

「吸貓撿狗」已經成為時下很多人日常生活中不可或缺的一部分。數據顯示，目前中國人均單隻寵物年消費為6,653元（人民幣，下同）。香港創業青年蘇銘堅也緊抓住內地寵物經濟發展機遇，在這個行業發圍。從2008年涉足內地寵物行業以來，他曾面臨過一個月賣不出一隻毛孩，也嘗試培養出價值50多萬元的惡霸犬，並獲得中國純種犬職業超級聯賽冠軍。如今，他又在佛山市港澳青年創業孵化基地成立公司，計劃完成從寵物銷售、寵物服務到寵物殯葬的全產業鏈服務。



有片看

◆ 香港文匯報記者 李薇、帥誠 廣州報道



◆ 港青蘇銘堅2008年便涉足內地寵物行業，如今更創立公司專注寵物無害化環保技術項目，計劃完成從寵物銷售、服務到殯葬的全產業鏈服務。 記者帥誠 攝



◀ 團隊飼養的寵物獲得了許多獎項。 帥誠 攝



▶ 「惡霸」犬



北上讀書 與毛孩結下不解緣

港青盼打造寵物一條龍產業鏈

蘇銘堅進入寵物行業，說來也是意外。2002年，他在家人支持下隻身來到暨南大學就讀傳媒專業，因喜歡寵物，他給自己買了一隻吉娃娃作伴。「有朋友覺得我的狗好看，就找我幫忙選購，買完還給紅包。」這樣的機遇，讓蘇銘堅覺得「挺好賺」。

朋友託購寵物 嘗甜頭毅然入行

加上畢業後在其他行業找不到興趣點，2008年，他開始嘗試在內地做「寵物買手」。「當時是內地傳媒行業的黃金期，我試過在電視台實習，也試過在家裏的工廠幫忙，但發現我還是更喜歡和動物相處。」彼時，內地寵物行業並不發達。為了尋找好的源頭，蘇銘堅試過在58同城上看帖子，坐十多個小時車到廣西，到達後發現只是一個民房，裏面有幾個空籠子。

與此同時，在廣州市區開設門店做繁殖，也常遭遇投訴，「店面規模不能太大，寵物不能太多，不能在居民樓附近……」他回憶，剛開始的兩三年，試過一個月都賣不出一隻狗。家人也一度認為他是不務正業，隔段時間就會勸他回香港就業，「但這是我喜歡的事情，我想堅持。」

和記者講到自己喜愛的事業時，蘇銘堅眼神堅定、信心十足。

只賣「優質」寵 累積忠實粉絲

2010年前後，寵物行業在內地迅速發展，而蘇銘堅也因早期的堅持——只售品相好的「優質」寵物而培養出了一批忠實粉絲，開始走向盈利。

「養護、衛生、品質、外觀、健康、售後……這對銷售來說都很重要。」蘇銘堅指，在繁育過程中，他發現客戶的需求常和店裏現成的寵物品種產生錯位。為此，他調整了銷售方向，只在店裏放置幾隻品種優秀的犬類，並和有寵物血統證明的品種貓舍、狗舍合作。

如果有買家想要某個品種，他就提供照片，「合眼緣，預算合適，我們會在半小時內把寵物送到他們眼前供挑選。」蘇銘堅認為，這樣的方式既能保證店內衛生，又能保證銷售的多樣性，而自己的專業亦能幫客戶選到品質最好的寵物。

「這在當時是業內首試，大家都害怕寵物在運輸過程中出意外。但我承諾了，如有意外都由我負責。」蘇銘堅認為，在內地做生意想從同業競爭者裏脫穎而出，就要在細節上做好把關，並做好售後服務積累口碑。遇到困難時也要善於轉變思維方式。「現在回香港，我的收入情況一定沒有在大灣區好，所以家人也不勸我回去了。」

