

临期食品怎么成了热门生意？你买过吗？

1升装的啤酒20元2桶、日本进口麦片50元两大袋、原价149元的德国进口牛奶只要99元……因为产品临近保质期，原本市场价格较为昂贵的一些进口食品，在临期食品折扣店里“摇身一变”成了物美价廉的抢手货，吸引了许多消费者。

近年来，不论是线下悄然涌现的进口商品折扣超市，还是线上网店乃至购物APP，销售临期商品已经成为一个热门生意。有的商家甚至直接打出了“越临期越便宜”的口号，用剩余的保质期来决定商品价格。

临期食品怎么成了热门生意？临期食品价格如何制定？临期食品市场如何更加透明？近日，记者进行了走访。

“价格通常可以便宜一半左右”

北京的金女士是一家连锁进口食品折扣店的老顾客。“我都是按箱囤，家里人多，饼干、薯片、小面包这类零食基本上一箱不到一周就吃完了。”金女士告诉记者，她购买的这些折扣食品大部分都还剩1个月左右的保质期，“临期不是过期，不影响食用”。

买之前看看保质期是不少消费者的购物习惯。近年来，随着临期食品市场的兴起，有越来越多的消费者开始像金女士一

样，逐步接受了“临期不是过期”的概念，不再一味追求产品的新鲜度，而是考虑是否能在保质期限内使用完商品，并享受临期商品的优惠。

金女士表示，只要算准了到期时间，不要过度囤货，购买临期食品比超市打折活动要划算。

“临期食品和正常销售的食品本质上没有区别，只要储存条件没有被破坏就行，尤其是需要冷藏的不能脱离冷链。”一位食品安全监管从业者说。

记者在北京西单一家进口食品折扣超市看到，前来购买临期商品的顾客不仅有精打细算的家庭主妇、中老年人，还有学生和年轻白领。

大学生小高向记者表示，有时为了尝鲜一款原价颇高的网红零食，会先到临期食品店找找看，“价格通常可以便宜一半左右”。小高经常会和同学一起在网上拼购临期零食，“这样消耗得快，也常常能淘到很多便宜又好吃的‘宝藏’”。

消费者的青睐逐步扩大了临期食品的市场。在北京，形成连锁规模的品牌包括“伙食仓”“悠品食惠”“T3进口食品”等，连锁规模已达10余家。而在线上，记者在淘宝以临期食品为关键词搜索到的相关店铺达2852家，信誉达三皇冠店铺里的热销产品月交易成功订单可达3万余件。

定价随保质期限的临近逐步降低

许多消费者向记者表示，价格便宜是他们选择临期食品的最主要原因。那么，临期食品价格是如何定的？

保质期还有1个月2天的手撕面包1.8折，剩3个月4天保质期的牛奶3折……与其他电商平台不同，在一款名叫好食期的临期食品购物APP上，每款临期食品的价格标签都特别标注了剩余保质期天数。而保质期限则决定了商品的折扣力度，最大折扣可低至1折。

伙食仓北京华威桥店店长张娟告诉记者，店里的所有临期进口零食剩余保质期大约在2~3月以内，定价也会随着保质期限的临近逐步降低。“比如说还有2个月保质期的产品是10元一件，还剩1个月的时候就变成10元2件，还剩几天的时候也许就是买1送3了。”

当记者询问临期产品是否有具体的定价细则时，张娟表示并不清楚，价格都是由公司统一调控，门店无权改动销售价格。

有消费者表示，临期食品价格虽然便宜，但现实中常常遇到临期食品多件起售，还没吃完就已经到保质期的情况。在临期食品折扣店，糖果、巧克力、坚果、薯片等常以套装或者大礼包的方式销售。而在一些超市，临

期商品与正价商品捆绑搭售的现象也比较常见。

“对于临期食品的销售，市场没有所谓的指导价。但销售者必须明确告知消费者食品的临期情况。如北京曾公布‘食品保质期临界’的6级标准，让消费者明确什么是临期食品。”陕西学高律师事务所律师刘晶表示，临期食品主要是靠优惠的价格吸引消费者在短时间内大量购买，这也是商家为降低库存成本的销售手段。

如何处理临期食品，一直是令众多企业头痛的经营难题。据统计，全球每年浪费的食物价值达上万亿美元，重量超过13亿吨，而临期食品是其中的重要部分。因此，有业内人士认为，临期食品市场的出现，有利于节约社会资源，盘活企业库存，减少食品的浪费。

不会将保质期标注在商品价签上

“买回来才发现，这箱奶快到期了，根本来不及喝完。”近日，刘女士在超市购买了两箱常喝品牌的牛奶，只关注到特价的她并未注意到该商品已临近保质期，按照日常习惯饮用则无法赶在到期前喝完。

记者在一家进口食品折扣店发现，店里既售卖正期商品，又卖临期商品。在向店员咨询后，记者才了解到哪些货架是在

卖临期商品。而临期商品的货柜也未见到明显的保质期提示，某款进口威化饼干更是找不到明显的中文保质期标志。

张娟向记者表示，店内并不会将保质期标注在商品价签上。“消费者在付款时，我们有时会提醒这是临期食品。”

