

# 200亿临期食品市场诱惑背后

## 行业规范待跟上,从嫌弃到“真香”,市场新宠能否带来双赢?

文/图 羊城晚报记者 杭莹

近期,“临期食品”话题猝不及防地火了:“年轻人买临期食品来减少浪费”话题阅读量破1亿、临期食品市场规模将突破200亿元、各大电商平台争相开辟临期食品新业态,资本纷至沓来。羊城晚报记者走访发现,就在广州,近期也新增了不少临期食品专门店,如某临期食品专门店自去年12月开业以来,已经铺设了10家分店,以平均每月一家的速度扩张。不过,在临期食品200亿元的市场诱惑背后,行业规范能否跟上、临期食品的货源保障、保质期等问题,也引发了外界的关注。

### A 临期食品有多火?有相关特卖超市一月新增一家店

晚上下班后,和朋友去天河商业街吃一顿晚餐,再到时尚天河商业广场的临期食品店扫货猫“扫货”过周末,这是自8月扫货猫首家天河分店开业后,不少在广州天河区工作的Z世代上班族的日常一景。

Z世代,通常是指95后、00后。当你以为购买打折、临期食品还是大爷大妈们的消费观时,Z世代已对临期食品购买深有研究。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,豆瓣“我爱临期食品”小组聚集了8万多成员,日常分享购买临期食品小技巧。

羊城晚报记者注意到,以往只是放在超市特卖区或“买一送一”的临期食品,一跃成为消费行业的热门话

题。随着新风口到来,走出商场角落的临期食品拥有了专卖店、成为各大电商平台争相开辟的新业态。既有“好特卖”“东罗西搜”等线下食品折扣店,“好食期”等线上销售平台也相继出现。在淘宝、京东、苏宁易购等主要电商平台上,都有不少以“临期”为关键字的食品在售,而且不乏知名品牌产品。

公开资料显示,“好特卖”在上海已开设了逾50家加盟店。而在广州,被网友称为“零食界的奥特莱斯”的扫货猫于去年12月开业,至今年8月,已在广州铺设了10家分店,以平均每月一家的速度扩张。今年4月开业的大汇仓花城汇店,同样是一家主营临期食品的特卖超市,目前在深圳、广州江



正在付款购买临期食品的消费者

位于闹市的临期食品商店

南西等地也有线下店开设。

在扫货猫时尚天河商业广场店,羊城晚报记者看到店员一直在忙着补货。虽然是工作日的中午,但店内客流量也不见少。店员表示,周末客流超级多,平时工作日上午人少一点,下午也有很多人。

### B 资本纷至沓来 200亿的市场规模诱惑

头豹研究院发布的《2021年中国临期食品行业:临期食品出圈逻辑探析》报告显示,2020年,我国临期食品的市场规模达到194亿元,2021年突破200亿元不成问题。预计在接下来的5年时间里,临期食品市场将加速增长。

据艾媒咨询《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》,在2020年中国消费者调查中,逾4成消费者愿意购买并向身边的人推荐临期食品,未购买过临期食品的消费者,有超过一半认为未来会购买。淘宝联合科普中国发布的《临期消费冷知识报告》中也表明,每年有逾210万人在

淘宝网购买临期食品。

“公司零食消耗很快、量又大,一般我都在‘好食期’上购买一些临期食品,价格便宜很多,在保质期内吃完就可以了。”某互联网公司人事专员王琳琳告诉羊城晚报记者。

羊城晚报记者随机调查了身边的十几位95后消费者,仅有1位表示不愿意购买临期食品,其余皆表示可以接受购买临期食品,过半人群则有过购买临期食品的经历。

庞大的市场规模叠加可观的消费主体,让临期食品一跃成为新风口,不仅企业纷纷加入赛道,资本也蜂拥而至。

记者梳理发现,临期食品赛道的“好特卖”“小象生活”“好食期”等多个头部商家背后都有资本身影。“好食期”早在2018年就获得了阿里巴巴独投,“好特卖”更是在2019至2020年两年间完成了4轮融资,资本方众多。

临期食品的火爆,还体现在相关企业数量的增加上。天眼查数据显示,当前处于存续状态的临期食品企业共104家,其中有79家都是在近1年内成立。

### C 食品安全问题不容忽视 行业规范化待提上日程

然而,高速发展的背后,临期食品赛道真实有效期不明朗、价格“猫腻”等灰色地带令人无法忽视。

“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。”中国食品产业分析师朱丹蓬告诉羊城晚报记者。

在某临期食品店,记者随机访问了几位在店消费者,正在采购的苏女士对记者表示,保质期真实性,是她对临期食品最关注的地方。“会担心无良商家改日期,把过期的当临期,自己又不会分辨。”这番话获得了其他消费者的认同。

