



异宠市场渐热给生物安全带来挑战

记者调查异宠经济背后的法律与生态风险

一线调查

□ 本报记者 赵 丽
□ 本报实习生 贾婧泉

近段时间,“怪鱼”鳄雀鳝在多地出现,有些为饲养者放生所致,引发公众对于异宠的关注和热议。

《法治日报》记者近日调查发现,宠物市场如今不再仅仅是大猫的天下,以蛇、蜥蜴、壁虎为主的爬宠收获了许多人的青睐,兔子、鹦鹉、龟类等动物也逐渐走进私人饲养者的视线。

异宠爱好者一般通过网络联系卖家,卖家通过快递方式发送。这些异宠,有的被饲养者用于观赏,有的被公开销售,渠道包括各类网购平台、线下异宠咖啡厅、宠物店等。

然而,火爆的异宠市场给生物安全带来挑战。一些人出于猎奇、跟风饲养异宠,却不了解其特性,一旦无法达到心理预期,比如“不亲人”“味大”“难养”等,就会弃养。遭弃养的异宠,有的可能给人带来危险,有的因为是从外来物种,还可能威胁本土生态平衡。

哪些人热衷于饲养异宠?异宠饲养门槛如何,其生病治疗面临怎样的困境?围绕异宠的“生老病死”及其可能带来的风险,记者进行了全方位调查。

饲养 养眼陪伴成本居高

来自山东青岛的肖特是一名养蛇达人,共养了20多条玉米蛇和一对屋蛇。他介绍称,玉米蛇是最常见的宠物蛇,脾性温顺,发展成熟,基础入门品种价格较亲民。

“相比猫狗,爬宠更安静省心。养3年左右时间,就能让它从七八克长成三四百克的成体,等它繁殖看小蛇破壳,很有成就感。”谈及自己养蛇的初衷,肖特侃侃道来。

好看则是异宠受欢迎的另一个原因。兼职从事狐狸领养和救助工作的张仙,在2016年饲养了第一只宠物狐狸,因为狐狸“看着好看”,能给饲养者带来视觉满足感,并且投食时,它会给主人回应,“好像在撒娇”。

艾瑞咨询发布的《2021年中国宠物内容价值研究白皮书》显示,满足用户猎奇心态的异宠内容受关注度逐渐上升,在萌宠内容热度中占比在5%至15%之间。

但美好在多数情况下都是短暂的,取而代之的是养异宠带来的烦琐,开销也不低。

肖特最主要的开销就是为宠物蛇准备居住的蛇柜,持续性支出就是食物。蛇的主食是鼠,冻鼠一般通过冷冻运输寄到家里来,需要冷藏保存,但喂课时需要解冻。此外,蛇是变温动物,饲养者需要准备加热垫和温控,还要定期给蛇洗澡,清理其身上的鳞片、异味,防止皮肤病、寄生虫产生。

雪貂饲养者吴东的饲养程序更复杂。他为雪貂准备了很多用品,如食盆、专属厕所和一个空间足够雪貂活动的双层笼子;由于雪貂怕热,在夏天需要准备凉席、冰垫或降温的板子;如果主人离家关闭空调,需要放置一个小风扇;冬天则需要加绒加厚的吊床。除去基本配置,吴东还购置了许多玩具、专用沐浴露、化毛膏以及可以让雪貂整个钻进去的毛巾袋。在食物方面,除了优质主粮,他还准备了许多互动时候给牠洗澡,清理其身上的鳞片、异味,防止皮肤病、寄生虫产生。

和吴东一样,越来越多宠物主愿意花心思为自己的宠物布置住所。但记者采访发现,过多的装备反而容易导致不好清理,滋生细菌,而宠物用品生产缺乏监管,商品质量参差不齐。商家一般凭借好的外观吸引顾客,而售后缺乏保障。

买卖 随意定价货不对板

有需求就有市场。随着人们对异宠的兴趣越来越高,异宠交易已经形成一条产业链,买家与卖家之间出现了不少代理中介。

肖特告诉记者,在电商平台上很难买到蛇,因此“蛇圈”通常都是通过社交平台交易。卖家多为个人,发普通快递,承担风险;买家收货后必须录开箱视频,否则即使出现问题卖家也不担责。

