

# 临期食品变了样

本报记者 余悦

最近,有关临期食品的话题冲上微博热搜,还引来多家资本入局。据相关数据显示,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有望突破300亿元。临期食品为何“火”起来了?货源从哪里来?经济日报记者日前就此进行调查。



顾客在河北邢台市某超市选购折扣商品。

宋杰摄(中经视觉)



顾客在临期食品折扣店内选购商品。本报记者 余悦摄

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有望突破**300亿元**

中国临期食品消费群体  
以**中青年**为主  
消费者年龄为**26岁至35岁**占

47.8%

最近,临期食品“火”了起来,相关话题在全网热度不减。微博上,“年轻人买临期食品来减少浪费”这一话题阅读量已突破1亿,B站上有关临期食品的视频最高播放量近60万次,知乎上“带你了解临期食品”的文章热度近2万,小红书上临期食品的相关笔记超过2600篇……不仅如此,国家市场监督管理总局食品安全抽检监测司还委托食品安全权威专家,制作了科普短视频《临期食品,可以买吗?》,向消费者介绍和解读临期食品安全知识,并提出合理化建议。临期食品“忽如一夜春风来”,出圈的同时也让更多资本嗅到商机,纷纷入局。

## 临期食品货源从哪来

临期食品并不是一个新概念。中国食品产业分析师朱丹蓬告诉记者,早在上世纪90年代,我国就有了临期食品市场,当时以售卖临期进口食品为主,满足了一部分消费群体的多维消费需求。

时至今日,临期食品早已变了“样”——最新研究数据显示,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有望突破300亿元。

记者实地探访了北京的“好特卖”“嗨特购”“东罗西搜”等食品折扣店,这些店内销售的产品基本为市场普遍售价的2折至6折。通过对比产品包装上的生产日期和保质期,记者发现,货架上的食品距过期至少都有2个至3个月,有的甚至达半年以上。

目前,我国对临期食品的界定还没有统一标准。业内普遍遵循的规则来源于原北京市工商局2012年出台的《临近保质期食品销售专区制度》。该制度规定,根据食品保质期长短,纳入临期食品范畴的食品为其保质期期满之日前45天至1天不等。

根据这一定义,“好特卖”等门店销售的产品多数并没有临近保质期,该不该算作临期食品?科信食品与健康信息交流中心主任钟凯告诉记者,“一般商家都会有一个内控的时间,不能随便往货架上放,但提前多长时间可以灵活操作?临期食品没有准确定义,如果有较大折扣,那就可以当临期食品看待”。

“东罗西搜”的工作人员告诉记者,商超体系有一个不成文的规则,食品保质期过去三分之一,就无法进入商超流通,剩下的就会沦为临期产品,成为各大食品折扣店货架上的商品。

“从供应端来看,临期食品的货源主要分3种,一是大型商超下架的产品;二是电商平台退换货;三是经销商手里真正进入临期的产品。”临期食品行业从业者田云告诉记者,“临期食品的货源并不稳定,主要根据正期食品的销售情况而定。产品在正期时卖得好,那么临期的货就会相应减少”。

因而,临期仓库成为临期食品供应链上的重要一环。“东罗西搜”的工作人员坦言,“拥有仓库的品牌折扣店,在一定程度上更有优势。如果个人想开临期食品店,货源会比较零散,找起来比较困难”。

田云介绍说,临期仓库可以作为一个中间商对接一些小规模经营者。不过,到临期仓库进货,须让供货商提供生产许可证、产品出厂检验报告单等相关证明,验证其资质。

“在临期食品市场,货源很关键,经销商的仓库如果不规范,比如温度控制等环境保障不到位,有的产品到临期时可能已经不能食用了。”朱丹蓬告诉记者。

## 为何角逐愈发激烈

过去,临近过期的食品在商超、便利店会

被降价促销,吸引的多是中老年人。如今,随着消费观念的转变,年轻人开始追求价格打折而美味不打折的消费体验,购买临期食品逐渐成为一种新风尚。

在豆瓣“我爱临期食品”小组,聚集了7万多名临期食品爱好者,分享优质店铺和购买心得。来自江苏的“90后”小徐就是其中一员。“有需求,不浪费,价格又合适,为什么不买临期食品?”小徐告诉记者,自己是一个奶制品爱好者,平时会在超市购买打折酸奶,也会在喜欢的品牌旗舰店网上下单购买临期打折牛奶。“购买临期食品的体验并不差。我也买过很贵的进口食品,高价格会让我产生高期待,到手后反倒觉得性价比不高。临期食品便宜,通常期待值较低,反而能给人一种惊喜感。”小徐说。

今年发布的《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》显示,中国临期食品消费群体以中青年为主,其中消费者年龄为26岁至35岁的占47.8%。

