

## 对话从业者

## 诊疗需求升级 宠物医生身份重塑

□ 本报记者 张钰格格 桂岩鹏

韩肖

“温饱之后是更多的健康需求”，这一观点在宠物领域同样适用。伴随着宠物家庭地位的提升，各类宠物相关营养健康与医保保障需求带动了相关产业的蓬勃发展，曾经整天与家禽牲畜打交道的兽医人群中，开始有一部分人完成身份的转变，成了能“救我狗命”的宠界天使。

“请先听医生说完”：

宠物诊疗中的信任构建

与本期受访者王雪(化名)的见面，约在了她的宠物医院里。记者本想着在她完成基本的查房、留宿病患换药等基本操作之后就能开始采访，没想到在工作日的早上赶上了一起就医求助。

一只宠物犬因耳内腺体发炎前来就医，宠物医院的工作人员正在为犬只进行处理。“情况是有点严重，但是上点药就能好，下次得多注意啊！”在处置室门口，记者从宠物主人和王雪的脸上能看出两种反应，前者更多是手足无措的焦急与迫切，后者更多的则是对自己判断的信心和对宠物主的安抚。

对于刚刚的经历，王雪在与记者的交谈中显得十分淡然。“能理解宠物主人的心情，其实与人看病一样，当宠物生病时，宠物主人最关心的就是如何找到一家靠谱的医院让它尽快康复。”

但在实际接诊的过程中，宠物医生相较于普通医生的特殊性，又决定了宠物医生需要与宠物主人之间保持更多的沟通与信任。

“就诊前，先上网。”在王雪看来，随着社交网络、点评软件的兴起，医院口碑正在影响宠物主人决策。更有一些“久病成医”的宠物主人甚至不用在网上查，就可以对宠物的病情大概“有数”，这也导致很多宠物主人急于救治宠物，而缺

乏有效的前期沟通。

“你先听我说，我的问题你先描述一遍。”王雪建议，就诊一方应该多听听大夫的意见，能有效地避免过度医疗和经济浪费。“并不是所有宠物医生给出的治疗方案都相同，如果宠物不是急病，宠物主人可以给多家宠物医院打电话进行电话问诊，再选择最适合的方案和医生为宠物进行治疗。”王雪告诉记者。

宠物就医价格困境：

繁荣背后的隐忧

有数据显示，2024年中国城镇宠物数量超过1.2亿只。在市场繁荣背后，宠物医疗行业也面临诸多挑战。“回头生个5000块钱的小病给你瞧瞧”的网络调侃也折射出价格痛点。

对于医疗费用的提升，在王雪看来，一方面宠物的家庭地位在提升，宠物主人愿意花钱保障其健康。另一方面，宠物医疗水平在过去的20年间飞速发展，越来越多的病症可被治愈，新的技术和设备也在不断增加。

“有的病以前确实只要十块、八块，更多的只是吃个药片。如今技术水平提升了，能达到根治效果，费用也就水涨船高了。”王雪介绍称，对于一些复杂的病症，过去只能凭借医生自己的经验和简单的仪器进行判断，甚至一些病情还得从牛、马等大动物身上“取经”推断小动物的病情，这样的方法并不能完全保证病因的准确性，治疗效果也不能保证。

“现在规模大一些的医院里已经可以为小动物做B超，X光甚至是核磁共振了，即使在规模小一点的医院中，血液分析仪、生化分析仪等仪器也是必备的。这些仪器能够辅助医生更准确地诊断出宠物的病情，精准有效地进行治疗。”

记者在调查中发现，行业内卷、人才短缺等问题同样带来了宠物医疗成本的提升。首先在经营成本方面，宠物医疗

企业大多为小规模企业，注册资本在200万元以下的企业占比超过80%，而一家宠物医院的成本要投资70万元到100万元。不论是就医动物数量，还是检查设备的开机频次，都无法有效地摊薄就医成本。

据不完全统计，截至2025年1月，国内动物诊疗机构数量达3.4万余家，与2024年同期相比上升17%，面对不断增长的经营者，现存医疗机构需要不断地在营销上保持一定曝光量，这一部分成本最终也会转嫁到消费者身上。另外，由于宠物本身无法与医生进行沟通，很多情况下为了避免误诊引发的纠纷，在面对复杂问题时，医生不得不增加检查项目，进而推高了医疗费用。

对此，有业内人士呼吁，为满足日益增长的宠物诊疗需求，亟待加强行业准入与监管，健全规范宠物医疗体系，推动构建更加完善的宠物诊疗管理机制，从而让行业更加健康发展。

2021年修订实施的动物防疫法首次明确宠物诊疗机构的法律定位，同步修订出台的《动物诊疗机构管理办法》《执业兽医和乡村兽医管理办法》等配套规章，建立诊疗机构分级分类管理制度，强化执业兽医资格准入与继续教育机制。今年年初，国家市场监督管理总局批准发布了《宠物诊疗机构诊疗服务指南》和《宠物经营场所环境清洁与消毒指南》两项国家标准，将于8月1日起正式实施。