对此,朱丹蓬提醒消费者,“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”。

目前,我国临期食品界定还未形成统一标准。一些大型商超会有一套自己的管理标准。盒马鲜生向羊城晚报记者表示,对于门店的临期食品货架,员工会按照“盒马预包装食品保质期管理标准”,将商品按照不同的保质期,分类执行临期上架、折扣销售,并按效期提前撤柜。

保质期外,价格也是一大“雷”点。在豆瓣“我爱临期食品”小组中,有成员表示,有些电商平台销售的临期食品保质期剩余天数少,价格却不便宜,甚至跟旗舰店的正价一样。

有网友表示,当前国内对于临期食品的卫生安全科普力度还较弱,很

多商家自己都不具备足够的鉴别能力。要想持久发展,行业规范化是必须要走的路。

“临期食品拥有很大的市场,目前已经进入产业化运营的阶段,与此同时,临期食品的安全与规范问题也受到越来越广泛的关注。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示,“总体来说,本身很快到期的属性导致临期产品的管控比正常食品管控难度更大。食品来源、供应链完善度和储存方法与质量都会影响临期食品的食用安全。”

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。

### 新闻深 货源决定利润高低 1折商品毛利率可能有50%?

临期食品价格实惠,货源从哪里来?安全是否可靠?不仅是消费者关心的问题,也关系到临期食品从业者的利润。

羊城晚报记者观察到,在扫货猫货架上,从饮料酒水、速食食品到油盐酱醋、面膜牙刷、纸巾拖鞋应有尽有。临期食品的有效期多是还有半年或一年,最近的是到11月到期,约1/4的货架上商品售罄或余货不足。记者随机询问了一款售罄商品的补货时间,店员表述不能确定,可能需要一段时间。

记者了解到,临期食品货源多来自品牌方或经销商的有效期过半食品处理,以及大超市临期商品。

对于临期食品市场而言,货源是行业竞争的核心命脉。据了解,小象生活目前与200家品牌商、4000多家经销商、80多家进口商签订了战略库存分销合作协议。其创始人海辉指出,在食品市场,600万夫妻店占据了巨大的市场份额,路程距离和销售终端分散让商品流通效率低。

货源同时也决定了利润高低。大多数的临期食品商无法直接和厂家采购拿货,货源多来自供货平台。临期食品货源平台超级供货仓联合创始人田云表

示,临期食品的价格是跟保质期还有多长时间是息息相关的,离过期时间越近,价格越便宜;不好吃的食品和爆款之间也是不一样的。根据记者在扫货猫和大汇仓店内所见,临期食品的价格都是根据保质期决定的,商品标签上标注着到期时间和折扣力度。

食品品牌特价新零售平台临期优选CEO胡双勇曾表示,临期品需要有足够的销货能力、采购能力、供应链整合能力、仓储物流与周转控制能力,这些能力对临期食品管理提出了非常高的算法要求。

目前,临期食品有线上和线下两种销售渠道。对于有一定体量的线下品牌而言,加盟是快速吸引资金的方式。据了解,好特卖采取的是收取加盟管理费的模式,最高可达80万元,总公司每月还将从门店抽成。临期优选相关负责人在接受媒体采访时透露,合伙人加盟费最低15万元。

“因为直接和品牌方谈的合作,和正期的供货渠道是完全不同的,其实就是帮品牌方去库存。所以即便是在0.5折-1折的产品,商家的毛利率也可以达到50%左右。”对于店面收益,该负责人介绍道。

近期“出圈”的元宇宙概念实在火爆!羊城晚报记者梳理天眼查APP信息发现,今年以来,“元宇宙”商标已被多家公司及自然人申请注册,相关商标申请信息逾240条。其中,腾讯科技(深圳)有限公司申请注册“QQ元宇宙”“王者元宇宙”等商标;重庆爱奇艺智能科技有限公司申请注册“奇遇元宇宙”等商标……

当然,元宇宙概念的火爆绝不局限于商标注册领域。在A股市场,元宇宙概念近期表现相当强势,包括中青宝(300052)、汤姆猫(300459)在内的多只概念股拿下多个涨停,中青宝更是短短一周内股价翻倍。



图/视觉中国

### 沾上元宇宙概念 股价就涨停

继周一收获20cm涨停后,14日中青宝再度大涨6.08%,在过去的6个交易日内,收获3个20cm涨停,短短一周实现股价翻倍。

不过,周一收盘后,中青宝发布股价异动公告称,元宇宙是一个巨大的概念和模式,公司尚处于初步探索阶段,触及概念相对较浅,对应产品尚在研发中,新游戏上线时间和地区亦受到诸多因素影响。

