

向高攀登
向优迈进

——来自各地服务业扩能提质一线实践的报道③

小萌产业闯出大市场

——看安源区如何抢抓“它经济”走出服务业升级新路径

本报全媒体记者 邱 玥 陈记昌 文/图



▲在江西牧海宠物食品有限公司生产车间内,工作人员正使用自动化生产线加工宠物食品。

清晨的萍乡市安源区宠物经济数字产业园,生机盎然。智能化生产车间机器匀速运转,一袋袋定制犬粮自动化打包下线;直播间灯光闪烁,主播用心推介系列宠物产品,大数据后台实时更新全国消费数据;不远处的文旅街区施工现场,工人有序作业,网红场馆、萌宠互动空间雏形初现。从高端智造到数字营销,再到沉浸式文旅新场景,一条三产联动、产服共生的宠物经济全产业链,正在安源区加速成型。

立足资源型城区转型实际,安源主动抢抓“它经济”消费新风口,依托全省首个集研发、生产、销售、仓储、休闲体验于一体的宠物产业综合体,走出了一条智造筑基、数字赋能、文旅拓界的服务业升级新路径,推动生产性服务业向价值链高端延伸、生活性服务业向高品质多元化升级。

策划:刘小荣
执行:胡 萍 曹小武
蒋少征 沈秋平
设计:杨 静

深耕细分赛道
智造赋能筑牢产业服务底座

避开行业同质化低价内卷,深耕军警工作犬粮垂直蓝海,是安源区宠物产业破局突围的关键抓手。园区以江西牧海宠物食品有限公司为链主企业,以专业化研发、标准化智造、集约化配套,持续夯实产业核心竞争力,彻底扭转本土宠物产业“小、散、弱”的旧格局。

走进园区智能生产车间,整洁开阔的生产区域一览无余。时产3吨的高端膨化粮全自动生产线高速运转,中控系统实时监测原料配比、膨化温度、灭菌时长等20余项关键指标,全程无尘无菌、智能可控。仓储区内,印有“护卫神”标识的定制犬粮整齐码放,即将发往全国各大军警犬基地,产销两旺的态势尽显本土智造硬实力。

“普通民用宠物粮市场竞争白热化,我们从建厂之初就找准差异化定位,专攻特种工作犬营养膳食领域。”江西牧海宠物食品有限公司总经理赖乾文告诉记者,军警工作犬执行任务强度大、环境复杂,对食品安全性、营养密度、适口性有着极高的专属要求。

园区依托150平方米的自建标准化实验室,可完成原料营养成分、微生物、重金属以及成品品质全流程自检,同时携手上海大学、佛山大学等高校院所组建研发团队,针对不同犬种、不同作业场景、不同生长阶段开展定制化配方研发,实现原料溯源、配方迭代、安全检测全流程自主可控。“研发方面推行内外双轨创新机制后,产品稳定性和附加值大幅提升,在高端细分市场形成了不可替代的竞争优势。”赖乾文介绍。

凭借硬核研发与严苛品控,企业2025年度军警渠道订单达到2000万元,截至7月20日,已拿下全国30%警犬基地市场份额,成为全国30家大型军警犬基地定点供应商之一。目前,园区手握65项知识产权与自有品牌,多款宠物辅食、营养品长期稳居电商热销榜单。2026年,园区计划追加5000万元投入,升级多条高端智能产线,擦亮“国犬粮、江西造”产业名片。

园区还将建设智能仓储物流中心,统筹整合园区物流

资源统一调度、集中议价,可为入驻企业降低物流成本,同步配套质检、报关、知识产权代办、财税托管等一站式商务服务,为产业稳步前行保驾护航。

“推动服务业高质量发展,核心就是推动生产性服务业和制造业深度融合,以专业服务赋能实体经济。”安源区发展和改革委员会主任廖清华表示,安源跳出传统园区重生产、轻配套的固有思路,通过补齐研发检测、智能仓储、供应链运营、品牌孵化等全链条生产性服务短板,推动宠物产业从简单加工制造,迈向技术研发、品牌运营、供应链管理等高附加值环节,真正做到制造提效、服务增值、产业增效。

数字迭代升级

数实融合畅通产业循环链路

破解传统制造业产销脱节、渠道单一、品牌影响力不足的痛点,数字化转型是破局关键。安源区以数字商贸、智慧供应链、柔性定制生产为抓手,打通生产端与消费端壁垒,用数据驱动产业提质、市场提效、业态升级。

“园区创新采用真人实景直播与AI数字人24小时无人直播双轨模式。”园区相关负责人彭铭宇介绍,真人直播间深耕工厂溯源、萌宠互动、军警犬粮专项推介三大特色场景,直观展示智能生产线与全流程品控细节;专属品牌数字人则全天候循环讲解产品、解答标准化养宠问题,补齐夜间流量空当,稳稳承接零散订单与B端批量采购需求。后台大屏实时滚动全国销量、用户画像、地域消费偏好等动态数据,为新品研发、市场布局提供精准依据。

“从前工厂只管埋头生产、被动等订单,市场风向、用户需求都无从把握。”彭铭宇说,依托园区一体化数字服务平台,企业彻底告别盲目排产,迈入按需定制、柔性生产的新阶段。

依托前期60余万份电商包裹沉淀的全国养宠用户数据,园区自主搭建专属宠物小程序与APP私域载体,聚合海量消费信息,全面落地C2M柔性生产模式,搭建起“数据研判—配方优化—精准排产—全域分销”完整闭环。园区企业还与阿里巴巴达成高阶JBP战略合作,联动抖音、天猫头部主播共创联名产品,按照当前增长态势,2026年整体营收有望突破3亿元。

