

# 16日起低风险地区人员可凭绿码全国通行

北京商报讯(记者 陶凤 刘瀚琳)2021年3月16日零时起,国内低风险地区人员进返京不再需要持抵京前7日内核酸检测阴性证明,抵京后不再实行14天健康监测,满7天、满14天不再进行核酸检测,持健康通行码“绿码”,在测温正常且做好个人防护的前提下可自由有序进返京,环京地区通勤人员参照前述措施执行。至此,低风险地区人员凭码可在国内自由通行。

3月14日上午,有媒体致电中国铁路12306客服中心,工作人员表示,3月16日零时起,低风险地区人员可凭健康码“绿码”在全国区域内乘坐火车出行,无需核酸检测阴性证明。航空出行方面,南方航空公司、海南航空公司等多家航空公司工作人员均表示以起落地政策为准,包括北京首都国际机场、广州白云机场在内的多地机场工作人员也均表示,目前当地在3月16日后,只需健康码“绿码”即可通行,无需核酸检测,同时建议出行前咨询起落地最新政策。

3月12日,北京发布消息,调整进京政策,自3月16日零时起,国内低风险地区人员进返京不再需要持抵京前7日内核酸检测阴性证明。消息一出,涉及北京的机票、火车票搜索、预订量应声上涨。在线旅游平台去哪儿网的数据显示,截至3月12日下午3点,进出北京的机票、火车票的预订量较前一日同一时段分别增长了一倍。携程旅行网大数据也显示,3月12日下午通知发布后,北京始发的航线瞬时搜索量迅速飙升,增长幅度与前一时段相

比达到了100%。搜索信息中,最为热门的目的地包括:上海、成都、三亚、深圳、广州、重庆、杭州、昆明、长沙、武汉。

除了近期的出行,不少人还开始未雨绸缪提前计划清明“五一”小长假的出行,与之相关的搜索和预订也随之上涨。去哪儿网数据显示,3月12日下午,有关清明小长假的机票搜索量较前日同期增长了3倍;“五一”小长假的机票搜索量增长了1.2倍。

今年2月22日,在石家庄藁城区全域以及望奎县疫情风险等级调整为低风险地区后,

## ·疫情形势及各地防疫政策变化情况·



全国中高风险地区即实现清零,目前国内全域均为低风险地区。

春节前夕,新冠肺炎疫情在全国部分省市出现反复。1月28日,国务院应对新型冠状病毒肺炎疫情联防联控机制综合组印发了《关于有序做好春运期间群众出行核酸检测工作的通知》,要求高风险地区人员或近14天内有高风险地区旅居史人员春运期间不流动;中风险地区人员或近14天内有中风险地区旅居史人员春运期间原则上不流动;低风险地区人员应当持健康通行码“绿码”出行,

在体温正常且做好个人防护的前提下有序流动等。

随后,天津、山西、湖南长沙、重庆等省市发文对春运期间各地人员返乡做出明确规定,要求低风险地区人员返乡提供3日或7日内核酸检测阴性证明。春运结束后,自3月9日起,低风险地区人员持出发地或到达地健康码“绿码”,在体温正常且做好个人防护措施的情况下,即可正常自由通行。

期间,针对部分地区对返乡人员层层加码,要求所有低风险地区返乡人员均提供核

酸检测阴性证明甚至返乡后限制出行的现象,国家卫生健康委宣传司副司长米锋曾在新闻发布会上表示,对于北京市以外省份,防止“层层加码”,要做到“六个不”:不得随意禁止外地群众返乡过年,不对返乡人员实施集中隔离、居家隔离措施,不对低风险地区跨省流动到城市的非重点人群进行核酸检测,不对省域内低风险地区返乡的非重点人群查验核酸检测阴性证明,不对省域内返乡人员进行居家健康监测,不得随意延长居家健康监测期限。

当前,甘肃、湖南岳阳、内蒙古鄂尔多斯、云南丽江等地已对低风险人群防疫政策进行调整,无需持核酸证明,持健康码“绿码”即可自由通行。例如,2月2日,甘肃省发布《关于精准做好外来省返甘返乡人员管控措施的通知》,明确低风险区其他人员持健康码“绿码”出行;湖南岳阳规定:“凡是(从省外)返岳人员,一律查验7天内核酸检测阴性证明”,改为低风险地区人员应当持健康通行码“绿码”出行,在体温正常且做好个人防护的前提下有序流动。

不过“北京发布”也提醒道,广大旅客朋友要提前了解首都疫情防控政策规定,合理安排个人行程,坚持戴口罩、勤洗手、少聚集、保持社交距离,做好个人体温、症状等日常健康监测,出现异常症状应及时向所在社区、单位报告并就医排查。随着疫情变化,各地防疫措施也在不断更新,出行前可咨询当地市长热线(区号+12345)或防疫指挥中心(区号+12320),合理安排出行。

