

我为群众办实事

民生无小事 城管在身边

主办 哈尔滨市城市管理局 哈尔滨日报

处理
反馈

松北区红星威尼斯庄园小区:

占道垃圾清走了

本报讯(记者 节永志)4月7日,本报报道了松北区龙轩路红星威尼斯庄园小区沿街占道垃圾清运不及时的问题。当天,市城管局协同松北区城管局进行现场踏查,并对这些垃圾进行清理。“垃圾清走了,我们的心里敞亮了!感谢城管局、哈报帮助我们解决了这个烦心事!”看着重新恢复整洁的路面,居民们高兴地说。

市城管局相关负责人介绍,经调查发现,此处沿街垃圾均为红星威尼斯小区商服业户所堆积,小区物业未及时清理,造成小区周边道路脏污情况。当天,市环卫办责成松北区城管局协调街道和小区物业公司对存在问题进行整改,随后松北区城管局安排一体化公司协助清理。目前,路面上的垃圾已全部清理完毕。



红星威尼斯庄园小区门前整洁的路面。

处理
反馈

道里区松苍街94号:

凹陷路面修好了

本报讯(记者 霍亮)4月7日,本报报道了道里区松苍街94号附近车行道井盖处周边路面出现严重破损,地面凹陷存在交通安全隐患的问题。当天,市城管局协调相关部门进行处理,截至4月7日14时,松苍街94号井盖周边凹陷路面已经完成修复,消除了安全隐患。

市城管局相关负责人介绍,区城管部门在接到关于松苍街井盖周边路面破损的举报后,立即派技术人员到现场实地踏查。经现场踏查发现,该处为井盖冻胀引起的车行道下

沉,经过车辆频繁碾轧,造成道路路面层破损。

自春融以来,道里区城管局加强道路巡视工作,对发现的道路病害分类统计,按照先中心后周边的原则并根据气温情况逐一进行维修。上述破损道路已在其道路普查维修范围内,并列入了维修计划。

为保证车辆通行安全,避免交通事故发生,道里区城管局组织专业施工队伍,并配备切割机、电镐等机械设备及材料对该处道路进行了简易维修,待天气转暖后再进行正式维修。



维修后的路面。

这些环境秩序问题请举报

- 街路检查井盖丢失、破损问题
- 环境卫生问题
- 私设围挡垃圾问题
- 露天烧烤问题
- 城市道路破损问题
- 占道经营问题
- 违规设置大排档问题
- 乱贴乱画、私自张贴小广告问题
- 乱堆乱放各种杂物问题
- 破坏树木绿地问题

3种投诉举报方式

哈尔滨日报官微投诉方式

1. 扫描下方二维码关注“哈尔滨日报”微信公众号。
2. 点击“哈尔滨日报官方微信公众号”下面“办实事”窗口。
3. 按页面提示添加举报问题发生地点、主要内容及举报人姓名。



数字城管官微投诉方式

1. 扫描下方二维码关注“哈尔滨数字城管公共服务平台”微信公众号。
2. 打开“哈尔滨数字城管公共服务平台”微信公众号右下方“城管业务”、点击“微投诉”端口。
3. 按照页面提示,投诉举报相关问题。



城管举报专线:85996510

市民投诉

南岗区康宁小区周边街路私设挡车桩



两个水泥墩子和一个轮胎占据了一个车位。

本报记者 张磊文/摄

投诉内容:南岗区康宁小区周边街路私设挡车桩。

记者采访:4月7日10时许,记者来到南岗区康宁三道街看到,两百多米长的街道就有两处私设的挡车桩。康宁小区周边街路上,不少沿街商户在门前路面设置挡车桩。

康宁三道街两侧停有很多车辆,在康宁三道街17号门前摆有两个挡车桩,正好占据了可以停一辆车的位置。在康宁三道街18号门前,两个水泥墩子和一个轮胎摆在路边,也占据了一个车位的位置。在康宁二道街11号门前摆放了4个挡车桩,并由绳子连在一起。

