

# 免費領養寵物 背後卻是套路貨？

緬因、英短、布偶、暹羅，北京三里屯的一家大型寵物店裡，幾十隻熱門品種貓被分置在寵物櫃裡對外展示，櫃門上標註著貓的品種、性別、年齡等信息。不少愛寵人士在店裡「撿貓」，一對情侶抱著自己選中的愛貓，準備和店員簽合同。

走訪發現，養寵物成為年輕人的生活方式，寵物店也開進了年輕人聚集的三里屯等商圈。店裡的品種貓普遍售價幾千到上萬元不等。除了傳統的一口價買斷，用戶還可以「領養價+每月生活費」的方式擁有自己的小貓。有的店面還承諾領養費為0，養寵者只需每月按時支付生活費就可以實現「免費領養」。

然而，透過寵物店的溫馨畫面，在社交媒體上，這種類似0元購、分期付款領養寵物的模式卻成為眾矢之的。眾多網友留言表示，這種打著「領養」「愛心」的幌子販賣品種貓的套路就是新型「貓貸」，套路多、解約難，遇到「星期貓」更是有苦難言。在寵物經濟盛行的當下，為何這種免費領養卻成為雷區？

## 「免費領養」變貓貸

寵物領養館裡，店員指著櫃裡一隻標價7600元的緬因貓介紹，用戶還有更划算的選擇：0元領養，然後每月按時支付588元的貓咪生活費。

有用戶反饋，各種套路加起來比單純買貓更貴。

對此，寵物店工作人員表示，生活費根據簽訂的協議按月支付滿兩年，儘管總價算起來似乎比一口價要高，但這些成本已經包括了平時養貓的成本。「貓砂貓糧這些東西養貓是免不了的，可以從我們這兒拿貨，跟電商平台一個價。」

然而，從走訪情況以及社交媒體上用戶反饋的問題來看，大量糾紛恰恰圍繞著「按月支付」的模式集中爆發。有用戶吐槽，店員介紹時說好每個月支付，但簽合同時又讓一下交齊三個月的費用，根本「不給思考的時間」。此外，店裡承諾的貓砂貓糧其實價格貴得離譜，而且質量也很差，用戶因此感覺被「坑了」。

除了圍繞養寵用品的價格、質量產生的爭議，貓咪本身的健康問題也是出現糾紛的



重災區。

有領養人簽訂協議帶走一隻喜歡的金漸層，發現小貓耳朵裡分泌物較多，店員表示小貓健康沒問題。

然而，當他帶小貓去寵物醫院做常規檢查時，卻發現小貓軟便、貧血，體內有炎症。

因此，他和寵物店協商解決，但商家表示之前承諾的「重疾險」只包含貓瘟和貓傳腹兩種病症，領養人仍然需要按照協議支付生活費，如果不同意，需以6000元買斷。

在黑貓投訴平台上，這種寵物生病、死亡後，領養人迫於協議仍需繼續還款的問題頗為廣泛。這些協議通常暗藏著高昂的總價、不合理的分期期限和嚴苛的違約條款，協議簽訂後，商家每月在顧客支付寶或者微信上自動扣款。

小迪（化名）告訴，她當時被「免費領養」的信息所吸引，準備以分期付款的方式在長沙一家寵物店帶走一隻有眼緣的小狗。合同已經簽好了，她才被告知支付寶信用分不夠。

那段時間，她特別「上頭」，瘋狂在支付寶做任務刷新信用分。過了一段時間，她才醒悟過來，這不就是「狗貸」嗎？商家之所以嚴苛要求信用分高於一定數值，就是為了判斷領養人的財務狀況，確保扣款成功，且和徵信掛鉤。

寵物用品價格虛高、強行捆綁銷售、隱瞞寵物健康狀況、出現糾紛解約難……事實證明，利用看似優惠的分期付款，誘導消費者簽訂高額的分期付款協議，包裹在愛心下的「免費領養」已經變味了。

## 領養，不應該是商品交易

當下，越來越多的城市青年和空巢老人選擇與寵物為伴，寵物作為情感寄托和生活伴侶的角色越發凸顯，圍繞寵物的生產、消費和服務的「它經濟」日益龐大。

《2025年中國寵物行業白皮書（消費報告）》顯示，2024年，城鎮（犬貓）消費市場規模增長7.5%，達到3002億元。其中，寵物食品是國內寵物行業（犬貓）占比最高的細分市場。

