

绿色消费新政下 二手小店如何破局?

■ 文/图 本报记者 石喻涵

本月初，商务部等九部门联合发布《关于实施绿色消费推进行动的通知》(以下简称《通知》)，其中明确提出“发展二手商品流通”，鼓励设立二手小店、商品寄卖等模式。

连日来，记者走访西安街头发现，有二手循环商店积极探索新模式，也有部分有偿回收点，因难以持续而悄然退场。

政策引领与市场温差

《通知》围绕绿色消费全链条明确了7方面20条具体举措，“发展二手商品流通”作为促进消费全链条绿色升级的重要一环被明确提及，显示出政策层面推动闲置资源循环利用、倡导简约适度生活方式的决心。

然而，市场的另一端却传来收缩的信号。在西安市长安区万科城小区门口，居民们发现，设了多年的智能废品回收箱突然停止了服务。该柜体此前以每公斤约0.5元的价格回收衣物、纸品、塑料等，价格虽从早期的每公斤0.7元—0.6元缓慢下调，但因方便可靠，已培养起一批居民的投递习惯。

智能废品回收箱因何退场？记者咨询一位上门回收人员了解到，首先是运营成本压力持续攀升。场地租金、设备维护、物流清运、人工分拣

等各项成本叠加，让运营负担日益加重。同时，后端价值链薄弱。特别是低值可回收物(如混合织物、受污染塑料)的再生利用渠道不畅，再生品附加值低，难以覆盖前端回收成本，单纯依赖“按公斤计价”的补贴模式难以为继。

智能废品回收箱退场，一定程度上可以说明，即便在有居民分类习惯基础的社区，若缺乏可持续的商业模式和强大的后端产业支撑，前端回收网络仍可能陷入萎缩困境。

二手小店的破局

1月12日，位于西安三桥新街的一家名为“闲来闲往”的二手循环商店内，店主燕璞正忙着整理一批刚收到的个人闲置小家电。政策发布后，他直言“行业迎来了曙光”，但同时也清醒地认识到，二手消费仍面临诸多现实挑战。

“一线城市居民更易接受二手商品是一种环保且聪明的选择，而在西安，很多人仍将买二手商品与‘经济窘迫’挂钩。”燕璞说，这种观念差异直接影响了市场活跃度。此外，二手商品的非标属性导致定价缺乏统一参照、高价值商品鉴定存在专业门槛、售后责任界定模糊等问题，也持续制约着门店的品类拓展与顾客信任建立。

面对这些问题，燕璞坚持透明化运营：所有上架物品均明示瑕疵与使用痕迹，小家电等品类需完成严格功能测试确认完好后才能上架；定价普

遍低于原价五折，在保障性价比的同时坚守合理利润；对于奢侈品、古董等鉴定门槛极高的品类，在未对接专业鉴定机构前暂不涉足。一段时间下来，逐渐赢得了以中青年女性为主的稳定客户群。

在燕璞看来，线下实体店的核心价值在于提供“可现场查验”的安全感，这是建立消费信心的关键。目前，小店的货源主要来自个人闲置与商铺尾货，同时正积极对接品牌瑕疵品资源，拓宽供给渠道。

随着《通知》落地实施，绿色消费理念有望加速渗透普及。对燕璞而言，政策利好不仅是商业机会，更是传递环保生活方式的契机。

他计划未来进一步加强运营透明度，通过线上视频展示物品处理流程、定价标准等内容，让更多市民了解二手消费的靠谱之处；同时探索与公益渠道对接，形成“回收—流通—公益”的完整闭环，让闲置资源发挥更大社会价值。

业内人士分析，政策鼓励为二手循环行业指明了发展方向，但要让政策利好真正转化为可持续的市场生态，仍需政府、企业与社区协同发力。一方面需要完善二手交易标准体系、畅通后端再生利用渠道，破解定价、鉴定、售后等实操痛点；另一方面也需要加强绿色消费理念宣传，转变公众认知。唯有如此，才能打通绿色消费的“最后一公里”，让二手循环真正“活”起来。



燕璞正在整理店内的二手物品。

宠物经济催生新职业

西安宠托师的机遇与挑战

■ 本报记者 王嘉

“临时家长”把信任做成事业

四年前，朋友一句“又能撸猫又能赚钱”的玩笑话，让刚毕业的“00后”男生小羊(化名)找到了职业方向。如今，这位全职上门宠托师已经在自己10公里生活圈内，成为上百只宠物的“临时家长”。

1月11日，小羊见到记者时表示，他的服务清单包含10项标准流程：提前上门熟悉环境、误差不超过15分钟的准时服务、全套消毒装备、观察宠物饮食排便、通风清洁、陪玩互动、安全检查等。

与其他宠托师不同，家住未央区的小羊坚持服务住所周边10公里范围，“客单价不高，跑远了路费和时间都不划算。”他告诉记者，首次上门收取9.9元体验价，日常服务按市场价最低标准收取，不满意可免单，还免费提供取快递、给宠物剪指甲等增值服务。

节假日是订单高峰期。去年春节，他从早上7时忙到深夜，一天服务

近20单，半个月收入可达6000元至8000元。不过，小羊坦言，目前宠托师行业入职门槛低、服务质量参差不齐、价格不透明，急需建立培训体系和责任划分机制。如今，他正在筹备线下门店，希望让每位顾客都能更省心、更放心。

26岁的秀秀背着工具包，每天奔波在城市养宠人的“信任半径”中。作为全职宠托师，她从最初“稀里糊涂”入行，逐渐成长为日均服务15只宠物的专业照料者。

1月12日，记者见到秀秀时她刚从雁塔区的家中出来。秀秀表示，上门喂养门槛虽低，但差异全在细节，这种经验型服务让她在5公里半径内积累了稳定客源。去年国庆假期，她创下一天15单的纪录。

律师:要构成明确的服务合同法律关系

当前，“上门喂宠”需求持续升温，尤其受到节假日出行、长期出差的宠

物主人青睐，市场发展潜力巨大。但不容忽视的是，该行业尚处于发展初期，诸多痛点亟待解决。一方面，行业准入门槛偏低，服务人员多以兼职为主，缺乏统一的行业规范与职业技能标准；另一方面，服务过程中的不确定性风险突出，宠物因陌生人人户、环境变化产生应激反应，进而攻击服务人员的情况时有发生，既可能造成人身伤害，也容易引发后续责任认定纠纷。因此，亟须建立涵盖安全管理、服务流程、从业资质、保险覆盖等方面的行业规范，推动行业健康有序发展。

记者采访了陕西明乐律师事务所副主任赵宝丽，她说：“与其他服务类型相似，兼职上门喂宠服务同样构成明确的服务合同法律关系，双方的权利义务需要通过规范约定予以界定。”为从源头规避纠纷，宠物主人与服务人员应摒弃口头约定的做法，优先签订书面服务协议。协议中需清晰明确双方核心权利义务，重点厘清关键风险场景的责任划分与免责边界。

图片由受访者提供