在附近的仪兴街1-7号门前,甚至有人摆出一个灭火器,占据一个车位。家住康宁小区的徐先生告诉记者,小区周边停车空间一直比较紧张,最近一段时期,临街的部分商铺私设挡车桩私自占用,居民找停车位就很费劲。私设的挡车桩均可移动,遇到执法部门检查时,商户随时移走。“有一次,我着急回家取东西,实在没地方停,就跟一私设挡车桩的店家商量停一会儿,店家让我得快点,别耽误他家一会儿来的送货车停靠。这明明是公共空间,整得好像是他自己家似的。”

目前,上述问题已经进入市城管局处理流程,相关部门已介入调查核实并开始着手处理,处理情况将在《哈尔滨日报》公布。

在“杨国福”“张亮”模式“一统江湖”的当下,食材简单、辣得纯粹的“10元一碗端”迎合了部分食客随性的消费需求——

老式麻辣烫何以“组团”回归?

本报记者 霍亮

10年时间

新派麻辣烫遍布街头

2003年,在哈市的永和街,一家名为“杨记麻辣烫”的街边小店挂牌纳客。彼时,谁也不会想到这家名不见经传的街边小店日后会成长为连锁店遍布全国的麻辣烫帝国。

由于生意还不错,“杨记麻辣烫”很快吸引了一大批哈尔滨周边的人来加盟。在商业模式得到验证后,2007年,“杨记”正式升级为杨国福麻辣烫。

2008年,张亮麻辣烫也进入了市场。张亮在哈市阿城最繁华商业街金街租下六七十平方米店面。听说他要在这儿卖麻辣烫,人们觉得他疯了,因为当时平均只卖三四元一碗的麻辣烫很难支撑每年十几万元的房租。张亮盘算的不是成本,是让草根小吃脱离街边小摊,登堂入室做出品牌。

在创业之初,“张”“杨”两家新派麻辣烫都是通过拉亲戚朋友入伙加盟的方式,让自己的连锁店迅速遍布哈尔滨及周边县城。与此同时,冰城麻辣烫江湖也就此分立成新派与老式两大阵营。

与老式麻辣烫相比,以杨国福和张亮为代表的新派麻辣烫,在经营模式上对麻辣烫进行了全面革新。以骨汤配以奶粉为汤底,可搭配的食材多达数十种,肉丸、肠类、面类、菌类……消费者在食材架上自选后称重计费,有充足的自主权选择自己喜欢的食材下锅,辣度、酱料等可以自调。

10年时间里,“张”“杨”的品牌化连锁加盟战略在客观上对遍布在街头巷尾的老式麻辣烫形成了降维打击,街头很难找到纯正的老式麻辣烫店了。

在快速PK掉老式麻辣烫的同时,这对日后中国麻辣烫市场的双雄也拉开了蔓延向全国市场的对决。冰城新派麻辣烫定制化的模式与口味、品牌连锁经营策略等,客观上引领了哈市及全国麻辣烫的一场进化。截至目前,“张”“杨”在全国范围内的连锁店均超过5000家。

重出江湖

老式麻辣烫吃的是情怀

2019年7月,在群力四方台大道与三环路口一个不起眼的二层门面房上,挂起了“勺大叔”老式麻辣烫的招牌。与“张”“杨”一样,这家本土老派麻辣烫的起源同样也是哈尔滨滨县。

1985年出生的王志勇一次去宾县开麻辣烫的远房表舅家串门,时隔多年再次品尝到了儿时的味道,他突然萌生了干麻辣烫创业的想法。辗转思量过后,王志勇辞掉了10年的汽车销售工作。

“决定麻辣烫口味的核心要素是汤底和辣椒。”王志勇总觉得本地买到的辣椒没有儿时那个劲儿,于是专门飞到四川寻辣,目的是对表舅家老式麻辣烫的口味进行改良。在品尝了一众不同品种的辣椒后,最终用几种辣椒混合调配敲定了“勺大叔”的麻辣“调性”。创立不到两年时间,王志勇的老式麻辣烫在全省加盟连锁店已超30家。

