

宠物经济火爆催生闲置难题,近百件义卖物品仅售13元 “它经济”为何撑不起“二手循环”?

□记者 李晓旭 文/摄

上周,新城凯虹广场,“旧好”萌宠物品循环市集开启。作为“你好,春天”生活节的一部分,这场主打“它经济”绿色环保与公益救助的活动,最终却交出了一份尴尬的成绩单。现场近百件闲置宠物用品,义卖成交额仅13元,九成新的狗窝、品牌牵引绳、玩具等宠物用品竟无人问津。



消费者顾虑太多,不愿为二手宠物用品买单

义卖摊位上,宠物用品摆得整整齐齐,成色普遍较新,不乏价格不菲的品牌窝垫和精巧的饭盆和玩具。主办方还做了基础的清洁消毒。

大部分物品都是5元、10元和15元。一位年轻女士拿起一个宠物窝端详许久,最终还是放下。一位带孩子的家长直言:“虽然是二手的,但毕竟是宠物用的东西,不知道干不干净。”

“我们预期至少能卖几百元,毕竟这些东西的实际价值远不止13元。”主办方负责人培焯感觉很无奈,4个小时的集市摆摊,问的人不多,买的人更少。

为何“它经济”撑不起“二手循环”?

在消费降级浪潮中,宠物经济一直是“逆周期”的宠儿。舟山养宠家庭年均消费逐年攀升,高端粮、智能家电成为刚需。但宠物用品的二手流通,年轻人却并不买账。

首先就是二手宠物用品的卫生安全问题,二手商品最大的痛点是信任,在宠物用品上被放大到了极致。

“我担心有寄生虫或细菌,传染给我家猫,看病比买新的贵多了,最近刚刚给家里的猫看病,检查吃药花了一千元。”一位养猫人士说出了很多人的顾虑。

有调查显示,阻碍用户购买二手宠物用品的因素中,“卫生清洁程度”和“物品完好度”高居榜首。与书籍、衣物不同,宠物窝垫、食具极易残留毛发、唾液和潜在真菌。主办方虽做了简单清理,但缺乏“专业消毒认证”的二手用品,在消费者眼中就是一个潜在的“病原体载体”。对健康风险的规避,压倒了省钱的诱惑。

想给家里的“毛孩子”用最好的东西

其次,不少捐赠者觉得自己的物品“很新”,因为是用于绿色环保和公益救助的活动,定价也都比较便宜,5元到几十元不等,但在买家看来,宠物用品的残值率极低。

原因在于,宠物用品有很强的“个性化”和“磨损”属性。一个狗窝哪怕只用了三天,沾上宠物气味后,在他人眼

中价值就归零。与此同时,宠物消费正趋向“智能化”“高端化”,消费者更愿意为智能喂食器、自动猫砂盆等科技新品买单。对于基础的窝垫、普通玩具,他们宁可买平价新品,也不接受价格优势不明显的二手货。

宠物被视作“家庭成员”。这种拟人化趋势催生了一种消费心理:你不会让孩子穿陌生孩子穿过的贴身内衣,自然也不愿让“毛孩子”用别人家用过的饭碗。舟山的养宠主力军是年轻人,追求“精致养宠”。对他们来说,宠物用品承载着主人对宠物的爱意表达,购买全新的、专属的物品,是建立情感联结的方式。

“我有时候也会在闲鱼淘我家小狗的玩具和牵引绳,出门的背包也是闲鱼淘来的,但是我需要的是全新闲置未使用,宠物的这些东西一旦拆封使用了,我就不是很想再买来了。”00后养宠人小杨说。

渠道选对了,可能会为宠物二手用品找到出路

有消费者建议,宠物二手用品必须引入“高温消毒封装”“紫外线杀菌”等可视化流程,否则很难打破心理隔阂,不是简单的擦一擦、喷点消毒水,而是让每一个环节都看得见、信得过,只有把“卫生安全”这个最大的心结解开,才有可能打破心理隔阂。

但更关键的是渠道的选择。宠物二手用品的流转,天然适合“社群”而非“泛流量”。在人来人往的商场中庭摆摊,面对的大多是带着孩子逛街的普通家庭,而非精准的养宠人群。与其这样“广撒网”,不如通过本地的养宠社群、猫狗爱好者微信群进行“线上预热+线下自提”。在社群里,成员之间本身就有信任基础,对物品的接受度更高,沟通成本也更低。一场精心组织的社群内部流转,效率可能远高于热闹的“赶集”。