## X 西街观察 Xijie observation

### 双循环里的3·15 如何打通消费堵点

陶凤

又是一年“3·15”,我们搜集了来自各行各业的消费“堵点”。它们既来自琳琅满目的商品,也来自五花八门的服务。

在此过程中,借由“堵点”,我们无意收集到了各种各样的消费“期待”,这些期待渗透在消费观念、消费行为、消费方式、消费结构中,暗示了现代人消费升级的多维度诉求,成为反思消费的生动素材。如此磕磕绊绊的新消费故事,关联供给侧与需求端,联结生产者与消费者,描摹出中国经济转型的生动图景。

2020年,国民经济走过不平凡的一年。疫情大考,消费仍然是国民经济的中流砥柱,全年社会消费品零售总额逼近4万亿元,占到经济总量的38.6%。国际市场变幻莫测,国内经济负重前行,百年未有之大变局和百年未有之大疫情激荡之下,游戏规则被改写,倒逼出中国的发展新格局。国内大循环成胜负手,建设强大的国内市场箭已扣弦。

疫情防控取得重大战略成果,国民经济有惊无险,在全球主要经济体中唯一实现经济正增长。消费正在回暖,居民消费结构呈现出明显的升级趋势,居民消费需求更加多样化,对商品和服务供给提出了更高要求。

人们越来越在意如何利用购买的商品和服务,通过品质消费兑现美好生活。个体及家庭能够以此收获更多的满足感、幸福感。那些原本只是出于个人喜好所做出的购买决定,逐渐因为探索领域、考量维度的增大,使很多新事物融入其中,消费行为变得更加多样化,消费需求差异化、个性化、高端化。

真正的消费升级取决于收入和消费意愿两方面。现实既有振奋人心的驱动力,也有烦心添堵的拦路虎。中国已经迎来了全民消费时代,消费意愿较高的城市中产和青年一代逐渐成为消费的主力,加上城镇化的推进和网络消费的普及,消费升级顺理成章。而各种消费痼疾和新坑,高端产品供给不足、卖家勾心斗角的价格战,买家心力交瘁的维权战,依然折磨着人们的消费意愿,让壮大的市场荆棘密布,消费升级路上充满了沟沟壑壑。

打通消费堵点,需要持续不断的供给侧改革,以满足人民日益增长的美好生活需要;需要不断强化反垄断和防止资本的无序扩张,保障公平的市场竞争环境,维护安全健康的消费秩序;需要政府监管的决心和诚心,企业的良心和用心,消费者的放心和信心,构成良性的消费生态。

近年来,消费在经济中的重要程度不断提升,最终消费支出对GDP贡献率从十年前不到四成,到如今近六成,消费升级蒸蒸日上。现代消费的满足感将不再来自于简单的“为我所用”,单层次的“物美价廉”,现阶段的“适合自己”,而更多的会被“能超越现在的我”有所触动。

以“3·15”之名,消费是千夫所指的靶心,也是众望所归的归宿。为消费疏通,畅通大循环,当商品和人之间的隔阂被打通了,消费者的需求变得可识别、可触达、可洞察、可服务、可升级、可提质,一个高标准的、四通八达的、良性互动的大市场也就近在眼前了。

## 最严禁塑令调查(上)

### 可降解产业火爆:昂贵的原材料与接不住的订单

今年1月1日起在全国生效的“史上最严‘禁塑令’”使可降解产业受到了越来越多的关注。正如市场所期待的,在可降解行业QQ交流群里,产品资讯每天都在火热刷新。“我这边刚接到一笔200万支可降解吸管的订单,我家只做其中的一种,其他兄弟家的可降解吸管产品可以把报价发我。”汪玲恩注意到这条信息。“客户需要什么材料的吸管?”他迅速按下发送键询问细节。

汪玲恩是浙江植物源新材料股份有限公司(以下简称“植物源公司”)的销售总监,禁塑令让他的春节变得尤为忙碌。除了原本期待的需求量增长,让他措手不及的是,春节后遇上了可降解原材料市场暴涨。成本提高、订单不及预期,这个产业在短短半年时间里如雨后春笋般疯长,却又如釜底抽薪般面临着原材料产能短缺的重压,不少可降解中下游企业开始遥遥观望。

#### 庞大的替代市场

2020年1月,国家发改委、生态环境部联合发布《关于进一步加强塑料污染治理的意见》(以下简称《意见》),被称为“最严限塑令”,也被认为是“禁塑令”,其中便提到,2020年底全国范围餐饮行业禁止使用不可降解的一次性塑料吸管。今年1月起,全国塑料吸管禁令生效。

受限于禁令,奶茶店率先站上风口浪尖。去年底,蜜雪冰城通知全部门店将不可降解塑料吸管更换成纸吸管。蜜雪冰城一位市场经理告诉北京商报记者,目前1万多家门店使用的全部都是纸吸管,基本上已经没有传统塑料吸管了。此外,记者走访朝阳大悦城周边奶茶店发现,Coco、奈雪的茶、喜茶店内同时备有纸吸管和可降解吸管,一点点奶茶则仅提供可降解塑料吸管。