2012年1月27日，原国家工商总局曾发文明确，食品经营者应对食品包装、标识、生产日期、保质期和有关食品储存条件等进行自查自纠，对即将到保质期的食品在经营场所向消费者做出醒目提示。临期食品销售须保障消费者知情权。但在进口食品折扣店，临期商品通常被折扣款、特价产品等词汇替换。

有业内人士表示，这种现象是由于很多消费者对于临期食品还存在“品质不好”的印象，导致许多店家不愿意特意强调商品的临期属性。“行业和消费者对临期食品理解的鸿沟，确实需要去拉平。”好食期创始人雷勇在接受媒体采访时表示。

近年来，将过期食品重新包装再印上生产日期的案件时有发生。食品安全问题也受到许多临期食品消费者的重视。

专家呼吁，有关部门还应制定临期食品回收、交易规范，及时检查临期食品商店的经营资质、标注情况和进货渠道，防止出现过期食品回收经二次加工后继续上市销售。

(工人日报)

整治儿童保健品市场乱象须出重拳

据媒体报道，记者调查发现，增高的、补钙的、益智的……形形色色的儿童保健品被爱子心切的家长们送进孩子的口中。和老年人往往被套购购买保健品不同，儿童保健品多是家长主动选择，虚假宣传、随意忽悠让家长心甘情愿慷慨解囊。

网民认为，不少家长为了让孩子“长得高”“身体棒”“智力好”，往往大把大把地给孩子买各种保健品。一些不法企业、商家正是抓住了家长的心理，以非法添加、虚假宣传、非法传销等各种欺诈手法骗取消费者的钱财。

网民“金福”认为，除了对孩子家长要进行正确的宣传引导之外，还要多管齐下对违法违规者进行严厉打击。首先，市场监管执法力度绝不能疲软，监管要到位。工商、卫生、药品等部门要承担起监管的主体责任，要严把儿童保健品专卖店的审批关、准入关，严防不法商家兜售不合格的儿童保健品，损害儿童健康。其次，处罚要从严。对于违规销售不合格儿童保健品的不法行为，相关部门要采取“零容忍”的态度，发现一起严惩一起，绝不姑息，不妨采取“黑名

单”或“高额罚单”等处罚机制，使其为自己的无良行为付出“沉重的代价”，倒逼其遵纪守法，合法经营。其三，要大力普及保健品知识。相关部门要通过各种媒介大力普及及儿童保健品的相关知识，使广大家长知晓儿童保健品不是“人人都能吃”的道理。

网民“一方”认为，对儿童保健品的管理不能单靠政府部门，要有社会治理理念的变革，必须走向社会共治。应当调动社会方方面面的积极性，让大家有序参与到这项工作中来，只有这样才能形成合力，才能保障保健品安全治理的效果。

网民“早晨”表示，有关部门应进一步完善儿童保健品检验、动态监管机制，鼓励社会力量积极参与儿童保健品市场监管。建立惩罚性赔偿制度等更严的惩处措施，改变保健品领域违法成本过低的现状。充分发挥法律的震慑作用，使心存侥幸者不敢触碰法律红线。

网民表示，只要监管到位，处罚跟进，再辅以相关儿童保健品知识的普及，就一定能够有效消除儿童保健品市场“乱象”。

(经济参考报)

消费指南

喝自酿葡萄酒有风险 需注意四点

酒文化在我国传承几千年，可以说中国文化元素当中，是无法离开酒文化的。不过随着我国改革开放，西方的红酒文化也进入我国，在这个过程中，我们的酒文化难免受到一些影响以及冲击，现在很多人喜欢喝葡萄酒。进口葡萄酒虽然口味纯正，但是价格昂贵，不是一般人群可以接受的，我国自古以来就不缺乏酿酒传统，葡萄又是比较常见，价格低廉的水果，因此很多人就选择自酿葡萄酒，自己饮用，也用它来招待亲朋好友，这个本身是没有什么问题的。

但是，也有很多人提到自酿葡萄酒不能喝，这只是因为有些人饮用自酿葡萄酒后出现中毒现象。究其原因，主要还是酿制过程中，操作不当引起的，并非是酿制葡萄酒本身的问题，对此我们要辩证看。自酿葡萄酒的确是存在健康隐患，在酿制过程中，一定要注意避免，如以下几个方面：

一、葡萄酒的质量源于葡萄的质量，因此要酿造葡萄酒一定要选择优质的葡萄。对葡萄首先是需要进行彻底

的杀菌，但是也要注意这个过程中，不能把葡萄洗得过于干净，这样是会影响到酵母的。

二、发酵器皿的选择，在家自酿葡萄酒时，器皿、工具的卫生条件控制不好，也容易滋生很多细菌。

三、缺乏微量添加剂，“自酿族”为追求健康，以为不添加任何化学添加剂，酿制葡萄酒时认为纯天然就是所谓的健康。殊不知，酒厂酿制葡萄酒，一般会放一些二氧化硫之类的微量添加剂，是用来杀菌、保证陈年，因为酵母发酵产生的菌种可多达几百种，一般是难以控制的。

四、自酿葡萄酒的储存，大家都认为“酒越陈越香”，但是自酿的葡萄酒受到酒体本身和存放环境的限制，大都不适合存放较长时间。

总之，在日常生活中，饮食安全也是非常重要的，要引起重视，在制作食物的过程中一定要按照安全标准进行。对于自酿葡萄酒，只要酿出质量上乘的葡萄酒，那么就是可以健康的饮用的。