

被收餐具费后,大学生将餐具全部打包带走 “餐具费”不能花得糊里糊涂

事件简述

近日,河北石家庄一大学生在餐厅吃饭时遇餐具收费1元,于是将4套餐具全打包带走。该事件被报道后,“餐具收费大学生付1元直接带走”登上微博热搜。无独有偶,此前因餐厅消毒餐具每套收费1元,山东淄博一位大学生认为这笔费用不合理,将收费使用的餐具带走,亦引发网友热议。

从多位消费者反馈看,出去就餐时,餐具收费并不少见,“但凡包装好的餐具,十有八九是需要收费的。”记者就此咨询了多家收取餐具费用的商家,从其回复看,虽然会主动提供包含一次性筷子、纸巾等用品的餐具包,但如果不想使用,可以向服务员要求,更换为免费餐具。

在北京市时代九和律师事务所高级合伙人闫兵看来,如果商家没有显著地方提醒或提前告知,消费者有权拒绝支付。由塑料膜包装,里面装有碟子、杯子和碗的成套餐具,是可复用的公共餐具,一般显示收费一元或两元。“但装有一次性筷子的收费餐具包,消费者由于支付了餐具费,可以将餐具带走。”(来源:中新网)

网友评论

@百香果双响炮:餐具费/餐位费,莫名其妙就习惯了它的设定。

@奋斗者:相当于去饭店吃饭还要自带碗筷。

@上秋拾叁:哈哈哈哈哈,“00后”大学生出来整顿乱象了!还得是大学生!

@紫玉:清洗公司提供的餐具是五毛钱一套,店家收我们一块钱,他还挣一半,日积月累钱不少。

@北京高生:一次性筷子倒是免费。

@YOLO:外卖打包费更离谱!有的一个餐盒3~5元不等,点一个二十多元钱的外卖下来,光打包费都七八元钱。之前有次



网传视频截图

点包子,想加份清汤一元钱,餐具打包盒2.5元。

@张杰:商家应该摆放好免费的餐具,有顾客需要收费的再拿出,而

不是本末倒置。严查严罚才能摆正态度!

@士多啤李女士:消费者“小题大做”是需要,监管部门多多监管是必要。

小编说两句

所谓“餐具费”,法律没有禁止收取却饱受争议。提供干净卫生的餐具不应该是商家的义务吗?较真儿的“00后”开始整顿餐饮业,这是消费者权益的觉醒。

“餐具费”该不该收,缺乏统一明确的说法,也让商家和消费者之间难以达成共识。当下,商家应该提前告知,让消费者有充分的自主选择权,而不是事后被动付费。未来,一方面,有关部门应引起重视,完善相关法规;另一方面,强化监管合力,对于乱收费行为重拳出击。

不以山海为远 不以万里为遥 中国银行无锡分行的“进博”时间

 中国银行 无锡分行
BANK OF CHINA WUXI BRANCH

第六届中国国际进口博览会于11月5日至10日在上海举行。6日,由中国国际进口博览局、国家会展中心(上海)和中国银行共同主办的“第六届中国国际进口博览会贸易投资对接会”在国家会展中心(上海)盛大开幕。中国银行无锡分行第六次正式进入“进博”时间。

展会为媒 聚力“进博”

贸易投资对接会是进博会期间规模最大、时间最长的配套现场活动,在促进展客商成交、投资促进方面发挥了重要作用。作为唯一战略合作伙伴,中国银行已连续六年承办该活动。今年,对接会依托全面升级的进博会官网线上“供采大厅”以及中行自主研发的“惠如愿·中银e企赢”全球跨境撮合系统,为参展商、采购商、投资商等提供集贸易洽谈、投资交流、金融对接为一体的综合服务平台,推动

“展品变商品、展商变投资商”。

为帮助企业客户更加充分有效地利用这一国家级展会平台打开广阔销路、踏入世界市场,在获悉贸易投资对接会具体行程安排后,无锡中行第一时间与市商务局进行对接,并成立由分行一把手为组长的领导小组和由分行普惠金融部、贸易金融部副主任为组长的工作小组。领导小组负责统筹安排,最大限度满足无锡交易团对接需求,助力中小企业加速融入全球资金链、价值链、产业链;工作小组负责包括会前客户匹配对接、酒店住宿安排、会中到场保障、现场匹配洽谈、协助双方签约等具体对接工作,确保客户“进得来、出得去、行得畅、住得下、谈得嗨、成交好”。

中行为桥 全力撮合

对接会上,借助总行打造的“快闪空间”“流动集市”“投资中国”专

区,无锡中行工作组成员各个化身“多面手”——既是贸易投资对接会洽谈桌的“桌长”,又是投资对接厅的“厅长”,还是深度观战团的“团长”——一如既往用心用情扮演好对接会“红娘”角色。

无锡中行客户江苏鼎利恒数字技术有限公司是运动鞋服领域持续推动绿色化可持续发展及产业数字化的龙头企业,深度参与东西部对口协作扶贫。在与青海企业紧密合作的基础上,企业充分利用先进生产运营方式,将西部牦牛绒等原材料进行提档升级后应用到绿色低碳的新材料运动鞋服领域,并通过电商直播平台实现销售的增量扩面。企业打定主意要借此次盛会进一步拓展业务版图,提增帮扶西部质效。

在贸易投资对接会开始不足半小时之际,无锡中行即顺利撮合鼎利恒和澳大利亚展商 Australian Natural Biotechnology Pty Ltd. 现场签约,双方达成合作意向100万美元。无锡中行陶继勇书记、陈涛副行长、王峰副行长现场见证签约。

全球融通 资源共享

在传统的业务发展模式中,由于信息流通受阻,环境相对封闭,跨境企业之间相互往来一定程度上存在着环境、政策、法律等诸多挑战。为更好助力企业参与内外两个市场竞争,中国银行充分利用“一体两翼”组织优势,坚持破解企业发展困境,凭借境内外

完善的架构体系与专业的跨境金融业务经验,主动牵线搭桥,积极对接资源,迅捷、高效地为国内外企业疏通商品流通渠道、提供业务合作机会。这正是中行“一点接入,全球响应”跨境金融业务的优势所在与专业所系。

在“全球跨境撮合平台”这一类似“相亲”的企业对接模式下,银行端通常需要通过六个步骤完成整个过程:第一步,信息储备,即建立具有国际投资合作意向的中外中小企业信息库;第二步,客户配对,合作双方进行客户信息交换和需求配对;第三步,网上“相亲”,帮助客户通过互联网技术进行沟通和交流;第四步,现场洽谈,线下组织面对面论坛和客户互访,最终达成中小企业间实质性的合作意向;第五步,实地考察,企业线下互访,开展实质性合作;最后,配套金融服务,即中行为实现合作的企业提供全方位金融服务。

连续五届以来,无锡中行通过展中贸易投资对接会已累计为来自20多个国家和地区的900余家参展商和采购商提供贸易与投资对接服务,达成意向合作84项,意向合作金额11.2亿元,有力帮助无锡地方企业走向世界、拥抱世界。

百年匠心,携手同行。中国银行无锡分行将继续依托中行全球化、综合化的经营特色,充分利用自身在外汇外贸、跨境金融、跨国展会等领域的丰富经验,扛牢服务实体经济重任,着力提升服务质效和水平,持续为地方高质量发展贡献中行力量。(钟行)

