

疯狂的“异宠”经济！

记者调查背后的法律与生态风险

记者近日调查发现，宠物市场如今不再仅仅是犬猫的天下了，以蛇、蜥蜴、壁虎为主的爬宠收获了许多人的青睐，兔子、鸚鵡、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，有的可能给他人带来危险，有的因为外来物种，还可能威胁本土生态平衡。



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，但投喂时需要解冻。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。

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说，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，接着才可以考职业兽医师证。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。

买卖

随意定价货不对板

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—中介给卖家打钱。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。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。

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。”

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。

弃养

难驯服有体味被弃

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。据鳄龟饲养者王震介绍，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。

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。（文中异宠饲养者均为化名）
(法治日报)