

记者观察 GUANCHUA

沈阳宠物经济如何“卖品牌”？

本报记者 陶阳 文并摄

全国首单“9710”活体宠物跨境进出口业务在沈阳通关，东北唯一专业化跨境活体宠物存放及清关场地同时启用；京东物流在辽宁宣布正式推出宠物专送服务“京宠达”，沈阳宠物“明日达”全国主要城市；“沈九条”扶持政策出台，涉及品种奖励、电商补助、展会扶持、场景建设、人才培养、通关便利等；“沈宠”区域品牌启用，行业自律公约和标准化建设指南同步落地……

近期，接连几则消息将沈阳宠物经济推到了聚光灯下。作为全国最大的宠物犬猫集散地、全国最大的宠物猫繁育基地，沈阳用极具针对性的举措传递这样的信号：打通繁育、物流、交易等方面的瓶颈，打破宠物“沈阳出生、异地消费”的格局，推动宠物经济从“成规模”向“树品牌”换挡。《沈阳市关于促进宠物经济高质量发展的实施方案》明确，今年产业规模达到80亿元以上，2028年突破120亿元。

那么，沈阳宠物经济如何实现“卖品牌”？请看记者调查。

凭什么？

位于沈阳市于洪区的富星宠爱小镇占地约5万平方米，前身是沈阳塔湾宠物市场，已有近30年的历史，是我国最早、最大的宠物交易市场之一。每逢周末，宠物大集便在这里开集，场面异常火爆。小镇经理曹红说：“目前，小镇常驻业户有200余家，涵盖宠物销售、宠物用品、网络直播、宠物药品、宠物食品等业态，日销售宠物犬猫3000余只。”

走进一家比熊犬专卖店，只见养殖户郑淑清正在打扫卫生。店内分上下两层，一层是种犬展示区，二层是孵化场地。郑淑清告诉记者，比熊犬必须完成3针疫苗才会出售或接受预订，而且“一对一”保证售后。每只比熊犬的售价在数百元到数千元之间，种犬的市场售价在10万元以上。

像郑淑清这样的养殖户在沈阳市有

1万户以上。沈阳市农业农村局的数据显示：沈阳市宠物犬猫繁育户多为家庭式养殖，宠物犬有西高地、边牧、比熊、泰迪、博美、柯基等30多个品种，宠物猫有金渐层、银渐层、缅因、德文、加菲、布偶等40多个品种，每年向全国输出犬猫超200万只。

“发展宠物经济，我们不仅有产业基础优势、规模优势。”沈阳市农业农村局乡村产业发展处相关负责人表示，沈阳市在气候、交通等方面也有较大优势，“沈阳宠物航空运输航线多，且运输成本较周边城市低，沈阳桃仙国际机场70元至80元/只的运费，只是周边机场的1/3到1/4。”

卡在哪？

沈阳宠物经济规模大，却大而不强、利润不高。采访中，不少业内人士表达了这样的看法。东北亚宠物交易中心相关负责人石鹏说：“比如，繁育户的宠物售价为500元，但到了南方，在终端能卖3000元。”

一组数据印证了石鹏的说法：沈阳市宠物犬猫销售主要有店铺销售、网络直播销售和养殖户自养自销3种模式。其中，宠物犬猫销售店铺有1000家左右，主要与南方宠物店合作，批发供货，占销售总量的85%左右；宠物犬猫网络直播销售店铺有200余家，占销售总量的10%左右。

记者了解到，沈阳市的幼猫多在2至3月龄上市销售，消费者对猫粮、猫砂、诊疗和美容的消费力较弱，所以呈现典型的“沈阳出生、异地消费”特点。这意味着，不仅宠物销售利润的很大一部分被零售商瓜分，而且后续产业链的“蛋糕”也没有留在本地。

“直播卖宠”货不对板、宠物运输途中生病，这样的事儿也不少，纠纷挺多。”曹红坦言。她认为，得从两个“根儿”上解决问题：一是对繁育户进行规范化管理，二是在运输途中全程视频跟踪。这样，出了问题能溯源、有说法，有利于行业健康发展。



