卖凉拌黄瓜被罚5000元引热议
杭州也有热食店在制售冷食被要求整改

餐饮店卖冷食凉菜,门槛有哪些

通讯员 董帅 本报记者 马焱

近日,一条“餐馆‘拍黄瓜’被罚5000元”的新闻被不少吃货关注。7月下旬,安徽合肥、池州等地多家餐馆因未取得冷食类食品经营资质售卖凉菜被处罚。8月2日上午,杭州市拱墅区市场监管部门对辖区餐饮店开展专项检查。

市场监管部门对餐饮店开展专项检查

有热食类食品店制售冷食 商家被要求限期整改

在杭州城北某大型商场的一家餐饮店内,执法人员发现该店食品经营许可证上写的是热食类食品制售,然而现场检查发现商家存在制售冷食的行为。石桥市场监管所科员董帅表示:“《食品经营许可管理办法》第二十七条第一款规定,食品经营许可证载明的许可事项发生变化的,食品经营者应当在变化后10个工作日内向原发证的食品药品监督管理部门申请变更经营许可。”根据《食品经营许可管理办法》第四十九条,执法人员现场开具《责令整改通知书》,要求商家限期整改。

在另外一家店内,执法人员未发现超范围经营,但是现场检查发现该店内卫生状况较差、冰箱内生熟食品未分类存放,执法人员现场亦开具《责令整改通知书》,要求商家立即改正。

据悉,拱墅区市场监管局将继续开展全区范围内的专项整治行动,督促餐饮店做好自查、整改工作,规范经营。

想有“冷食类食品”制售资质 独立冷菜间、冷菜专用冰柜不能少

7月下旬,安徽合肥、池州等地多家餐馆因未取得冷食类食品经营资质售卖凉菜被处罚。这事在媒体被简述为“餐馆‘拍黄瓜’被罚5000元”。列入处罚对象的当然不是“拍黄瓜”,而是超营业范围从事冷食经营。

钱江晚报·小时新闻记者从杭州市市场监管局了解到,市场监管部门在早餐的例行检查中,也曾发现类似情况。在一家小龙虾店里,检查人员发现该店有销售凉菜,但其营业执照上显示的经营范围里,却没有“冷食类食品”,这表明,这家店并没有制售冷食、凉菜的资质。

那么,获得“冷食类食品”制售资质有哪些门槛?杭州市市场监管局官方抖音号的视频中,检查人员现场给店主科普:“要有冷菜间,独立的房间,需要有二次更衣间,要安装空调恒温,水池、冷菜间单独的冰柜……”

监管部门给广大餐饮经营者提个醒,看上去制作简单的冷菜、冷食,也并不是你想卖就能卖的,前期硬件设施一定要准备到位,获得相应资质后才行。

菜鸟力推送货上门
新增消费者“下单就能选上门”试点服务

本报讯 “送货上门是今年要做的最重要的事情之一。”近日,在2022菜鸟开放周上,菜鸟CEO万霖透露,包括直营配送、最后100米可选在内,菜鸟新增了第3种方式力推送货上门——消费者在下单时,可根据商家在下单页上提供的送货上门选项,在购买支付前选择上门服务,且不产生额外费用。

小时新闻记者了解到,目前该服务已经在部分城市试点。

快递上门是物流行业的现实难题。为了给消费者以更多优质体验和更多场景的选择,菜鸟目前已在多个物流场景提供“送货上门”服务。

通过直营配送,菜鸟为天猫超市、天猫国际提供高品质上门服务。其中,菜鸟不仅承担了天猫超市订单的送货上门,还联合天猫超市在全国300多个城市承诺“送货上门,不上必赔”,已成为快递配送最高标准之一。据了解,菜鸟直营送货上门也是消费者选择在天猫超市购物的主要原因。

现在,“猫超式”上门物流正向天猫淘宝更多品类推广。在食品重货、大家电、家装、冷链等各个电商行业品类当中,菜鸟都通过重投入建设,扎实运营直营配送,从而提供了优于物流行业的送货上门服务。

在“最后100米”场景,菜鸟驿站自去年4月联合天猫、淘宝推出“免费保管,按需上门”以来,服务已覆盖全国200多个城市,最快可实现当日选、当日送,菜鸟驿站无人车小蛮驴还可以供消费者自己选择送货到楼,累计送楼单量已超1000万。

此次菜鸟新增的送货上门方式,更近一步将选择权前置到了消费者“下单”环节:在已经开通的城市和商家当中,消费者在网购下单页面,可提前选择是否需要送货上门,无需额外付费。随着该服务在更多城市推广,将更大程度突破快递物流业难点,提高送货上门比例。 本报记者 陈婕

上半年浙江省纺织服装出口增长20.9%
出口规模位居全国第一

本报讯 纺织服装是浙江省第二大出口产业,据杭州海关统计,上半年浙江省纺织纱线、织物及其制品和服装及其衣着附件(以下简称“纺织服装”)出口2885.5亿元,较去年同期(下同)增长20.9%。其中,纺织品出口1827.6亿元,增长17.1%;服装出口1057.9亿元,增长28.2%。今年上半年,浙江省纺织服装出口规模位居全国第一,占全国纺织服装出口总值的28.7%;对全国纺织服装出口增长贡献率高达51.0%,居全国各省市首位。

绍兴出口规模最大,舟山出口增长最快。1~6月,绍兴、宁波和金华出口规模位居前三,分别出口829.3亿元、502.9亿元和462.3亿元,增长29.0%、12.4%和22.3%,三者合计占全省纺织服装出口总值的62.2%。舟山出口增速最快,增长70.9%,其次为温州,增长37.3%。

本报记者 鲁佳 通讯员 吴丹丹 万梦龙 李晓斌

宁波资本抱团 投资新疆项目

本报讯 浙江宁波和新疆昌吉,一个是海上丝绸之路的起点,一个是陆上丝绸之路的明珠,一瓶冰川水把两地紧紧联系在了一起。

昨天,浙江资本抱团投资新疆项目新闻发布会在宁波举行,新疆格莱雪与雅戈尔、宁波以镜企业管理合作企业、甬潮嘉元等分别签约。

近几年,瓶装水市场规模高速增长,市场总量从2019年的1999亿元增长至2022年的2700亿元,年均复合增长率超过10%,预计到2025年,市场规模有望突破3000亿元。新疆格莱雪冰川水制造有限公司董事长叶建荣介绍,他一直关注冰川水,从2002年开始,就数度组建国际联合冰川考察队进行考察。历时十余年,考察队由南向北,先后考察了玉龙雪山、贡嘎山、梅里雪山和天山等10余条冰川,获得了丰富的冰川水文资料。2007年,格莱雪前身母公司沁园集团在乌鲁木齐建厂,凭借着独有的水源地标志和优质的水质特点,受到了消费者的青睐。

“冰川水的商业化是个世界性的难题,正因为冰川多半无法开采,因此显得尤为珍稀。”叶建荣介绍,在新疆自治区政府的大力支持下,眼下,天山冰川已直接引入格莱雪工厂,2023年设计产能达到16亿瓶,2028年将达到50亿瓶。

接下来,新疆格莱雪将继续加大投资力度,做大做强高端瓶装水。同时,紧紧围绕新疆、围绕天山、围绕冰川,做好新疆产品,讲好新疆故事。 本报记者 吴恩慧