

大渡河路亚洲最大“煤气包”昨起拆除

昔日“煤气包景观房”要变身“公园景观房”，周边居民乐开怀

晨报记者 荀澄敏

大渡河路上两座绿油油的煤气包，不但承载了很多户家庭的燃气供应，也是不少老上海人的共同记忆。昨天，这处亚洲规模最大的“煤气包”拆除工程仪式在真如燃气储配站内举行。与之一墙之隔的绿洲公寓39号楼的居民们，纷纷在自己家里拿起手机，忙着拍照直播，想要记录下这一具有历史性时刻的瞬间。

彼时的普陀还没有如此的高楼林立，曾几何时，“煤气包”是大渡河路上的显著地标。对于绿洲公寓的居民而言，一句“我家住在大渡河路‘煤气包’那里”，既透着地标式的些许自豪，也有几丝难以言喻的苦澀。



大渡河路上的“煤气包”即将成为历史的记忆

本版图片/受访方供图

隔壁小区曾是“煤气包景观房”

“煤气包”既是城市化的产物，也见证了城市发展的步伐。因为大规模普及煤气，当年的上海人才得以陆续告别生煤球炉的生活。而煤气的普及，正是靠这一个个胖嘟嘟的“干式气柜”，沪语里亲切地称作“煤气包”。

大渡河路上的两个“煤气包”也不列外，1994年建成，容量30万立方米——不仅填补了市区西北部的气源缺口，也在缓解全市用气调峰压力中发挥了举足轻重的作用。

彼时，一墙之隔的绿洲公寓也在如火如荼的建设中，这是个典型的混合新式小区（建成于1996年），多层与高层住宅混杂。70多岁的毛阿婆看中了这幢24层楼

里的一套房子，“当时这里房价很便宜，还带电梯，多少人羡慕不已。”唯一美中不足的就是，窗外就是两个“煤气包”。

不过，面对手头有限的买房预算，毛阿婆全家还是决定安居于此。搬家后，亲朋好友纷纷来新房暖房，不少人在这里第一次享受了电梯上下的滋味。

多年邻居成专家，毛阿婆笑道：“‘煤气包’会变胖也会变瘦，我好奇呀，查了相关资料才知道，白天用气量小于产气量时，利用储气柜将多余的气体集中起来，到晚餐等用气高峰时，再把气体传送到千家万户。这此起彼伏，其实是供气的不均匀性造成的。”

拆除“煤气包”，周边楼盘告别房价洼地

毛阿婆在绿洲公寓一住就是20多年，她看着周围的老邻居甘愿降价卖房也要去其他小区，也见证了新居民带着并不兴高采烈的心情迁入，“毕竟，大家的环保意识都变强了。不管怎么说，小区旁边就‘煤气包’，总觉得既不高大上，也没有安全感。”

相比较周围老旧小区，绿洲公寓的房价一直都是大渡河路上的洼地。

随着上海能源结构的优化调整，2015年上海实现了城市燃气全天然化，使用了150年的人工煤气从此告别申城。但大渡河路气柜依然承担着天然气储存、调峰的功能，为保障普陀地区46万居民及工商客户的安全供应“贡献余热”。

上海不少地区的“煤气包”陆续拆除，绿洲公寓的居民们也日盼夜盼地想早日等到那一天。绿洲公寓地处中环内，交通便捷，但房价却不高，还很难卖。2018年刚到真西五居民区工作的党总支书记朱俊清楚地记得，当时居民问的最多的就是“煤气包”什么时候拆。等等啊，盼啊盼，在普陀区“十四五”规划中，明确要拆除这两座“煤气包”，得知这一消息的居民们更是欢呼雀跃，凡是碰到朱俊，都要多问几句具体拆除时间，小区的房价更是随着政策利好一路上涨。

“从前我们家是‘煤气包’景观房，现在要大变样了，真开心！”毛阿婆和39号楼的居民们，终于等来了华丽转身的那一天。

家门口将建体育场馆和公园

“煤气包”要拆了，未来这一片区域要打造成什么样呢？”

绿洲公寓的居民们高度关注普陀对于真如城市副中心的规划建设。小区居民们聚在一起，这个话题总是当仁不让的C位担当。

终于，规划落地了！根据普陀区的规划，该地块将打造市体育宫及体育公园项目，通过体育场馆功能升级和品质环境打造，建设成为“西上海体育赛事集聚中心+全民运动健身集聚中心”，助力真如副中心打造成为长三角城市会客厅。