因此,这条交易链中的主要角色是中介,一般由买卖双方信得过的圈内人担任。交易流程大致为:买家打钱给中介-卖家发货-买家收到货确认无误-中介给买家打钱。如果出现问题或交易纠纷,由中介判定。

“但‘爬圈’有许多不靠谱的代理,人人都可以做代理,没门槛。”肖特说。

他遇到过这样一个情况,一名代理没有货源,却用一套精美的摆拍图在社交平台大肆宣传,坐地起价,比如白化红蛇苗市场价为250元至350元,而这名代理的售价是780元。

肖特发现,“爬圈”有许多代理甚至不具备养蛇的基础知识,靠着网络上虚虚实实的消息给买家讲课。买家购买后,收到的宠物蛇经常货不对板,“即使是人品过关的代理,也无法完全保证宠物没问题,因为代理手中没有货源。有些还是‘代中代’,代理在自己的下一层继续招募代理,往往一个代理的上级有许多层”



异宠市场为何需要代理存在?作为实体售卖方,吴东给出的解释是:一些商家饲养的动物大量繁殖,其无力全部售卖,因此需要代理。但代理和商家容易出现信息差,双方可能同一时间卖同一条蛇,因此,可能蛇已经被买走了,但代理会对买家说蛇还在自己手里,继续给买家发送蛇的视频。

由于一些异宠买家往往通过视频来辨别蛇的好坏,因此一些代理往往将病蛇拍出健康的样子。“只要买家看过视频后拍板,就需要先交定金,等收到动物,即使发现存在问题,定金也无法退还。”肖特说。

此外,记者了解到,异宠价格不稳定,在买家付了定金交易过后依然可能出现价格上涨的情况。在这种情况下,卖家和代理会一直拖着不发货,拉锯战过后,大多数买家选择退货,卖家转而以更高的市场价卖给新的买家。

肖特告诉记者,异宠交易并非纯粹的卖方市场,也时常发生买家骗货的情况。买家收到货后不确认收货,向平台举报卖家货活体,以此威胁卖家退钱;平台介入后一般会判处卖家退钱,买家从而达到“白嫖”目的。

如此交易模式下,宠物疫病成为另一大隐患。

记者从多名异宠饲养者处了解到,他们大多通过线上交易平台购买宠物,或是经熟人介绍一对一售卖,“检疫”距离他们十分遥远。对此,宠物疫病防治专业人士颇感担忧:“异宠购买没有固定的市场和明晰的供货渠道,动物究竟从哪儿来,是否经过检疫,身上是否携带病毒,都不清楚”。

一位不愿具名的异宠医生提出,目前国内对异宠类人畜共患病的研究尚存在较大不足,其身上所携带的病毒是否具有传染性、致病性,该如何防治等,都属于知识空白领域。

运输 快递邮寄生死难料

买卖之后的异宠运输环节也存在诸多问题。

在北京做特种动物兽医已经5年的刘嘉奇告诉记者,所有快递都不能邮寄活物,常见的宠物托运包括空运和陆运,陆运有高铁、火车、专车和汽车,空运即是飞机的货舱。但无论什么方式,都需要提前办理检疫证明,由专业的托运方承办。

“由于特种动物的关注度不及犬猫,即使有人偷偷通过快递运输,在这个过程中出事也难引起关注。”刘嘉奇说。

的确有商家通过快递偷运,记者调查发现,有的商家给辖区快递站点加小费,请快递员不要将此单过安检,并表示邮寄活物死伤风险由寄方承担,快递点只需要负责发出即可。

这种情况下,一些商家仅关注是否能卖出动物,不注意邮寄的科学性,统一发货,导致异宠出现攻击打架甚至互相捕食的情况。

张仙就遇到过这种情况。有一次,她购买了两只体型和年龄一致的狐狸,一只赤狐和一只雪狐,但最终收到的是一只赤狐和半只雪

狐,“异宠大多有刻在骨子里的捕猎意识,大小不同、品种不同的动物并不适合放在一起,雪狐被赤狐吃掉了”。

还有一些商家以盲盒的形式出售狐狸,随机发送,宠物在运输过程中备受颠簸,有的被折磨致死,有的受到不同程度伤害。张仙曾一次性购买了3只狐狸,卖家告诉她发宠物托运,但她去接的时候看到一辆拉煤货车负责运输,狐狸被放在车厢底下,运送近一周都没有吃喝,有两只已经奄奄一息。

