

4月拍卖结果出炉,创六年来月度中标率新高 沪牌中标率10% 释放汽车消费需求

本报讯 (记者张晓鸣)4月上海私牌牌照拍卖结果昨天出炉,中标率进一步回升至10%,较3月上升1.1个百分点,同时创下2014年4月以来月度中标率新高。

4月沪牌个人额度投放13500辆,个人在用车有效额度委托拍卖910辆,合计拍卖总数14410辆,比3月增加2440辆。3月份以来,沪牌额度投放已经连续两个月超过1万辆。昨天上午11时30分,最后拍卖结果显示,本月共有144210人参加拍牌,中标率为10%。最低

成交价为90400元,平均成交价为90494元。

4月23日,上海正式发布了促进汽车消费的若干政策。其中,自今年3月起到底,上海将在原有年度计划基础上新增4万个非营业性客车牌照额度投放数量。相关政策已经在3月落地,上海三四月份牌照公告投放数量都较以往有了一定幅度增加。

购车补贴方面,燃油车和新能源车均有相应政策。其中,对燃油车“以旧换新”给予补贴。上海消费者报废或转出四及以下排放

标准燃油车,并且新购置国六排放标准燃油车的,给予每辆车4000元补助。同时,积极鼓励在沪汽车销售企业在政府补贴基础上,再给予消费者一定幅度的让利优惠,放大政府补贴效应,释放“换新”需求。

上海还将对购买新能源汽车的消费者给予“充电补助”。消费者购买新能源汽车,除了继续享受中央财政补助和购置税减免等政策外,上海对消费者使用新能源汽车过程中发生的充电费用,再给予5000元补助。

同时,将完善新能源汽车推广应用配套政策,对消费者关心的免费牌照,今年将继续限量发放。支持存量燃油车置换新能源汽车,若消费者置换新能源汽车的,相关部门提供新能源汽车专用牌照额度后,允许消费者继续保留燃油车上牌额度。

下一步,相关部门将抓紧完善相关政策,尽快发布上海促进汽车消费若干措施及相关配套细则,推动相关举措落实落地,提振消费者信心,释放汽车消费需求。

上海公交行业职工的新老交替拓展了就业新空间

新司机老司机,今天谁在上海开公交车?

本报记者 张晓鸣

“擦擦发动机,敲敲轮胎,发车之前要做好例行保养”“开车一定要安全第一,多留点安全余量”……在公交66路丰镇新村终点站,巴士一公司二车队驾驶员王建青正在和同事叶超交流。有意思的是,王建青是60后,1960年出生,1980年开公交车到现在;叶超是90后,1998年出生的他,去年底刚刚独立驾驶公交车。

前几年,沪上公交驾驶员相对紧缺,驾驶室窗口里很少看到小青年的身影。经过这几年的调整发展,公交驾驶员进入了新老交替阶段。

巴士一公司二车队党支部书记刘远介绍,车队目前在岗驾驶员在210人左右,从去年3月开始陆续招聘了70多名新驾驶员,预计用三到五年完成驾驶员队伍的新老交替。新加入的既有叶超这样的90后,也有一些从出租车等行业转型的驾驶员。

“会开小轿车不稀奇,能开公交车才厉害”

眼下,叶超是巴士一公司二车队最年轻的驾驶员。“会开小轿车不稀奇,能开公交车才厉害,”说起这个,他有一点点小小的得意。毕竟在上海,要成为一名合格的公交驾驶员并不是一件容易的事情。

以叶超为例,公交驾驶员定向培训周期为6个月,取得A1驾驶证后根据规定有一年实习期。满一年之后,新驾驶员需要跟老驾驶员上线熟悉线路2个月时间。经过最终考核,才能独立驾驶公交车。因此完成一个周期大概需要将近2年时间。

身材健硕的叶超,职校毕业后短暂从事过健身行业。“当时是家里人看到有这个公交招聘机会,就叫我来试试。”叶超笑着坦言:“想当公交车司机主要是考虑到工资还不错,虽然会苦点、累点,但没关系,我还很年轻。”

叶超清楚地记得,2019年12月14日是自己正式“单飞”的第一天。“那天下午1点半开车的,领导考虑那个时候路况好,让我慢慢适应一下。”叶超说,第一次还是有些紧张,自己适当放慢了行车速度。原本线路单圈开下来需要35分钟时间,叶超多花了5分钟时间。

