

# 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,设立了多年的智能废品回收箱突然停止了服务。该箱体此前以每公斤约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”的安心感,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

随着“宠物经济”持续升温,宠物托管行业迎来新的发展机遇。上门喂养、寄养照料等服务形式受到越来越多养宠人士的青睐。连日来,记者走访西安

市场发现,兼职与全职宠托师的上门喂养订单呈现“预约爆棚”态势,不少从业者每月收入可观。

### “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 and 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AI生成。