对于这类现象,刘嘉奇分析,一些卖家选择随机发出的方式,节省人力物力,免去淘汰筛选,最大程度提高利润。而一些养殖场只有养殖相关的资质和手续,对宠物行业了解不足,且没有相关资质和证明,以次充好的现象时有发生。

医疗 兽医匮乏自治盛行

从业8年的南昌德诺动物医院异宠中心一位江姓医生称,宠物只要被运输,就会有生病风险,会出现中暑等应激反应,身体无法第一时间适应突然改变的外界环境,容易产生一系列代谢障碍。

宠物生病了得治,然而目前异宠医院的覆盖度、专业度仍有欠缺。

该医生介绍,异宠医生的门槛较高,首先必须是动物医学相关专业出身,接着才可以考取执业兽医证。起初,国内并没有异宠治疗的专业培训,部分平台请国外老师来国内讲课,边讲边由译员翻译。每接诊一种异宠,都需要大量学习,才有可能制定出合适的治疗方案。根据其接诊案例来看,异宠治疗的研究没有犬猫成熟,但异宠的代谢非常快,是人类的四五倍,“所以它们不能扛病,往往是主人上午发现宠物生病,下午就已经病危了”。

“异宠大多原本是野生动物,善于通过伪装来保护自己。作为宠物,它们会在主人面前强行打起精神,假装正常进食,一旦主人离开便立刻萎靡。”江医生说。

一些异宠饲养者也看到了这些问题,所以他们一般会根据经验摸索治疗。吴东的经验就是:小病自己治,大病治了也没用。

自己怎么治?记者注意到,很多饲养者会在网上寻医问药,某线上问诊平台数据显示,去年“双11”期间,针对龙猫、刺猬、乌龟等异宠的在线咨询单量环比增长了23倍。而寻医问药带来的一个问题是,催生了不少胡乱支招的网络“医生”。

刘嘉奇发现,网上有很多没有任何资质的所谓异宠医生,随意作出诊断并且随意用药。一个正规的特种动物医生,常规情况下日均接诊量大概在5例至10例。

“宠物医院规模不一,硬件设施存在差异,聘请的医师从业年限不一,因此定价差距大。”刘嘉奇说,一旦治疗失败,宠物主就会有意见;即使治疗成功,也有人认为价格过高而心生不满。然而国内并没有相关的机构可以解决此类纠纷,报案也只能调解纠纷。

弃养 驯驯服有体味被弃

如果实在治不好或者养不起了,怎么办?不少异宠饲养者选择了弃养。背后原因,除了治疗花销大以外,还因为一些异宠具有攻击性。

比如拟鳄龟,其行为像鳄鱼,只要看到动的东西就会主动攻击。据鳄鱼饲养者王震介绍,拟鳄龟属于长颈龟属,一只背甲长40厘米的拟鳄龟,脖子能伸长达40厘米,因此攻击半径大,且伸头攻击的速度非常快,咬住了东西就不轻易松口。

记者注意到,在一些网上宠物店中,有不少人弃养狐狸,他们打着“小家伙很活跃,不怕生”“雪狐很聪明也很安静”“胖乎乎的,手感舒服”等广告词,希望有人接收自己的宠物。

张仙告诉记者,养殖场饲养狐狸的成本很低,既不打疫苗也不吃优质专用粮,只需喂一些成本低廉的麦麸、豆粕和腐肉,且狐狸生长周期快,打激素大概七八个月就能繁殖,一窝最少五六只,这些原因导致狐狸的售价很低,因此买的人多,而且通常一次性购买几只。但狐狸难驯化,如果给它套上牵引绳,它会撕咬或尽力挣脱。

“买家多,难以驯化和有体味这几个原因导致狐狸成为弃养率最高的哺乳类动物。”张仙说。

前不久,张仙在社交平台上看到有人说,“自己买的狐狸不听话,要不然打死算了,反正这么便宜,我再买一个乖的”。后来,此人将狐狸打至内脏出血,连续一周不喂食,导致狐狸死亡。

