

外牌摩托车一禁 连菜价都要上涨

近日,南京市政府发布通告,规定从3月7日起,扩大外牌摩托车禁区范围。消息一出,各方面反映强烈。昨天,记者前往农贸市场、摩托车交易市场等处采访,发现南京本地摩托车牌照价格大幅上涨,而南京的菜价,似乎也有上涨的可能。

菜贩运输成本要加大

“这下可麻烦了,我都不知道怎么弄了!”昨天上午10点钟,白云亭农贸市场内,正在装货的杨师傅满面愁云,他才从报纸上看到外牌摩托车禁区扩大的消息。

杨师傅是盱眙人,三年前来到南京集庆门农贸市场做蔬菜生意,每天起早贪黑,在白云亭农贸市场和集庆门农贸市场之间往返。“爱人在那看摊位,我就到这采购、运货。这么多年下来,全靠这辆摩托车!”杨师傅说,这辆摩托车是当年他从盱眙骑过来的,也是盱眙牌照。

杨师傅说,他自己算过,每天往返两个农贸市场之间,所花费的汽油费仅三四块钱,成本很低。如果不给开这种摩托车,他只能选择别的运输方式。“能怎么选呢?货车肯定不现实,最多找辆面包车吧!”杨师傅说,白云亭市场门口每天都停着几十辆运送货物的面包车,费用大概在35元。“光运费就上涨了这么多,要是还想赚钱的话,只能抬高菜价了。”杨师傅说,到时候,肯定不是他一个人这么做。

对菜价将产生影响

“涨不涨很难说,但是对菜价的影响肯定会很大!”在白云亭市场值班的工作人员告诉记者,每天都有数百

辆摩托车、自行车、电动车进入市场采购、拖货,而停放在门口等候的拖货面包车也有四五十辆。工作人员说,90%以上的摩托车都是外牌(包括三区两县),一旦实施禁区扩大的规定,白云亭市场便进入禁区范围,外牌摩托车不能进入市场,这样一来,这些菜贩子只能选择其他交通工具,成本的增加必然导致菜价受影响。

在市场门口等客的面包车驾驶员吴师傅告诉记者,他每天都在门口等货,“像集庆门菜场,送一趟大概30元;新街口羊皮巷菜场则至少得40块钱!”吴师傅说,他也已经看到了通告的规定,一旦摩托车被赶出这个区域后,面包车的运送价格有可能还会上涨。

记者随后前往羊皮巷菜场,卖菜的周女士也是大发牢骚。她告诉记者,羊皮巷菜场内很多卖菜的摊主和她丈夫一样,都是骑着外牌摩托车运送蔬菜,“不给骑,成本肯定加大!”

南京牌照呼呼涨价

“有大牌(南京本地摩托车牌照的俗称)吗?”昨天下午2点钟,记者来到堂子街二手摩托车交易一条街,此时,整条街上格外热闹,不少摊主都将车子摆在路边,询问价格和牌照的市民不少。

“现在才来问,有钱你也买不到啊!”一家二手摩托车销售店的女老板钱某告诉记者,像记者这样前来询问的,她一天已经接待了至少20多人,“生意从来没有像现在这么火爆。”钱某说,前天南京“大牌”才八九千元,昨天上午便涨到了1.1万元,最关键的是,价格不断上涨,但牌照根本找不到。钱某说,南京一直对摩托车采取限制措施,目前他们只能设法从即将报废的车主那里去收购,“价格高也得要,市场行情看好啊!”

记者一路问下去,竟然没有一家店里还有南京“大牌”。一位姓张的老板见记者需要“大牌”,连连后悔不迭。原来,前天早上,他还出售了一个“大牌”,“连同一辆开了两年的摩托车,才卖9000块钱。要是放到今天,1万元都抢着要啊!”

在南京“大牌”吃香的同时,各家店主也坦言,通告出台,直接导致他们店内的外牌摩托车滞销。“前几天还能卖出3000多元,现在卖2000元,没有一个人过问!”钱某告诉记者,她现在都不舍得卖了,“太便宜了,三区两县的牌照一夜之间不值钱了!”

此外,受该政策的影响,助力车牌照的价格也已经由几天前的5000元上涨到了6000元。

■特别提醒

别以为下掉 车牌就没事,罚得更狠!

