

1吨好空气能“卖”50元

新华社 黄浩然

盛夏，赣南山区，江西省赣州市崇义县麟潭乡龙峰林场又到了草木葱茏的季节。

一早，麟潭乡独石村村支书黄德顺就和另外2位护林员上山巡护。“现在，我们把这片林场看得更重了，这里的好空气每吨能‘卖’50元。”黄德顺说。

崇义县森林覆盖率达88.3%。龙峰林场占地3.4万亩，主要是杉木林和阔叶林。过去，百姓们只能穷守青山。

青山，如何变成金山？

黄德顺口中的“卖”好空气，实际是江西正在试点探索的林业碳汇交易。作为国家首批3个生态文明试验区之一，江西近年来持续深入推进生态文明建设。

“2021年，崇义县被确定为江西省林业碳汇项目开发试点地区之一。经初步核算，当地共3.8万余亩林场纳入试点经营，预计未来10年固碳量可达30万吨。”崇义县林业局局长黄学鹏说。

以“整体打包”的形式核算中长期林业碳汇量，是给青山“定价”的第一步。

好空气如何计价交易？为了一探究竟，记者来到江西省公共资源交易集团，只见巨幅显示屏上清晰地标注着吉安市、抚州市南丰县、赣州市崇义县三地可用于交易的林业碳汇总量，另一侧则显示交易价格——“每千克0.05元”。

“根据目前国际碳交易市场行情和国内碳配额企业减排成本，我们会同环保和林业部门共同议定了每千克0.05元的林业碳汇交易价格，也就是每吨值50元。”江西省公共资源交易集团副总经理万海涛说。

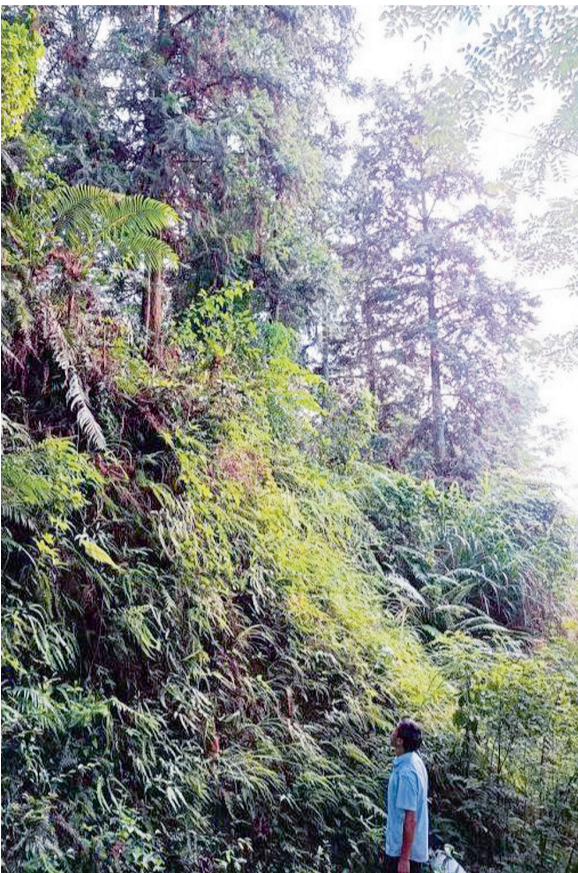
为实现“双碳”目标，近年来倡议减碳的活动越来越多，江西碳中和平台就推出包括会议、景区、组织和个人等减碳项目。

6月初，江西南昌一商业银行召开“零碳”会议，他们根据参会人员交通、餐饮、消耗品和住宿等情况，通过江西碳中和平台自动计算碳排放量后，就可按照每千克0.05元的价格自愿购买碳汇。会议组织方说，这项活动已在“零碳”会议圈流行起来，被形象地称为“线上买碳”。

从“打包核算”到“计价交易”，再到“线上买碳”，林业碳汇市场各环节逐步完善。江西省公共资源交易集团董事长刘超介绍，截至目前，江西自愿减排市场已完成碳汇交易121万宗，交易量达近5万吨。