消费者“薅羊毛”热情不减,让临期经济从小众需求发展成一个创业新风口。临期食品从商超专区,扩展到专门售卖临期产品的连锁折扣超市和电商平台。目前,临期食品赛道已有“好特卖”“繁荣集市”“小象生活”“甩甩卖”“好食期”等多个头部商家,并引来资本入局。

记者梳理发现,今年3月17日,天津社区折扣零售店“食惠帮”已完成数千万元天使轮融资,由惟一资本领投,钟鼎资本跟投;4月12

日,折扣超市“小象生活”已完成数千万元天使轮融资,愉悦资本为领投方,天使湾资本跟投;“好特卖”在2019年至2020年间完成了4笔融资;“好食期”早在2018年就获得了阿里巴巴独家1.1亿元C轮融资……近3年来,临期食品企业注册量呈现增长趋势。

## 准入机制尚须完善

伴随行业迅速发展,临期食品在销售中也呈现出品质参差不齐的现象。记者在各大电商平台搜索发现,不少临期食品店铺的评价中存在关于食品质量问题的差评。

重庆消费者石欢向记者分享了在电商平台购买临期进口零食的经历,“买回来后多放几天就不敢吃了,因为看不懂进口零食包装上的说明,即使没过期也担心吃了出问题,所以买之前还是要考虑清楚”。

朱丹蓬也提醒消费者,“临期食品行业准入机制仍有待完善,消费者要有自我甄别能力,尽量购买正规渠道售卖的产品”。

从全国范围看,北京市率先上线了“我要开临期食品店”办事指南,对开设临期食品店所需证照的办理流程、申请材料进行了详细说明。开设临期食品店,从受理申请材料到颁发相关证照,承诺9个工作日办结。

朱丹蓬认为,未来的临期食品市场将会朝着规范化、专业化、品牌化、资本化和规模化的方向发展,其中规范化是目前临期食品市场亟待解决的主要问题。

# 理性看待“临期热”

于浩

目前来看,临期食品市场走热对于商家和消费者而言是双赢的。但是,业内仍存在货源不稳定、价格不透明、规模化发展企业数量较少等问题。对于想入局临期食品生意的人来说,加盟较大的连锁店,可能会面临较高的加盟费,开设小店又会存在因议价能力不足而导致的货源供应无法保障等问题。从消费端来看,消费者认可度依然不足。对于临期食品行业的“火爆”,还需理性看待。

首先,守好安全底线是基础。随着临期食品市场的不断发展,市场监管部门也应加大监管力度。一是加大对临期食品违法销售的惩戒力度;二是加强临期食品质量安全风险监控,监管部门可建立临期食品经营者信用档案,采用大数据区块链等先进技术追溯监督,严格管控流通销售过程,甚至考虑开通专门的消费者监督渠道等。

其次,经销商要把好质量关,强化服务意识和责任意识,养成良好的职业道德操守,谨防已过期产品继续售卖行为,保障消费者权益。观望者更要充分了解行业具体情况,谨慎入局。临期食品的货源、合理回收期限、贮存方式、运输渠道、店址附近消费者观念情况等各方面问题都需仔细考量。

再次,消费者要自觉树立正确的消费观。理性购物,不要单纯因价格折扣冲动消费,导致过多囤积临期食品;也不要被有些商家的宣传噱头迷了眼睛,只为了一个新鲜概念而消费。

点评

# 绝壁“飞线”引来致富泉

本报记者 柳洁

湖北长阳土家族自治县渔峡口镇龙池村位于群山之中,沿着盘山公路顺山而上,再步行穿过崎岖的山间小道,就来到了位于龙池村七组的大悬崖。站在悬崖边望去,一条空中水管穿越悬崖,连接着两山之颠,如同“空中飞线”,在云雾缭绕之下若隐若现。

横跨跨度1480米,最大悬空高度600多米……这条千米“飞线”,解决了龙池村305户村民的吃水难题。

## 找水:深山密林觅水源

龙池村位于武陵山区,属喀斯特地貌,蓄水、保水能力差。“天干的时候,吃水要去山下背,一次背50斤,来回一小时;下雨的时候,家中的锅碗瓢盆齐上阵;洗菜的水用来洗脸,洗脸的水还要浇菜地……”龙池村党支部书记赵丽华告诉记者,长期以来,水资源短缺问题成为制约当地脱贫致富的“瓶颈”。

喝上干净安全的自来水,是龙池村村民多年的期盼。要想从根本上解决“靠天吃水”的困境,最根本的办法还是引水。

水从哪儿来?“曾研究过几套方案,但都被否决了。”赵丽华说,龙池村附近既没有高位水库,也没有山泉水。从邻近的巴东县引水,路程远,协调难;从山下的大布滩河抽水上山,需建4座泵站提水,建设难度大,维护成本高。

艰难的找水之路,龙池村历届村干部走了几十年。2018年初,听说山对面的招徕河有

一口泉,村委委员吴道远、村民覃仕武一大早就出了门,骑了4个小时摩托车到山脚下,又用几个小时艰难爬上了陡崖。

“有水,有水!”一股清泉叮咚流淌。覃仕武捧起泉水喝了一大口——是甜的!喜悦过后,看着两岸刀劈斧削的绝壁,两人犯了愁:怎么把水引到村里?

