



公开征集意见！创建“共建共治共享”的现代交通治理新格局

“打开大门干交通”期待您的“金点子”

记者 于泊升 济南报道

为广泛听取民意、汇聚民智、凝聚民力，齐鲁晚报·齐鲁壹点联合济南市城乡交通运输局开启“打开大门干交通”系列活动。为更好地问计于民，主办单位现面向社会公开征集意见建议。

“打开大门干交通”首场活动于11月16日举行，市民代表、自媒体从业者、齐鲁壹点情报站情报员、齐鲁壹点壹点号作者、特邀嘉宾等踊跃参与。从交通一线现场到圆桌论坛，代表们围绕“最后一公里”“断头路”“公共交通路线优化”等问题建言献策，提出了不少“金点子”，济南市城乡交通运输局对每条建议逐一回应，能解答的当场回复，需研究的详细记录，全程“有问必应、



济南交通期待市民共同参与。

不走过场”。“以前觉得交通建设是主管部门的事，这次深入一线才懂其中门道，这种‘敞开门’的做法，让我们从‘不知情’变成‘心里

亮’。”市民代表张绍晖坦言，亲身体验后更了解交通发展的情况，也更愿意参与其中。“主动打开行业大门，是政务服务的一大进步。”自媒体从

业者张哲表示，“打开大门干交通”不是单向听通报，而是真能坐下来提建议并得到回应。这种互动比任何宣传都能拉近百姓和政府部门的距离，是治理理念的进步，让交通既有速度更有温度。

“既看到了交通发展的成果，也感受到交通部门听民意的诚意。”壹点号作者焦丽苹感慨，这样的活动，让市民和城市交通真正“同频共振”。“我们的声音能直接传到决策层，真切感受到自己参与了城市建设”。

不少代表表示，首场活动搭建起了沟通与理解的桥梁，希望以后有机会再次参与。

“打开大门干交通”是齐鲁晚报·齐鲁壹点联合济南市城乡交通运输局打造的系列活动，既能让市民深度了解济南交通建设与运行实况，更能搭建政府与

群众的互动平台，创建“共建共治共享”的现代交通治理新格局。

济南市城乡交通运输局党组书记、局长周建国表示，市民的“金点子”是交通工作的“金钥匙”，“打开大门干交通”不是口号，而是真正广纳民意、汇聚民智，让决策更接地气、更合民心。

为扩大民意覆盖面，让更多市民参与到交通建设与治理中来，现面向社会公开征集公交、轨道交通、公路、城市道路、水运、出租车（网约车）管理等领域意见建议。无论您关注通勤接驳、道路畅通，还是交通规划建设、便民服务，都可建言献策。您的每一条“金点子”，都将作为济南交通发展的参考。

意见建议征集邮箱：dkdmjgt@163.com

从“躺赚”到“硬撑”，二手餐饮设备回收遇冷

受餐饮业洗牌影响，有从业者探索线上引流转做服务



文/片 记者 管悦 济南报道

二手餐饮设备流转速度变慢

“这些东西卖也卖不出去，当废品处理又挺可惜。”11月17日，二手餐饮设备回收商老郭望着仓库里堆积如山的设备，语气里满是无奈。

十年前，在亲戚引荐下，老郭在济南西边的大杨旧货市场租了间门面，买了辆小货车，踏进了二手回收这一行。从业者往往以原价10%-70%的价格收购倒闭餐饮店的设备，经整修后加价转售。

彼时，大杨旧货市场是济南出了名的专业旧货集散地，不论是打算开店创业的商人，还是想给家里添置点实惠家具的市民，都习惯来这里“淘”货。“从早到晚，市场上全是人。”老郭说，在他印象里，2016年—2019年，是济南城市建设飞速推进期，点燃了餐饮行业的开店潮。回收转卖的二手餐饮设备，也因此一度供不应求，成了抢手货。“有的冰柜拉回来还没等刷洗，就被人买走了。”老郭说，多数设备转手就能卖出翻倍的价格，日入几千块钱。

不少人也因此入场，市场竞争不断加剧。然而，市场风向从去年开始转变。受餐饮行业洗牌、消费趋于理性、网红店不及预期、经营不善等因素影响，出局者增多，入局者谨慎，二手餐饮设备流转速度

“以前收的设备不够卖，现在堆满仓。”近日，多地二手餐饮设备回收商称，随着火锅、茶饮等餐饮品类的降温，二手设备收购量骤增却卖不动，周转率和利润都有所下降，进入行业洗牌期。济南市场情况如何？对此，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者做了探访。