“我把牌子下掉,他就不就不出我是什么牌照了吗?”昨天中午,记者在淮海路、延龄巷一带的摩托车行采访时发现,不少摩托车主纷纷拆卸起他们的外地牌照。他们说,无牌摩托车上路只罚几百元,外牌摩托车要罚款2000元,干脆把牌照下掉了。记者从几家摩托车行了解到,昨天一天前往车行进行卸牌的车子多了不少。

但果真是这样吗?对此,南京市交管局法制科副科长蔡卫国明确表示,这种想法完全是部分驾车人的误解。蔡卫国表示,即使下掉摩托车的牌照,交警还是能够准确查出摩托车的牌照,如果是外牌摩托车,除按照通告内的规定处罚1000到2000元的罚款外,交警还将依照不按照悬挂牌照的规定,对车主加重处罚,增加罚款200元。

此外,对于没有牌照的摩托车,交管部门对其的查处力度将更大,检查也更严格,一旦发现车辆存在疑点,交管部门可以涉嫌盗抢车辆的名义,先行暂扣该车,移交有关派出所进一步处理。

快报记者 田雪亭

她们的节日 她们的精彩

昨天是“三八”妇女节,平时一直忙于工作和家庭的女人们,终于迎来了自己的节日。是该好好放松一下了,昨天,记者用镜头记录了她们一幕幕欢乐的瞬间。



逛街 一起上

昨天,女同胞们结伴逛街好不热闹。瞧,她们正在商量下面该去哪“血拼”呢。

快报记者 赵杰 摄



小璐 送礼物

昨天,南京地铁形象大使小璐在地铁里派发“三八”节礼物,让女乘客惊喜万分。

快报记者 赵杰 摄



教师 展风采

前天,鼓楼区教育局举办“庆三八”教职工风采展示会,教师们欢聚一堂,一展才艺。瞧她们几个,多像职业模特。

快报记者 赵杰 摄



妈妈 不容易

昨天,南师大附属实验学校几名扮演“怀孕妈妈”的学生正在交流感受。通过这种“感恩”教育,他们感受到了母亲的爱。

荀海 摄

国美、龙发家装家电节打造“和谐营销”, 本周末豪送 1000 万让利“和谐家庭”

本周末,国美、龙发以“家”字真言为发力点,精心构筑了“和睦之家”、“和顺之家”、“和气之家”、“和美之家”四大主题,“和美之家”四大主题,以免费买家电免费装新家、空调免费预约钻孔、1000万超级让利、家电套餐超惊喜的四重“震撼”为追求完美家庭生活的消费者奉献出一道丰盛“家电+家装超级盛宴”。

**和睦之家——
免费买家电,免费装新家**
睦,敬和也(《说文》)。“家和万事兴,家齐国安宁”,和睦的家庭正是和谐社会的基础。想免费买家电?免费装修?国美帮

您实现!3月10日至3月11日,凡在国美各门店购物的消费者,均可凭购物发票领取抽奖券一张,来赢取免费买家电、免费装新家机会,让您的“和睦之家”倍添惊喜!

和顺之家——预约就有惊喜,空调免费“钻”孔

顺,从也(《广韵》)。所谓“百姓家事无小事”,只有顺从百姓的需求,想其所想,才能赢得客户倾心。国美、龙发一向心系百姓,考虑到装修新房要提前钻孔(如果墙面装修完后再打孔,就会弄脏甚至损坏墙面),其为新房用户特别开通了8008289088的报名热线,活

动期间,消费者可拨打热线,安排国美电器提前打孔,并可领取“空调现金抵用券”,在购买国美电器空调时直接冲抵现金!可谓“买得顺,装得顺,家家顺”!

和气之家——国美、龙发联手巨献,1000万真情让利!

气,云气也(《说文》)。引申为景象,气氛。国美擅长以大手笔、大气营造大气势、大氛围,此次与龙发联手,两大巨头一次性就拿出1000万的促销资源派发给国美的“和谐家庭”,据悉,在国美购买家电满一定额度,就可享受9.5折至9.8折不等的龙发家装优惠,而在龙发装修满

一定费用,就可免费获取国美送出1500元至于4500元的家电产品。
和美之家——家电套餐快乐评选,1000元惊喜等你拿

美,甘也(《说文》)。家庭,要讲究和和美美;买家电,要讲究完完美美。国美此次活动能享受超值服务、超低价格、超优品质,如果再加上“超附加值”就完美了。别急,在国境内购买“家电套餐组合”的消费者,无论是买的“最低最实惠”的,还是买的“最贵最尊贵”,都可参加家电套餐快乐评选,轻松获得1000元现金抵用券,用以在国美再购物使用,一个字形容:完美!
阿谦

