

聚焦京城

# 北京开建亚洲最大“菜篮子”

本报记者 赵鹏飞

亚洲规模最大的鲜活农产品交易中心——位于北京东南五环与六环之间的北京鲜活农产品流通中心工程目前已经开工建设，计划在2019年建成现代化农产品物流集散选配平台，保障首都农产品安全供应和应急储备。该流通中心建成后，将与北京新发地市场共同形成保障首都农产品安全供应的“双中心”格局。

## 【一期占地305亩】

北京鲜活农产品流通中心位于朝阳区黑庄户乡，将建在东南五环与六环之间。负责施工的北京建工集团相关负责人表示，该工程紧邻外埠农产品进京主要通道、东五环、京哈高速、京津高速、京沪高速和规划机场第二高速，一期占地305亩，总建筑面积60万平方米，工程中标价达到33.78亿元。

据介绍，该流通中心规划建设为全市性综合型农产品批发市场。未来建成后，将分为两大部分，东半部分I区为鲜活农产品交易区，共有7栋建筑，既有冷库，又具备农产品交易功能，在每一栋建筑之间均有室外平台连桥相连；西半部分II区为园区综合服务区，共有5栋建筑，建筑高度也在20米以上。

预计2019年建成后，流通中心的地上建筑面积约为33.2万平方米，地下建筑面积约为27.7万平方米，将成为目前亚洲规模最大的鲜活农产品交易中心。北京建工

集团相关负责人说，该工程的地下联体建筑面积大，地上单体工程较多、体量较大，对工程整体质量控制提出了较高要求。

## 【兼顾行政副中心】

随着京津冀协同发展上升为国家重大战略，有序疏解北京非首都核心功能成为关键环节和重中之重，这也是北京治理“大城市病”、优化提升首都核心功能的突破口。

来自北京菜篮子集团官方网站的信息显示，按照《京津冀协同发展规划纲要》要求，随着北京市四环内区域性物流基地、区域性专业市场调整退出，北京鲜活农产品流通中心不仅将成为传统农产品批发市场退出的现代化承接平台，还将成为首都农产品安全供应和应急储备平台。流通中心建成后，将与北京新发地市场共同形成保障首都农产品安全供应的“双中心”格局。

与传统农产品批发市场不同的是，流通中心以“四体五化六区”现代化架构为

运营管理模式，将设置集中冷库区、卸货周转区、管理服务区、展示洽谈区、电子交易区、物流配送区6大区域。北京菜篮子集团相关负责人表示，作为保障首都菜篮子供应的民生工程 and 首都新农村建设的折子工程，北京鲜活农产品流通中心建成后将覆盖方圆25公里范围，既可以保障北京城区，也可以供给行政副中心的农产品。

## 【提供“一站式”服务】

据介绍，北京鲜活农产品流通中心定位为“交易展销中心、信息服务中心、应急储备中心、物流配送中心”。在物流配送方面，将依据北京市鲜活农产品人均消费结构，形成各类交易品种的科学交易规



图为顾客在北京一家超市内选购商品。邢广利摄（新华社发）

模，提供终端消费群体的“一站式”采购和配送服务。

流通中心拟建立从分拣、加工、包装到销售的一体化物流配送中心，直接连接机关、饭店、社区便民菜店等，最大限度减少中间环节，并探索“净菜进城”模式。据介绍，这将降低流通成本及市场对土地面积的依赖程度，减少交通流量和环境污染。

在展示展销方面，将吸引全国及世界名品进入，成为名优特农产品走向市场的前沿窗口。在应急保障方面，通过冷库仓储建设，发挥“保应急、保淡季、稳物价”的公益性职能。

# 北京与内蒙古跨区交易碳排放权

本报北京电 近日，北京市发改委举办“碳排放权交易培训交流北京市开放日活动”，来自全国多个省市管理部门负责人、企业代表、研究机构代表参加。

北京市碳排放权交易于2013年11月28日开市交易，两年来，碳市场累计成交量592万吨，成交额超过2.56亿元，市场供需平衡，碳价走势平稳，线上成交均价51.57元/吨。北京的碳市场覆盖了电力、热力、水泥、石化、其它工业、服务业、交通运输等7个行业，覆盖重点排放单位约1000家。

北京碳市场建设两年来，重点排放单位累计减排二氧化碳630万吨，全市节能环保产业收入超过2300亿元，经济提质增效效果显著。两年来，北京市以年均0.9%的能耗增长支撑了7.1%的经济增长，单位生产总值能耗和二氧化碳排放累计分别下降11.1%和13%左右，协同减排二氧化硫、氮氧化物、细颗粒物等大气污染物约5万吨。