对这一成绩,“老法师”王建青笑着说,凡事都有第一次,这个速度还可以。

他既是新司机,又是老司机

和叶超不同,邹健既是新司机,又是老司机。1979年出生的邹健,进入公交行业之前,开了15年的出租车。不过,还是公交实习驾驶员的他,要到今年10月满一年了才能跟车,因此目前的岗位是在消毒防疫一线。

今年2月初以来,巴士一公司二车队开展夜间“一车一消毒”。每天傍晚5点半,邹健就准时到国江路停车场报到,为晚上进场的车队47路、140路和597路消毒。他和其他两名实习驾驶员一起,换好工作服,戴上口罩和手套,拿起消毒液,喷壶和抹布,为车辆消毒——扫净车厢,用浸泡过消毒液的抹布认真擦拭驾驶室仪表盘、投币机、座椅、扶手等处,再对车厢内各部位喷洒消毒,最后贴上“本车已消毒”记录纸,并签名、写时间。邹健告诉记者,消毒一辆公交车需要10分钟时间,每天晚上大概有100多辆公交车,最晚的线路末班车要在零点以后,工作强度非常大。

记者问他,当出租车司机时间自由,公交车司机会不会太辛苦了?但邹健完全不把这当一回事:“苦?现在干哪行不辛苦?”在他看来,这几年出租车行业竞争激烈,而公交行业待遇水涨船高,一进入,最终让自己下决心转型做公交驾驶员。

开了40年公交车的老司机这么说

对于新司机,开了40年公交车的王建青,最想说的还是一句话:“注意安全!”

公交行业非常辛苦,春天爱犯困,夏天易中暑,秋天爱打盹,冬天防霜冻。一年四季总有一些特殊困难考验着公交驾驶员。同时,还有很多规矩,比如驾驶员在行驶中吸烟、使用手机等行为,是坚决不允许的。开车的时候,还要注意合理控制车速,进出站的时候要注意非机动车和行人等。王建青根据自己的经验,还发现新驾驶员往往在独立驾驶3个月、线路上手熟悉之后会放松要求,这个时候就需要带教师傅多提醒。

新司机们也有自己的小目标。叶超希望,努力干几年后,再看看有什么发展方向。他还笑着告诉记者一个小秘密:“我现在没有女朋友。听说之前有乘客看中司机,帮忙介绍对象。我也希望碰到有缘的。”邹健的想法也很简单,早点正式上岗,独立驾驶;努力踏实做好自己的工作,这是份稳定的收入,能更好照顾家庭。



摄影:张挺 制图:陈云峰

华语世界高品质的人文阅读平台

记者手记

立足本职,都能成就一份事业

驾驶员转正后,税前平均年收入约在14万元左右,工作稳定体面,成为不少人就业优先选择;另一方面,会修新能源车的

“电池医生”、用大数据分析客流的工程师等许多新岗位,也在公交行业中应运而生,孕育着行业的机遇和希望。

当然,作为一线窗口,公交行业依然面临很多挑战。特别是常态化疫情防控中,公交行业承担着大量的一线防控任务。不忘初心,方得始终。不管是新司机,还是老司机,只要找到适合自己的职业定位,认真学习业务,努力立足本职,都能成就一份事业,成为守护这座城市光荣的一分子。

“演艺大世界”名导戏剧工作室上线,陈薪伊“云端”聊莎翁

本报记者 董薇菁

4月23日是莎士比亚诞辰456周年,“万众编剧·陈薪伊云客厅”在音频平台喜马拉雅启动。首期节目中,戏剧导演陈薪伊以“莎剧《麦克白》是我们的毕业大戏”为题,讲述了她与莎剧结缘的经历。有意思的是,陈薪伊也曾不懂莎翁,觉得他就是一个“严肃的老头”,而在戏剧舞台的探索过程中,

也曾不懂莎翁

莎士比亚和京剧成终生教科书

“云客厅”的第一场对话是关于陈薪伊的莎士比亚情结。1954年,16岁的陈薪伊在新华书店看到朱生豪翻译的莎士比亚的世界,顿时就被吸引了。整整30多册,几乎花掉了她半个月的工资。将这些书在自行车后座牢牢捆好,陈薪伊突然间生出一个奇怪的念头,“我带着它们向前骑行,可能我也会成为一个艺术家。”

进入中央戏剧学院后,陈薪伊在恩师孙家琇先生的带领下走进了莎士比亚的世界,让她受益终生。当时,她在中戏演了《麦克白》片段,李保田饰演麦克白。后来在毕业大戏中,陈薪伊再度与李保田合作,成为第三组的麦克白夫人与麦克白。那次毕业大戏,让陈

