

热点答疑

哪些人愿意购买?

2012年1月27日,国家市场监督管理总局发文明要求,食品经营者对即将过期的食品应向消费者做出醒目提示,需告知顾客并单独出售。根据《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》,在2020年对中国消费者的调查中,超过四成受访消费者表示愿意购买并向身边的人推荐临期食品;临期食品消费群体中,26岁~35岁的占比为47.8%。有人点赞称这是理性消费,还杜绝浪费。而有消费者则担心,怕长期吃临期食品不健康。

市场潜力有多大?

淘宝联合科普中国发布的《临期消费冷知识报告》显示,每年有210万人在淘宝平台挑选临期食品。艾媒咨询今年1月发布的《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》显示,从供给侧来看,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。目前中国临期食品消费者年龄为26岁至35岁的占比47.8%,年轻人成为购买主力。

实际上,临期食品并不是一门“新”生意,在电商平台上众多的临期食品专卖店中,有些店铺经营时间长达5年。但随着越来越多临期食品的出现,其市场价值逐渐被进一步发掘。尤其在疫情之后,以好特卖、小象生活为代表的多家大型线下临期食品折扣品牌店以连锁的方式不断扩张,个体经营的小型临期食品折扣店数量也在持续增加。

需要注意些什么?

临期食品是指食品临近于保质期,但并没有过期的食品,它属于安全食品范畴,只要储存得当,食品的品质是有保障的。那买临期食品需要注意些什么呢?国家高级营养师、原重庆市人民医院(三院院区)临床营养科主任刘莉建议,购买的时候,除了看清楚到期时间以外,还要检查外包装袋,是否有破损、漏气、受挤压等情况。食用之前,也要先看一下食物的品相,是否存在变质、受潮等情况。比如奶粉是否有结块,坚果是否有一股怪味等。一旦发现存在质变,就绝对不能吃。另外,由于存放时间过长,部分临期食品还是会存在营养价值流失的问题。

此外,刘莉还建议市民在享受临期食品的实惠价格时,也要考虑食用人数、效率等问题,千万不要过量购买和囤货。比如只有自己食用,却买来一大堆,很可能直到食品到期也没吃完;另一种情况是胡吃海塞地将它们吃完了,却影响了自身的健康水平。

科信食品与健康信息交流中心主任钟凯建议,消费者在购买临期食品时应注意以下三点:临期食品仍在保质期内,可以放心购买和食用;购买临期食品应按需购买,不要囤积,以免过期变质造成浪费;购买的临期食品最好在保质期内吃完。

综合自中国青年报、重庆晚报等

专门销售临期商品的店铺以仓库卖场为主

# 临期商品专卖店在昆兴起

## 商品种类繁多,价格超低,有人追捧有人担心

30元1盒的染发膏,15元1盒的自热火锅,10元8包的方便面,5元两包的棉花糖……这样的价格出现在专门销售临期商品的店铺。近日,记者走访落地昆明不久的临期商品专卖店发现,临期商品因为价格相对低廉,受到不少消费者的追捧。这些临期商品从哪来?过期后去往何处?尚在保质期内的临期商品到底能不能买?一起来寻找答案。



### 店铺 商品琳琅满目,多数价格诱人

在昆明,已有多家专门售卖临期商品的店铺。近日,记者分别走访了位于蓝龙潭、普吉路的两家临期商品专卖店。店铺选址相对偏远,以大型仓库卖场为主,售卖的多以临期食品为主,也有少部分日化用品。和很多人预想的杂牌、劣质品牌产品遍地的局面不同,售卖着饼干、饮料、面包、米、洗衣液、餐具、洗面奶、沐浴露、酒类等大众生活用品,也都是一些大家耳熟能详的品牌。

商家打出了“让物价回到90年代”“打破保质期歧视 实现零食自由”等口号。商品价格虽没有回到上世纪90年代物价这么夸张,但比市场上的售价要低一些,会让人产生“薅羊毛”

的冲动。比如,还有两个月过期的某品牌有机纯牛奶,12瓶装的价格仅需42元一箱,而在昆明某大型超市,同样的商品价格为66元;距保质期还有1个月的海苔,价格为5元3包,同品牌同规格的商品,超市价格为21.8元8包。