近年来,张仙遇到的异宠弃养现象明显变多。有一段时间,她不得不临时在自家的自建房安置了30多只被弃养的狐狸。这些狐狸多少都存在一些问题,如具有攻击性会咬人。无奈之下,她将一部分狐狸捐给了动物园和爬宠观赏园,又将一些性格较好且月份小点的狐狸送给有经验的人养。

“如果能够回到过去重新选择,我不会再养异宠了。”张仙对记者说。

在业内人士看来,在人类驯化异宠的过程中,大众接受度、产业链条、法律法规需要同步建设,这必然是一个很漫长的过程。无论是饲养哪种宠物,都不能在一时冲动之下作出决定。异宠因独特吸引人,但从习性上来说未必适合作为宠物饲养,买卖方面也有处于“灰色地带”的部分,因此更需要喜爱者慎重考虑,这一市场也需要更多规范。于政府职能部门而言,要加强源头管理,强化入境货物、运输工具、寄递物、旅客行李、跨境电商等外来物种入侵渠道的口岸检疫监管、执法力度,建立健全对入侵物种的全方位防御体系。同时,及时更新外来入侵物种名单,明确告知公众哪些异宠能养,哪些不能养。

“凝聚多方合力,才能有效应对生物安全的新挑战。”上述业内人士说。

(文中异宠饲养者均为化名)

漫画/李晓军

□ 本报记者 韩丹东
□ 本报实习生 王意天

两岁的宠物猫咪咪前几天上吐下泻,猫的主人袁先生心急如焚,他抱着猫咪飞奔至宠物医院,被医生告知是因食用猫粮导致结肠炎,需要定期复查并及时更换猫粮。

袁先生回忆,前不久,他新购买了一袋猫粮,打开包装后一股异味扑鼻而来,以为这是猫粮的特殊味道,便没有在意,可每次喂食,猫咪都十分抗拒,吃完后多次出现便血症状。

和袁先生有相似经历的宠物主不在少数。近年来,我国宠物市场发展壮大,一些问题也随之而来。今年上半年,全国消协组织受理宠物类投诉6617件,同比增长约89.17%,其中宠物食品安全成为消费者投诉的主要问题。

宠物食品安全问题集中在哪些方面?该如何加强治理?围绕这些问题,《法治日报》记者近日进行了采访。

来自广东东莞的梁女士最近也在为宠物猫隔三岔五呕吐的情况心烦。她带着小猫去医院检查,被告知因吃错东西导致肾损伤,肌酐与SDMA异常。经查,梁女士发现原来是其重金购买的猫粮有问题。

原来,她为了让小猫吃好一点,便从某电商平台进口超市花570元购买了某品牌的6类猫粮,没想到,一番好心却导致爱宠身体出了大问题。梁女士还注意到,该品牌猫粮的评论区“大翻车”,不少购买猫粮的用户吐槽,自家小猫吃过后出现各种症状,这些症状和梁女士的小猫所患症状差不多。

梁女士随后联系该进口超市客服,要求对方承担小猫治疗期间的费用,共计3328.8元,但客服仅同意赔付其购买猫粮的金额。

来自上海嘉定的李先生也有类似遭遇。今年7月,他在某电商平台购买了一袋猫粮,小猫食用后出现了不吃不喝、无精打采的症状。经医生检查,小猫应该是服用猫粮导致肾毒性损伤,建议立即更换猫粮。

李先生将医院化验单和相关单据发给平台客服,可对方轮流“踢皮球”,最后人工客服要求李先生提交诊断书与诊断证明,可当他提交后对方又杳无音信,至今没有赔付。

记者查询一第三方投诉平台发现,自2020年1月至2022年7月,涉及“猫粮”“狗粮”投诉累计超8000件,消费者反馈的问题主要集中在宠物食用后出现不适甚至死亡、产品变质混有异物、网购平台店铺售假等情况。

一些宠物食品在包装上也存在不少问题。

7月2日,来自浙江温州的刘先生在某电商平台花83元购入一盒猫条,打开包装后,猫条上面的标签让人哭笑不得——“整盒猫条仅用塑料膜包裹,正面印有标签,生产日期是‘2022年11月26日’,且没有相关食品信息,保质期一栏也为空白”。

