



免费领养宠物，背后却是套路贷？

正的领养。”

爱心不容消费

事实上，市面上大量宠物店、领养馆背后，是一条可以上溯到宠物繁育基地的产业链。链条上的无序繁殖和遗弃，恰恰成为待领养的流浪动物的源头。

“在很多国家，品种猫繁育体系的猫咪进入售卖领域，有一个约定俗成的惯例，就是会选择先绝育后出售。但是，如果是完全追逐利益的繁育和售卖，某一个品种的猫不流行就被大量遗弃，这些猫最终就会出现在社区和公园，成为我们常见的流浪猫。”曾莉说。

流浪猫繁殖速度快，除了日常照护，动物领养机构的工作重点是给流浪猫做绝育。曾莉表示，在经过绝育的流浪猫中，只有10%适合回归家庭。

领养机构不仅会对流浪猫的健康和性格进行筛查，评估其是否适合回归家庭，也会对提出申请的领养人进行评估，用各种具象的问题了解领养人的状态，以防其随意做出决策导致弃养。正是这套成体系的方案，让动物领养成为一项严谨的工作。

因此，当宠物产业以“领养”之名，行商业之实，不仅严重背离了领养的本质，将原本的公益领养扭曲成谋取经济利益的工具，也让那些真正致力于动物保护的组织和个人的努力，在公众眼中变得模糊不清。

爱心不容消费。只有辨别真假领养，避免踩坑，才能终结“免费领养”的套路，让商业与公益回归各自的轨道。

农业农村部：春节期间“菜篮子”产品供给完全有保障

中国农业农村部总农艺师、种植业管理司（农药管理司）司长潘文博20日在北京表示，春节期间“菜篮子”产品供给完全有保障。

在当天举办的国新办发布会上，潘文博介绍春节期间“菜篮子”产品供应保障情况。

潘文博表示，新春佳节、亲朋相聚，家家户户少不了备上丰富的饭菜，“菜篮子”产品数量够不够、品种多不多、价格稳不稳、质量好不好，老百姓很关心，社会很关注。农业农村部把“菜篮子”产品的稳产保供作为当前“三农”工作的重要任务，中国积极稳生产、促销售、保供应。“总的看，春节期间‘菜篮子’产品供给是完全有保障的。”

潘文博表示，据农业农村部农情调度，2024年全国蔬菜面积产量是双增的，目前在田的蔬菜面积是8020万亩，比去年同期增了80万亩左右。入冬以来气温偏高，光照比较充足，无论是设施蔬菜还是露地蔬菜，长势都不错，冬储菜的数量也不小，肉蛋奶等生产也是稳定的，应该说供给是充足的。同时，大中城市多渠道、多途径组织货源，适当加大备货量。因此，“菜篮子”产品稳产保供的基础非常扎实。



”

透过宠物店的温馨画面，在社交媒体上，这种类似0元购、分期付款领养宠物的模式却成为众矢之的。众多网友留言表示，这种打着“领养”“爱心”的幌子贩卖品种猫的套路就是新型“猫贷”，套路多、解约难，遇到“星期猫”更是有苦难言。在宠物经济盛行的当下，为何这种免费领养却成为雷区？

罗，北京三里屯的一家大型宠物店里，几十只热门品种猫被分置在宠物柜里对外展示，柜门上标注着猫的品种、性别、年龄等信息。不少爱宠人士在店里“撸猫”，一对情侣抱着自己选中的爱猫，准备和店员签合同。

《中国新闻周刊》走访发现，养宠物成为年轻人的生活方式，宠物店也开进了年轻人聚集的三里屯等商圈。店里的品种猫普遍售价几千到上万元不等。除了传统的一口价买断，用户还可以“领养价+每月生活费”的方式拥有自己的小猫。有的店面还承诺领养费为0，养宠者只需每月按时支付生活费就可以实现“免费领养”。

然而，透过宠物店的温馨画面，在社交媒体上，这种类似0元购、分期付款领养宠物的模式却成为众矢之的。众多网友留言表示，这种打着“领养”“爱心”的幌子贩卖品种猫的套路就是新型“猫贷”，套路多、解约难，遇到“星期猫”更是有苦难言。在宠物经济盛行的当下，为何这种免费领养却成为雷区？

