

# 7万辆 → 31万辆 私人轿车一路狂飙

## 机动车突破100万辆,警方表示:增速虽快,但目前不会限制上牌

截至2009年6月19日,南京机动车保有量突破百万大关,总量高达100.45万辆!昨天上午,记者从南京交管部门召开的新闻发布会上获悉,这100.45万辆机动车中,汽车保有量为60.15万辆(私人汽车43.82万辆,其中私人轿车31.16万辆),摩托车保有量39.96万辆。而5年前,南京市机动车保有量为58.14万辆,其中私人轿车仅为6.96万辆。



### 5年前才58万辆车子

“五年前,上牌的车主还不多,我们的民警也没有现在这么辛苦,可短短五年间,机动车数量几乎翻番!”据南京车管所有关负责人介绍,截至2004年底,南京市机动车保有量为58.14万辆,其中汽车保有量26.36万辆(私人汽车14.28万辆,其中私人轿车6.96万辆),摩托车保有量31.15万辆。而截至2008年底,机动车保有量已达94.24万辆,较五年前增长36.1万辆,增幅为62%,其中汽车保有量54.24万辆,增长27.88万辆,增幅为106%,而私人汽车是38.50万辆,增长24.22万辆,增幅为170%,其中私人轿车27.02万辆,增长20.06万辆,增幅为288%;摩托车保有量39.65万辆,增长8.5万

辆,增幅为27%。

这位负责人介绍说,五年间,机动车平均每年递增7.22万辆,其中,汽车平均每年递增5.58万辆(私人汽车平均每年递增4.84万辆,其中私人轿车平均每年递增4.01万辆);摩托车平均每年递增1.7万辆。

### 今年南京日均上牌518辆

昨天,南京车管所东方城上牌点人头攒动,正在排队选号的许先生告诉记者:“今年车子降价幅度大,我家在江宁,去市区上班不方便,决定买辆车!”他说,他们办公室,六个人中有三个是上半年买的,单位的车位已经爆满!

据车管所有关负责人介绍,仅上半年南京市机动车就增长6.21万辆,其中汽车增长5.9万辆(私人汽车增长5.32万辆,其中私人轿车增长

4.14万辆),日均上牌量高达518辆。而在前几年,上牌车数要少得多。记者从车管所的统计数据看,近五年来日均上牌量(每月按26个工作日)逐年递增,2004年日均287辆,2005年日均301辆,2006年日均368辆,2007年日均444辆,2008年日均413辆,五年日均上牌量为362.6辆。

### 增长太快但不会限制上牌

“随着车辆激增,城市道路日益拥堵!”车管所有关人士分析说,近几年来,机动车保有量增长迅猛,自2004年底以来增长率为62%。其中,以私人汽车增长为主流。机动车保有量增长数据中,私人汽车增长比重大,增长率为170%。而在品牌的选择上,随着车辆销售市场的不断扩大,车型、品种也随之大幅增

加,由过去以大众系统桑塔纳、一汽夏利、东风雪铁龙等车型为主流产品,发展到现在的几十种品牌、上百种车型的市场。在汽车数量大幅增长的同时,摩托车增长速度较缓,主要是市区摩托车实行总量控制。5年前摩托车保有量为31.15万辆,截至2008年底为39.65万辆,共增长8.5万辆,增幅仅为27%,年均增长1.7万辆,新增量几乎全部来自三区两县。

车子多了,牌照资源肯定会紧张,对此,南京会不会像上海那样实施限制车牌的措施?南京车管所有关负责人表示,车辆增长幅度很快,拥堵状况加剧,警方还是继续倡议市民多选择公共交通工具,“但南京目前还没有限制车辆上牌的消息,市民尽管放心”。

快报记者 田雪亭

## 德基广场 明天抛出惊喜折扣

### 八成一线品牌直接打折,力度全年最高

新街口的东北角曾被称为“商业死角”,2006年,德基广场的开业让这块“死角”起死回生,也为南京的奢侈品市场打了一针兴奋剂,各种各样的国际品牌正以星火燎原之势进入南京,LV的橱窗摆设和珠光宝气的BVLGARI(宝格丽)的巨幅海报遥相媲美,预示着南京奢侈品消费时代的到来。3年后的6月26日,南京德基广场将迎来3周岁生日,这个有着“时尚风向标”美誉的购物中心将商业与文化融合,提升商业街的品位与内涵,同时抛出一系列的优惠活动,促销力度创全年最高。

### 独特:从不用抵用券的购物中心

从2006年开始,当LV、范思哲、Max-Mara、宝格丽、GIADA等众多顶级奢侈品牌出现在新街口德基广场时,人们才懂得什么叫高档商场。虽然南京不是一线消费城市,但南京白领有着同样旺盛的时尚消费力,以高档消费和奢侈品牌著称的新街口商业“巨舰”德基广场,让更多奢侈品牌真正见识到了南京人的消费潜力,更多品牌也积极靠拢过来。

