

2021年7月12日 星期一

本版责编 康克佳 本版美编 龙双雪

临期商品受热捧 或撑起百亿元市场

中国城市报记者 郑新钰文图

临期商品火了！

“惊喜特价！原价29.5元的进口巧克力饼干，现价只要5.9元；原价170元的防晒喷雾，现价只要46元。”最近，不少食品和生活用品因临近保质期价格“大跳水”，摇身一变成为了抢手货。

临期商品安全吗？货源供应靠谱吗？开临期商品店赚钱吗？带着消费者和业内人士关心的问题，记者进行了实地采访。

专挑临期商品的年轻人 撑起一个百亿元市场

平日里精打细算的都市白领王笑最近实现了“零食自由”。“本来只是尝鲜，买了一个临期零食大礼包，没想到出人意料。”在一包售价29.9元的福袋大礼包中，王笑收获了价值93元的各类零食，“有芒果干、巴旦木、巧克力等等，距离保质期均在2个月以上，很划算。”

随着人们的消费观念趋于理智，消费者越来越在乎“性价比”。购买临期食品，这个原本过去被视为抠门的“捡漏”行为，如今被许多人看作是理性低碳之举。

事实上，临期商品的商业模式早有雏形。记者此前在郑州等地市采访时，均在当地大型商超内看到过临期商品的专售货架。

有媒体曾做过一项调查，超4成受访消费者表示愿意购买并推荐临期食品。据艾媒咨询发布的《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》(以下简称《报告》)显示，目前中国临期食品主力消费者为年轻人，年龄介于26—35岁的占比为47.8%。

《报告》还显示，2020年中国零食行业总产值规模超过3万亿元，即使按1%的库存沉淀计算，临期食品行业市场规模也会突破300亿元。

临期商品究竟是怎么“火”起来的？

在业内看来，新冠肺炎疫情令零售业渠道库存压力加大，不断涌现的快消新品牌和冗余产能成为临期商品的发展提供了充足货源。

2007年国家层面就要求乡镇、街道和社区食杂店对即将到保质期的食品，应当在进货台账中作出醒目标注，并将食品集中陈列或者向消费者作出醒目标示。



消费者在临期商品专售店选购商品。

因临近保质期，商品销售打“骨折价”。

今年4月29日公布并实施的《中华人民共和国反食品浪费法》中第十二条明确规定，超市、商场等食品经营者应当对其经营食品加强日常检查，对临近保质期的食品分类管理，作特别标示或者集中陈列出售。

“主要还是由于近距离极速配送体系的成熟，让临期食品尤其是临期生鲜以价格优势成为消费的新热点。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受记者采访时表示，移动电商的主流使用人群是年轻人，再加上年轻人的支付能力有限、收入增长缓慢而生活费用上涨压力较大，让年轻人自然就成了临期食品消费的主流人群。

营养专家：只要储存方式得当 临期食品相对安全

便宜划算，是消费者购买临期商品的主要原因。不过，记者在采访时发现，尽管临期商品的受众群体在不断扩大，不过也有不少消费者心存疑虑：价格打折，是否也意味着品质打折？食用临期食品是否健康安全？

根据食品安全国家标准《预包装食品标签通则》中的定义，保质期是指预包装食品在标签指明的贮存条件下，保持品质的期限。在此期限内，产品完全适于销售，并保持标签中不必说明或已经说明的特有品质。

记者了解到，这个保质期的设定通常是由生产厂家根据具体食品的特性来确定的，由于不同生产厂家的加工工艺和包装方式不同，所以整个行业的同类产品并没有严格的统一标准。

而对于临期商品的界定，目前没有统一的国家标准，只



有各省市出台的相关地方性管理规定。

比较具有参考意义的是原北京市工商局在2012年发布“食品保质期临界”的标准。举例来说：标注保质期30天到不足90天的，临界期为到期前10天，比如灭菌包装的肉食品、鲜鸡蛋等；标注保质期16天不足30天的，临界期为到期前5天，比如酸奶。