她将京剧和莎士比亚一起视为终生教科书。

从事戏剧创作69年,执导作品140余部,曾连续十届获得文华奖,陈薪伊去年4月将她艺术中心落户上海“演艺大世界”所在的人民大舞台。三个月后,她改编的中文版百老汇舞台剧《洋麻将》,由关栋天、奚美娟领衔在沪首演,市场反响热烈。此次将工作室搬上“云端”,这位82岁的戏剧名导希望能继续以艺术之光鼓励人们,静待剧场灯光再次亮起来。

雷特》,让中国首套莎氏全集的译者朱生豪作为人物与剧中角色一同站在舞台上。朱生豪的莎剧译本对陈薪伊的影响至深,那套花了她半个月工资的朱生豪译本,如今被当作一种精神的传递,摆在女儿的书橱里。

排演前,陈薪伊与朱生豪之子朱尚刚有过多次深谈。朱尚刚回忆称,父亲翻译工作刚开始不久,便因战乱而频频受到干扰,译稿屡次丢失,朱生豪只能以顽强的毅力补译失稿。“他是一个手无缚鸡之力的书生,但他的情感却是那样充沛,精神却是那样刚强,而语言又那么华丽优美。”陈薪伊说。最终,“烧焦的手稿”成为该剧在舞台上布景上的一大亮点。

在“云客厅”里,陈薪伊还朗读了“十四行诗”第116首。“我这话若说错,并被证明不正确,就算我没写诗,也没人真爱过。”她说这首诗给她很深的启发,“就像京剧里的定场诗。”陈薪伊说,在莎士比亚环球剧场看戏,那个舞

台仿佛跨越时空与“出将”“入相”相重叠,东西方的戏剧艺术在这里巧妙地汇聚。陈薪伊说,唯一有所不同的是,莎士比亚的剧场还多了一个出口——在舞台的中央。这激发了陈薪伊的创作灵感,在她和学生孙超的全新话剧创作《龙亭侯蔡伦》中,舞台上也设置了三个出口,希望以此将莎翁的空间想象与京剧的听觉和视觉艺术相结合,探索现代剧场的全新方向。

《龙亭侯蔡伦》原定于4月24日首演,但受到疫情影响暂时未能与观众见面。陈薪伊特别提到,莎士比亚诞生的那一年也发生了瘟疫,他的母亲抱着他到另一个村子避难,才逃过了一劫。“对于剧作家而言,剧场关闭是灾难,幸好今天的我们有网络。”陈薪伊认为,在艰难的时刻,越是需要有精神。据悉,首演日后,“万众编剧·陈薪伊云客厅”将每周与戏迷朋友们“云端”相约。

人得有精神

让“朱生豪”与哈姆雷特同上舞台

陈薪伊执导的国家大剧院版话剧《哈姆

■本报记者 薄小波 史博臻

战“疫”期间,广布上海乡村的大小喇叭奏响了防控宣传的“大合唱”。话风或严厉硬核,或诙谐幽默,全部都是希望村民们提高防范意识。三句半、顺口溜、快板、非遗扁担戏……形式多样的方言科普在乡野田间的每个角落开花,大喇叭向四面八方传递出科学防疫、全民防疫的“最强音”。

金山区:6万多个喇叭响了起来

早在1月24日,市政府启动重大突发公共卫生事件一级响应机制,金山区遍布各乡村的6万多个喇叭立刻响了起来,既有普通话版,也有当地方言版。村民们表示,这种宣传方式很亲切,不管在村里什么地方、在干什么,都能听到,每天都能从中获得一些新消息、新知识。

大喇叭“声”入人心的背后,是一个完整体系在支撑。金山区历时五年打造了全市首个村级全覆盖的应急广播系统,128个行政村共安装了6.2万多个乡村喇叭,希望借助应急广播弥补宣传群众的“最后一公里”。面对此次新冠肺炎疫情,全区各村广播每天3-4次、每次1小时,对防疫知识、疫情动态等方面进行全方位宣传。

“互相见面不握手,拱手微笑也礼貌。勤洗手来勤泡脚,屋里通风很重要。外地回来要报告,观察期间勿乱跑”……金句频出,把健康科普、防控知识不间断地送到广大村居群众耳朵里、心里,紧张焦虑的氛围得到缓和,还集思广益,动员广大群众加入到疫情防控工作中来。

