寸液晶,300台空调豪爽送,买柜机送挂机,促销力度惊爆元旦,提前引爆2009新春购物热卖。

### 进社区 服务面对面

一群穿着印有火红“gome”工作服的年轻人,用诚挚的笑容,热情周到的服务,为深冬萧瑟的街头,增添了一抹亮丽的色彩。他们就是河南国美电器售后服务部家电维修服务队。在为期两周的社区服务活动中,他们为五个社区的顾客,免费维修小家电60余台,大家电预约维修50余户,旧家电回收信息107条,优质快捷的服务受到了广大消费者的肯定和欢迎。

小家电现场检测维修,不仅方便了社区居民,还因维修服务热情、费用低廉而备受好评。用户杜先生的电暖气无法开机运行,听说国美电器售后服务人员就在自己所在的西彩小区进行现场维修家电,忙把机器送到活动

现场,国美售后的工作人员热情耐心的接待了他。在经过细致的检测后,确定杜先生的电暖器的温控开关已经坏掉了,随后国美维修人员为他更换了温控开关,电暖气可以安全上岗了。杜先生高兴的说道:“本来想去你们那里再买一台电暖器的,没想到你们一下就给我修好了,又给我省了一笔不小的开支呀,真是太感谢了”

除了小家电的现场检测维修,国美家电维修还提供了传统家电维修的预约上门服务,只需登记一下信息维修人员就会根据您的时间要求及时上门服务。

而为社区孤寡老人免费维修更是雪中送炭,送去国美售后服务人员的关心和热情。赵卫强老人已经70多岁了,当得知国美电器上门为其免费维修洗衣机时,都有点不敢相信是真的,老人热情的接待了国美电器的维修工作人员,经过师傅细致的检测判定故障所在,为其更换了相应的配件,并告知老人机器保养使用常识。老人一直说“谢谢”,也让国美电器的维修人员很感动,人人都献出一点爱,再冷的冬天心也温暖。

### 提升3C市场份额

对于2009年在销售上的着力点,拥有强势渠道资源的国美电器河南国美掌门人刘昆称,除了继续强化占据家电卖场半边天的彩电、空调、冰洗等大件传统家电外,还将以通讯、数码、电脑等为主的3C阵营将成为重点运作的品类。

据国美电器内部统计,3C产品在国美卖场中所占份额近三年中,平均逐年以15%的幅度上涨。由于渠道优势,厂商通常会选择在

大型卖场举办新品的首销,卖场也会联合厂商包销产品对销售实现保障。

刘昆表示,国美电器作为优质渠道,是众多3C厂商愿意优先合作的对象。2009年,以数码、电脑为主的3C品类将成为国美电器重点扩容的阵营,份额有望提升至40%左右。国美电器愿意利用自己的网点优势将“数码城”、“电脑城”搬至消费者家门口,提供充足的特价、包销产品,并且第一时间发布新品。

### 深耕二三级市场

据了解,国美电器在河南省内已拥有22家门店,作为在中原深耕多年的老牌家电零售企业,国美电器的网点分布与市场地位都居于行业首位。

提起2009年的开店计划,刘昆说,河南国美电器有限公司将以“旗舰店”为主力,深耕二三级市场,计划在2009年在二级地市新开4-5家门店,郑州市区新开4-5家,预计新开10家门店,目标是13家。他同时表示,省会郑州市内的二七广场德化店将是重点关注的门店,计划在2009年将国美电器德化店打造成年销售额突破6亿元的家电超级航母。

刘昆还透露,2009年,国美电器门店的选址将综合地段、交通、周边配套等多因素指标来进行,并及时关注当地城市规划进程,确保“总有一家国美电器离您最近”,而且国美电器不仅要进入当地繁华商圈,同时还要让国美电器带动一个商圈的繁荣发展,甚至营造出一个新的商圈,这对于方便人们生活,推动当地经济发展将起到积极作用。

吴绍超