隨著養寵潮流的持續升溫，線下門店為了在激烈的市場競爭中立足，商業模式不斷迭代，「免費領養」在這一背景下出現，成為商家吸引顧客的重要手段。

究其本質，所謂的「免費領養」仍是寵物活體的銷售販賣。寵物商家之所以打著「愛心領養」的幌子，是因為「0元購」的噱頭更能刺激顧客的同理心，利用這種瞬間「上頭」的情緒提高成交率。

然而，「領養」在動物福利和公益工作中是一個嚴謹的概念。在國內流浪貓領養機構「幸運土貓」創始人曾莉看來，商業機構為了追逐利益蹭「領養」的噱頭，是對動物領養本身公益屬性的侵害。

曾莉表示，要理解動物領養究竟是怎麼回事，首先要瞭解收養和領養的區別。「收養和領養可能在公眾認知裡是一樣的，但在公益機構的工作構成中千差萬別。」

她舉例，前者是收養中心盡可能提高收容流浪動物的能力，並付出大量時間和成本維持動物的基本生存。

「大量動物被聚集在一起，對於動物本身的福祉來說不友好，機構的工作壓力也非常大。」

而領養，是在動物收養的基礎上尋求更好的解決方案。領養中心的關鍵指標是周轉率，用有限的空間周轉盡可能多的動物。2024年，幸運土貓周轉了大約150只流浪貓進入合適的家庭，跟往年的周轉量相比「狀態不好」。

曾莉坦言，很多莫名其妙的「商業領養」其實會影響到真正的公益領養。而區分是否屬於公益領養，關鍵看背後的機構是否從中牟利。

「把動物當成商品進行交易，並不是真正的領養。」

## 愛心不容消費

事實上，市面上大量寵物店、領養館背後，是一條可以上溯到寵物繁育基地的產業鏈。鏈條上的無序繁殖和遺棄，恰恰成為待領養的流浪動物的源頭。

「在很多國家，品種貓繁育體系的貓咪進入售賣領域，有一個約定俗成的慣例，就是會選擇先絕育後出售。但是，如果是完全追逐利益的繁育和售賣，某一個品種的貓不流行就被大量遺棄，這些貓最終就會出現在社區和公園，成為我們常見的流浪貓。」曾莉說。

流浪貓繁殖速度快，除了日常照護，動物領養機構的工作重點是給流浪貓做絕育。曾莉表示，在經過絕育的流浪貓中，只有10%適合回歸家庭。

領養機構不僅會對流浪貓的健康和性格進行篩查，評估其是否適合回歸家庭，也會對提出申請的領養人進行評估，用各種具象的問題瞭解領養人的狀態，以防其隨意做出決策導致棄養。正是這套成體系的方案，讓動物領養成為一項嚴謹的工作。

因此，當寵物產業以「領養」之名，行商業之實，不僅嚴重背離了領養的本質，將原本的公益領養扭曲成謀取經濟利益的工具，也讓那些真正致力於動物保護的組織和個人的努力，在公眾眼中變得模糊不清。

愛心不容消費。只有辨別真假領養，避免踩坑，才能終結「免費領養」的套路，讓商業與公益回歸各自的軌道。

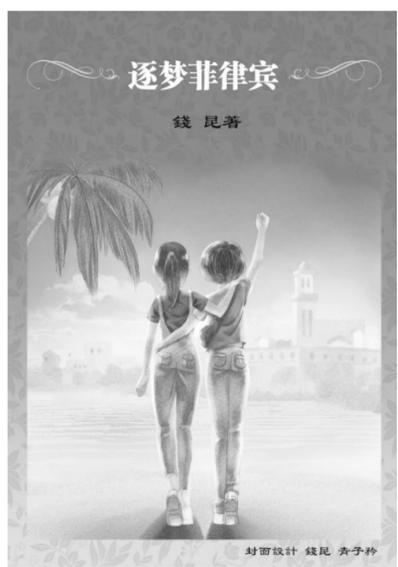
只見偌大的影劇院裡座無虛席，影片一開始，整整三個半小時的時間裡，全場鴉雀無聲。看完後的共感——太引人入勝了，真是一部跨越了時空和國界的文學作品，讓人彷彿也經歷了那場驚心動魄的南北戰爭。