居民们对于家门口的公园表达了无限欣喜与期待，毛阿婆说，“那我家要变成公园景观房了！到时候，我要把亲戚朋友们再喊来，看一看这绿意盎然的美景。”

不仅如此，普陀区还将整体提升优化地区公共活性和环境品质，并进一步梳理并优化道路系统、交通组织、市政设施等内容，为实现生态优先、文化多元、功能复合、创新引领的综合性“体育+”活动中心与时尚运动休闲公园打好基础。见证城市发展更快、更好的大渡河路“煤气包”终于退出了历史舞台，与其一墙之隔的居民们也经历了入住时的欣喜、长时间的失落以及即将拆除的兴奋。

面对陪伴了自己20多年的熟悉景象，毛阿婆说：“多拍点照片留作纪念。以后，想看也看不到喽。等到公园造好，我下楼就能散步锻炼，这生活真是越过越有滋味！”



“亚洲最大煤气包”所在区域将变身体育场馆和公园

一嗨租车正式进入二手车零售领域 打造全新二手车流通模式

不同于以往传统的二手车买卖平台，一嗨二手车的模式需要线上先进的技术和线下大量的实体店相结合，且具备可靠车源，虽然用户体验有保障，但门槛过高难以复制，几乎只有全国连锁性质的租车企业可以实现。

12月2日，全国连锁直营租车品牌一嗨租车正式宣布推出二手车直卖店，首批上百个门店覆盖29座城市，未来计划拓展至全国500多座城市的2000多个一嗨门店，提供租车和二手车销售两项服务，所售车辆均为一嗨一手车源，14天内包退换。同时，一嗨二手车直卖服务也会登陆一嗨租车官方App，并推出专属小程序，实现线上线下一体化的全新二手车零售模式。

一嗨二手车更容易建立品牌信任

一嗨租车的车队规模超过8万台，每年需要处置的二手车保守估计超过5万台。此前，一嗨主要通过To B的渠道来消化二手车，此次推出二手车直卖服务，也是直面C端消费者，真正做到“没有中间商赚差价”，让一手车源直达有需求的消费者。

作为全直营、重资产的租车企业，一嗨租车所有车辆资源均从汽车主机厂一手采购，有完备的全车生命周期数据追踪，消费者可通过租赁的形式深度体验车况。同时，依托2000个左右的实体直营门店完成二手车的交易，既能有效提升消费者的信任度，也能为其在未来提供一对一的售后服务。

一嗨二手车创新了二手车流通模式

一嗨租车擅长的是车辆资源的高效利用，最大化挖掘车辆使用价值，通过车辆资源共享的形式达到低碳减排的目的，这对于当前“双碳”目标下的企业治理也有着重要的启发



意义。一嗨二手车租售同步的流通模式，拓展了更多交易场景，提供了更多的服务保障，也为汽车流通带来更多可能。更重要的是，引领租车行业信用体系建设的一嗨，可以为二手车行业信用体系的建设带来有益的思路。

一嗨二手车更容易吸引年轻消费者

如今，越来越多的年轻人开始拥抱二手车，这恰恰是租车的核心人群。爱尝新的90后、00后年轻群体换车频次高，成为租车消费市场的主力，也是未来二手车市场的核心消费人群。一嗨租车近年来实施品牌年轻化战略，其中重要一环便是在采购车型上偏向于年轻人的喜好。

不同于以往传统的二手车买卖平台，一嗨二手车的模式需要线上先进的技术和线下大量的实体店相结合，且具备可靠车源，虽然用户体验有保障，但门槛过高难以复制，看来像一嗨这样全国连锁直营的租车企业具有得天独厚的优势。依托遍布全国500多城的直营门店，结合优质的售后服务和完备的金融方案，一嗨二手车有望为二手车行业带来一种全新的租售一体新流通模式，引领租车行业和二手车行业的再创新。（李晨）

涵盖“宁茅”龙头，百亿 A50ETF 联接下周发行

华夏基金日前公告，华夏MSCI中国A50互联互通ETF发起式联接（A类：014530，C类：014531）将于下周一正式发行，届时可直接通过银行、基金公司、第三方基金销售渠道购买。同日，华夏基金（香港）的全新MSCI中国

A50互联互通ETF，也将在港交所正式上市。场内场外、境内境外，全方位的产品布局，便利各类投资者配置中国核心权益资产。而A50ETF在规模和流动性方面的优势表现，无疑离不开背后华夏基金在ETF领域的雄厚实力。（王玲）