



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。”壹点号作者焦丽萍感慨,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”,都将成为济南交通发展的参考。

意见建议征集邮箱:dkdmqjt@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,出局者谨慎,二手餐饮设备流转速度

“以前收的设备不够卖,现在堆满仓库。”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,买家往往同时对比多家供应商,选择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”,“现在十单里,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。”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。

“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