宠物经济不光是“卖活体”，其背后包含着食品、用品、诊疗等一整条产业链。

咋破局？

“沈阳销售的宠物犬猫多以常规品种为主，处于价值链中低端，精品繁育、宠物食品及用品服务等附加值较高环节占比较低；多数从业者采取家庭或个体养殖模式，分散经营特征明显，缺乏领军企业带动，集群效应难以发挥。此外，宠物运输、交易等环节的管理欠规范，电商发展相对滞后。”面对问题，沈阳市农业农村局乡村产业发展处相关负责人并没有回避。

怎么解决问题？打造品牌！沈阳市从繁育、物流等关键点入手，推动沈阳宠物经济从“卖活体”到“卖品牌”，提升产品附加值；从“单一繁育”到“全产业链布局”，巩固产业链条。

记者了解到，沈阳市发布“沈宠”区域品牌，配套《宠物经济高质量发展标准化建设指南》和行业自律公约。目标是让“要品质、找沈宠”成为消费者的共识，让“买好宠、认沈宠”成为市场选择。对宠物行业，推行“一宠一码一芯片”，实现从繁育到销售的全流程溯源。

头部企业的参与必然为宠物经济“品牌化”带来活力。针对宠物物流服

务质量和标准不统一、存寄安全风险高、卫生和检疫条件差、运输过程不透明等问题，京东物流在第二届辽宁宠物产业品质合作交流会上正式推出宠物专送服务“京宠达”，以自营专送、安全专业、前置检疫、全程溯源，守护“毛孩子”在途安全。宠物商家可通过入驻京东平台或登录京东物流商家工作台，便捷使用该服务，让“沈宠”实现“今日下单、明日送达”。

东北亚宠物交易中心打造集活体交易、智能仓储、跨境物流和品牌孵化于一体的综合性产业平台，以“前展后仓+产业融合”的模式开展宠物活体交易。截至5月31日，宠物园区已入驻企业20余家，空运总发运宠物数量达13607只。

按照沈阳市的目标，2026年，发展10个标准化宠物繁育基地，提升2个宠物交易中心、招引和培育5家宠物企业；2027年，提升“沈宠”区域品牌，实现全链条标准化发展……标准化繁育基地长啥样？溯源芯片能否全覆盖？利润能否回流？让我们拭目以待。

一名在行业里摸爬滚打了20余年的从业者说：“方向是对的，但品牌不是发个LOGO就完事了，得让消费者真的敢闭眼下单才算成功。”

12个省级农村科技特派项目落地鞍山

本报讯 记者崔浩报道 近日，在2026年度省农村科技特派专项行动计划申报中，鞍山市获得12个省级专项立项，实现各县(市)区、开发区全覆盖。

本次落地的12个省级项目紧扣鞍山农业发展实际，立足本地产业短板与升级诉求，锚定全市主导产业与特色种养产业布局，项目范围囊括水稻、设施蔬菜、特色林果、中药材、柞蚕、食用菌、观赏鱼等特色农业产业链，因地制宜匹配各区县农业差异化、规模化发展方向。

项目科研实力雄厚，全部由中国农业科学院果树研究所、省农业科学院、沈阳农业大学、大连海洋大学等省内外知名科研院所、高校的专家团队领衔攻关。

依托这批省级科技特派项目，鞍山市将整合科技、人才、产业资源，组织科研队伍深入海城、台安、岫岩、千山、铁东等农业生产前沿阵地，常态化开展关键技术攻关、农业科技成果落地转化、本土种养能手培育、产业疑难问题帮扶等服务。通过良种引进、新技术普及、新型种养模式落地，补齐县域农业产业链薄弱环节，加速传统种养产业向优质化、特色化、现代化方向迈进。

大连口岸提质提速 迎接夏季达沃斯

本报讯 记者吕丽报道 监管创新、通关提效、服务细化。眼下，大连口岸各项服务举措与应急保障已全面落实，全力护航2026大连夏季达沃斯论坛顺利举办，展现城市对外开放的良好形象。

聚焦通关提质增效，大连市政府口岸办联合海关、边检等部门发布通关指引和便利措施。其中，大连海关推出8项便利举措，本届论坛期间依托“智慧旅检”应用，首次启用进境人员手提行李与托运行李“双预检”监管模式。

