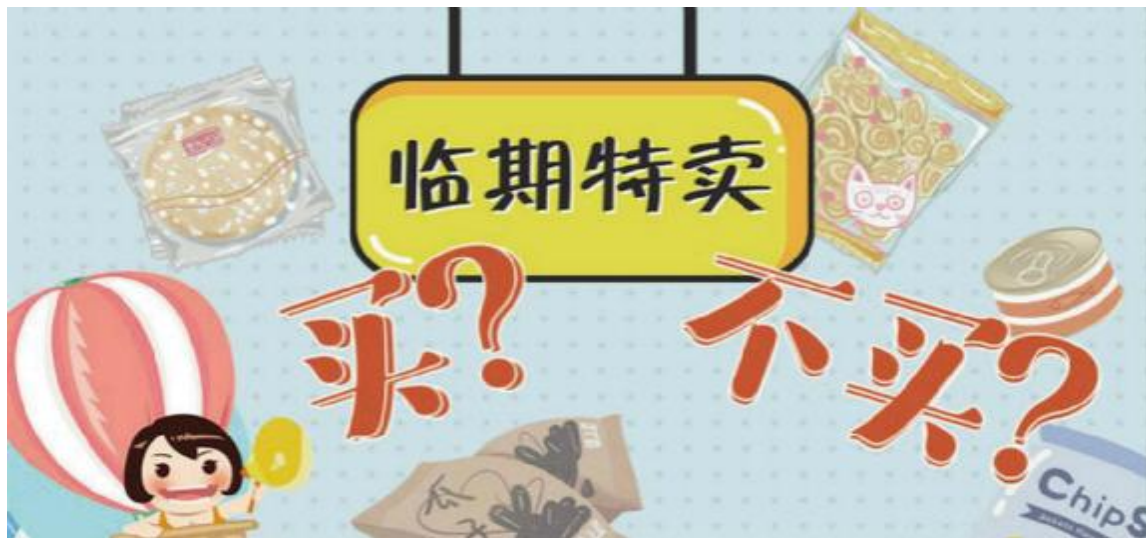


话题冲上微博热搜 引来多家资本入局

临期食品角逐激烈 货源都从哪里来?

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?记者日前就此进行调查。



临期食品货源从哪来



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,国家市场监管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。通过比对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还有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;二是电商平台的退换货;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“食惠邦”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,愉悦资本为领投资方,天使湾资本跟投;“好特卖”在2019年至2020年间完成了4轮融资;“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。

准入机制亟待完善



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。

(余说)