稀有品種 獸醫被考倒

稀有品種的寵物在市場上越來越多，但與之相悖的，是寵物醫生並不了解新品類寵物的情況。曾有買家在蘇銘堅這裏買了一隻4個月大的茶杯犬，一個月後的某個早晨，買家打電話給蘇銘堅怒罵其為「狗販子」。「狗狗當時不舒服，她送去醫院，醫生看了說這隻狗才2個月，理由是牙齒還沒長完整。但茶杯犬的體形小，牠牙齒就是那樣。」蘇銘堅說，面對買家的怒氣，自己只能耐心溝通，用兩人長達5個多月的聊天紀錄來證明茶杯犬的年齡。

同樣的問題也發生在貓咪身上。由於緬因貓的祖先是「野貓」，牠長有六七個腳趾頭，和正常貓的5趾不同，很多醫生沒見過就斷定這隻貓是「先天畸形」。「這個行業有一個怪圈，我們說100句專業的解釋，不如醫生一句。」



◀ 蘇銘堅替客戶暫養的「茶杯」犬。 帥誠 攝

▶ 蘆丁雞 帥誠 攝



尊重生命 寧得失客人也要「多嘴」

近幾年，內地寵物市場的消費觀念、消費狀態發生了顛覆性改變。比如以前買名貴貓狗的，多是剛進社會的小年輕，現在也多了很多家庭購買群體，為了讓寵物陪同孩子一起長大；以前買一隻品種貓狗可能幾百元（人民幣，下同），現在幾千上萬一隻很常見，不少稀有品種甚至要十幾萬；以前國人想買一隻血統級賽犬要到國外去搜刮，現在外國人想買一隻有血統證書的寵物得先找到中國賣家……

銷售前會了解買家情況

寵物市場欣欣向榮，蘇銘堅看在眼里，一半欣喜一半憂愁。欣喜的是，養寵的好處被更多人意識到。「我有一個客戶，孩子在家裏是小霸王。但自從養了狗，孩子不僅每天定時遛狗、撿屎，還幫狗洗澡，變化特別大。」他認為，養寵可以培養孩子的愛心和責任心，甚至在照顧寵物的過程中，也能學會對他人和生命的尊重。

憂愁的，則是不負責任的買家也不在少數。戀愛時情到深處一起買隻狗狗，等分手了狗狗就成

了「棄孩」，「我家裏就收養了好幾隻顧客不要的貓狗。」這種現象讓蘇銘堅頗為無奈，如今只要有年輕人上門購寵，他就會變得「八卦」。「你是想送人還是自己養？買給父母，父母多大了？你知道法鬥一定會有皮膚病，長毛狗一定會掉毛嗎？」諸如此類的三連問有時也會讓他丟了生意，但他一點也不後悔。

憂年輕人忽視養寵責任

「太多年輕人買寵物送老人只是因為自己想玩卻不想照顧。」他一針見血指出，像薩摩就是一種興奮度高的狗，老人家容易拉不住被推到。「了解清楚買家的需求再銷售，是負責任的做法。」蘇銘堅勸退最多的還是學生買家。

很多人跑來找某一個品種寵物，只是因為這個寵物在抖音、小紅書上很火，或者某個明星養了同款。比如前陣子很多人拿着一張截圖跑來找緬因貓，就是因為這隻貓長得像易烊千璽。還有人找曼基康矮腳貓，則因為偶像肖戰養了一隻同款。

「這個現象很普遍，但他們可能並不知道這些品種寵物該如何養護，會有什麼疾病。」

進駐創業基地 劍指寵物壽終服務

寵物死亡，是養寵人士都會面臨的問題。如果寵物在醫院壽終，遺體一般是和畜牧類一起處理。「僅廣東地區，拿了牌照的犬類就有8,000萬隻。我們合作的醫院每個月要處理的寵物遺體約600隻，但廣東尚無合法的、專門處理寵物遺體的機構。」蘇銘堅指，養寵就和養孩子一樣，寵物壽終，寵物主是不會將牠們隨意處理的。但開設一個專門的寵物火化機構，處理不得當又容易導致環境污染。