►二手餐饮设备流转速度变慢，堆满仓库。



也因此开始变慢。“以前一台冰箱能加价两百元，现在加几十块钱就卖。”老郭说，前来咨询的人仅为过去的两三成，几天不开张是常事，流转周期从过去的一两周拉长到一两个月甚至更久。

此外，随着价格信息越来越透明，买家往往会同时对比多家供应商，选择性性价比最高的那一家。“交易价格和周转率均下降20%以上，利润下降超五成。”老郭坦言，不少同行陷入资金回笼难的窘境，近三成商家已清仓离场。

以前“照单全收”如今“十单最多接五单”

在一定程度上，二手餐饮设备回收情况可谓是餐饮行业的“晴雨表”。在济南闲置一号仓创始人小王看来，餐饮业有着固定的涨退周期。“前两年，因市场环境及大量品牌开放加盟，曾掀起一波开店潮，”他观察到，这类热潮之后，往往伴随着大量门店的集中出清。

2024年下半年以来，在市场竞争激烈与消费理性的双重压力下，为“快速止损”而离场的餐饮经营者显著增多。彼时，小王日均回收1-3家门店，类型涵盖外卖、奶茶、菜馆等。这些门店投资多在10万—30万元，生命周期短的仅半年。

“尤其是烧烤和火锅这种经营受季节因素影响大的品类。”小王说，加盟店因低门槛和高度标准化使之洗牌加速，模式单一、投资小的纯外卖店更是频繁“退场”。

他的客户以餐饮行业“老江湖”为主，为了轻资产运营，他们常选择二手设备。如此一来，成本可比新品节省约一半。然而，随着餐饮行业竞争加剧，不少老店因难以适应激烈的市场竞争和互联网新打法，扩张放缓甚至被淘汰。

当“收多卖少”成常态，小王5000多平方米的仓库里堆满各类设备，库存压力高达上百万元。他的策略也从“有单就干”转为“择优回收”，“现在单里，最多接五单”。他坦言，目前更倾向于回收知名品牌连锁店、成色较

新、使用不超过两年的设备。

“同样两三百平方米门店的整套设备，去年回收价还能过万元，今年已跌至七八千元。”小王说。

尽管二手设备整体转手利润下滑，但部分热门设备因竞争激烈，回收价却不降反升。“好东西大家都想要，如高品质咖啡机、进口蒸箱等，常需加价10%—20%才能收到。”小王说，这些设备新品价高、产品质量好，回收利润空间较大。此外，冰柜、空调、刨肉机及知名品牌灶具等“硬通货”因流通性强，价格始终坚挺；而那些老旧、杂牌或经过维修的设备，则价格崩盘，不少最终只能按废品处理。

“捡漏时代”已经过去

如今，随着餐饮行业进入调整期，二手餐饮设备回收行业也随之进入调整期，从业者纷纷转向精细化运营，探索新的获客与服务模式。

“开业没多久就关店了，设

备成色都很新。”11月17日，从业者猴哥（化名）将回收现场“搬”进了直播间，通过直观场景和性价比，吸引观众和意向创业者到现场挑选自己相中的二手设备。

“现场能销售七八成，剩下的拉回仓库慢慢卖。”猴哥说，通过短视频与直播，不仅能扩大宣传，更能将线上流量有效转化为线下交易，“现在，日均咨询量超百单，成交一二十单，流转效率显著提升”。

从业者二井（化名）不仅依托线上平台与私域社群拓客，更将业务从单一的开店选址，延伸至策划推广、达人探店、门店转让与设备回收等全链条服务。为控制成本，他将仓库搬去了济南北部远郊。

“截至10月底，今年已转让上千个门店，比往年提升四成。”但二井（化名）也提到，门店转让周期明显降低，去年转让周期在20天左右的门店，今年可能在两个月以上，“开店选址咨询量比往年降低三成以上，月均20-30人”。

以往，传统回收商多采用“回收—翻新—出售”的简单模式，缺乏售后服务。面对行业调整，越来越多从业者开始从“收破烂”转向“做服务”。例如，猴哥推出“买贵包退、七天无理由退换”；二井和老郭则提供送货上门与质保维修，以提升流转率与服务竞争力。

在猴哥、二井等从业者看来，餐饮行业始终处于“有人进场、有人离场”的动态循环中。而与之相伴的二手设备回收行业，也已告别粗放式的“捡漏时代”，进入专业化竞争新阶段。未来的核心竞争力，不再仅取决于库存规模，更在于服务能力与对餐饮市场的洞察深度，从拼价格到拼服务、拼质量。