这些商品的临期期限也各不相同,在5个月到1个月不等,而商家也基本会按照临期期限的长短定价,越接近保质期的越便宜。通常以低于原价八折以下的价格销售,并且随着临期期限的接近,价格会越来越低。在一家店铺,一款某品牌挂耳咖啡还有几天就要过期了,售价为10元3盒;而在网上的官方旗舰店,售价为78元4盒。

### 顾客 有的大量买入,有的心存顾虑

记者走访发现,这些店铺的消费群体以中老年人居多,也有家长带着小孩前来选购。在位于蓝龙潭的临期商品店铺里,一位中年女士的购物车堆得满满当当。杨先生和朋友一人买了一瓶白酒,他表示:“便宜嘛!先买一点回去尝尝,如果可以再来多买点。”

年轻顾客郑先生购买了几样零食,他表示,虽然商品便宜,但还是会结合食品种类及临期的时限考量,膨化食品可以多买一些,像熟食、饮料等容易变质的食品就不会选择,临期时限少于一个月的也不会购买。当被问及

是否会买临期食品来满足自己平时的零食需求时,他表示:“还是要买正价的零食,因为临期商品的种类一般都比较少。”

除了对商品保质期有所担心外,商品的种类不全、货源不稳定,也是影响大家消费的一大重要因素。采访过程中,记者不止听到一个顾客询问工作人员:“上次的×××还有吗?”工作人员都表示卖完了,而且不会再进货。另外,记者还发现一些商品无人问津,这些商品的一个共性为:只有一个月就要过期,存货较多。

### 商家 来源渠道多样,销售利润可观

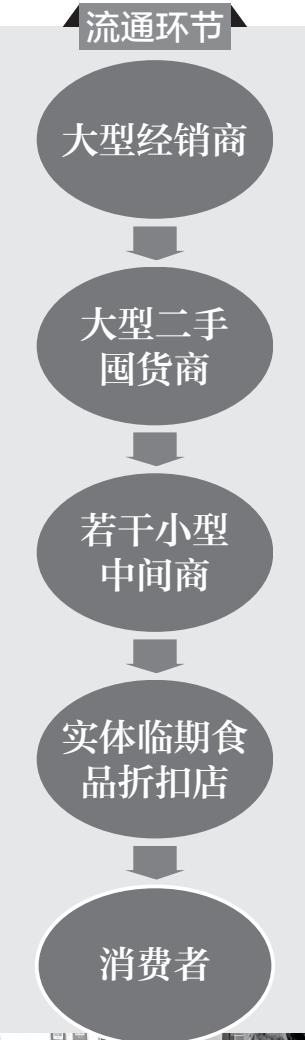
事实上,低廉的价格让很多人心动不已,忍不住尝试购买。商家也通过微信群等形式积累了一部分稳定的客源,每到有性价比超高的商品“上新”时,顾客就会在群里预订后自提。“一些抢得快的比如牛奶一上架后就会卖空,这些都是日常的消费品,虽然临期,但每个家庭几乎每天都要喝,所以消耗得也快。”一位商家告诉记者。

除了保质期,这些临期商品的货源、流向也备受关注。某家临期商品专卖店的工作人员告诉记者,事实上,临期商品的售卖已形成了一条相对完整的产业链。临期商品上游来

源除了生产厂家外,还有超市、经销商等渠道。通常总公司负责货源的整合,并将价格、保质期等信息同步到店铺,店铺可以根据自己的销售情况有选择性地进货。

“两三百平方米的仓库,货物铺满都不会超过两万元。”该工作人员介绍,目前店铺已开业一个多月,货物早就换了好几批。特别是晚上下班和周末,是购物的高峰期。“好多年轻人都是几车几车地买。”由于正常销售的利润已经非常可观,因此一些卖不完、即将过期的商品,通常都会选择做活动抽奖或者赠送的方式处理。

本报记者 孙琴霞 实习生 黄千仪 摄影报道



消费群体以中老年人居多

吉城晚报  
开屏新闻App

理想生活 即刻开屏