旅客领取全部行李后无须再接受海关检查，实现“零等待”无感通关，可大幅缩短入境通关时间；实行“口岸直通+场馆验放”，专人专岗快审快验等措施，确保物资通关“零延时”。大连周水子出入境边防检查站在入境通关现场增设8台外国人入境卡网上申报设备，支持21种语言，单人平均1分钟即可完成自助申报，申报效率

提升50%以上。同时，启用边检移动执勤车，具备远程验放和图传功能，可提供机下办理边检手续，大幅提升通关效率。

在机场、火车站两大核心场所，大连市设立专项保障组，为参会嘉宾提供一对一、全流程服务。各口岸单位推行“一单一策”“一机一案”模式，组建专项保障专班，开展卫生检疫、应急处置、规范监管等全套应急演练，同步完善航班延误应急响应预案，全方位提升突发情况处置能力。

目前，大连国际机场集团选拔了200余名业务骨干组成保障专班，围绕接待规范、全景英文对话等开展业务培训十余轮、专项工作演练29次。在机场设置专用值机柜台、安检通道以及专属接站车辆停放点和候车区。配备移动安全检查车，满足特定航班机下安检需求。同步推进6个硬件升级和环境美化项目，营造浓厚的盛会氛围。

朝阳公安套餐式服务 让群众办事省时省心

本报讯 记者崔毅报道 为了让企业、群众办事更省心、经营更放心、发展更安心，朝阳市公安局从“被动响应”变为“主动靠前”，创新推出包含11项便民利企措施的朝阳公安营商特色服务保障套餐。

“今年公司新购置了50台牵引车和50台挂车，急需在市车管所登记上牌后投入运营。可是在工作日，公司的工作人员和驾驶员都在运输一线忙碌，没时间到车管所集中办理。”日前，朝阳市安顺鲜达冷藏运输有限公司负责人刘伟为新购置车辆的上牌问题烦恼不已。听说朝阳市公安局推出套餐式服务后，刘伟抱着试试看的心态拨通了车管所的电话，询问可否在非工作日预约办理运输车辆登记上牌业务。

“我们推出了‘预约办’服务，并为大型车辆查验等业务开通了绿色通道。您对照办事指南准备好材料，周六周日组织车辆和人员到车管所办理即可。”车管所工作人员的答复，让刘伟悬着的心落了地。

为解决企业、群众业务办理时间长等问题，朝阳市公安局推出“群众确认、公安代办”的“无感办”流程，升级朝阳交管智能提醒平台，新增车辆重复违法、重点车辆检测及报废信息预警功能，提升业务办理效率。同时，搭建统一公安证照照片数据库，并升级“朝安安”政务服务智慧体功能，降低办事成本、提升服务体验。扩展户政业务“全域通办”点位覆盖面，在外来人口集中、人流量大的乡镇中心所增设通办点位，实现户政业务就近办、快捷办。

聚焦 JUJIAO

来沈阳植物园 沉浸式赏花看戏

6月6日，2026第三届沈阳青年森林戏剧嘉年华落地沈阳植物园。活动于6月份的每周六、周日及端午假期开展，串联戏剧演艺、精品赏花、潮流游乐，打造一站式夏日文旅新体验。

活动依托园区原生花木景观，把山林花海化作天然舞台。绣球花海、大花葱、虞美人、月季、睡莲等各色花卉竞相绽放，成为市民踏青打卡的首选。

本届嘉年华让赏花游园与沉浸式看戏同步实现，多台特色剧目、创意巡游轮番上演，演员沿路互动，打破了舞台与游客的边界。活动还联动东北超足球赛事推出蹴鞠互动活动，园区同步开设先锋艺术展与特色文创市集，古堡探险、高空攀岩等无动力游乐项目则兼顾亲子与年轻群体的游玩需求。

本报记者 赵敬东 摄



一个是“田间匠人” 一个是“云端新人”