“下次再做这种活动确实更需要精准投放,这次我们征集来的宠物用品到时候也会捐赠给舟山的流浪动物机构。”培焯说。

随着舟山“它经济”持续升温,宠物用品迭代快、闲置量大的问题也日益凸显。如何在信任建立、消毒标准、本地渠道上进一步完善,甚至探索搭建更规范的本土宠物二手交易平台,让闲置资源真正循环起来,既环保又实惠,或将成为宠物消费升级下的一个新课。

中国平安二度摘得“中国智能科学技术最高奖”

近日,由平安科技联合哈尔滨工业大学(深圳)、北京大学共同完成的《复杂场景非完全信息高效智能决策关键技术及应用》项目,凭借在博弈决策关键技术创新与在金融、经济等产业应用的突出成果,荣获2025年度吴文俊人工智能科技进步奖一等奖。据悉,该奖项评选方表示,本次获奖展示了中国平安在金融科技领域的前瞻布局与领先优势,也体现了企业与高校“产学研用”一体化创新的机制优势。

据介绍,“吴文俊人工智能科

学技术奖”被誉为“中国智能科学技术最高奖”,是经科学技术部批准设立,由国家级学会——中国人工智能学会(CAAI)发起主办,旨在表彰在智能科学技术领域取得重大突破、作出卓越贡献的科技工作者和项目。2020年,平安科技也曾凭借《基于时序知识图谱的金融风险与经济量化决策平台产业化》项目获颁吴文俊人工智能科技进步奖一等奖。

目前,该项目成果已在平安集团及多家成员公司落地应用并取得显著成效。

(中国平安浙江分公司)

赓续红色根脉 激扬青春担当 工行舟山分行党团员清明祭扫追思英烈

清明前夕,为缅怀革命先烈、传承红色基因、激发青年奋进力量,工行舟山分行组织党团员代表前往展茅烈士纪念碑及五匠博物馆开展“赓续红色根脉,激扬青春担当”活动,在追思与实践砥砺初心使命。

在庄严肃穆的展茅烈士纪念碑前,全体人员垂首肃立,默哀致敬,向英勇献身的革命先烈表达深切追思。随后,员工们手捧白菊,依次上前敬献,素洁的花瓣映衬着赤诚之心,凝聚着对英烈的无限敬意。

“我志愿加入中国共产党……”鲜红党旗下,全体党员高举右拳,重温入党誓词。仪式结束后,大家自发拿起工具,细致清扫纪念碑周边落叶尘土,用最朴素的行动

表达对历史的敬畏。

步入革命烈士纪念馆,泛黄的史料、斑驳的实物、定格的身影,无声铺展出烽火年代的壮烈画卷。员工们缓步瞻仰、凝神聆听,在被烈士们舍生取义、向死而生的精神深深震撼之余,更读懂了“信仰”二字的千钧分量。

同时,分行员工还走进展茅五匠博物馆。一件件饱含温度的工具,一段段匠心传承的故事,让大家近距离感受“精益求精、久久为功”的工匠精神,体悟平凡岗位上亦可成就不凡的价值追求。

此次活动,既是一次触及灵魂的党性淬炼,也是一场激荡青春的精神洗礼。

(王立)

建行舟山分行 践行银龄守护零距离

近日,建设银行舟山分行依托“张富清金融服务队”,组织辖内各网点深入医院、社区、广场、企业等老年人高频活动场所,开展了一系列以“清朗金融网络 守护安心消费”为主题的消费者权益保护宣传活动,将实用、贴心的金融知识送到“银发族”身边。

普陀支行走进浙江普陀医院,针对老年患者及家属开展宣讲,用通俗的语言解读就医相关金融陷阱;朱家尖支行将传统猜灯谜与金融知识普及相结合,用海岛群众喜闻乐见的形式,把消保知识带到老年人身边;昌国支行走进檀树社区,面向老年群体重点讲解养老诈骗、电信网络诈骗防范技巧,用真实案例提醒群

众远离“高额回报”“代办社保”等陷阱;新城支行联动社区开展义诊、法律咨询,同步提供征信、社保卡、理财咨询;金塘支行走进浙江金星螺杆制造有限公司,开展宣传活动,通过互动问答向企业员工及老年家属普及反诈技巧,助力守好“钱袋子”。

活动现场,服务队员们通过发放宣传折页、一对一讲解、手把手教学等形式,将专业的金融术语转化为易懂、好记的防范技巧,耐心回应老年群众关切的每一个热点问题。

这一系列有温度、接地气的宣传,不仅帮助老年人跨越了“数字鸿沟”,更有效提升了他们的风险识别能力,赢得了广泛好评。

(乐海明)