如今,园区已构建起线上全域零售、B端机构集采、品牌IP联名、线下实体分销并行的多元销售矩阵。与此同时,依托数字化通道布局跨境贸易,对接印尼、菲律宾、沙特、阿联酋等国家的客商,不断拓宽海外市场版图。

“数字商贸是现代服务业最具活力的增长点。”安源区商务局局长李尤表示,安源立足现有产业根基,将数字运营、大数据研判、柔性供应链服务作为制造业升级重要载体,通过搭建公共数字服务载体,让中小商户共享流量、数据、渠道资源,推动传统线下批发模式向全域数字化运营转型,以数据定生产、以流量转销量,持续催生服务业新业态、新增长点。

前瞻布局业态

文旅融合拓展消费全新增量

稳固现有产业基本盘,瞄准城市消费新蓝海。安源坚

持做强存量、做优增量,依托“科技+文旅”双轮驱动,打造“园区+街区+景区”一体化格局,超前布局沉浸式宠物文旅业态。总长200米的宠物主题网红街区正加紧施工,将于10月1日对外开放,以全新体验式场景补齐生活性服务业短板。

“用文旅吸引人,靠体验促进消费,再用消费反哺品牌,这是我们的整体发展逻辑。”彭铭宇介绍,园区以“前店后厂”的创新布局,打破生产与消费的传统边界,将生产企业与规划中的“它的世界”宠物主题文旅景区紧密串联,构建起“生产—体验—消费”的完整闭环。

在项目施工现场,记者看到,街区空间布局清晰,特色业态辨识度高:直径15米的三层全玻璃“超级喂喂怪”体验馆,打造人鸟共生的网红打卡地标;治愈系宠物猫咖,打造年轻人青睐的陪伴休闲空间;特色狗狗月子中心,可供游客亲手喂幼犬,沉浸式感受萌宠互动乐趣,还可现场选购园区自产养护用品;“零食很满”宠物综合商超,汇集全品类宠物日用品,依托紧邻厂区的区位优势,成为工厂直达消费者的线下窗口。

与此同时,园区规划建设3000平方米的三层流浪猫救助基地,探索“门票收益反哺日常管护+游客自愿投喂”的可持续模式,兼具公益温度与文旅吸引力。后续还将规划户外萌宠乐园、宠物主题剧场,常态化举办萌宠嘉年华、宠物领养日、警犬科普展演、宠物登山赛事等特色活动。

借着毗邻武功山的区位优势,安源区将打造“登山游武功山,休闲留安源”联动模式,承接山岳景区海量年轻客流,串联本地红色研学、乡村旅游线路,带动周边餐饮、住宿、零售配套服务业协同增收,补齐城市精细化养宠便民服务短板,推动生活性服务业朝着高品质、个性化、体验化方向迭代。

“新业态、新场景、新体验,是生活性服务业提质升级的核心路径。”安源区文化广电旅游局局长文恒丽表示,安源立足成熟宠物制造根基,把工业产能、产业特色与文旅体验深度融合,将产业资源转化为文旅资源、工业流量转化为消费流量,不断丰富城市休闲供给,培育新型消费热点,推动生活性服务业迈向更高品质。

“资源型城市转型关键在于跳出路径依赖,培育特色增量,我们坚持专精特新、错位发展,把小众产业做成特色优势产业。”安源区委常委、副区长李再道表示,当地立足细分赛道优势,以宠物全产业链建设为抓手,统筹生产制造、数字经济与文旅消费,推动三产深度融合。接下来,安源将持续优化营商环境、完善产业配套,加快文旅街区投用运营,不断延链补链强链,全力打造区域性宠物产业发展高地,以特色服务业提质增效赋能城市转型发展。

记者手记

县域服务业转型升级,不在于贪大求全,而在于找准切口、做精业态、做深融合。安源宠物经济的崛起,最核心的启示在于:现代服务业高质量发展,本质是产业链、数字链、消费链的深度重构。

纵观安源区宠物经济数字产业园的发展脉络,它跳出了传统工业园区“只造产品、不做服务”的单一逻辑,也弥补了多数服务业态“重流量、无产业”的空心短板,走出了一条“产业为本、数字为翼、文旅为势”的融合升级路径。不靠同质化内卷抢市场,而是精准锁定军警犬粮细分赛道,用研发服务抬高产业门槛;不靠传统经销拼销量,而是依托数字赋能重塑产销体系,让数据反向定义产品、精准匹配市场;不止步于现有产能红利,而是提前布局沉浸式文旅新场景,把工业产品转化为体验产品、把产业流量转化为消费增量。

这组“生产做实底盘、数字打通链条、文旅打开空间”的三重进阶,精准回答了资源型城市服务业“如何转型、向哪升级”的关键命题。安源的突破点,就是让生产性服务扎根车间、让生活性服务对接市场、让数字服务贯穿全程,真正实现“二产提质、三产增效、业态共生”。

小赛道可以承载大产业,新业态能够激活新经济。安源宠物经济的实践证明,县域服务业高质量发展,不必依赖大体量项目、通用性产业,捕捉消费风口、深耕细分优势、坚持业态融合创新,也能在垂直领域构建核心竞争力,让特色服务业成为城市转型的新支撑、经济增长的新亮点。