3年后的今天,德基广场一楼的国际大牌数量已经达到近30个。6月26日,德基广场迎来三周年庆典,各大品牌将联袂制造一次惊喜全城的恭贺行动,给出最厚实的折扣。“德基广场倡导的是超前营销思维,区别于其他购物中心的是,从来不会因为促销活动而发放或收取现金抵用券。”德基广场企划部相关负责人告诉记者,一般商场的送券营销模式容易让顾客产生连带消费,往往为了把券用掉了买了许多不该买的,而德基广场的促销活动是直接打折,客户享受的是不含有任何水分的实惠。据介绍,三周年活动期间,一楼参与折扣的一线品牌达到80%以上,打折力度全年最高,同时二楼

以上的所有时尚品牌也都在这一天里开展丰富多彩的活动,单店折扣均创全年最大。

### 升华:音乐购物打造新街口文化效应

没有精神的文化,是没有灵魂的躯壳,没有文化的企业,是不能长久发展的企业。倡导营造购物氛围的德基广场不断用主题活动从心理上征服消费者,让消费者感觉购物的美妙过程。走进德基广场,就仿佛步入世界音乐长廊,瑰丽的奥地利圆舞曲、浪漫的法国香颂、悠扬的意大利弦乐、韵味十足的美国爵士、庄重高雅的德国古典乐,使得每位消费者恍如置身音乐的海洋。

“用音乐陪伴购物,是前所未有的创新服务理念,这是在很多发达国家很流行的。”德基广场企划部相关负责人透露说,高端化消费模式,提倡高品位的环境和氛围,是德基广场继“香味购物”、“光影购物”以来的又一次新颖尝试。本次三周年活动的主题是“把券用掉了买了许多不该买的”,而德基广场的促销活动是直接打折,客户享受的是不含有任何水分的实惠。据介绍,三周年活动期间,一楼参与折扣的一线品牌达到80%以上,打折力度全年最高,同时二楼

快报记者 闫弋

**学尔思教育**  
中小学全课程辅导

# 学习 改变 命运

如何保持成绩领先,暑假学习是关键

- 查漏补缺,学习更有针对性
- 新旧衔接,温故知新基础牢
- 强化训练,成绩领先有保障
- 科学规划,劳逸结合效率高

## 提升成绩 四重保障

- ★ 师资保障:千名教师针对性授课,强强联合、全面提高学习成绩
- ★ 教学保障:个性化学习解决方案,提高效率、科学优化学习方法
- ★ 服务保障:专职班主任全程跟踪,及时反馈、随时修订辅导方案
- ★ 效果保障:5年来致力专业辅导,口碑相传、万名考生高分作证

## 一对一教学特色:

小学:引导兴趣 传授方法 激发潜能

初一、高一:培养习惯 巩固基础 激发兴趣

初二、高二:梳理归纳 查漏补缺 同步超前

初三、高三:梳理主干 突出重点 精讲考点

夏日炎炎 学习无限 规划暑假里的每一分钟

新街口校区: 86960078 山西路校区: 83246191 龙江校区: 86203418 瑞金路校区: 86872970

# 天元高考复读班招生

南京高复双状元来自天元高复班 中国十大品牌高考复读教育机构 全国优秀民办学校 江苏省教育学会系统先进单位 优质·诚信办学机构

**诚信** 卧薪尝胆奋战一年 复读人生更加精彩!十年来,我校学生认真刻苦,取得了一批又一批优异成绩!本校将连续公布2009届复读学生的录取院校,欢迎关注。学校设有**奖学金、助学金**,实行免费试听制,收费合理,管理严格,可以合同形式履行承诺!

**务实** 本校设有**全日制教学中心**和**全封闭军事化教学中心**,特设**文理重点班、美术专业班、影视艺术班**等,7月中旬开设暑假单科强化班,同步参加南京市新高三9月统测及全部模拟考试,一切从实际出发,目标就是明年高考!热忱欢迎全省高复学生加盟天元尖子班,冲刺国家重点大学!

**卓越** 品牌源自卓越!天元以十年86%以上本科录取率的办学成果超越县中模式,被誉为高复学校中的“南师附中·金陵中学”! **优秀教师在南京!** 我校与南师大联合办班,由南师、金陵、南外、一中、海安启东重点县中等**国家示范名校名师**担纲教学,与名校高考班同步教学、同步模考,配备专业班主任,学校地处交通便利的东南大学和纪律严明的部队院校,全日制走读或全封闭住宿学习自选,便于学校、学生、家长三方合力拼搏!

## 天元文化美术暑期补习班

高中 (1-3 年级)	初中 (7-9 年级)	小学 (2升3-6 年级)
高考复读班	中考复读班	小升初衔接班
学业水平测试补习班	初升高衔接班	语文阅读写作强化班
特长生文化集训班	中考单科强化班	数学思维训练强化班
文化单科补习强化班	文化同步强化班	英语专项训练强化班
美术高考集训班 (美术、影视艺术校考冲刺班)	美术基础班	美术兴趣班

校本部报名处:东南大学文园接待中心(太平北路134号鸡鸣寺车站旁) 电话:025-83361940 83363152 13805150727 网址:www.njtyedu.com  
全日制教学中心:南京图书馆三楼(成贤街66号) 电话:025-66911338(初中、小学) 15996220598 83683495 E-mail:njtytz@163.com