实际上,这已是中青宝近5日来第二次发布股价异动公告。9月6日,中青宝官方微博称,将推出虚拟与现实梦幻联动模拟经营类的“元宇宙”游戏《酿酒大师》。据悉,这是一次打破

## 有相关概念股一周内股价已翻倍 “元宇宙”爆火 是风口还是炒作?

文/羊城晚报记者 丁玲

次元壁的尝试,游戏与真实边界开始走向消融。该游戏用户可以在游戏中体验现实,也可以在现实中体验游戏。这种映射体现在游戏中,比如玩家自己“亲手”酿了酒,就可以在线下提酒。

受此消息刺激,中青宝股价开启了一波大幅上涨之路。7日,中青宝股价实现20cm涨停。

无独有偶,9月8日,汤姆猫在投资者互动平台表示,公司现有产品拥有庞大的用户基数,具备元宇宙产品开发的用户基础。同时,公司也积极探索元宇宙产品开发生的技术储备。此外,公司坚定看好元宇宙发展方向,已经成立了元宇宙方向的专项工作组,协调境内外研发团队,对特定品类的产品进行概念开发与立项工作。当日,公司股价实现20cm涨停。

但汤姆猫在9月10日晚间回复深交所关注函称,元宇宙是一个非常宏大而遥远的愿景,公司当前的游戏产品距离元宇宙形态存在非常遥远的差距。甚至行业内对于元宇宙游戏的定义还未完全明确和统一,未来仍需业内各方携手探索,相关支撑技术、硬件设施等仍需持续迭代完善。公司关于现有产品的迭代规划以及在创新性产品的探索尚处于概念开发和立项工作阶段,可能存在相关技术不够成熟,产品无

法落地,不能满足市场需求等风险,产品研发与落地存在较大的不确定性,短期内亦不会对公司效益产生显著贡献。

### 是虚火还是趋势?

元宇宙作为一个虚拟时空的集合,由一系列的增强现实(AR)、虚拟现实(VR)和互联网(Internet)所组成。元宇宙被认为是互联网的下一个阶段,是AR、VR、3D等技术支持的虚拟现实的网络世界。但是,在“早期”“摸索”等依然是关键词的大背景下,元宇宙概念究竟是概念炒作还是蕴含真正的投资机会?这一热门话题也引发了业内人士的关注。

红土创新新兴产业混合基金经理石焯认为,元宇宙是互联网3.0时代,全球科技巨头均加大力度重金布局,个人认为这是一个中长期的互联网产业趋势,具备中长期真实的投资机会,只是目前整个行业仍处于产业非常早期的阶段,很多东西尚未成熟。

“短期是主题炒作,长期是未来趋势。”石焯表示,无论是文化发展还是技术进步,虚拟世界、虚拟内容已经成为人们生活越来越重要的部分。从人类历史进程来看,技术在不断地推动信息交流的效

率,以此产生了通讯、现代交通、互联网等产业革命,将人类整体从信息层面更加紧密的绑定在一起。而元宇宙就是完全数字化的终极愿景。

展望元宇宙发展,应该从哪些主线出发把握投资机会?万家基金认为,首先,5G和云计算等底层技术的进步和普及,是未来突破游戏可进入性限制的关键。从硬件端看,国内产业链在逐渐成熟,例如VR代工环节,例如VR、AR上的光学零部件、结构件等公司逐渐看到有一些订单落地。元宇宙是大规模的参与式媒介,交互用户数量将达到亿级。

其次,VR设备是通往元宇宙的关键路径。互联网和社交平台既不能将虚拟世界准确地投射到物理世界,也不能赋予人类在虚拟世界中的深度体验。AR和VR从技术上解决了这些问题,AR可以将数字信息叠加到物理环境,VR则是能完全创造出一个生动的虚拟世界。

而从内容产品形态上看,游戏是元宇宙的雏形。游戏作为人们基于现实的模拟、延伸、天马行空的想象而构建的虚拟世界,其产品形态与元宇宙相似。但是目前的游戏与元宇宙成熟形态存在较大差距,相应底层技术仍需提升。

## 财经辣评

### 广东县域农产品网售 全国第一 继续领跑仍要发力

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

近日,农业农村部信息中心联合中国电子商务中心发布《2021全国县域数字农业农村电子商务发展报告》。《报告》显示,2020年广东省县域农产品网络零售额排名全国第一,县域网络零售额排名第二,全省共12个县(市、区)跻身全国县域电商Top100,农业农村电商发展引领华南地区。

