

“100元7斤小龙虾”“1元吃甜品”“99元吃8个菜”…… 低价团购“大餐”，到底便宜了谁？

近期，各网络平台上涌现出低价团购“大餐”热。5折、6折不稀奇，有的餐饮店团购低至1折。但问题随之而来，消费者抱怨品质服务缩水、存在隐性消费门槛等；不少餐饮从业者也抱怨夸张的低价带来了恶性竞争。

“2人—3人餐只要88元，赶紧囤票了，‘艾特’你的饭搭子去打卡吧”“重庆老火锅团购！原价278元，荤6素4抖音团购价只需168元……”近期，各网络平台上涌现出低价团购“大餐”热，满屏低价令不少网友为之心动。

低价团购营销宣传五花八门，有的突出食材昂贵，有的主打菜品精致，还有的强调高档用餐环境。但各种“大餐”都有一个共同点——价格便宜，甚至出现了“100元7斤小龙虾”“1元吃甜品”“99元吃8个菜”之类的低价套餐。

可问题也随之而来，消费者对于低价团购品质服务缩水、存在隐性消费门槛等投诉质疑频出；不少餐饮从业者则抱怨夸张的低价团购带来了恶性竞争。那么，低价团购的“大餐”到底便宜了谁？

团餐缘何广被吐槽

“今后再也不去团餐了！”家住重庆渝北区的刘女士愤愤不平地说。7月9日，她通过网络平台花138元购买了某餐厅原价492元的超值套餐，“当大家欣喜地来到餐厅准备消费的时候，却被告知团购券不能正常使用，



商家的理由是超过了当天的接待能力。”

在某团购网的商品页面，记者看到了一个“19元买价值68元自助餐”的活动，商品描述为：60多种菜品，无限制任意吃，包括现场煎制酱汁牛排、纯正日式寿司、意大利披萨等。可团购过该商品的网友“今晚吃火锅”表示，进了餐厅就后悔不已，“里面除了鸡翅就是鸡脚，感觉像是路边大排档。”

一名外地来渝的游客，前不久团购了某餐厅的3人—4人餐。“当时是冲着图片上的店面环境去的，去了之后发现完全不是图片上的店，而是另外一家店，我强烈要求平台退款。”该游客说。

记者采访发现，尽管低价团购“大餐”看上去很诱人，但类似的商家拒单、名不副实等问题却受到不少消费的吐槽。还有消费

者反映，一些团购的“爆款”餐厅上菜慢、份量少、质量差，服务严重缩水。

重庆渝中区市场监管局解放碑所所长张载荣表示，网络团购具有价格优势，但也存在一些弊端，如团购信息难辨真伪，售后服务得不到保障，容易出现纠纷等。

低价横行 逼迫餐饮品牌跟进

有业内人士表示，6月是低价团购兴起的一个重要节点。疫情期间积压的消费需求逐渐被消化，同时餐饮业还没有跟上暑期消费热的节奏。“不管是为了求生存还是保增长，超低价团购在各个餐饮业态中蔓延，害苦了餐饮人，也扰乱了市场秩序。”

“我们其实也挺无奈的，但不做不行！”重庆秦妈餐饮集团总裁李杰表示，如今是线上营销时代，很多平台基于线上流量的逻辑，会将优惠、低价团购作为品牌展露的权重项。如果餐饮商家不上线类似的低价团购产品，便得不到优先推荐，生意可能会受到影响。

团购的本意是将零售变成批发的薄利多销，给品牌更多向用户展示、让用户到店体验的机会，整体的引流属性大于交易属性。而如今，团购的价格越来越夸张。各平台不断涌现出“新低”，以往低价套餐常见5折、6折，现在已经低至3折、2折、1折，可谓没有最低，只有更低。

餐企如何“破局”

低价团购盛行，已引发各界

对餐饮业持续健康发展的担忧。

重庆工商大学成渝地区双城经济圈协同发展研究中心研究员莫远明表示，低价竞争貌似可以实现商家和消费者双赢，最终结果却可能是商家和消费者“双输”。

“低价导致商家利润降低，也导致消费者吃上廉价无品质保障的‘大餐’，最终吃了个寂寞。”莫远明说，低价团购愈演愈烈，可能带来不正当竞争，食品安全隐患也将日益显现。

“所有的餐饮赛道都走向高度内卷化的充分竞争，最后只能拼效率和价格，未来餐饮将走进微利时代。”番茄资本创始人卿永曾说。

低价纵然能够为餐馆带来流量，但流量难成存量，也基本产生不了利润。营销专家刘润认为，低价格从来都不是竞争优势，低成本才是。

重庆味海预制菜公司董事长唐泉桐认为，餐饮业应尽快引入数字化技术，提升供应链的速度和效能。可以简化供应链的节点与链条，尽可能缩短供应链长度，从而直接降低成本。

张载荣表示，针对低价团餐反映出的问题，市场监管部门将加大执法力度，根据核查情况和投诉举报，对团餐商家存在的虚构原价打折、虚假宣传、不正当竞争和价格违法行为开展调查，依法予以查处，切实保障消费者的合法权益。