中国农业大学食品科学与营养工程学院副教授范志红认为，一般情况下，只要是在靠谱的超市或其它正规渠道买的没有超过保质期的食物，就可放心食用。

不过，专家也特别提醒，尽管临期食品能够放心食用，但购买时也要特别注意阅读储存说明。

“比如说一种食品规定在零下18度时保质期为12个月，若是将它放在零下8度的环境中，保质期就会缩短。”范志红说。

对于消费者担心的食用临期食品不健康的说法，辽宁省大连市中心医院营养科主任王兴国认为：“如果说吃临期食品不健康，那就只有一种可能性，即因为贪便宜到处买临期食品，啥临期食品都吃，导致饮食不平衡、营养不全面。”

值得注意的是，业内人士提醒，消费者在购买“临期食品”时，要谨慎商家“玩猫腻”。一方面是没有以“醒目”的形式提醒消费者这是“临期食品”，只是以“低价”吸引消费者，或只表明“特价”；另一方面，要注意商家是否附带霸王条款，如

不支持无理由退货、无法保障产品毫发无损、不赔偿等等，这都是损害消费者切身利益的，如遇到此类情况可向有关部门投诉。

业内：这是一宗“打土豪分田地”的生意

巨大的市场蛋糕让不少商家和资本闻风而动。记者在淘宝、京东、拼多多等主流电商平台以“临期”为关键词进行搜索，数以万计的商品信息跃然眼前。

不仅线上生意红火，线下同样出现了不少专门运营临期商品的店铺。

在北京市朝阳区CBD地区一家专供临期商品店铺内，记者看到前来选购商品的人络绎不绝。

在店铺内的货架上，摆满了各式各样的生活必需品，其中还有不少国外进口商品，商品售价为原有商品价格的1—8折不等。以一款原价为138元的韩国进口护发素为例，该商品距离保质期还有4个月，现

价仅为17.2元。

店铺工作人员告诉记者，该店自去年底开业以来生意蒸蒸日上，尤其是下班高峰期，店里常常人头攒动。

那么临期特卖是否是门赚钱好做的生意？

折扣超市“小象生活”的创始人栗海辉就把临期特卖形容为“打土豪分田地”。“‘土豪’指的是品牌商，‘分田地’指的是让利消费者。”他表示，临期商品之所以价格低廉的一个重要原因，就是让供应链利益分配逻辑发生了改变。简单来说，就是除去“中间商赚差价”，直接向上游工厂要产品，甚至要产能。

一位线下店铺经营者告诉记者，这宗生意的前期投入主要分为四部分：进货、人力成本、装修设备和店铺租金，其中房租开销占比最大。至于回本周期，主要看选址和客流量。

“以杭州市大学城商圈内的一家店铺为例，该店铺面积233平方米，一年房租60万元，平均每个月房租就要5万元，回本至少需要8个月左右。”该老板表示。

针对消费者关心的货源问题，记者在采访中了解到，临期商品的来货渠道主要有两个：厂家和市场。

“厂家一般是由所属公司高层去谈，批发商这块儿得纯靠自己一家一家去跑。”上述老板透露称，货源供应其实不稳定，对于行业外人士来说，想要做这门生意的门槛相对较高，“由于产品利润和门店附加值不高，所以我觉得更适合在三、四线城市开店。”

需要指出的是，在业内人士看来，行业如果想要健康稳定的发展，监管需要到位。如果监管缺位，会诱发另一个行业隐患——食品日期造假。

“临期市场如果要发展得更成熟和可持续，需要格外注意食品安全以及货架的精细化管理，绝不能让过期食品和变质食品流入市场。”柏文喜说。

小贴士：

“食品保质期临界”的6级标准

1. 食品保质期为一年以上的，期满之日前45天。
2. 保质期为半年以上不足一年的，期满之日前20天。
3. 保质期90天以上不足半年的，期满之日前15天。
4. 保质期30天以上不足90天的，期满之日前10天。
5. 保质期16天以上不足30天的，期满之日前5天。
6. 保质期少于15天的，期满之日前1至4天。

(原北京市工商局发布)