

价格便宜量又足，年轻人成购买主力

冰城临期食品店“开花” 你“薅羊毛”吗？

□实习生 赵霁 本报记者 李赫 文/摄

超市里3元一瓶的芬达汽水，这里10元可以买8瓶；淘宝上标价9.9元每瓶的老干妈辣酱，这里只卖2.5元；8元钱，就可以享受到原价10多元的自热火锅……像此类“击穿底价”的折扣食品多达300余种。这是赶上了卖家的食品“特卖”还是开业酬宾，或是到期清仓？其实，答案就是临期商品折扣店。眼下，在网上搜索“哈尔滨临期食品”，显示主城区已开设临期食品店20余家，香坊、南岗、平房周边区域均分布有多家云仓，单个仓库约千平方米左右，所售品类高达300多种。

线上线下“两开花” 年轻人成主力军

“十一”假期，大学生小茹和她的室友将备好的购物袋揣进背包内，乘坐1个小时的公交车横跨香坊区去南岗区买零食。学校周边就有大型超市，为什么要舍近求远？小茹解释，“那儿价格便宜量又足，还是正品，要硬说是‘薅羊毛’，那也是名正言顺、理直气壮的。”

小茹所说的超市位于南岗区苗圃街，是一家临期商品折扣店，店内所售商品涵盖零食、饮料、酒品等品类。小茹拿起一瓶老干妈辣酱，该款商品淘宝上标价9.9元，这里只有2.5元，“要硬说不足的地方，那就是辣酱还有2个多月到期。临期不代表品质差，一瓶辣酱1个多星期就消灭掉了。以前商场也卖，会特价处理，买一送一，但价格比这儿贵。”

在这家店的另一个角落，一男子提着装满的购物篮来到饮料区。一番衡量后，他将8瓶芬达饮料原路放回，然后将几盒只有三分之一原价的巧克力放入购物篮。在该男子看来，虽然10元8瓶的芬达饮料很合适，但饮料拎着很沉，不如替换成较轻的食品来得划算。

记者发现，店内年轻消费者比例占压倒性优势。大部分人表示，以前从线上各大平台的“直播间”了解到临期食品，下了几单发现还不错。通过一些视频软件的推荐和线下探店，了解本地的临期食品店，因此特地来店里采购囤货。该店老板向记者透露，虽然店内售卖临期食品价格便宜，但薄利多销，利润率

与传统仓买店接近。

记者在抖音搜索了同城关键词“临期商品折扣店”，发现了有近百余个视频，均点赞量在500以上，浏览量在一万以上。下面的评论也纷纷表示“性价比，有机会一定过来！”事实上，各大社交平台上临期食品相关话题也有颇高关注度。

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%。由于临期商品销售火爆，市场需求量迅猛提升，近一年来，临期商品店在一二线城市密集出现。

临期食品“积”出供应链 “云仓”诞生

大量的临期食品，从何而来？一款商品抵达消费者手中，要经历多个环节。源头是生产厂家，然后是各级经销商，再由经销商分流到个人代理商（如小超市小仓买等，最后流通到终端的消费者手中。其中，部分厂家会直接筛选出临期食品，发放给经销商或者大型商超，而有些临期食品则是由下游的经销商和个人代理商筛选出来进行售卖。近两年受疫情影响，部分流通市场停滞，库存过分期积压导致临期商品富积，一个新型中端市场诞生了——临期食品折扣售卖云仓。

云仓是临期食品的中转枢纽，收集了从上游端（厂家以及大型商超）产生的临期品，建立专门仓库进行储存，然后分发给下游的小仓买和个人代理商。由于临期商品的产生本身来自于

存放时间过久的正价商品库存，所以临期商品的货源并不稳定，即使同一个仓店所售货品品类和品牌也总是在波动。

目前哈尔滨市主城区如香坊区、南岗区等周边分布着多家云仓，单仓平均品类达300余种，这其中超百种商品为知名一线品牌，如百威啤酒、红牛、可口可乐、老干妈、王老吉等，部分云仓内售品还有进口红酒等进口食品，均低于市场价或半价出售。

