



临期食品，谁是购买的“主力军”

26岁-35岁人群占近半数，消费者的认可让市场“钱”景可观

周末，27岁的陶菲菲在家附近超市的乳制品区拿起两盒某品牌980ml的临期牛奶放入购物车。他说，平日里这款牛奶一盒十元左右，而这种临期4-6天牛奶的标价通常是十元两盒，相当于打了五折。虽然购买临期食品一次可能仅便宜几块钱，但一个月去买三四次也能省下不少钱，还避免食物浪费，可谓“一举两节约”。

中青年是购买“主力军”

临期食品是指即将到达保质期但仍在保质期内的食品。以前，人们往往认为打折的临期食物不够安全而鲜少购买。近年来，随着消费观念的改变，以及临期食品销售渠道的拓展，购买临期食品正在成为消费新风尚。除像陶菲菲这样线下购买临期食品的消费者不在少数。许多人还会通过互联网分享自己所在城市的线下临期食品商店信息等。

在豆瓣App的“我爱临期食品”小组内，有超过七万的“临期食品爱好者”。小组简介中写道“用打折的价格，吃到不打折的美味……临期食品不丢人！”组内有各地线下临期食品商店“专楼”，组员们在这里找到，提供自己城市的临期食品商店信息；也有临期食品的“宝藏”网店分享：比价格、比品质、比终期……“还有20天可以吗”“当然可以了，我经常吃只剩一个星期的东西”。在这里，年轻人聚在一起，分享各种渠道搜集到的临期食品信息，他们践行着自己的“小众”生活方式，并乐于把这样的消费观传递给更多人。

根据艾媒咨询今年1月发布的《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》，目前中国临期食品消费者年龄为26-35岁的占比47.8%。2020年中国消费者购买临期食品的主要驱动力是低价购买到需要的商品，性价比较高。

某便利店的一项调研显示，超七成的受访者愿意在门店内购买特价商品（临期品），这其中包括众多的年轻人。同时，数据显示，以今年4月和5月办公楼门店的临期品购买情况为例，“Z世代”（95后）和“00后”是临期品购买的主力人群。

中国肉类协会首席专家张子平在接受记者采访时表示，临期食品市场在中国发展的主要原因有三：一是，中国人一向有主张节约粮食、反对浪费的文化传统；二是，如今消费者的文明素养日益提高，更加注意避免食品浪费；三是，一些食品生产企业缺少计划性，加之不得力的市场营销，就造成了产能过剩。

张子平将购买临期食品的主要人群分为两类：一类是想节约开支的人；另一类是知晓各类临期食品安全性的“内行”。“各类临期食



某连锁商店内，有些零食因临期而只卖一折。

品的安全风险不同，消费者应学习一些必要的食品安全知识，‘懂行’才能吃得放心。”

“进阶”中的“百亿市场”

豆瓣用户“Squalo”表示，自己在四年前搜索某款零食时偶然发现“临期食品”这个概念。如今，她已经养成了一两个月下单一次临期食品的习惯，基本都是在网上购买，也会去设有临期食品专区的大型超市逛逛。

在连锁便利店“7-ELEVEn”北京西直门凯德MALL店内，顾客高先生告诉记者，由于不确定能否在保质期内吃完，自己会对临期零食较为谨慎。不过，对于可以即买即喝的饮品，购买时通常不会犹豫，“最近一次购买临期食品是上个月，在超市买了六七瓶饮料，一折左右的价格很划算，两三天就喝完了。”

北京市昌平区某社区超市的店员告诉记者，对于临期饮品通常采取买赠形式进行促销。不过，根据销售情况，商店对于临期饮料开始促销的时间有所不同，有的店从到期前两个多月开始促销，有的则为前40天、前一个月，“如果临期时间更短，也会考虑加大力度，比如买一赠二等”。她介绍，夏天顾客对饮品的需求量大，“像一购物车饮料通常一周就能卖完。”

在北京化工大学北校区附近的一家便利店内，顾客白女士说，自己平时很注重节约水和粮食，如看到临期食品会优先购买。一位李同学则表示，如果卖家加大对临期食品的售卖力度，自己又能保证在过期前吃掉（如面包、饮品等），会优先购买临期食品。