据《工人日报》

中考742分却报考读师范专科，该惊讶吗？

女孩妈妈：毕业后能直接当小学老师，就业有保障

各地中考成绩陆续公布，江苏盐城一位考生的录取通知书上了热搜。该考生中考成绩742分，却报考了盐城幼儿师范高等专科学校。

这一突破常规的选择随即引发网友热议，有人赞同，也有人理解。中考的另一个赛道，该如何看待？

7年后当老师有编制

据媒体报道，近日，江苏盐城一位妈妈在社交平台晒出女儿中考成绩742分，拿到了盐城幼儿师范高等专科学校的录取通知书。有网友表示不理解，认为家长目光短浅；也有人认为人各有志，就业有兜底也挺好。

据女孩妈妈称，孩子考的“七年贯通培养师范定向生”是有编制的，出来直接当小学老师，家里不缺钱，只希望姐弟俩以后生活轻松快乐。

记者从盐城幼儿师范高等专科学校官网看到，盐城市从2021年起开始试点培养“七年贯通师范定向生”，试点培养院校为盐城幼儿师范高等专科学校和盐城师范学院，试点专业为“小学教育”和“学前教育”两个专业。

根据该校官网信息显示，按照“提前招生、县来县去、定向就业、有岗有编”原则开展“七年贯通培养师范定向生”试点工作。入学前考生家长与培养院校、生

源地县（市、区）教育局签订三方协议，毕业后由生源地教育局安排至农村公办幼儿园或小学任教，服务年限不少于5年。

另外，根据盐城师范学院《2023年江苏省乡村教师定向培养计划填报问答》显示，乡村教师定向师范生毕业后到户籍所在县（市、区）教育局报到，按照综合成绩排名，依次选择到有空编空岗的乡村学校任教。综合成绩按培养院校考核成绩30%、国家教师资格考试笔试成绩30%、毕业时各县（市、区）组织的定向招聘考试成绩40%方法计算。

此外，乡村教师定向师范生毕业前以及在服务期间内，不得报考全日制高一层次学历。毕业后，如果未到岗任教或者未完成服务期限的，五年内不得报考研究生，未服务的期限内不能应聘江苏省内事业单位，并需缴纳违约金。

录取分数线 超过公办高中

与“五年一贯制”不同的是，“七年贯通师范定向生”学制七年。

前五年在盐城幼儿师范高等专科学校按五年制专科注册学籍，修业期满且成绩合格者，由盐城幼儿师范高等专科学校

颁发专科毕业证书；符合专科毕业条件者，参加盐城师范学院和盐城幼儿师范高等专科学校共同组织的“专转本”转段考试，成绩合格的注册盐城师范学院本科学历，两年修业期满且成绩合格者由盐城师范学院颁发专转本毕业证书（毕业证书上注明“专科起点、本科学历”字样），对符合学位授予条件者授予学士学位。

根据盐城市教育局公布的2021年—2023年“七年贯通培养师范定向生”分数线来看，该项目的录取分数线也在逐年升高。学前教育专业录取分数线从最高685分升至最高720分，小学教育专业录取分数线从最高692分升至最高738分。

与之相比，2023年盐城市区普通高中第一批次公办学校中，录取分数线最高的是江苏省

盐城中学，仅为723分。盐城幼儿师范高等专科学校官网报道中也提到，“录取分数线超过所在户籍市区四星热点高中录取线”。

记者注意到，盐城市2023年“贯通培养师范定向生”计划招生数90人，小学教育71人，学前教育19人，共4887人报名。可以看出，竞争颇为激烈。

中考另一赛道

事实上，除了盐城，江苏南通、徐州等地也开展了“七年贯通培养定向师范生”试点。近年来，全国多地也进行类似探索，以培育更多“下得去、留得住、用得好、走得远”的基础教育教师。

中国教育科学研究院研究员储朝晖表示，网友的热议其实更多是投射了自己的想法。他认为

为应该尊重女孩的决定，并建议女孩把基础打好，以更好适应未来职场的需求。

“七年贯通培养定向师范生，以前没有这样明确的政策，但是客观上存在这样的做法，很多‘老中师’培养学生，就是跟一些大院校贯通的。”储朝晖表示，某地曾经有项政策，当地中考的前几名都必须学师范，这一举措给当地留下了很多优秀的教师。该政策是当时特定情况下制定的，相比以前，现在的升学选择变多了。

他认为，应该依据考生的优势潜能和未来一段时间发展的需求，尽可能理性、客观地做出选择，而不是别人说哪个方向好、哪个更热门就选哪个。

21世纪教育研究院院长熊丙奇认为，其实这样的选择并不奇怪。从中考招生情况看，各地都有部分高分考生选择中本贯通、中高职贯通项目，尤其是七年制中本贯通，录取分数甚至超过普高分数线。

熊丙奇撰文指出，我国于去年修订的《职业教育法》明确将职业教育定位为与普通教育平等发展的类型教育。要把职业教育建设为特色鲜明的类型教育，其重要的“指标”之一，就是中考时的高分生，可根据自己的个性、兴趣，选择适合自己的职业院校，而不是就按分数高低选择普高或中职。

据中新网