临期食品如何“保期” 业界标准亟待完善

除了外在条件导致的商品的“提前过期”，保质期的真实性是消费者们在购买临期食品时的顾虑。

哈尔滨首家云仓储黑龙江优质农产品云仓交易中心——哈尔滨博能百惠云仓负责人贾幼望告诉记者，大型超市很多保质期过半的食品就会被要求下架，这些还未过期的食品就会流入到临期食品市场，不过有些单品在货源上可能不充足，“我们从大经销商处拿货，商品都是正品，在食品时限上也不会造假的。如果云仓出现造假情况，下面的批发商和零售商不会再进货，这种行为无异于杀鸡取卵。”在他看来，一般上规模的临期食品折扣店，所售商品都源自正品渠道。

临期食品需要快进快销，从这个层面上来说，比传统零售业的管控门槛要高。尤其在供应链方面，不仅需要对食品货源进行保障，更需要仓储管理的动态高效。

不过一些临期商品商家也表示，目前行业标准还亟待完

善，随着入局者的涌入，临期食品市场也出现一些混水摸鱼者，“一些个体户因为没有优质货源或知名度不高，无法吸引消费者，就动了‘歪心思’，比如销售低质廉价商品打折扣噱头等，这样会干扰到市场，让消费者失去购买临期食品的信心。”

便宜不临期

折扣仓2.0版上线

作为新业态的临期商品经营，相关门店如雨后春笋般冒出后，也面临彼此竞争。记者发现，临期商品商店的2.0版本——“正品折扣仓”，已被迅速推出。道里区爱建鸿润路上，就坐落着一家正品折扣仓，所售商品已摆脱了“临期”限制。

该店占地3500平方米，是主城区一家较大的仓储折扣店，同时经营进口零食折扣。其于今年9月8日开业，至9月23日，在抖音上观看量已经高达462.1万，不到一个月的时间便占据了哈尔滨市购物人气榜第二名，日营业额约达20-30万。

记者探访后发现，店内的装潢更像仓库，较为简单。销售狮王牙膏、小熊啤酒、依云矿泉水等进口与国产商品，涵盖零食、饮料、生活用品等类别。该折扣仓总部

相关负责人黄总向记者介绍，与临期食品折扣仓定位不同，他们主打的是直营店，由相关云仓及各大品牌总代供货，售卖的不是临期食品，而是正品产品；极少部分的临期食品则会特别标注折扣，占店内总商品量不足三成。

此外，相比于临期商品需要筛选特卖，折扣仓内的货物种类相对较全，同时销售不少进口食品。黄总向记者表示，“市场上，一瓶进口红酒最低也要大几百块。在我们店里，价格最高的也就几百块。因此，一些顾客疑惑‘这真的是正品吗’，因此，我们店内的进口食品包装上都附有二维码，顾客通过扫码可溯源进货途径以及商品是否为正品。”

行业专家表示，整体上来说，不论是临期食品还是折扣商品都可以归于“薅羊毛”经济，有消费者薅商家，也有商家薅厂家……不过对于厂、商来说，或许早就通过主流渠道保障了足够的利润，这一部分所谓的降价“损失”也在其预估之内。折扣商品走的路线与传统售卖方式一般无二，只不过在传统食品销售方式上更明确的标注了售卖的“时间范围”的理念。消费者更关键的是确保在范围内完成消耗即可。

链接

什么是临期食品，临期食品的标准时限统一吗？

临期食品，是指即将到达食品保质期，但仍在保质期内的食品，超市的“临期食品专柜”销售的即是临期食品。通俗解释，比如一袋纯牛奶保质期是六个月，当它离过期不到一个月时，这剩下的一个月就叫临期。平时我们在逛商场的时候，经常都会发现有些食物大减价，如糕点、面包、馒头，它们的有效期就剩下1天了，会以半价或者更低的价钱售卖，这也属于临期食品。

临期能吃吗？答案是可以。因为临期食品还处于保质期内。2011年5月13日卫生部对预包装食品的保质期做出如下定义，即预包装食品在标签标明的贮存条件下，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。