据了解，继河北承德之后，北京跨区域碳排放权交易取得新进展。日前，北京市发改委、内蒙古发改委等联合发布了《关于合作开展京津冀跨区碳排放权交易有关事项的通知》，确定了北京市与内蒙古自治区呼和浩特市、鄂尔多斯市联合开展跨区域碳排放权交易的有关事项，同时公布了26家重点排放单位的名单。这意味着，京津冀跨区域碳排放权交易也正式启动。



# 北京首家保税直购店开业

郑磊

日前，北京亦庄“ET保税”品牌示范店开始正式对外营业。这是北京市首家保税直购店。来自德国、韩国、美国等40多个国家和地区的1500多种优质商品可供顾客任意挑选，同时，与传统专柜等销售渠道相比，品牌示范店大部分商品的价格更加实惠。

笔者在1000平方米的品牌示范店里看到，一排排货架整齐排列，分门别类地摆放着休闲食品、日化用品、母婴用品、酒水饮料等商品。每排货架前都挤满了顾客，收银台前也排起了“长龙”。

等待结账的张女士是第一次来到店里购物，她的购物车中装着一些意大利面和调味酱，但大多数还是她孙女爱吃的饼干和糖果。“这里的东西比外边超市便宜，最主要的是它的质量有保证，让人安全、放心。”张女士说。

“直购中心销售的商品都是从正规渠道进来的。”北京亦庄保税直购中心总经理王浩表示，这里的消费品已全部办结海关、国检手续，品质得到保障。

除了质量过关，商品价格优惠也成为吸引消费者的一大因素。据介绍，保税直购中心的商品大多由运营方从国外厂家企业直购或者一级代理等机构采购，省去了代理、代购层层加价的环节。与国内设有专柜等其他正规销售渠道的产品价格相比，品牌示范店大部分商品的零售价能优惠10%至30%，即使与网购商品相比，大部分商品也有价格优势。

“保税直购店省掉了中间商的环节，我们将原本由中间商赚取的利润，直接让给消费者了。”王浩表示。未来直购中心将根据顾客的实际需求，进一步丰富商品种类，引入化妆品、保健品和生鲜水果等。

实体店里的保税直购商品能够“看得见、摸得着”，也省去了海淘的麻烦，让保税直购店的人气高涨。据统计，从3月30日开业到4月8日，“ET保税”店的营业额达到了131万元。

目前，北京亦庄保税直购中心正在配套建设跨境网上商城。待商城上线后，将与实体店相结合，充分利用线上线下互补优势，并通过加快通关效率、保障物流配送质量等方式，使购物更加方便、快捷，进一步丰富消费者的进口商品直购体验。

同时，保税直购中心正在与北京市其他区县进行合作洽谈，向周边商业区、社区等进行推广复制，实现初步扩张布局。预计今年将在其他区县再建成3—5家保税直购店，为消费者提供更多的保税直购商品。



北京亦庄“ET保税”品牌示范店。鞠焕宗摄（新华社发）

## 22万亩桃园迎来最佳赏花期

# 平谷带火京津冀“串门游”

党亚杰 王玉杰

人间最美四月天，烂漫的山花为久居城市的人们带来了诗意的享受。阳春时节，位于京津冀交界地带的北京市平谷区，以其或白或粉的杏花、桃花，吸引了众多游客踏青赏花。

4月1日至5月31日，平谷区举办第十八届国际桃花音乐节。4月1日，万亩杏花进入盛花期；4月8日，桃花相继绽放，22万亩桃园迎来了最佳赏花期。

“由于温度的细微差异，不同片区的桃花次第开放。因此，从4月8日一直到25日，游客都可以欣赏到风情各异的桃花景观。”平谷区宣传部新闻科工作人员介绍说，桃花源、桃花大道、桃花山、桃花海、桃花谷，多时段多层次的花区设置，将满足不同游客的春季赏花需求。

笔者在桃园现场看到，一簇簇桃花争相拥在枝头，桃花下，大片的绿地成为游客近距离观赏的绝佳场所。微风吹来，粉色的花瓣飘落，点缀在初生嫩绿的草坪中，十分清雅。

“一二三，茄子！”桃园里，一群来自中央民族大学的大学生喊着口号一同跳起，希望留住青春的身影和美好的时刻。“我们班组织春游来平谷看桃花。”其中一位同学激动地说，“太壮观了！我从来没见过这么大规模的桃花林，一眼望不到尽头。粉色的花、绿色的山，还有清澈的溪流，走在其间，心境都变得开阔起来。”

