

“吸猫”“撸狗”兴起背后

宠物经济成新“淘金地”

□本报记者 龚励

在当下快节奏的社会环境中,一种新兴的生活方式正在年轻群体中悄然兴起——“吸猫”“撸狗”。越来越多的年轻人将与宠物猫、宠物狗的亲密互动,视为生活中的重要乐趣。在这背后,宠物经济持续升温。从宠物食品、用品的购销两旺,到宠物美容、医疗等服务的日益精细多元,宠物经济在满足宠物主需求的同时,也为市场创造了巨大的商机。

像对待孩子一样对待宠物

随着暑期旅游旺季到来,“铲屎官们”出去玩了,家里的宠物该如何安置?记者走访发现,人们高涨的出游热情带动了宠物寄养市场,不少店铺提前1个月就开始接收寄养预约,有的店铺“一窝难求”。强势增长的宠物经济,成为创新创业热点和“淘金地”。

多家宠物店负责人表示,越来越多的年轻人将自己视为宠物的“父母”,他们在潜意识里将心理学概念上的“内在小孩”投射到了宠物身上。正如一位网友所说:“我养的不是宠物,而是我自己。更准确地说,是小时候未被满足的自己。”

除年轻人外,老年群体也是促进宠物经济快速发展的重要推动力量。无论是空巢老人,还是退休赋闲在家的老人,宠物都成为他们寄托情感、疗愈孤独的选择。同时,宠物的存在还为老人增加了锻炼身体乐趣和社交的机会,有助于老人保持身心健康。宠物在家庭中也从“看家护院”的功能性角色转向了“亲人、孩子”的情感性角色。

宠物消费市场的夏日“热热潮”

在典雅商业广场,开心宠物生活馆内人头攒动。市民张女士正在为她的爱犬挑选宠物凉垫,“夏天狗狗怕热,这款凉垫能让他睡得舒服些。”像张女士这样的顾客不在少数,宠物凉垫、冰袋、风扇等消暑用品成为当下的抢手货。

在“狗道宠物”常州万象城店,轻薄透气的夏季宠物服装成为宠物主们的心头好。市民王先生为他的泰迪犬选购了一件时尚的小背心,“每次带它出去散步,穿上新衣服都特别可爱。”飞盘、球等互动玩具销量也大幅上扬,成为宠物主与宠物在户外共享欢乐时光的必备好物。

在“颜狗宠物”M会员超市,夏季宠物零食销量节节攀升,尤其是含有水果成分的零食,备受宠物主青睐。据门店销售人员透露,近段时间,宠物零食销量较上月同期增长了近三成。

为吸引消费者,商家们各显神通,推出形式多样的促销活动和优惠套餐。线上宠物超市借助大数据精准推送,线下实体店则以现场体验和优质服务留住顾客。

宠物服务行业的精细“进化路”

随着宠物主对宠物生活品质追求的提升,常州的宠物服务行业不断向精细化迈进。

宠物时尚美容馆里,宠物美容师们忙得不可开交。一只萨摩耶犬正在享受洗澡和毛发修剪服务,宠物主李女士笑着说:“夏天毛太长容易热,修剪一下好看又凉快。”除了常规服务,美容馆还推出了夏日专属项目,如去除泪痕、清理耳螨等。

宠物医院中,医生们正忙着对一只中暑的猫咪进行治疗。主治医生提醒道:“夏季宠物中暑情况增多,宠物主一定要做好防暑措施。”同时,医院推出的夏季体检套餐也颇受宠物主欢迎,为宠物健康撑起“保护伞”。

宠物寄养服务在夏日需求旺盛。市民陈先生出差,将自己的宠物猫寄养在小区附近的宠物店,“门店提供舒适的居住环境、科学的饮食搭配和贴心照料,让我能放心出行。”

宠物经济背后的挑战与“破局策”

宠物经济虽发展势头强劲,但也面临着诸多挑战。有宠物主反映,部分宠物食品存在质量瑕疵,营养成分不达标,甚至有宠物遭投放“夹心”肉,不明液体致死。这些情形无疑给宠物健康埋下了隐患,也让宠物主们忧心忡忡。

宠物服务专业人才的匮乏也成为行业

发展瓶颈。“宠物宝贝”美容店负责人孙先生向记者诉苦:“现在专业的宠物美容师太难招了,不少求职者经验不足、技术欠佳。”

此外,宠物被遗弃的现象仍时有发生。最近,一张瘦骨嶙峋的流浪狗图片引起网民关注,这背后反映出部分宠物主责任感的缺失,也给社会增添了负担。为化解这些难题,业内人士呼吁相关部门强化市场监管,规范宠物经济市场秩序;加大对宠物服务行业专业人才的培养力度,提升行业整体素质。