实际上,在冰城本土品牌“勺大叔”创立之前,外地老派麻辣烫连锁品牌“桦南满街香”就已经开到了冰城的街头巷陌。与此同时,主打老派口味和经营模式的街边小店也开始多了起来。

在美团App哈尔滨频道搜索老式麻辣烫这一关键词,立刻跳出超过1000个结果。新崛起的老式麻辣烫代表与最初的“张”“杨”新派麻辣烫一样走上了连锁经营的品牌化道路。统一的Logo,统一的店面视觉,统一的价格政策和统一定制的锅底配料味觉管控。

“就是怀念小时候的那个味道。”采访中,很多死忠粉都表示,老式麻辣烫吃的是记忆、是情怀。不过,情怀始终只能是噱头,不可能持续带来顾客。老式麻辣烫能“连锁”得起来,自有其市场策略。

10元一碗

老式麻辣烫价格优势明显

在口味层面,老式麻辣烫不像新派那样以骨汤配奶粉那般浓烈,而是多以清汤为汤底,更突出辣在味觉中的地位,让人满头大汗式的麻辣配以简单的食材,让粗犷的味觉特征更多地融入了市井的味道。

老式麻辣烫抬头,最大的优势在于价格。记者走访发现,以市场占有率最大的杨国福、张亮麻辣烫为例,平均每个人消费在20—30元。而老派麻辣烫无论是连锁品牌店还是路边小店,平均一碗的基础价位只有10元,即使添加一些额外食材,一般在15元左右。

老式店大都摒弃了自选食材以重量计价的消费方式,而是回归一碗模式,降低了成本,也压低了哈市麻辣烫市场的整体价格水平。

“本以为10元以内吃一碗麻辣烫的时代一去不复返了,没想到现在10元—15元一碗的麻辣烫也多了起来。”刘丽回忆,上世纪90年代初自己上小学时,一碗麻辣烫只要两元钱。此后便开始一路上涨,最高时吃一顿普通的麻辣烫要30多元,在接近20年的时间涨了10多倍。

如今在老式麻辣烫的价格竞争下,一些新式麻辣烫店面售价开始调整。记者在美团App哈尔滨频道发现,友谊路一家新派麻辣烫店推出了9.9元餐和15元套餐,太平桥和安国街的麻辣烫小店甚至还打出了价格仅为6.9元团购。



竞争迭代

从“二人转”到一起登台

十几年前,新派麻辣烫逐鹿冰城市场时,在有“杨国福”的地方不远处也会有“张亮”,就像麦当劳与肯德基、可口可乐与百事可乐……是一对双子星式的老对手。如今,这样的格局依然没有太大改变,不同的是更多连锁品牌涌向市场。

在道里区新三中附近的阳光颐养家园小区的一角,在两三百米的距离内集聚了杨国福、张亮、勺大叔3家麻辣烫店。在餐厅林立的坊安埠街上,张亮门店的几十米处就是桦南满街香,马路对面是又一连锁品牌天香居……如今在冰城很多商圈点开手机地图搜索麻辣烫,只要有一家连锁麻辣烫门店,在500米左右的范围内,很容易找到其他品牌,而且不止一家。秀海福、勺大叔、桦南满街香、天香居……冰城麻辣烫江湖群雄并起。

业内人士告诉记者,这样相隔百余米的对台戏,并非各麻辣烫品牌故意而为,加盟商在选址时都会根据消费人群结构和消费特征,选择居民、商旅等人流量集中的区域开店,在每个城区每个商圈,人流集中、租金适合麻辣烫经营的区域就那么几个,这就造成了开店的集中。

遍地的麻辣烫门店让麻辣烫经营者之间的竞争从最初的地段、区位竞争,变为如今的口味、价格、品牌甚至是情怀的竞争。