消费者的认可让市场“钱”景可观。根据《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》，2020年中国零食行业市场规模达3亿万

元，市场规模巨大。从供给侧来看，每年都将有大量产品流入临期食品行业，即使按1%的库存沉淀计算，临期食品也将成为“百亿市场”。

让临期食品吃得更放心

临期食品销路好，但食品安全问题不容忽视，这也是许多消费者“观望”临期食品的最大顾虑。

张子平表示，目前，有的售卖场临期食品货柜中存在生熟不分、不同种类食品混放、不区分不同食品的适宜贮藏温度等现象，这些问题商家和消费者都需关注。

哪些类型的临期食品可以放心购买？哪些在购买时需要格外注意？张子平给出了如下提示。瓶装的蜂蜜和真空包装的咖啡粉都是不易变质的食品，只要存放得当，在保质期内完全可以放心食用；一些真空和充气包装的食品，如大米、膨化类零食，它们的水分含量低，属于干燥类食品，临期也能较为安全地食用；而越是营养丰富的食品，如肉、牛奶、豆制品，也是细菌最“爱吃”的，要尽可能少买，如购买后不能一次用完，需在冰箱里用正确温度存放。

此外，还应注重临期食品的营养。“临期饮料通常没有安全问题，但也不要因为打折就多买多喝高糖饮品，尤其建议儿童少喝。”

商家如何“兼顾”临期食品的销量与安全？记者从某品牌连锁便利店获悉，该品牌的许多门店会针对临期商品设置“特价商品货架”。对于短保商品（保质期在24小时至72小时的），还引入类似航空公司打折机票的模式，对面包等鲜食产品，系统会根据门店产品效期、销量、未来客流量等维度预判，每15分钟会自动调节一次价格。

相关链接

临期食品 市场监管需加强

今年4月29日，《中华人民共和国反食品浪费法》开始施行。其中第十二条内容为“超市、商场等食品经营者应当对其经营的食品加强日常检查，对临近保质期的食品分类管理，作特别标示或者集中陈列出售”。

此外，一些地方性法规中也指出了对临期食品的处理办法。在今年5月27日开始施行的《北京市反食品浪费规定》中就写道：“超市、商场、便利店、农贸市场等食品经营者应当对预包装食品实施效期管理，对临近保质期的食品分类管理，作特别标示或者集中陈列出售。”

记者随机查看某电商网站的临期食品专卖店时，看到在巧克力的评价区有买家称收货时“化了”“黏成一坨了”，对此，卖家并未在评论区回应。在“我爱临期食品”组内，有用户发布“避雷”帖表示，有些店铺在原价出售临期食品，提示其他用户不要看到“临期”就下意识觉得便宜，导致冲动消费。陶菲菲也提到，希望有关部门能够加强监管，使临期食品的市场更加规范。

临期食品市场目前还存在商家违法涂改日期这一隐患，建议消费者在正规商超购买临期食品。如果怀疑食品标签被涂改，可以拨打消费者投诉举报专线电话“12315”或者食品药品投诉举报电话“12331”进行维权。

针对一些卖家保存不得当导致的食品安全问题，张子平表示，一方面，市场监管部门应加大检查力度，“进到库房和店面检查”；另一方面，要细化对商家处理食品的要求与处罚标准，“比如一些肉制品一旦达不到贮藏温度，微生物就会超标，直接吃会导致腹泻，因此必须要严格要求，并加大处罚力度”。

据中新社

叶挺 烈火热血铸名将
叶挺原名叶为询，1896年生于广东惠州一户农家。启蒙老师陈敬如为他改名“挺”，意为“人要上行，叶要上挺”。有挺身而出、拯救中华之责。
他带领独立团进攸县，打醴陵，克平江，夺汀泗，取咸宁，占贺胜，战无不胜，攻无不克，“铁军”威名由此远播，“北伐名将”享誉中外。1927年8月，南昌起义军角吹号，叶挺任前敌总指挥；同年12月，叶挺参与领导广州起义，成为工农红军总司令。起义失败后，他深陷海外。