优美的环境、便捷的交通，正吸引着越来越多的周边地区游客。来自河北廊坊

的徐先生，今年已是第二次到平谷赏桃花。“4月初我就跟朋友来过，只是那个时候花开的没有现在多，这次趁着周末就带着孩子过来看看。”徐先生表示，如果有机会，他们还想感受一下“空中赏花”。据北京通用航空产业基地一名负责人介绍，今年桃花节期间，飞机观光体验将首次正式对市民开放。目前已有超过10架飞机提供服务，航线覆盖平谷桃花源、京东大峡谷、天津市盘山风景区等几十个旅游景点。

同时，为不断丰富游客体验，当地服务业

还拓展了赏花休闲链。“80后”创业者王金花便打算在生产完原生态蜂蜜之后，利用废弃的蜂巢制作花香手工香皂，打造特色旅游蜂场。届时，游客也可亲自感受制作蜂蜜及手工香皂的过程。

据了解，在赏花之外，平谷区还推出了北京国际流行音乐季、挑战蹦极、低碳出游、文玩特产快乐淘、京津冀书画影展等一系列特色活动，为游人献上丰富的春日休闲大餐。

图为平谷桃花海景色。



## 历史名人话京城

# 北平的洋车夫

□ 老舍



北平(编者著:1928—1949年,北京称作北平)的洋车夫有许多派:年轻力壮,腿脚灵活的,讲究赁漂亮的车,拉“整天儿”,爱什么时候出车与收车都有自由;拉出车来,在固定的“车口”或宅门一放,专等坐快车的车夫;弄好了,也许一下子弄个一块两块的;碰巧了,也许白耗一天,连“车份儿”也没着落,但也不在乎。这一派哥们儿的希望大概有两个:或是拉包车;或是自己买上辆车。比这一派岁数稍大的,或因身

体的关系而跑得稍差劲的,或因家庭的关系而不敢白耗一天的,大概就数数的拉八成新的车。人与车都相当的漂亮,所以在要价儿的时候也还能保持住相当的尊严。这派的车夫,也许拉“整天”,也许拉“半天”。在后者的情形下,因为还有相当的精气神,所以无论冬天夏天总是“拉晚儿”。夜间,当然比白天需要更多的留神与本事,钱自然也多挣一些。

年纪在四十岁以上,二十岁以下的,恐怕就不易在前两派里有地位了。他们的车破,又不敢“拉晚儿”,所以只能早早的出车,希望能从清晨转到午后三四点钟,拉出“车份儿”和自己的嚼谷。他们的车破,跑得慢,所以得多走路,少要钱。

在这里,二十岁以下的——有的从十一二岁就干这行儿——很少能到二十岁以后改换成漂亮的车夫的,因为在幼年受了伤,很难能壮起

来。他们也许拉一辈子洋车,而一辈子连拉车也没出过风头。那四十以上的人,有的是已拉了十年八年的车,筋肉的衰损使他们甘居人后,他们渐渐知道早晚是一个跟头会死在马路上的。他们的拉车姿势,讲价时的随机应变,走路的抄近绕远,都足以使他们想起过去的光荣,而用鼻翅儿扇着那些后起之辈。可是这点光荣丝毫不能减少将来的黑暗,他们自己也因此擦着汗的时节常常微叹。

此外,因环境与知识的特异,又使一部分车夫另成派别。生于西苑海淀的自然以走西山,燕京,清华,比较方便;同样,在安定门外的走清份儿,北苑;在永定门外的走南苑……这是跑长趟的,不愿拉零座;因为拉一趟便是一趟,不屑于三五个铜子的穷途了。可是他们还不如东交民巷的车夫的气儿长,这些专拉洋买卖的讲究一气儿由东交民巷拉到玉

泉山、颐和园或西山。气长也还算小事,一般车夫万不能争这项生意的原因,大半还是因为这些吃洋饭的有点与众不同的知识,他们会说外国语。英国兵、法国兵所说的万寿山、雍和宫、“八大胡同”,他们都晓得。他们自己有一套外国语,不传授给别人。他们的跑法也特别,四六步儿不快不慢,低着头,目不旁视的,贴着马路边儿走,带出与世无争,而自有专长的神气。因为拉着洋人,他们可以不用穿号坎,而一律的是长袖小白褂,白的或黑的裤子,裤筒特别肥,脚腕上系着细带;脚上是宽双脸千层底青布鞋,干净、利落、神气。一见这样的服装,别的车夫不会再过来竞争与赛车,他们似乎是属于另一行业的。

(摘自作者作品《骆驼祥子》,“北平的洋车夫”题名为叶圣陶先生《文章例话》里所加。本报有删节)