崇明区:广场舞音乐换成防疫音频

除了挂在墙上、架在杆上的固定大喇叭,还有一些小小的喇叭或者音箱,走街串巷移动灵活,声音响亮即时方便,特别是在农村和社区,作用尤为明显。

在远郊崇明区,村里老人居多,有的不识字,村干部就采取了独特的方式——广覆盖宣传和重点宣传、入户宣传和喇叭宣传相结合,力求家家知晓,人人防范。各乡镇村居的基层干部纷纷行动起来,通过小喇叭、大喇叭,以接地气的表达,呼吁村民们提高防控意识。向化镇有线广播喇叭每天早中晚三个时段播报《防疫告知书》,流动喇叭安装在垃圾收集车上,在入户时播放防疫工作提示;中兴镇共有30只小喇叭加入宣传先锋队,平均一个月开展2000次“巡回”宣传,镇里还全面整合新媒体平台,发布崇明扁担戏自制剧《让那病毒快离开》,推广原创歌曲《风月同天》,增强宣传形式的趣味性和对群众的吸引力。

值得一提的是,昔日广场舞的“核心装备”——音响,已变身成为“流动宣传员”,曾经播放的动感音乐也替换成了耳熟能详的防疫宣传喊话。令村干部们感到意外的是,一些村民把往日跳广场舞所用的手提音响也贡献了出来,专供志愿者播放防疫宣传音频。小小音响“角色”的转变,让人们对抗疫的认识更加深入,也让全民防疫、群防群治的防线构筑得更加牢固。

在上海创新创业可享六大优势

(上接第一版)市委、市政府将一如既往心系青年、心向青年,永远做广大青年朋友创新创业的坚强后盾。

以“信心·机遇——全球疫情背景下的创新创业”为主题的2020年上海创新创业青年50人论坛于4月25日至27日在上海中心举行,邀请行业领军企业家、青年企业家等开展分享、讨论和政策解读,分为开幕式暨主论坛和3场主题论坛。

进博元素与“五五购物节”合成叠加效应

(上接第一版)

作为进博会溢出效应主平台,虹桥品汇全新开出的5号食品馆云集着500多个品牌、5000多种全球优质好物,其中进博会参展商品达70%以上。记者在现场看到,这些开馆“首秀”的全球好货优惠力度极大,圣塔索菲意大利通心粉市场价27元、活动价9.5元,浅月麦芽饼干原价19元、现价9.9元……虹桥品汇市场负责人朱菁介绍,“五五购物节”期间,虹桥品汇其他展馆也有相同优惠,例如国际知名品牌普拉达、宝姿等箱包品牌都有大促,部分2020春夏新款的价格低于欧洲零售价,并且支持区块链溯源,一些活动款的优惠力度更大,而且活动将持续到6月。

在不远处的绿地全球贸易港,购物节活动同样主打进博会同款。记者获悉,贸易港将挑选2000件第一、二届进博会同款商品,推出低至五折的优惠购活动,来自南非、日本、比利时、土耳其的客商将亲自上阵直播带货,南非大象酒、日本护肤美容仪、比利时巧克力等特色爆品将在直播时段推出五折特惠。绿地贸易港集团总经理薛迎杰告诉记者,商场将推出进口消费季主题活动,其中不乏法国珠宝品牌中国首发、进博会同款爆品特惠等亮点,全方位打造上海进口消费主场,激活消费需求。

大牌低价促销,展商客商纷纷加入盛宴

面对“五五购物节”重要契机,进博会各路展商都表现出极高的参与热情。

北纬五十度原生态集团相关负责人告诉记者,企业连续参与了前两届进博会,并已报名参展第三届。“在两届进博会之间推出大规模的购物节,对于进博会同款商品的持续曝光、落地都有好处。”记者在现场看到,展商为“五五购物节”备足了货,原产自加拿大的亚麻籽油买一送一,89元可以买两瓶,企业先期已备货1000组;加拿大枫树原浆1升装,市场指导价99.8元,活动价68元,“五五购物节”期间整箱起售,只需49元一瓶,在展商看来是“极少见的低价”。

与此同时,海外客商也对促销盛宴兴趣十足。据悉,此次“五五购物节”期间,绿地珠宝将与法国奢华珠宝品牌Korloff签署战略合作协议,在国内首发品牌旗下的珠宝、手表、书写用具等产品,并在绿地外滩中心开出首店。绿地还将与波兰投资贸易局、新加坡企业中心、全德华侨华人联合总会等一批海外客商进行贸易港入驻签约,依托商贸零售产业链资源帮助客商打开国内市场通路,积极备战第三届进博会。