

从“看家护院”到“家庭成员” 桂林“它经济”悄然升温

□本报记者周文琼 文/摄

随着养宠观念从“看家护院”向“家庭成员”转变，桂林的“它经济”正悄然升温。有市民为了带宠物旅行而专门添置小轿车，而市场上从基础的洗护口粮到专业的训犬服务、从百元宠物蛋糕到万元高难度手术，桂林宠物消费市场正经历从“满足需求”到“品质升级”的跨越。业内人士指出，桂林“它经济”已初步形成服务生态，依托得天独厚的山水文旅资源，“它经济”与文旅融合的探索也已崭露头角。

养宠人越来越多 需求从“看家”变为“陪伴”

在桂林市民李女士家中，一只陪伴了全家12年的狗狗，早已不是看家护院的动物，而是名副其实的“家庭成员”。“每到周末我们出去野餐、旅行，都会专门带着它。”李女士说。在她的朋友圈里，生活中的美好时刻总有狗狗的身影，“在我们家，我和爱人都默认狗狗就是我们的宝贝”。

像李女士这样把宠物当“毛孩子”来养的市民，在桂林越来越多。当宠物从“看家护院”升级为“家庭成员”，“它经济”也在悄然升温。李女士给记者算了一笔账：每月3次洗护约100元，固定狗粮50元，加上驱虫剂等，每月基础固定开销大约200元。一年下来，加上疫苗和日常用品，养狗花费约3000元。“这是最基础的，有些人会给狗狗买很多玩具、零食，开销也丰俭由人。”

龚女士家的“哥哥”和“弟弟”都是大狗。“我的狗狗年纪大了，身体不太好，我想带它多出去玩。”她此前常约上同样有狗的朋友去短途旅行，但带上狗狗，交通是个问题，没朋友的车可蹭，就得叫货拉拉。2024年底，她和爱人花了近4万元买了一辆二手小轿车，主要目的就是方便带狗出游。龚女士表示，作为家庭成员，两只狗一个月开销不小，除了基础花费，狗狗年纪大了生病，更是一笔不小的开支。

随着越来越多的人养宠物，消费观念也在升级。当前桂林有多少家庭养宠？于祖珩是七星区朝阳乡一家犬类综合服务基地的负责人。2022年，他的基地正式运营，占地约10亩，目前员工9人。基地的核心业务以训犬为主，配套提供洗护、寄养及宠物玩耍服务，开业至今累计服务客户约8000人次。据于祖珩介绍，2024年桂林宠物医疗行业内曾做过相关统计，桂林市区养猫、狗宠物的家庭大约为4万户。“在全国大背景下，养宠物的人越来越多。据我对桂林的观察，客户群体的年龄呈现明显的两极化趋势：一类是18至25岁的年轻人，包括大学生；另一类是50至65岁的退休群体，他们养宠更多是出于陪伴需求。”

以消费升级牵引 宠物服务市场前景可期

随着养宠观念持续转变，宠物食品、医疗、美容、寄养等细分赛道迎来更大发展空间。

于祖珩是山东人，早些年在广东做生意。来到桂林后，他看到了这里做宠物生意的契机。“我自己喜欢养狗，近年来养猫犬在全国范围内都是增长的趋势，桂林也是如此。但其实除了喜爱，很多人并不一定能把宠物带好。狗也会有不好的习惯，比如见生人就扑，一出门就捡垃圾吃等，很多人在养狗之后都会有这样那样的困扰。随着科学养犬观念的普及，主人对营养均衡和行为管理的重视程度明显提高了。”

训犬服务由此迎来市场。于祖珩的基地提供的训犬服务主要是行为纠正：针对分离焦虑、护食、乱捡食等不良习惯进行训练，提升家庭陪伴质量。训犬业务根据需求分为不同层次：基础服从训练主要解决叫不回、爆冲、乱叫、乱拉尿等问题，周期30至40天，费用3000元起；工作犬训练则包括护卫、搜索等进阶内容，周期至少半年，费用高达1.5万至2万元。目前来基地训犬的大多是第一类。