刘先生联系客服,对方回复称“生产日期印刷错误”,承诺全额退款。但对于是否属于“三无”产品,客服未作解释。

来自江苏无锡的林女士前不久在某电商平台为宠物狗挑选狗粮时发现,一宠物专营店号称售卖“自家狗品种专用粮”,149元就能买到5斤还送火腿肠。林女士下了单,可收到的食品让她大跌眼镜,这款狗粮的外包装仅用了编织袋,没有任何食品信息,打开后一股酸气飘出,里面还夹杂着许多白色的小虫子。

“你们家狗粮的确是高蛋白,都变质了!”林女士生气地找店家讨说法,对方回复称“价格便宜就很难保证质量了”。

记者在各电商平台搜索宠物食品发现,大量商家的评论区展现“翻车”评论。有消费者晒单称,其购买的冻干猫粮里有蚂蚁和吸铁石;还有消费者称食品包装设计有明显缺陷,沿撕口撕开竟然撕坏了密封条。

对于这些问题食品,消费者想要维权并不容易。爱狗人士陈先生对此深有体会,他说:“无论是线上还是线下购买宠物食品,遇到质量、异物等问题,客服都会让消费者从宠物自身找问题,百般推脱。”

对于这类现象,北京理工大学法学院民法典研究中心主任孟强认为,根据产品质量法,该法所称产品是指经过加工、制作,用于销售的产品,宠物食品无疑也是属于产品的范围,其生产、销售等行为受到民法典,产品质量法、广告法等法律法规的调整。出现质量问题后,消费者可进行维权,要求销售者负责更换、退货、赔偿损失,销售者拒不承担的,消费者有权提起侵权之诉,主张损害赔偿。

“至于是否因为‘宠物自身原因’而造成宠物健康问题,则属于事实证明的问题,消费者可以提供宠物医院的诊断证明来证明宠物健康问题与食用宠物食品之间的因果关系。”孟强说。

北京外国语大学教授、北京市教育法治研究基地执行主任姚金菊建议,消费者可向当地市场监督管理部门或者农业执法机构举报,也可向法院提起侵权诉讼。采取诉讼手段时,消费者还可以考虑追究电子商务平台经营者的连带责任。

但姚金菊提醒,实践中,消费者在进行维权时,很难证明宠物食品与损害结果之间的因果关系,采取事后维权的方式效率较低。因此,应当在生产端形成严监管,从源头上杜绝相关事件的发生。

“应建立更完善的制度体系,形成具有强制力的行业标准。目前,我国对于宠物食品的检验标准文件参考国外相关标准,同时结合国内饲料卫生标准,宠物食品的安全标准检测范围有待扩展。另外,目前对于宠物食品的国家标准均属于推荐性标准,在法律上不具有强制力。”姚金菊说。

姚金菊同时提出,应当加大处罚力度,提高企业违法成本,督促电商平台经营者履行审核等义务,“极低的犯错成本也成为宠物食品安全问题频发的重要原因”。

孟强认为,治理宠物食品乱象,需要有关部门加强对宠物食品的监管,宠物食品行业也应加强自治,制定宠物食品安全标准,提升国产宠物食品的质量、口碑和市场份额。

从消费者的角度来说,孟强建议购买宠物食品时要注意销售者(网店)是否具有相关的品牌授权或者正规的销售渠道等,同时要注意所购买的宠物食品包装是否正常,标签是否完备,生产日期有效期等是否正确,产品外观是否正常,还要注意其他消费者的评价,商家口碑,有条件的可以委托有鉴定资质的机构进行质量鉴定,出现质量问题后及时固定证据,积极维权。

“最好不要轻易更换宠物食品品牌、渠道,如更换渠道则要密切观察宠物短期内精神、排泄情况是否有变化。不选临期产品,临期产品存在存储不当的安全隐患。如收货时遇临期或外包装破损、变质等情况要第一时间与商家进行沟通。”姚金菊说。

一名经营猫舍店的负责人告诉记者,活体动物粮应该根据个体选择,宠物的体质不一样,适合的粮也不一样,宠物主人最好根据测评和宠物的身体素质进行选购。

『三无』产品变质且混有异物 宠物食用后不适甚至死亡
宠物食品为何频频『翻车』?