经过多次实地勘察,长阳县水利部门决定从水源地架设一道空中水管,横跨峡谷,用索道将两地相连,长距离引水。

## 引水:绝壁“飞线”引清泉

找水不易,“飞线”更难。2018年8月,长阳实施农村饮水安全巩固提升工程,“飞线”工程开工建设。该工程由两根钢丝绳和一根水管组成,两头“系”在大布滩河两岸的悬崖上,单跨和悬空高度均为湖北省同类水工程之最。

“1000多米的空中‘飞线’,我做了30多年索道工程也从没见过。”施工负责人田康告诉记者,龙池村山路陡峭崎岖,施工设备无法进场,工人不得不采用最原始的办法将材料背上山。“飞线”跨度太大,工人只能抓着绳索降到山脚下,再坐木排到对岸,通过小型设备中转3次,把接近10吨重的工程材料与250根钢丝绳骨架管送达对面山巅。施工时,工人被吊在近700米的高空,用双手将钢丝绳骨架一截截接起来。

“两边都是悬崖,跨越峡谷的工程需要人工作业。”施工队员向长江回忆:“我们就系上安全

绳,拉着0.4厘米粗的钢缆,分别从对岸山顶下到招徕河水库,坐船将两根钢缆在河中央对接,再用细钢索将直径更粗的钢缆拉过对岸……”

施工队员殷云寿告诉记者,为节省施工时间,那段时间他和工友每天背着开水、馒头、烧饼施工。“中午肚子饿了,我们就在悬崖上找一小块相对平坦的地方,抱着安全绳,拿出馒头和开水匆忙吃,继续开工。”

2019年6月2日,历时近10个月,“飞线”终于架设完毕;15天后,集中供水工程完工。“水来了!”大家奔走相告,还有村民专程从外地赶回来品尝山泉水。

“今年,我们又升级了供水管道,再也不怕‘飞线’冬季被冻住了。”田康继续说。

“钻山洞、架飞线、延管网,为老百姓彻底告别‘吃天水’,再大的困难我们也要克服。”长阳县水利和湖泊局局长傅建斌告诉记者,2014年以来,长阳县统筹资金3.2亿元,建设集中供水工程1663处、分散供水工程8029处,跨区域调水工程4处,有效保障了农村饮水安全。

## 用水:活水灌溉“甜”日子

“飞线”水管每天可供水240立方米,水源地水量充足,彻底解决了村民们的饮水难题,大家致富奔小康的劲头越来越足。

“我们这水可是山泉水!”67岁的龙池村七组村民柳昌群拧开水龙头,汩汩清泉水平稳流淌。以前,他种的板栗因为缺水,长势不好。通

水后,他又种上了木瓜和葡萄,用上了滴灌。“管理到位的话,一亩地能赚4000元到5000元,收入增长了很多。”

“山上风景宜人,我准备把外出打工的儿子叫回来,开个农家乐。”柳昌群满是憧憬。

从柳昌群家出来盘山而下,不多时便到了龙池村五组村民彭月娥家。一杯清茶,一盘桃子端到了记者面前。“以前来了客人,想泡杯茶都没有干净水,现在通了水,茶和桃都是自家种的。”彭月娥笑得合不拢嘴。

彭月娥夫妇是远近闻名的养猪能手,养了100多头猪。她给记者算了一笔账:100头猪每天光饮水就要1.5吨,要是没有“飞线”供水,根本无法实现。夫妇俩还将房前屋后种满了树苗和碰柑。“猪粪发酵后可以做果木肥料,循环利用没有污染。”

记者在采访中发现,不少离乡村民如今都陆续返乡,在家门口实现致富。柳昌洪便是一位返乡村民代表。今年,他返乡在家专心当起了“猪倌”。“我养了20多头猪,收入肯定不比在外面打工差。”柳昌洪信心满满地说。

记者了解到,不到两年,当地有20多户村民发展了生态养殖。

“2020年,龙池村人均收入达9000元,比2015年翻了一倍还多。”赵丽华说,解了“渴”的龙池村,形成了以木瓜、茶叶等为主导,以蜜蜂、猪羊养殖等为支撑的产业发展模式,村民日子越过越红火。



“龙池飞线”解决了村民们的吃水难题。周星亮摄