

“临期食品”从线下火到线上

白菜价！快过期的食品你会买吗？

1升装的意大利玉米油31元、德国进口麦片一大袋1公斤9元、原价218元的奶粉49元……因为临近保质期，一些食品被摆上专门的“临期食品专区”，并成为抢手货。近年来，不论是实体超市，还是线上购物平台，销售临期食品正在成为一个热门生意。临期食品这么低的价格是如何定的？消费者买临期食品需要注意什么？近日，现代快报记者进行了调查。



扫码看视频

现代快报+ZAKER南京见习记者 卢河燕 记者 宋经纬 文/摄



超市里的临期食品专区



线上临期零食热卖

线下

超市设临期食品专区，低至二折

8月18日，现代快报记者走访南京各大商圈，发现不少超市设立了“临期食品专区”。

在百家湖附近一家进口商品超市，记者看到一个单独列出的七层货架，四周贴着“临近保质期食品专区”的字样。货架上摆放着大米、食用油、麦片、饼干、薯片、奶粉、酱油等食品，还有少量润肤乳、面膜等日化用品。

每件商品上贴有一个黄色标签，写着“临保商品，请在保质期内食(使)用完毕”。销售价格是标明为原价的二到五折。其中，一款红豆薏米粥的生产日期

是2018年11月10日，保质期一年，目前离过期还有3个月，打五折。一款日本芥末味青豆保质期至9月23日，原价29元，现价5元。还有几罐不同品牌、原价三四百元的奶粉，现在仅售50元左右。

据超市工作人员介绍，“临期食品专区”已经设立了三年多，所有的临期食品剩余保质期大概在2~3个月，定价随着保质期限的临近逐步降低。“比如，还有两个月保质期时五折，1个月左右的二折。”一般在真正过期前都能售空，个别剩下的做报废处理，销毁掉，不会让大家买到过期食品。

线上

电商平台也卖得火爆

随着国内线上电商平台的发展，临期食品也找到了除超市以外的生存土壤。现代快报记者发现，拼多多、淘宝、京东等电商巨头也纷纷试水“临期”市场。2018年，拼多多领头尝试的“临期奶”销售，也曾引发关注。

实际上，不只拼多多，在淘宝、京东等平台上，都可以看到“临期食品”存在。还有一个月就过期的婴儿奶粉，售价仅26元，你心动吗？售卖页面标明了“宠

物专用，禁止人食用”。买过的用户留言，“猫咪很爱吃”“性价比高”。

而诸如坚果、酸奶等临期零食，不少店家月销量过万。一款原价59元、现价6.9元的网红威化饼干，在拼多多上已经售出5000多份。记者注意到，商品图片上都打上了到期时间，还有的显示“日期越近越便宜”。网友称，“物有所值”“产品虽然临期，但口感还可以”。

链接

什么样的食品可在“临期专区”销售

2012年1月27日，国家工商总局发文要求，食品经营者对即将过期的食品应向消费者作出醒目提示，也就是说，到了保质期临界期限的食品需要告之顾客并单独出售。北京市工商局随之向外界公布了“食品保质期临界”的6级标准：

- 标注保质期1年或更长的，临界期为到期前45天(比如罐头、糖果、饼干等)；
- 标注保质期超过6个月不足1年的，临界期为到期前20天(比如方便面、无菌包装的牛奶果汁之类)；
- 标注保质期超过90天不足半年的，临界期为到期前15天(比如一些真空包装并冷藏的熟食、速食米饭之类)；
- 标注保质期超过30天不足90天的，临界期为到期前10天(比如一些灭菌包装的肉食品、鲜鸡蛋等)；
- 标注保质期超过16天不足30天的，临界期为到期前5天(比如酸奶、一些点心等)；
- 标注保质期少于15天的，临界期为到期前1~4天(比如牛奶、活菌乳饮料、主食品、未灭菌熟食、未灭菌盒装豆制品等)。

消费者

200多的饮料只要30元，感觉赚到了

即将过期的食品，会有人买吗？家住鼓楼附近的曹先生今年29岁，是一家连锁进口食品店的老顾客。“我经常逛临期专区，和朋友聚会前来囤些薯片、酒水饮料等，两三天就吃得差不多，不会到过期。”曹先生说，第一次知道临期专区时，看到一堆原价要200多元的饮料，30元左右就买到了，而且大部分离过期还有1个多月，感觉赚到了。

现代快报记者随机采访了几名消费者，发现价格便宜是他们选择临期食品的主要原因

因。“价格相差很多，只是离保质期时间近一点，但家里人多，不到一周就能吃完。”李女士选了些进口饼干等零食，不过她坦言，涉及小孩吃的奶粉、肉泥等再便宜她也不考虑。

货架前，两名女生在挑选火锅底料，翻看背面的生产日期，其中一人说：“买回去做火锅，当天就会吃掉，这种性价比很高。在国外，很多超市有这样的专柜。而且像日本的‘赏味期限’，指的是最佳口味期，超过一点也没关系，还能减少资源浪费。”

专家

市场庞大，但质量管控要跟上

南京财经大学经济学院教授刘志国认为：“对超市而言，临期食品是不再计算其过去的成本，也就是‘沉没成本’，降价打折可以获取一定收益，弥补部分成本。对厂商来讲，能把损失控制到最小。而消费者也能买到性价比高的食品。同时也是一种环保行为，减少资源浪费。”

“不论从产品本身，还是市场环境来看，临期食品都可能是一个新的商业机遇。”刘志国表示，大众对临期零食的接受

度较高，这与消费群体是中低收入者息息相关。比如，年轻人更青睐进口商品，又处于中低收入，对价格敏感性较高。当大家有买进口商品的意愿，价格瞬间便宜一半时，临期食品会广受喜爱。

中国食品行业分析师朱丹蓬则认为，临期食品的发展正从“小众化”走向“大众化”，背后市场规模庞大，但仍然面临很多挑战，其中最主要的问题就是质量管控，要有非常严格的准入制。

图说
我们的
价值观

有德人 天地宽

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