受此啟發，他在佛山市港澳青年創業孵化基地成立了「天之能寵物無害化處理技術(廣東)有限公司」，專注寵物無害化環保技術項目。據介紹，該項目是基於無害化處理技術，通過建立寵物無害化處理中心和運輸調度中心，向寵物主提供符合規格的寵物遺體處理方式。「目前我們團隊裏有一名從事大熊貓、中華海豚標本製作的博士，一名從事高危險廢品處理的教授。我們的願景是用最低污染、最低耗能的方式處理寵物遺體。」

他希望項目可以在近期內通過環評並落地，如果成功，這將是大灣區第一個拿到的合法營業許可證的寵物殯葬處理機構。

過來人語

隨着寵物經濟的繁榮，在利益的驅動力下，行業亂象也不可避免地出現。無證經營的寵物繁育場、形同奴隸輸送的寵物快遞、寵物咖啡館的退後寵物被隨意丟棄等等，這些與寵物相關的負面消息不時在網絡上引起網友的熱烈討論。

絕不與「黑色」繁育場合作

對於行業亂象，蘇銘堅坦言普遍存在，自己在拓展供應商渠道時也遇見過。「黑作坊式的寵物繁育場成本低廉，種貓種狗被迫不斷進行繁殖，衛生條件差，病死率

也高。」對於這樣的供應商，蘇銘堅唯恐避之不及。「作為從業人員，我們會盡力避免與這樣的黑色產業鏈打交道，也會把這些繁育場作為黑名單公給身邊從業者。」他表示，把身邊有良知的上下游供應商和寵物愛好者團結起來非常重要，只有當認可「愛護動物，理性買賣」的人越來越多，形成一個圈子，才能倒逼黑色產業鏈的瓦解。

事實上，越正規的寵物供應渠道，繁育成本越高，而利潤空間相應地越小，但蘇銘堅認為這樣的堅持會換來良好的口碑和

穩定的客戶群體。「我相信真正愛護動物的人，不會把取樂自己作為養寵物的首要目的，養寵物是主人與寵物相互理解，共同成長的過程。」蘇銘堅認為，隨着寵物市場逐漸飽和，消費者的心態也將趨於理性，一味追求低價和隨意丟棄寵物的現象或將慢慢減少。

在日常交流中，蘇銘堅也不忘給客戶傳播正確的養寵理念，他認為寵物應該作為家庭成員的一分子與主人相互陪伴，所以從挑選購買或領養寵物開始就應該堅持正規渠道，也不應隨意遺棄。「我常常會提

醒客戶在遛狗的時候要主動清潔狗的排泄物，乘電梯時如果遇到有人害怕動物也要讓對方先走。」他強調，養寵群體的口碑需要大家自覺維護，才能給整個社會營造出養寵群體的正面形象，這也為整個寵物產業鏈的良性發展打下基礎。

寵物貓狗並非單純商品

貓狗作為寵物雖然具備商品屬性，但同時牠們也是活生生的生命，也擁有情感和對人的依賴。在蘇銘堅看來，寵物行業從業者首先要具備基本的職業道德，也要懂得將每一

隻寵物當作有情感的生命來對待，「只有這樣你與你的客戶才能真誠地交流，那些寵物才會去真正懂得珍惜生命的人手中。」

另外，由從業者們共同建立行業標準，以及相關部門對行業亂象進行監督也是必不可少的，「寵物行業的市場潛力仍然非常大，但行業的健康發展需要從業者、監管部門和消費者共同努力，民間對寵物保護立法的呼聲越來越高，我在寵物無害化處理項目創立過程中也與一些部門溝通，提出了相關立法的建議，我相信以法律手段對黑作坊進行制裁是最行之有效的途徑。」