好空气“卖”出好价钱，只是江西围绕“低碳”做文章的一个缩影——

在吉安市，吉州区永叔街道华平社区竹笋巷通过建筑改造、设备添置等建设低碳社区，年均减碳量将超过60吨，逐步实现“低碳共享生活化”；在抚州市，中心



黄德顺在龙峰林场检查树木生长情况



黄德顺(左一)与护林员一同进山巡护

城区三分之一以上人口共同参与的碳普惠已累计减碳超万吨，“积碳币、兑碳分”正让当地居民尝到“低碳生活有价值”的甜头……“降碳、控能、增惠”正演绎着日益丰富的场景。

不负青山，收获金山。结束一上午巡山的黄德顺坐在溪边小憩，郁郁葱葱的林木映入眼帘。

“守住了青山，就是守住了我们的‘家底’。”他说。

上海商业逐步回归“熟悉的模样”

新华社 周蕊

地标商圈渐次开放，街边小店恢复生机，外资零售信心不减，上海商业逐步回归“熟悉的模样”。

客流归来：地标商圈重现人气

上海南京路上，再次飘起蝴蝶酥等美食的香气。第一食品南京东路旗舰店工作人员郁非介绍，第一食品不仅重启了蝴蝶酥等现制现售产品的销售，商场首层和二楼商户也恢复营业。现在，第一食品的人流量已恢复到疫情前的一半左右，但客单价增加了，近日的营业额恢复到疫情前85%的水平，“大家购物的热情回来了，这也让我们也很激动”。

郁非说，疫情期间，作为保供企业，第一食品南京东路旗舰店闭店不停业，为周边居民提供团购配送服务，现在，这也成了企业向云端要动能的新渠道，帮助企业更好复商复市。



新雅食品店内，消费者正排队购买熟食

“现制现售的熟食是我们的一大招牌，伴随熟食档的开启，我们复商复市的脚步更快了。”新雅食品餐饮总监蔡梦芸说，看到店外的消费者有序排队进入，自己颇为感慨，“我们期待的消费回来了”。

上海另一地标性商圈新天地也在快速复商复市。据瑞安新天地太平桥项目高级商业总监李振辉介绍，新天地的商户已恢复营业，人气正逐步回升。“我们设立了专门的入口和出口，入场消费者需要通过‘数字哨兵’或者扫‘场所码’，出示72小时内的核酸阴性证明。”

此外，瑞安集团旗下的瑞虹天地也有近90%的商户实现线下复工，虹桥天地和创智天地的复工率也达到85%。

云端赋能：小店努力恢复生机

伴随上海复商复市的脚步，遍布在城市角落的小店也在努力恢复生机。



山姆爱德曼上海静安嘉里中心旗舰店恢复营业

位于上海静安区的平成精品水果店店主李成成说，疫情前，门店只做线下零售，客人几乎都是周围社区居民。重新开张后，李成成通过饿了么平台的绿色通道，第一时间上线了外卖服务。

“没想到第一天上线就卖了上百单，最远的送到了10公里之外。”李成成说，小微企业虽然底子薄，但“船小好调头”，通过专业的辅导培训后，推出新的业务或者获得流量等方面的扶持，就能变危为机。

中国商业经济学会副会长齐晓斋说，复商复市，政府搭台的同时，需要企业主动“唱戏”，尤其需要带动能力强的平台经济“唱好戏”，为万千小微企业复商复市注入动能，帮助小微企业提升面向未来的数字化能力，用好平台经济的新渠道。

新品新店：外资零售信心不减

快速复商复市增强了外资企业信心，不少外资零售企业进入开新店、上新品的“回血”模式。

“今年年内，我们不仅要上海开出新店，还将首次进入武汉、苏州等城市。”美国餐饮品牌昔客堡营运总监任燕说。疫情期间，昔客堡新天地店成为上海的保供餐厅，平均每天为2500名居民提供团餐。

6月2日起，联泰集团旗下的上海时尚零售门店全面恢复营业。疫情期间，虽然门店无法营业，但门店通过社群运营，为新品上市做好线上预热，伴随物流中心仓库、进出口物流及国内电商配送等从5月底逐步恢复，企业进入“6·18年中大促”销售模式。

联泰集团副总裁陈孝伦介绍，企业在严格遵守疫情防控要求的基础上，正积极迎接线下消费的复苏，随着政府部门复工复产措施的执行和对企业减免优惠政策实施，企业信心更足了，新品上市、新店开业正加速提上日程。