食品过了保质期就一定变质了吗

专家:保质期系最佳食用期,是否变质关键看储存条件

近日，有网友发现,21:30后，盒马鲜生会将新鲜饭菜、饮料、点心从货架上撤下扔掉，难免有些浪费。盒马鲜生回应称，撤下临近保质期或仅当日售卖的商品，主要是为了保证食品品质。受此次事件影响，食品保质期的界定问题再次引发公众关注。

专家表示，从法规角度讲，商家的做法合乎情理。不过，保质期并不是衡量食品安全的唯一标准，消费者还应关注储存和包装条件。

保质期指最佳食用期

根据我国GB7718-2011《预包装食品标签标准》中的定义，保质期是指预包装食品在标签指明的贮存条件下，保持品质的期限。同时，原国家食药监总局也曾明确表示，食品保质期是食品生产经营者根据食品原辅料、生产工艺、包装形式和贮存条件等自行确定，在标明的贮存条件下保证食品质量和食用安全的最短期限。

除保质期外，日常生活中，人们还常会听到“保存期”“货架期”等其他食用期限的说法。对于以上三种概念，中国食品辟谣联盟专家、科信食品与营养信息交流中心业务部主任阮光锋解释，从法规角度，保质期是产品的最佳食用期，由生产者提供并负责；货架期指食品被贮藏在推荐的条件下，能够保持安全的期限；保存期则可理解为在正常条件下，食品的最终食用期。如果要将三者进行排序，则保质期<货架期<保存期。但对老百姓而言，三者并没有特别大的区别。

国际上，食用期限的表述方式则更为多样。国际食品法典委员会就曾在《预包装食品标识法典通用标准》规定，食品标签上应标注“最短保存期”“出售截止日期”,“此日期前最佳”和“此日期前食用”。此外，许多国家也会将预包装食品分为“赏味期限”和“消费期限”，前者指口味能够维持最高水准的期限，后者则多指能够安全食用的期限。

过了保质期≠食品一定变质

对于我国保质期的设定，美国食品技术协会高级会员、科普工作者云无心表示，一般厂家在设定保质期时，为保证食品安全，都会给自己留下足够的“安全余量”。同时，阮光锋也表示，过了“保质期”的食品不一定等于不安全，也有可能只是品质变差了。

阮光锋指出，“保质期”内的食品只是厂家给消费者的使用口感和安全性最佳的承诺。如果保存合理，且食物未发生色香味变化，过期食品也并非不能吃。比如过期面包没有发霉，也没有变硬，颜色、味道、口感正常，就可以放心食用。

事实上，并非所有的食品都有保质期。在原国家质检总局发布的《食品标识管理规定》中，就规定有四类食品可以“免除标注保质期”，它们分别是酒精含量10%及以上的饮料酒、食醋、食用盐和固态食糖类。

云无心表示，引发食品安全问题的“变质”多是由微生物生长导致的，如果食品本身没有细菌生长，那么食品的保质期就可以无限长。例如食用盐和固态食糖就是因为渗透压极高，无法令细菌等微生物生长。“以上四类食品只要不开封导致异物进去就没问题，食物本身不变坏。”云无心说。

还需关注食品储藏和包装条件

虽然过了保质期的食品不一定不能吃。但是，这并不意味着商家就能销售过了保质期的食品。

《中国人民共和国食品安全法》明确规定，禁止销售或捐赠超过预包装上保质期的食品。对于盒马鲜生的做法，阮光锋认为，“虽然有些浪费，但出于法规和对消费者负责的角度，企业也是无奈之举，是情理之中的选择。”

此外，阮光锋还强调，食物的保质期还与储藏和包装条件相关。“保质期内不变质”需要遵循厂家的保存要求才能实现，否则，在保质期内食品也可能变质。比如说，鲜奶保质期两周，是指没有开封且冷藏的前提下。如果已经开盖，或者放在室温下，就可能很快变质，虽然在保质期内，但还是变质了，也并不安全。

阮光锋还表示，尽管有些食物过期后还能继续食用，但从口感和安全性考虑，保质期内的食品是最好的。

据新华网

小玩偶“盲盒”为何溢价数十倍

业内人士:娃娃并不具备货币功能,靠“炒娃”致富不理智

不知从什么时候开始，随机出售娃娃玩偶的“盲盒”火了起来，为了收集到所谓的“隐藏款娃娃”，让很多“盲盒”玩家欲罢不能。

随着二手交易“盲盒娃娃”的群体越来越庞大，更是催生了“炒娃”群体：不断地买进“盲盒”，因一旦抽中某一“隐藏热门款式”，便马上标价出售，当初几十元入手的“娃娃”价格一路上涨至每个300至1000元，甚至更高。业内人士指出，“盲盒娃娃”并不具备货币功能，市场时冷时热，靠“炒娃”致富并不理智。