在日寇侵入，国家存亡之夕，叶挺毅然归国，出任新四军军长，指挥开展游击战争，创建抗日根据地。一年内对敌作战达500多次，毙伤日伪军超过7000人。1940年，叶挺率部取得反“扫荡”重大胜利。

1941年，皖南事变震惊中外，叶挺谈判时被非法扣押，被囚5年多，叶挺不惧国民党威逼利诱，写信表示“个人之缘生死至死不可变”；并作《囚歌》明志，要在烈火和热血中得到永生”。1946年4月8日，因飞机失事，叶挺在山西兴县黑茶山遇难。

左权 太行浩气传千古
左权，1905年3月出生于湖南省醴陵县（今醴陵市）的一个贫苦农民家庭。1924年进入黄埔军校一期学习，是“青年军人联合会”负责人之一。
1934年10月，左权参加长征，参与指挥强渡大渡河、攻打腊子口等战斗。1936年，任红军总团代理军长，率部西征并参与指挥山城堡战役。

1940年秋，协助彭德怀指挥著名的百团大战。1941年11月指挥八路军总部特务团进行黄崖洞保卫战，经8昼夜激战，以较小的代价歼敌千余人，被中央军委称为“反扫荡”的模范战斗”。

1942年5月，日军对太行抗日根据地实行“铁壁合围”大“扫荡”。25日，左权在山西辽县麻田附近指挥部队掩护中共中央北方局和八路军总部等机关突围转移，在十字岭战斗中壮烈牺牲，年仅37岁。

罗炳辉 为人类的幸福而斗争
罗炳辉，1897年出生在云南鹤庆一个贫苦农民家庭。1915年入滇军当兵，作战勇敢。从士兵升至营长，参加了讨袁护国战争和北伐战争。1929年7月，秘密加入中国共产党。

在中央苏区历次反“围剿”作战中，他采取灵活机动的战略战术，指挥所部参加了龙冈、广昌、连塘、南雄水口等战役战斗，连战连胜。在完成艰巨任务中，他屡立战功，曾获中央革命军事委员会颁发的三等红星奖章。

全面抗日战争初期，罗炳辉曾以八路军副参谋长名义，在八路军武汉办事处从事统一战线工作。解放战争时期，罗炳辉任新四军第二副军长兼山东军区副司令员。虽身患重病，他仍亲临前线部署作战。1946年6月21日在兰陵突然病情恶化，不治逝世。

罗炳辉用毕生的精力实现了自己的诺言：“人生最愉快的是真正勇敢地牺牲个人的一切利益，最热诚努力地为民族独立、自由、解放而斗争，尤其要为劳动大众的解放和利益，以真理、正义、公道为人类的幸福而斗争。”

彭雪枫 南征北战以身殉国
彭雪枫，1907年生于河南省镇平县。彭雪枫英勇善战，一次次深入敌后险境，圆满完成党交给的特殊任务，堪称虎胆英雄。
1936年9月，毛泽东亲点彭雪枫担任“特使”，辗转半个中国，力促国共合作，“逼蒋抗日”。1936年11月，他第二次接受毛泽东的重托，与阎锡山谈判，表达了联合抗日的真诚意愿。
西安事变爆发后，彭雪枫沉着冷静地向国民党转达中共中央与毛泽东的抗战主张，促使其态度从反对到中立，再从中立到“共御外侮”的立场上来，为西安事变的和平解决、国共两党以及其他各方面的联合抗战作出了卓著贡献。

1938年1月下旬，彭雪枫两次肩负毛泽东赋予的“开展豫西敌后游击战”的新使命，走上了运筹中原抗战的第一线。1939年2月，在开跋豫皖苏边区后日根据地的战略决策下，彭雪枫率部队挺进敌后，取得了一次次胜利。1944年9月11日，彭雪枫在指挥河南夏邑八里庄战役时，被流弹击中，壮烈殉国，时年37岁。

中宣部宣教局 人民日报社新媒体中心