人才培育：

行业可持续发展的基石

作为宠物医疗中的重要一环，人才的培养关乎着这一行业未来发展的基础。随着宠物经济的发展，宠物医生、宠物护士等岗位的人才需求也越来越大。反观到高职院校的人才培养上，开设宠物相关专业的学校逐年增多，招生人数也呈递增趋势。

《高等职业教育专业设置备案结果》

显示，2024年，开设动物医学、动物营养与饲料、动物防疫与检疫等专业的高职院校有168所，2025年增加到181所；开设宠物医疗技术、宠物养护与驯导专业的高职院校，2024年有137所，2025年增加到155所。

对于选择当宠物医生的初心和经历，王雪谈得最多的是对于小动物的热爱与坚持。“我从小就喜欢小动物，总是喂家门口的流浪猫，看着它们吃饱了的样子我就特别开心。”就是凭着对流浪猫狗的热爱，她前往专业院校学习，为了能将理论知识运用到实践之中，她早早地就进入宠物诊所进行实习。王雪在宠物诊所实习的日子并不轻松。“实习的前几年是没有工资的，直到2008年才有了大概八百元的工资。我凭借自己的一腔热血，一干就是二十多年。”王雪说。

在宠物诊所实习的过程中，王雪遇到了与她志同道合的爱人，他们决定开一家自己的宠物医院，这样不能光能在事业上拥有更多的自主权，也能继续救助流浪的小动物。直到现在，王雪还依然坚持着救助她宠物医院附近的流浪小动物，免费为他们处理伤口、绝育，甚至有一只跛脚小狗留在宠物医院成为了“狗狗保安”，每天在医院大厅里“巡逻”。

谈及职业生涯中印象深刻的事，王雪沉默了许久哽咽着说：“有一次我没能救活一只小狗，心里特别难受。”她平复了一会儿说，“这只小狗我认识很久了，几年里给它看病、上药、体检，产生了非常浓厚的感情，最后我实在是没有能力延续它的生命，我感到非常的无力和伤心。它的离开就像我失去了一位老朋友，它小时候蹦蹦跳跳的样子还时常在我脑海里浮现，我想它来又要送它走，非常难受，也算是提前为我‘预习’了一次死亡教育。”

“小狗雨衣”搜索量环比增长超9倍

## 梅雨季来临 宠物雨衣成刚需

进入梅雨季，持续强降雨让“遛狗难”成养宠人的共同烦恼，“风雨里如何遛狗”引发网友热议。

“一天遛两趟，出去一次，回家就得吹干狗狗肚子和四条腿。”聊起整个打理过程，杭州张女士直皱眉头，听了朋友的建议，今年梅雨季刚到，张女士就给大家的狗狗买了几套宠物雨衣，价格从几十元到上百元不等，“一开始我家狗狗有些抗拒，现在会主动来蹭，它也知道穿上雨衣才能出去溜达。”

在一家宠物雨衣淘宝店的主页，一款适合小型犬的四脚防水大帽檐全包雨

衣，并附带牵引绳，显示已售出一万多件，近24小时内就卖出了200多件。

“每逢雨季，店铺流量和销量可达平日3—4倍。”韩国宠物品牌puppygallery方面指出，虽然小狗雨衣的普及度越来越高，但如何选购依然是不少人的难题。目前，该品牌宠物雨衣的尺寸覆盖了S码至M码，像约克夏和大金毛都能找到合适的尺码，针对短腿狗的收口裤腿，为中型犬设计的雨披型雨衣，还有一些“晴雨两用款”雨衣，完全能满足不同场景的需求。

另一家宠物用品卖家徐先生告诉记者，按照宠物的体型，宠物雨具有不同规格。“选择合适的规格很重要，卖得最好的是小狗雨衣，大狗一般就考虑冲锋衣。”他说，最近常常收到买家留言说“抓紧寄”，“有些买家恨不得第二天就能收到货，带狗狗出去撒欢”。

此外，拉夫威尔、BLKDOG、Hunter等养宠人熟悉的品牌也纷纷推出了各式雨衣、雨鞋，掀起了宠物户外装备升级战。在淘宝商品评价区里，不少买家留下了“肚子可收紧，帽子分离设计超实用”“狗狗滴泪写着喜欢”、“穿上秒变帅狗”等评价。

在行业人士看来，宠物雨衣从“应急品”变身“季节性刚需”，背后是宠物消费的深度升级。随着梅雨季持续，宠物雨衣的消费热潮或持续升温。(综合)