59元小“盲盒”,卖出近33倍高价

“毕奇睡眠宝宝隐藏580元包邮”“Molly国际象棋计时器隐藏1200元包邮出”……9月19日,在闲鱼二手交易平台上,以泡泡玛特盲盒隐藏款为关键词进行检索,便能得到很多“身价不菲”的娃娃。

这些娃娃并非本身价格高昂，它们的发售价格在每个39元至79元之间。不过,特殊款式的“隐藏娃娃”,只有1/144,或者更低的概率能够抽中,便自然而然因为“物以稀为贵”而身价陡增。

最近,身价较高的娃娃,是一个名为Molly机长的隐藏款。在售的闲鱼二手交易卖家的报价多集中在2000元左右。这一价格,距其最初的发售价格59元,已经上涨了近33倍。

新入“娃坑”4个月时间的小宋告诉记者,“二手市场上,售价多看喜好”,她曾经将一款自认为“没什么感觉”的毕奇太空系列隐藏款挂上二手平台,10天左右的时间,就在“换娃群”里以450元的价格找到了买家。

价格起伏较大，一年跌幅可达四成

不少“娃友”对记者表示，“一入‘娃坑’深似海，从此钞票是路人”。不断更新的款式、多重购买途径以及不定概率出现的隐藏款，都会一直刺激着大家的购买神经。此外，还有不少玩具卖家、盲盒卖家组建“换娃群”，以供玩家交流，间接推动销售。

据了解，溢价较高的隐藏款，价格也并非一成不变。它可能会受到市场上这款娃娃的数量、所属系列是否依然在售等多重因素的影响。于是，“炒娃”群体也由此而生。

肖女士介绍，炒得最热的时候，如Molly计时器隐藏、格格隐藏、小王子隐藏这三款，一年多前可以在二手平台上卖到1500至1800元左右的价格，“这应该是那时候最贵的三款隐藏了”。

而根据9月19日二手平台上正在出售计时器隐藏款娃娃的卖家报价来看，这款娃娃的主流定价目前已跌至1100元至1200元之间，跌幅最高达38.9%。

已有3年“娃龄”的盲盒爱好者徐先生直言，盲盒中只有隐藏款和绝版款可以卖到高价，抽中隐藏款的概率很小，而普通款盲盒在二手市场上基本是赔钱卖，所以虽然现在有些人在“炒娃”，但中和下来，大部分还是赚不到钱的，“这其实很难真正炒起来”。

记者还发现，在二手交易平台上，隐藏款娃娃们的价格，因为卖家不同而有较大差距，极不稳定。如，最新发售的毕奇马戏团的隐藏款小丑，就有人开价500到600元，也有人标出了2500元的高价。

“炒娃”并不是理智的市场行为

据相关媒体报道，来自闲鱼的统计数据显示，过去一年，有多达30万的盲盒爱好者在该平台上进行了交易。自盲盒催生的“炒娃”一族基数之庞大，由此可见一斑。

事实上，如今年轻人爱玩的盲盒，被热捧的“隐藏款”，和二十年前放置在干脆面里，总是很难集齐的小卡片，有着异曲同工之妙。

在湖南本土经营着某品牌神秘盒子贩卖机的业内人士表示，以盲盒形式进行销售的玩偶，从诞生到现在已经有近3个年头，这其中，有品牌昙花一现，也有品牌逐渐形成了自己的强大IP，累积了大量粉丝，“这与品牌的产品核心设计是否能够跟上市场，求新求变有关，与商家是否能够不断更新衍生的销售模式也有关。除了自动贩卖机外，线上小程序、淘宝旗舰店等线上模式的创新也应在计划之中。”

曾经尝试过多个当红创业项目的他提醒消费者，在玩盲盒、收集隐藏款娃娃时，不应抱着“捡漏”“投资”或者“以此致富”的心态，毕竟娃娃们并不具备货币功能，而时冷时热的市场，也无法确定入局风险的大小，“‘炒娃’并不是一种理智的市场行为。”

据红网