回家的途中，她倆是敞開的心扉熱烈地談論著，還設想著自己有著相同的經歷，是否也會寫出如此膾炙人口的有影響的長篇作品來。晉瑤覺得很難，但菲妮則不以為然地說：「寫出來是肯定的，但能否走進讀者的心而成為名著，則心中無數。」

並趁此對晉瑤說了自己執意要出國的重要原因：想豐富經歷，也為了日後的文學創作積累第一手的資料和素材。如果不趁年輕到外面去走一走，搏一搏，等到了走不動的年齡了，會後悔不迭的。反正回家的門是敞開的，路是暢通的。」晉瑤坦言，她怎麼不想呢。只是緣於她父母羈絆，不能為所欲為。並言及：「近日其父母一直在積極地安排她去相親，希望她能儘快地談上一個在文學上支持她，在生活上對她關懷備至的如意郎君。」菲妮也對晉瑤說了，她父母何嘗不是這樣想，只是，同自己的想法大相逕庭。那你的理想是什麼？菲妮很正經的說：「總覺得，要靠自己的能耐，創造出一筆不菲的財富，讓自己不愁吃、住、穿、行、用等等，然後重拾自己的愛好——詩文書畫集郵等。

總之，絕不能讓自己淪為一個可憐兮兮的窮酸文人，更不能因為從事文學事業而遭人詬病，更覺得，觀言觀色地過日子是不可接受的，被人大聲嚷嚷，是不允許的，為出書而拉贊助，求爺爺告奶奶是不能夠去做的。菲妮指著桌子上的一本書繼續說道：「為了出這本畫冊，作者拉了贊助，結果是除了封面外，封二是贊助人的照片，封三和封底是合影和廣告。這真是悲哀之至，可憐到極啊！這種事情，是絕對不允許在她書上發生的。為此，得出去闖一闖，找出一條生財之道來，為實現自己的理想，將步祖父的路——下南洋。」

菲妮的理想說，讓晉瑤很是不能苟同，覺得作為女生，應守家園，相夫教子才是婦人之道，賺錢是男人的事；晉瑤的女生正道說，讓菲妮驚訝得張開嘴，說不出話來，怎麼也不能相信，平日裡和男生打成一片，看起來很開放的晉瑤卻有那麼傳統的一面，真讓她大跌眼鏡！同時覺得她天真和幼稚得很，對她這個降生後便生活在金絲籠中小鳥般可愛的好同學，怎



麼能理解沒錢時那種錐心刺骨的痛，和寄人籬下難以言喻的苦，以及喪失自由的哀哀欲絕！

都說千金難買幼時貧。曾餓過、被使喚過、歧視過的菲妮，她的前途觀、擇偶觀和幸福觀和晉瑤有著雲泥之別，她把一切均寄託在對方的身上，而菲妮則恰恰相反。希望在實現理想的征途上，找到一個同自己理念相同、性格互補、和諧相處，攜手共建幸福生活的人。菲妮和晉瑤的談性正濃時，晉瑤受父母之命來載她回家，說是有要事相商，她們才在依依不捨中作別和相約明天再見！

上世紀90年代初，泉州城裡的拜師儀式，經過文革的洗禮後，恰如一江春水向東流地不復存在，但一些知書達禮的人家，仍不失禮數地讓孩子給老師或師傅帶些東西作為見面禮，權且當作拜師了，至於買什麼，則因人而異。菲妮記得當年文彬之父便帶了一籃子的雞蛋來；而今日，財大氣粗，有外匯金援的晉瑤父母，則為她準備了一個大大的豬肘子和一大盒內有十罐裝的高檔鐵觀音，讓她作為見面禮去送陳祖文老師，開始學習詩詞方面的知識。

午休後，菲妮比約定的時間提早了十分鐘來到了「文博樓」，剛按門鈴時，晉瑤已準備就緒了，她一見菲妮便把茶葉拿給她帶著。

(〇二二)

## 錢昆歐遊打油詩

楚蒂岡

楚蒂岡裡博物館，  
精品佳作數不完。  
走馬觀花瀏覽下，  
止步《聖殤》前細觀。