值得注意的是,全国县域电商前100名中,广东省共有南海区、禅城区、澄海区、普宁市、潮安区、四会市、新会区、惠东县、揭东区、海丰县、惠阳区、从化区12个县(市、区)入选,总数位列华南地区第一名。

广东的农村电商在全国之所以脱颖而出,这和农业农村部门审时度势,应时而上,制定鼓励政策有关;也和各地农业经济主动接轨互联网平台,根据互联网规律做大经营规模有关。

农村原有的单一产业,只能造就自我缓慢增长的态势,一年也就一两次销售机会,过后就无人问津。但是在互联网的加持下,农产品首先可以突破季节、场地的限制,实现全年全天候不间断的传播。比如广东荔枝销售只在几个月,但是关于荔枝的品种、故事、主播、优点、吃法的观念渗透可以延至全年。且网络传播的灵活性极大,成本极低,能循环与转发,进而为销售营造长期的氛围,打下需求的思想基础。

其次,电商平台强大的辐射力有利于扩大农产品销售半径。农户直接对接市场的方式突破了门店、库存约束和线下销售能力的限制,创业门槛的降低促使更多农业人口突破了城乡界限,返乡创业。从种植业富余出来的农民还可以向现代农业企业、产业工人转型,甚至在网店、平台上做销售和直播,也就促进了农村经济的结构调整和升级。

目前广东的县域电商,和农业的发展尤其是特色农产品的发展息息相关。越是重点突出、优势明显的,越有必要和实力去抢占互联网平台的首页。这也和当地的支持与鼓励密不可分,大量公众号和农业网红从这些领域诞生,成为跨品种、跨地区的销售传播能手。诸如菠萝妹妹、连山九妹等角色,成为了重要的农业推手。农业网红的贡献是细水长流,润物无声的。广东百万农民线上免费培训工程更是将普通人的梦想与乡村振兴、农业致富紧密相连,不断孕育出新的人才与成果。

县域农村电商经济的发展,也要相对应的物流运输与冷链配送体系的完善。这也是当前许多地方的短板。如果县一级的物流发送到大城市,就和大城市之间的物流一样快捷和省时,必将进一步缩短空间差距、减少物品损耗、维持新鲜程度。这是新一轮农村电商需要继续突破的地方。至于电商主播,也要从继续吆喝变成更多地传递消费知识方面发展,不断打造自己的专业技能品牌,实现更高层次的进阶。

可以想见,结合和广东农业12221市场系统工程的推进,广东的农业电商可谓继续深挖资源,继续铸就成就,在变化多端的市场环境中继续寻求互联网机遇,贡献于乡村振兴的大局,为农业、为农民创造出更多的时代业绩。

### 民生银行东莞分行 与广东省智能机器人研究院 签订战略合作协议

近日,民生银行东莞分行与广东省智能机器人研究院(简称“广智院”)签订了战略合作协议。根据协议,双方将在“共同发展、战略双赢、互惠互利”的原则下,充分发挥各自资源和业务等优势,进一步拓展合作领域,携手为东莞市中小科技企业获得更好的金融与科技创新资源支持,全力帮助中小科技企业跨越发展。

广智院是经广东省人民政府批准的,由东莞市人民政府与广东华中科技大学工业技术研究院(简称“华科院”)共同组建设立的机器人智能制造领域的新型研发机构。该机构以“格物穷理、守正出奇”为发展理念,紧密围绕制造业,以高精高效工业机器人及智能装备为重点研究方向,下设的智能装备研发中心获国家首批专业化众创空间。目前,广智院已在驱控一体化、物联网、机器视觉、3C机器人与智能装备、工业大数据等领域形成了核心技术,建设的智能制造车间更是被评为国家首批智能制造示范工程(全国46家单位获批,东莞唯一)和全国智能制造试点示范应用基地唯一示范现场。

据悉,在广智院旗下已有科技企业孵化产业园9个,孵化面积近50万平方米,累计孵化企业898家,其中自主创办企业70家,高新技术企业62家,创业板上市企业1家,新三板挂牌企业7家,上市后备企业2家。

此次战略合作协议的签订,标志着双方合作取得了新进展,双方将通过资源共享和优势互补,在传统金融服务、机构金融服务、联动投融资服务等金融业务方面以及党支部共建交流、培训交流、人才交流与推荐等其他多个方面,推动实现“共赢共进”,以共同发展为目标,积极开展合作。此外,双方还将联合推动科创企业的赋能及孵化,通过充分整合优势资源,创新模式,持续为东莞市科创企业转型及发展做出贡献。(文/戴曼曼)