也有行业人士提出,随着人们生活水平的提高和对宠物关爱的加深,宠物经济有望成为城市经济的重要增长极,相关企业可把握机遇,持续创新产品和服务,满足消费者日益多元的需求;全社会共同携手努力,营造关爱宠物、文明养宠的良好氛围,推动宠物经济在健康有序的轨道上前行。



不断解锁低空应用场景

常州移动助推低空经济“起飞”

本报讯(龚励 杨琪) 7月15日,我市召开低空经济创新发展推进会,培育和推动常州低空经济发展。会议期间,常州移动与常州市第一人民医院签约“低空+医疗创新应用研究中心”项目,开启医疗物资“空中速递”时代。

据了解,常州移动将通过5G-A通感一体网络和无人机实现医疗资源深度共享,保障医疗物资快速、高效、安全运输,更好满足医疗救治及时响

应需求,进一步健全医疗卫生保障和公共卫生应急处理体系。这将是继“低空物资配送”场景应用之后,移动5G-A技术助力“低空+医疗”场景应用的一次新探索。

“低空天路”新时代,常州移动竞逐低空经济新赛道,加速布局低空新基建,蓄能新质生产力,为千行百业赋能添翼。基于国内唯一授权且具备感知能力的4.9GHz网络频段,在西太湖建成5G低空智联专网,助力两湖创新区加快低

空标杆示范区建设。依托无人机飞控和低空管理两大平台,部署在主城区的36个无人机机库,首创“一飞多用”政务联动服务模式,对接20多家政府行业单位日常工作平台,实现无人机共用、飞行数据共享,有效降低政务无人机应用成本,助力智慧城市建设。

目前,无人机飞控平台已与常州城市运行指挥中心、应急指挥中心、消防119接处警中心对接打通,实现接警后无人机和消防救援作战编成“一键调

派”,同步出动,5分钟到达现场,架设起灾害现场可视化“空中一张网”,有效缩短先遣侦察时空距离,高效辅助应急救援决策。

常州移动相关负责人表示:“随着低空业态的丰富和低空产业的发展,我们将以5G-A通感网络连续覆盖进一步夯实低空数字底座,加强生态合作,提升低空保障和服务能力,创建更多无人机应用示范样本,为低空经济插翅腾飞积蓄力量。”



接到小买家的订单 出口企业应提高警惕

□龚励 常贤促

【应对措施及建议】

面对复杂严峻的外贸形势,很多小微出口企业接到诱人大单,却无法判断是否可以顺畅交易,如能成功当然皆大欢喜,如遇骗局则损失惨重,现通过剖析一则真实案例,帮助出口企业练就“火眼金睛”,守好“钱袋子”。

【典型案例】

一家经营纺织面料的小微出口企业A公司,偶然接到一位香港中间商的询盘,称其为一美国客户采购一批50多万美元的面料,并主动要求以信用证结算以保障出口企业A公司的资金安全。当A公司拿到信用证草案本发现,信用证并非从正规银行开具,而是由某财务公司开具。A公司随即要求对方通过正规银行开具信用证,但对方表示可以从一家与买家并无关系的塔吉克斯坦银行以转开信用证的方式下单。

经过多轮谈判,A公司抵御不了这笔能抵企业上半年业绩的大单诱惑,终于签订了合同。但在操作过程中,买家要求的流程异常复杂,疑点重重:一是合同并未与中间商签订,而是中间商从中斡旋,由A公司与最终买家直接签订;二是要求A公司的货物先大柜发到香港进行拆柜,拆成小柜后转运到孟加拉,再由孟加拉工厂制成成衣后发到美国;三是约定支付方式为先付5%预付款,剩余部分待货物到香港拆成小柜重新装运出具提单后5天内付款。

A公司在收到5%的预付款后发出第一笔货,价值约23万美元,可货物到香港后,香港货代迟迟不出正式提单。经辗转了解,发现货物已在香港拆柜后出运,且已到达孟加拉吉大港,可买家却迟迟不肯付款,并提出要等A公司将第二笔货物(价值约27万美元)出运后再付,否则拒收货物。此时A公司才发现上当、钱货两空。

从上述案件中,我们可以从企业“接单—发货—风险发生”的全流程中看到每一步都有瑕疵,在此特别提醒出口企业加强风险防控。

一是甄别业务来源。首先,对于从互联网或“熟人介绍”的新业务,要引起警惕,开展合作前,需加强对对方资质的核查;其次,对与出口企业规模悬殊较大的“询盘”尤其留意,曾有多家小微出口企业收到网络询盘,对方声称为英国头部商超、要在中国采购货物、愿与出口企业签订单,但要求放账期并把货物发到非洲、南美等地区,后经证实为冒名顶替的骗贷行为。