在诸多领域,可降解塑料制品的替代作用也加速显现。今年,在北京、上海等直辖市、省会城市的商场、超市以及餐饮打包外卖等领域,不可降解塑料袋也逐渐销声匿迹。近日,上海、江苏、浙江、安徽四地消保委实地消费体察了1640家企业发现,禁塑新规在商场的落实率达到了78.6%,超市为77.5%,外卖为75.6%。

可降解制品市场的潜力是巨大的。根据《意见》要求,我国将以可循环、易回收、可降解为导向,研发推广性能达标、绿色环保、经济适用的塑料制品及替代产品。根据东吴证券研报测算,按照相关政策的实施时间线,到

2025年禁塑令完成实施后,可降解塑料替代空间将达到250万吨,形成500亿元左右的市场规模。

#### “面粉都比面包贵了”

相比于纸制品,可降解塑料在代替传统塑料方面优势更加突出。但价格因素仍制约着市场选择,从事全降解吸管生产的小东告诉北京商报记者,目前市场上的纸吸管平均下来大约0.1元一支,植物全降解吸管0.15元一支,大约贵出35%。

本就相对较高的价格在行业狂飙中更有难收之势,而原材料涨价也开始困扰整个可降解中后端产业链:目前原材料产能不足,价格被市场炒得大幅上涨。就拿PBAT来说,国产的在年前进价24000元/吨,年后到现在已经涨到每吨3万元了。PBS也涨了5万元,PBS作为耐高温吸管的重原材料,市面上很难找到现货。”汪玲恩说:“对我们改性加工企业来说,也面临着压力。”

植物源公司主要将PBAT、PLA等可降解材料进行改性加工,再提供给制品厂制成吸管、刀叉勺等产品。春节后,公司接到大量订单,在未调价前,这些订单已经全部被客户抢购了。汪玲恩告诉北京商报记者:“目前我们的订单每月出货量在500吨以上,现在由于原材料供应不足,我们也不敢再去接更多订单了。”

对此可降解材料中间商周豪也深有体会:“有些公司原材料涨了200%,导致下游企业订单量减少,我接手的实际订单只有预期的1/4。”周豪称,

“上游原材料市场暴涨,会造成两个影响。一是以前的订单是由统一价格接的,现在成本核算不上了,就会导致出一吨货亏一吨货;第二是会出现投机倒把的行为,比如一个下游厂商可能会发现不用自己去加工制作,直接把原材料卖掉就能挣不少,一吨原材料就能挣7000元。”

“这样一来,原材料的价格就被炒作得更高了。”汪玲恩说。为了应对原材料涨价的难题,汪玲恩透露,植物源公司也在考虑做出调价,估计调价幅度在2000元左右。同样面临压力的东莞众望降解材料有限公司也对产品进行了调价,公司业务人员刘峰感慨道:“现在价格太高了,面粉都比面包贵了,谁还买面粉做面包啊?”

不愿意再做“面包”的企业包括远在青岛的一家塑料制造公司。这家公司原本同时有可降解和不可降解塑料吸管业务,但公司销售人员陈肃告诉记者:“涨价涨得没法生产了,全降解吸管比普通吸管价格涨了四倍,没有订单,客户只订传统塑料吸管,我们就停止全降解吸管的生产了。”

#### 市场调节进行时

原材料产能不足、疯狂涨价,中下游企业或赔本,或停产,或观望,这一切使可降解产业渐渐自缚手脚。周豪直言:“从宏观上看,整个产业闭环最终要回到消费者手里,或者由国家提供补助。一旦成本过高,下游市场吃不下,肯定会影响到出货量。”

中国循环经济协会曾深入参与到

2020年《意见》的研究制定工作中,该协会会长、中关村国际绿色产业服务创新联盟常务理事朱黎阳对北京商报记者表示,塑料污染治理政策加快落地,可降解塑料成为炙手可热的替代产品,相关产品需求量不断增长,各路资本蜂拥而至,导致上游基础原料供应趋紧,价格上涨,可降解塑料产品的价格自然就水涨船高。但随着可降解塑料产业发展逐步成熟,全产业链达成共识,生产成本会逐步降低,这是一个市场规律的正常过程,企业终将获得环保与成本的双重效益。

首都经贸大学产业经济研究所所长陈及也告诉北京商报记者,原材料涨价与市场预期有很大关系,投资、设备进入,可降解原材料产业进入发展快车道,但这也可能导致恶性竞争,从引导产业和监管上应当还有相关的配套政策出台,避免过热的炒作伤害产业的正常发展。

今年,金发科技、瑞丰高材、恒力石化、金丹科技等可降解行业上市公司已纷纷加大扩产能布局。其中,金发科技在建的6万吨PBAT生产线将于年内投产,预计到今年底,公司产能将达到18万吨;瑞丰高材拟投资不超过2.3亿元建设年产6万吨生物可降解高分子材料PBAT(二期)项目,预计于今年第三季度竣工。

“只要产能上来,价格成本拉下来,整个产业闭环摊到消费者头上的时候价格少一些,市场吃得下,这就是一个正态的发展方向了。我估计价格趋稳大概需要等到八月份。”周豪说。

北京商报记者 陶凤 吕银玲