



新零售的迅速铺开让生猛海鲜摆脱季节性,成为消费者餐桌上的常态商品,但是海鲜售卖的“潜规则”会随之改变吗?盒马鲜生创始人侯毅日前表示,盒马的螃蟹一律无绳售卖。这一表态将螃蟹绑绳推上舆论热点,绑绳这一由来已久的做法是为了保活保鲜还是只是商家牟取暴利的一个手段呢?

## 螃蟹一定要绑绳卖吗

### 螃蟹有望“解放”

虽然海鲜市场的螃蟹多年如一日的按重量售卖,但是消费者近年来在超市或者电商平台上购买的螃蟹按只售卖的情况也越来越多,虽然依然绑着绳子,但绳子已经不再对价格产生明显的影响。

这一方面来源于生鲜经营者标准化程度的提升,螃蟹被按照不同的规格分类摆出售,而不是随意堆放在一起供消费者挑拣,这样不仅购买方便,对螃蟹带来的损耗也大大降低。另外我国的冷链物流行业有了快速发展,大量的生鲜农产品都已用上冷链物流技术,通过吸水的绳子来降低螃蟹运输损耗的必要性也在降低。据盒马鲜生店员介绍,按只出售的海产品都有标准化的测量方式,重量相差甚微。

从监管层面看,相关部门对于海鲜类产品的具体规定并不多,相关行业协会对螃蟹绑绳也没有一个适用的固定执行标准,相比于新零售、商超和电商,传统海鲜市场的标准化水平较低,除了绑绳隐藏的利润,各种“宰客”乱象更是防不胜防。以北京商报记者在京深海鲜市场购买的螃蟹为例,除去螃蟹和绳子的重量,剩余的1斤凭空消失了。按照实际重量1.2斤145元计算,一斤螃蟹价格就高达121元,比双方约定的交易价格60元贵了一倍。

业内人士分析,一是商户刻意规避了可能形成的“证据”,比如不提供发票,比如给螃蟹加冰等,增加了消费者举证的难度,二是目前相关法律法规较少,难以形成完备的市场监管体系。

北京工商大学商业经济研究所所长、中国食品(农产品)安全电商研究院院长、北京工商大学经济学院贸易系主任洪涛认为,目前我国水产品交易市场正朝着智慧交易中心的方向转型升级,转型完成后,海产品交易市场将能实现规范化、标准化运行,海产品市场的乱象也将得到有效治理。

北京商报记者 陈克远 实习记者 刘江丽

### 螃蟹首次解绑

一边购买螃蟹一边吐槽螃蟹身上的绳子比螃蟹还重,这样的事情每年都在发生,但这一次有了不一样的解决方法。上海市民钟女士日前在盒马鲜生一家门店以90元/斤的价格买了三只梭子蟹,总价232元,回家发现螃蟹身上捆绑的皮筋重有666克约合120元。上述盒马鲜生门店负责人回应称螃蟹绑绳出售是出于安全考虑,是全世界任何一个卖螃蟹的地方都会存在的情况。

3月20日,侯毅对外表示:“螃蟹用这么重的绳捆,这个事情肯定是没有做好,接受批评”,同时立下盒马鲜生生鲜销售两个规矩:一是螃蟹一律无绳售卖,出于安全考虑,必须要有绳的,按只或者按净重卖;二是水产装袋后,袋子剪角去水后再称重”。侯毅还邀请全民一起监督;就算全世界都这么卖,盒马也不能,我们有责任和义务建设一个更好的新世界”。

螃蟹绑绳售卖早已成为常态。北京商报记者走访了有“北京最大的海鲜集散地”之称的京深海鲜市场,在京深海鲜市场,记者在众多没有标注价格、只有少部分产品标注品类名称的摊位中,以145元购买了3只捆绑有皮筋的梭子蟹,共计2.8斤。购买后记者解开皮筋重新称重发现捆绑的皮筋吸水性非常强,重将近0.6斤,3只螃蟹净重却不足1.2斤。



### 绳子背后的玄机

显而易见,螃蟹身上的绳子为商家带来了额外的利润。上述上海市民钟女士的三只梭子蟹皮筋重量就约合人民币120元。一位海鲜经营者透露,早年很多海鲜类产品的上游商家会通过包冰、泡药、绑绳等方式来增重,从而压低价格,长此以往导致螃蟹绑绳成为恶性竞争的“潜规则”,连带终端消费者均需承担绳子的重量。

值得注意的是,螃蟹利润并不低。北京商报记者从海鲜经营业内人士处获悉,以时令海产梭子蟹为例,渔民捕捞的梭子蟹不分大小、公母和等级按每斤15元左右(2017年均价)卖给码头上的经营户,当地的经销商和批发商会向码头上的经营户收购,再配送到全国的批发市场。算上运输物流成本、人工成本和损耗(约20%损耗),到批发市场的梭子蟹价格大概在每斤20-30元左右,批发市场再根据螃蟹的大小、公母和品质高低进行分类标价。以北京商报记者在京深海鲜市场购买的价格为例,最终消费者购买的螃蟹价格为60元/斤。

在侯毅对外表态螃蟹一律无绳售卖后,也有业内人士表示反对,在他们看来,螃蟹绑绳这一做法并非毫无道理,而是为了保证螃蟹的鲜活。据了解,螃蟹属于攻击性较强的海产品,供应商在螃蟹捕捞上来以后就绑定绳子,初衷是安全考虑,防止运输和售卖过程中对人造成伤害,也防止螃蟹自相残杀。另外,早年传统物流无法保证螃蟹在运输过程中的存活率,使用吸水性强的绳进行捆绑能够降低运输损耗。



记者购买的蟹共计2.8斤,但3只螃蟹净重却不足1.2斤。