二是甄别订单合理程度。一方面,要警惕小买家大订单,在面对大额订单时,建议充分了解买方情况,判断买方下游的销售与上游的采购是否匹配,从而评估订单是否合理,同时也可以通过资信报告来佐证买家是否有实力承接大额订单,不偏信买家一面之词;另一方面,要辨别业务的合理性,注意沟通中对方是否对产品质量、价格、支付方式等核心条件敏感,有的买家甚至主动提议出口企业去信保单申请大额度、引导企业通过信保单获得银行融资,这些都值得警惕。

三是甄别交易细节。首先,要注意合同细节,坚决不签做不到的合同,避免签订合同后丧失主动权;其次,确保预付款到账,防止对方提供“假水单”;第三,注意物流是否正常,比如上述案例中的物流异常复杂,出口企业对货物没有掌控权;发货第三方,尤其是清关提货手续便捷的国家,收货人为个人独资公司、注册经营地址不详细无法准确定位,出口企业需尤为当心。

常州市贸促会致力于为外经贸企业提供海外知识产权保护服务、涉外商事仲裁、调解、法律咨询、经贸预警等专业的法律服务,企业可拨打电话0519-88123153向常州市贸促会法律部了解详情。

我市举行跨境电商政策宣讲会

助力外贸企业“触网升级”

本报讯(龚励 高轩) 2024年常州市跨境电商政策宣讲会暨Temu平台半托管对接会日前在我市举行,60余家外贸企业代表参与洽谈交流。

活动由商务局、常州经济开发区投资促进局主办,旨在进一步加快常州跨境电商综试区建设,落实《常州市推进跨境电商高质量发展三年行动计划》,为我市外贸企业拓展跨境电商业务提供便捷高效的平台服务和业务指导。

会上, Temu平台围绕半托管全球经营模式、秋冬行业趋势、节日派对

类目运营策略和机会爆款等主题作交流发言;太平洋财产保险常州分公司就跨境电商海外法律风险应对进行案例解析;义达物流就半托管物流一站式解决方案深入解读,助力外贸企业“触网升级”,积极运用跨境电商开拓国际市场,加速产品扬帆出海。

下一步,我市将紧紧围绕跨境电商高质量发展三年行动计划,进一步建强跨境电商公共服务平台,大力培育跨境电商平台企业,引导外贸企业通过平台高效、便捷地开展跨境电商业务,带动更多企业转型发展。

“解暑明星”绿豆热销

本报讯(记者 龚励) 盛夏来临,市民们纷纷寻找消暑解热的良方。7月16日,记者走访龙城大道上的一家大型商超,发现除了水果区一如既往地吸引着大量顾客外,麦煮粥食材的区域也迎来了销售热潮。

在煮粥食材区,各种品种的食材整齐排列,绿豆、银耳、莲子、黑米、小米、薏米、百合干、桂圆干、麦片等琳琅满目。其中,绿豆无疑是夏天的“解暑明星”。记者在现场看到,购买绿豆的顾客络绎不绝,几乎每个人的购物车里都少不了绿豆。一位正在挑选绿豆的顾客告诉记者:“三伏天,喝点绿豆汤,既能防暑降温,又能祛湿解毒,价格也实惠。”

导购员也证实了这一点,她表示,近期天气炎热,购买煮粥食材的顾客明显增多,绿豆的销量更是看涨。记者注意到,超市内绿豆价格在每千克10元左右,性价比比高,成为吸引顾客大量购买的重要原因。

为进一步了解煮粥食材的销售情



况,7月17日上午,记者又来到凌家塘农副产品批发市场。在这里,一个专门批发绿豆、薏米等煮粥食材的店铺门前热闹非凡,几辆货车停靠在门口,工人们正忙碌地将一袋袋绿豆、红豆等食材搬上货车。店主告诉记者:“最近天气炎热,绿豆等煮粥食材的销量也跟着迅速攀升,每天都能卖出数千公斤。”

常州顺丰:为水蜜桃新鲜寄递“提速”

本报讯(龚励 潘小璠) 炎热的三伏天,正是阳湖水蜜桃成熟上市的日子。作为头部物流服务商,顺丰速运在保障水蜜桃从“枝头”到“舌尖”的高效流转中发挥了重要作用。

阳湖水蜜桃是武进区优质水果的招牌品种,也是武进“阳湖果品”品牌的领头羊,多年来为农民增收致富、带动地方经济立下汗马功劳。为帮助阳湖水蜜桃更好“走出去”,常州顺丰持续升级寄递方案,依托大数据、自动化和智能化创新技术,对产地运输到售后服务的全过程进行实时监控。今年“蜜桃季”,顺丰速运投入6架水蜜桃专机、54架全货机和256条运输干线,建立水蜜桃中转场和集散场地,全力保障苏浙沪皖核心消费区域发



运,实现“上午寄下午到,晚上寄次日达”,每日可发送20万箱水蜜桃。

为进一步服务我市桃农、桃商,常州顺丰驻进园艺场,打造“家门口的寄递