2024年，于祖珩还延伸布局业务，建起了宠物鲜食工厂，生产猫狗鲜粮。产品采用高温蒸煮工艺，配方为自主研发，月产量1至1.5吨，通过抖音、视频号、小红书等平台销往全国。“这些年大城市宠物经济已经形成了链条，蓬勃发展，前景广阔，我们制作鲜粮也是看中了这个市场的前景。”

在宠物食品的细分赛道上，从深圳回到桂林的张先生专门制作宠

物蛋糕。“我们现在的订单一个月大约100单，大部分是发往外地的。桂林本地订单还比较少，但有一些外地游客来桂林旅行时，会专门给宠物订蛋糕，这种情况已经遇到好几次了。”张先生介绍，宠物蛋糕价格低的在100元左右，高的则要300多元。他介绍，在深圳做宠物蛋糕，本地单子比较多，外地基本需要顺丰，物流成本要高一些。桂林本地单不多，几乎都是外地单子，但得益于物流便利、场地租金上的优势，目前收益还不错。

宠物医疗领域也在升级。在七星区三里店一家宠物医院工作的宠物医师董晟从业已经13年。“我们最初是一家社区宠物诊所，业务范围比较基础，主要是打疫苗、绝育这类普通操作，最复杂的可能就是骨折这样的骨科手术了。而现在，医院主要接收其他初级医院无法处理的疑难重症转诊。”他介绍，医院拥有超声乳化仪（眼科）、眼科显微镜、CT、核磁共振等设备，可开展胸腔手术、白内障移植、角膜移植、3D打印骨替代方案、关节置换等高难度手术，费用从1万到3万或者更贵。

客源不限于桂林本地，还辐射到柳州、梧州、贺州、永州、邵阳等区内城市，日均接诊量控制在20至30例，以确保诊疗质量。据他观察，传统犬饲养量未显著增加，繁殖量甚至有所减少；猫饲养量大幅上升，市场占有率逐渐超越犬。异宠需求也在兴起，鸟类等就诊需求增加，平均每日接诊2至3例。

从基础的吃、用，到洗护、训练，再到鲜粮、宠物蛋糕、宠物医疗等升级消费品类，桂林宠物消费正从“满足需求”走向“品质升级”，市场空间逐步打开。

以文旅融合为突破口 “它经济”想象空间广阔

从全国来看，宠物经济正处在快速发展期。业内人士表示，桂林“它经济”并非从零起步，宠物人群在扩大，消费观念在升级，基础服务能力已初步形成。

桂林拥有得天独厚的山水旅游资源，这为“它经济”与文旅产业的深度融合提供了独特土壤。真正的突破口，在于能否将本地文旅优势与宠物服务产业有效嫁接，用专业运营能力激活潜在需求。

宠物旅拍、宠物主题游等高端业态，正是极具想象空间的发展方向。然而，目前桂林在这一领域尚未实现有效突破。采访中，不少业内人士对此满怀期待：“有市场需求，有资源条件，唯独缺能把这件事做成体系、做成品牌的人。”于祖珩表示，希望更多有认知、有资本的力量进入行业，引进高素质人才，提升整体服务水准和行业形象，共同将市场蛋糕做大。

事实上，宠物经济与文旅融合在桂林已有了新的落笔。

据悉，今年4月，秀峰区人民政府与深圳市小宠牵牵科技有限公司签约。该企业还将与桂林秀峰投资发展有限责任公司成立合资公司，依托秀峰区滨水广场物业，建设集品牌展厅、旗舰店、办公及配套仓储于一体的“小宠牵牵桂林运营中心”，打造线上线下深度融合的产业生态圈。这一举措标志着政企双方以“科技平台+山水名城”为纽带，正式开启宠物经济与文旅融合发展的全新篇章。

▲训犬演示。

▲宠物鲜粮。

▲宠物在过生日。

▶宠物洗护中。