“免费领养”变猫贷

宠物领养馆里，店员指着柜里一只标价7600元的缅因猫介绍，用户还有更划算的选择：0元领养，然后每月按时支付588元的猫咪生活费。

有用户反馈，各种套路加起来比单纯买猫更贵。对此，宠物店工作人员表示，生活费根据签订的协议按月支付满两年，尽管总价算起来似乎比一口价要高，但这些成本已经包括了平时养猫的成本。“猫砂猫粮这些东西养猫是免不了的，可以从我们这儿拿货，跟电商平台一个价。”

然而，从走访情况以及社交媒体上用户反馈的问题来看，大量纠纷恰恰围绕着“按月支付”的模式集中爆发。有用户吐槽，店员介绍时说好每个月支付，但签合同同时又

一下交齐三个月的费用，根本“不给思考的时间”。此外，店里承诺的猫砂猫粮其实价格贵得离谱，而且质量也很差，用户因此感觉被“坑了”。

除了围绕养宠用品的价格、质量产生的争议，猫咪本身的健康问题也是出现纠纷的重灾区。

有领养人签订协议带走一只喜欢的金渐层，发现小猫耳朵里分泌物较多，店员表示小猫健康没问题。然而，当他带小猫去宠物医院做常规检查时，却发现小猫软便、贫血，体内有炎症。因此，他和宠物店协商解决，但商家表示之前承诺的“重疾险”只包含猫瘟和猫传腹两种病症，领养人仍然需要按照协议支付生活费，如果不同意，需以6000元买断。

在黑猫投诉平台上，这种宠物生病、死亡后，领养人迫于协议仍需继续还款的问题颇为广泛。这些协议通常暗藏着高昂的总价、不合理的分期期限和严苛的违约条款，协议签订后，商家每月在顾客支付宝或者微信上自动扣款。

小迪（化名）告诉《中国新闻周刊》，她当时被“免费领养”的信息所吸引，准备以分期付款的方式在长沙一家宠物店带走一只只有眼缘的小狗。合同已经签好了，她才被告知支付宝信用分不够。那段时间，她特别“上头”，疯狂在支付宝做任务刷新信用分。过了一段时间，她才醒悟过来，这不就是“狗贷”吗？商家之所以严苛要求信用分高于一定数值，就是为了判断领养人的财务状况，确保扣款成功，且和征信挂钩。

宠物用品价格虚高、强行捆绑销售、隐瞒宠物健康状况、出现纠纷解约难……事实证明，利用看似优惠的分期付款，诱导消费者签订高额分期付款协议，包裹在爱心下的“免费领养”已经变味了。

领养，不应该是商品交易

当下，越来越多的城市青年和空巢老人选择与宠物为

伴，宠物作为情感寄托和生活伴侣的角色越发凸显，围绕宠物的生产、消费和服务的“它经济”日益庞大。

《2025年中国宠物行业白皮书（消费报告）》显示，2024年，城镇（犬猫）消费市场规模增长7.5%，达到3002亿元。其中，宠物食品是国内宠物行业（犬猫）占比最高的细分市场。

随着养宠潮流的持续升温，线下门店为了在激烈的市场竞争中立足，商业模式不断迭代，“免费领养”在这一背景下出现，成为商家吸引顾客的重要手段。

究其本质，所谓的“免费领养”仍是宠物活体的销售贩卖。宠物商家之所以打着“爱心领养”的幌子，是因为“0元购”的噱头更能刺激顾客的同情心，利用这种瞬间“上头”的情绪提高成交率。

然而，“领养”在动物福利和公益工作中是一个严谨的概念。在国内流浪猫领养机构“幸运土猫”创始人曾莉看来，商业机构为了追逐利益蹭“领养”的噱头，是对动物领养本身公益属性的侵害。

曾莉表示，要理解动物领养究竟是怎么回事，首先要了解收养和领养的区别，“收养和领养可能在公众认知里是一样的，但在公益机构的工作构成中千差万别”。

她举例，前者是收养中心尽可能提高收容流浪动物的能力，并付出大量时间和成本维持动物的基本生存，“大量动物被聚集在一起，对于动物本身的福祉来说不友好，机构的工作压力也非常大”。

而领养，是在动物收养的基础上寻求更好的解决方案。领养中心的关键指标是周转率，用有限的空间周转尽可能多的动物。2024年，幸运土猫周转了大约150只流浪猫进入合适的家庭，跟往年的周转量相比“状态不好”。

曾莉坦言，很多莫名其妙的“商业领养”其实会影响到真正的公益领养。而区分是否属于公益领养，关键看背后的机构是否从中牟利。“把动物当成商品进行交易，并不是真