周家姐弟把辽阳月季卖到全国

本报记者 严佩鑫



6月7日，雨后初晴。在辽阳市太子河区铁西街道上王家村，200余栋大棚连成了片。棚内，百余种月季竞相绽放。花海间，慕名而来的鞍山老年旅游团团员穿梭其间，驻足观赏、拍照打卡，精心挑选心仪的月季苗木。花丛旁，返乡青年周家成架起手机开启直播，细致展示月季品相，耐心解答网友疑问，各地网友云端赏花、在下单，直播间人气持续走高。

这片土地在返乡姐弟周兴月、周家成的创新探索下焕发了生机。求学、当兵归来的姐弟二人以“直播带货+AI”赋能新模式盘活了传统花卉产业，带动全村抱团增收、共同富裕。

姐姐周兴月是深耕月季种植产业20余年的“田间匠人”，对花木生长习

性了然于胸。每日清晨，她穿梭在大棚花架间，巡查苗木长势、修剪残枝、排查病害，从品种选育、田间管护到出货质检，全程亲力亲为。

“月季种植容不得半点马虎，土质、温度、修剪手法都要精准把控，花的品质过硬，才能留住回头客。”周兴月坦言，坚守田间多年，她始终以匠心守护每一株苗木的品质。

弟弟周家成则是敢闯敢试的“云端新人”。他跳出传统线下销售模式，为老产业插上数字翅膀。无须精致布景，大片花海便是天然直播间。他谈吐接地气、讲解细致专业。谈及转型初衷，周家成说：“以前只做线下和工程订单，销路受限。这么好的辽阳月季不该困在本地。直播能让全国网友看见我们的花，AI能精准对接客户，老

产业也能紧跟新潮流。”

上王家村的月季产业始于1996年，由姐弟俩的父亲周俊德推车摆摊起步，逐步带动村民抱团种植。2007年，辽阳市俊德月季种植专业合作社注册成立。如今，合作社占地500余亩，拥有社员156人、花农287人，培育耐寒月季品种50余个，花卉远销内蒙古、山西、新疆、北京等省市区，年营业收入突破1000万元。

从2022年开始，姐弟俩抢抓电商机遇，开通抖音、快手、视频号等线上平台，依托AI技术破解异地客户信任难、成交慢的痛点，大幅提升转化率。目前，合作社日均订单量超200单，线上销售额占总营业收入的35%至40%。合作社定期为青年社员开展电商培训，带动更多人玩转线上销售。

“数字赋能持续释放富民红利。”村党支部书记王楠说，上王家村已形成包括种植、修剪、包装、物流、售后

在内的完整产业链，昔日零星小众的产业变身为主村的主导产业，十余户村民投身直播新业态，闲置劳动力实现家门口就业，产业辐射带动周边700余名村民增收。“以前种花坐等收购，现在线上销路广、收入稳，大家的日子越来越红火。”当地花农纷纷感慨道。

直播间不只是销售窗口，更是产业升级平台。周兴月、周家成姐弟俩依托线上渠道对接全国的园艺爱好者，互通种植经验、优化培育技术，持续提升辽阳月季的品质与口碑。

从推车摆摊到全网热销，从线下单打独斗到全村抱团致富，上王家村的小小月季花借着数字东风，跑出了乡村振兴的加速度。“旺季，连续几天每天都有千余名游客入园，让我们更有底气做大做强‘花经济’。”周兴月表示，姐弟俩将持续培育优品，深耕数字营销，探索农旅融合新模式，让辽阳月季香飘更远。

晚熟优质水稻插秧完成



初夏，大连金普新区登沙河街道1500亩水稻插秧任务全面完成。

作为核心种植区，登沙河街道高家村于2020年开始整合分散农田，推进“小田并大田”改造，通过土地集中连片流转发展规模种植。目前，全村水稻种植面积达800亩，耕作、插秧、灌溉实现全流程机械化。

今年，高家村在原有种植基

础上，首次完成800亩晚熟优质水稻“辽东128”的插秧栽种。该品种适配辽东半岛沿海稻区，兼具米质优、穗产抗倒、耐盐碱、适口性好等优势，进一步优化了当地的水稻品种结构。

目前，登沙河街道正持续推进高标准农田建设，通过技术指导、农资保障稳住种植积极性，筑牢区域粮食安全根基。

本报特约记者 朴峰 摄