足生堂 让百姓放心的专业足疗品牌

据统计,南京街头巷尾挂着“足疗”牌子经营的店家,大大小小已经不下数百家,这说明南京市民随着经济收入水平的提高,休闲保健意识也逐渐加强然而可怕的是,尽管有些“足疗店”打出的价码并不高,然而提供的服务却非常不正规,有的甚至给消费者留下健康隐患。面对如此鱼龙混杂的市场,消费者的确需要一双明亮的眼睛。事实上南京人有着自己的地产足疗品牌,这个立足金陵辐射全国的休闲保健航母,凭借着自身的诸多专业优势,在四年多的时间里,不仅在南京本地开出五家直营店,更是在全国各地开出300多家加盟店,被誉为休闲保健行业的神话。让我们走近专业足疗巨头足生堂,去感受足疗品牌化的无与伦比的魅力……

足生堂规范全国足疗保健市场
2006年对于足生堂来说,算得上是丰收

的一年,除了在事业上的不断拓展,知名度的不断提高,足生堂的业绩又一次排到行业内的前列,而且通过了ISO9001-2000认证。成为该行业首家通过认证的单位,被卫生部所属“中国足疗反射区健康法研究会”授予为“常务理事单位”。此外,足生堂成功的经营模式被著名高等学府南大商学院慧眼看中,与众多营销杰出案例一起被编入“MBA经典案例库”;同时又作为江苏仅有的三家连锁品牌之一入选“2006年中国特许经营最具成长性50强”……足生堂的一系列荣誉和成功,连业内人士都感到惊叹。休闲保健行业究竟是如何创下了这样的辉煌?

的确,在几年以前,且不说消费者,就连足疗界的从业人员自己,都难免带“有色”眼光看待足疗。有的人认为市场上暧昧不清的“足浴”就是“足疗”,有的人认为“足

疗”是个低人一等的职业。然而四年来,“足生堂”凭借着科学化的知识产权品牌和一支出集医学研发营销、策划、服务、管理等领域的专家团队,吸纳了各医学院校的生源,创立了全新的专业“保健休闲”概念的足疗品牌,不仅规范了全国的足疗保健市场,也丰富了人们的生活,为更多人带去绿色休闲的健康。能够通过ISO9001-2000认证,这对整个足疗行业来说几乎是个奇迹,足生堂之所以能够做到,除了因为这里的从业人员素质普遍较高。更因为是企业着力于细节之处的管理,严格地对客人所接触到的物品进行全面消毒,一次性用品一客一换,确保了消费者在一个卫生、舒适、幽雅的环境中,享受专业足疗带来的健康和快乐。
各路人士纷涌足生堂

当健康已经成为人们二十一世纪的热点话题,足生堂这样独特的休闲保健模式点燃了很多人的热情。的确,人们过去总是会为自己疏忽健康找很多借口,没有时间、没有毅力是最常见的借口,然而足疗却是一种被动的休闲保健,不需要给自己太多的压力,而且这种绿色的保健休闲模式已经成为很多商务人士的首选,在足生堂里面和商务伙伴边保健边沟通工作,不仅氛围融洽,还节约了时间,做到了工作和保健两不误。

据足生堂的负责人透露,他们最初切入市场的时候,其实看中的是中老年市场;但没有想到现在很多年轻人,特别是平时缺乏运动的白领却成为了他们的常客。究其原因,因为现代白领的工作和生活的压力特别大,身体有很多健康隐患,通过“足部反射疗法”,不仅使他们更加

了解自己的健康状况,而且逐步进行了辅助治疗,令他们身心更健康愉悦,也提高了他们的生活质量。日前,很多女性白领结伴来足生堂足疗成为时尚,边闲话家常沟通感情,边享受绿色足疗带来的健康。
春节前后,到足生堂购置VIP卡的市民还真很多,一些卡种几乎脱销;很多企事业单位大量购置金卡作为员工福利发放;许多商务人士也将金卡作为馈赠客户的礼品;将足生堂VIP卡作为时尚礼品送给亲朋好友的广大市民……俗话说送礼不如送健康,亲身去足生堂体验过的,迫切地想把这份绿色保健方式,作为春节馈赠的礼品,以表对自己关爱的人们美好祝愿。足生堂再度为南京掀起休闲高潮,这股热力还有待于更多市民在新的一年里去真切感受。专业足疗品牌的火爆也为市场敲响警钟,“足疗”行业全面洗牌的时代已经来临!