

不點外賣，對不起今天？

在經歷了上週六的「外賣狂歡」後，本週六的外賣大戰不僅沒有降溫，反而愈演愈烈。「一大早眼睛還沒完全睜開，App外賣紅包就領了一圈。」有網友表示。

「外賣大戰」「淘寶閃購」「美團免單」「免費奶茶」……今日微博热搜儼然變身外賣點餐攻略，就連微博App開屏也被淘寶、美團承包。

各種社交媒體上充斥著相關新聞和「薅羊毛」技巧分享，小紅書「外賣大戰」話題瀏覽量近3900萬，抖音該話題播放量更是高達9億（截至7月12日21時）。

這場仍在升級的外賣大戰到底在打些什麼？消費者咖啡奶茶都快喝膩了，平台動輒上百億的補貼，花得真不心疼？

星期六，高低得點個外賣？

自打京東入局「挑事兒」，外賣就從「黃藍」大戰變成了「黃藍紅」三巨頭亂鬥，最近主動挑起戰局的是「藍軍」的背後大佬淘寶。

上週六，提前三天宣佈持續補貼用戶和商家共500億的淘寶閃購，發起了一次事先張揚的「閃電戰」。

據36氪報道，阿里內部早就決定在這一天對「外賣一哥」美團發起衝鋒，餓了麼頭部商家至少在一周前就被通知，要有足夠的人和貨「備戰」。

美團雖然倉促應戰，「美團崩了」話題還在傍晚登上微博热搜，但全國範圍內的大額補貼還是迅速鋪開，不少人還喝到了「0元購」奶茶。

最終，那一天淘寶閃購和餓了麼的總訂單量超過8000萬，直逼美團外賣日常的9000萬單，而美團則實現了超1.2億即時零售訂單，其中餐飲訂單超過1億單。

這週六，美團從容多了。App打開就是「0元外賣已到賬」，直接發出外賣早餐兌換券，以及一張需要自取的咖啡茶飲通兌券。

儘管後者常常指向步行幾小時的超遠門店，或者乾脆本地暫時查無此店，但絕大多數消費者對0元購有極強的「包容性」，甚至自發在社交媒體上發出互相交換的邀請。

淘寶閃購則是加贈累計188元的券包，打出「1天5頓我全包」的口號，還上線了對標美團「神搶手」的「超搶手」特價活動，甚至試圖在購物節之外打造一個新的外賣節日——超級星期六，在本就計劃好的閃電戰變持久戰之中增加更多的「儀式感」。

至於剛剛上線4個月，銷量已經破百萬的京東外賣，也在前幾天宣佈了自己的「雙百計劃」，稱要投入超百億元，助力更多品牌銷量突破百萬。

生活在江浙滬地區的王娟是個熱讀「羊



毛經」的「95後」，手上有兩台手機換著搶外賣紅包，每天飯點的重要工作就是熟練進行「三方比價」，價低者勝。

從上週六起，她手頭類似25減20的大額券就幾乎沒斷過，每份外賣都沒有花超過10塊錢，最多的一次她一頓飯點了六個外賣，不少同事朋友喝過她點的奶茶、吃過她買的飯。

她和很多網友一樣，笑稱最近的「金錢觀」已經完全被慣壞了，「高於10塊的飯不點，高於5塊的奶茶不喝」，當然，她也非常清醒，「羊毛能薅一天是一天，哪裡能一直這麼補，平台也不傻呀」。

於是問題來了，從來都不「傻」的平台到底想幹什麼？

搶的到底是塊什麼「好蛋糕」？

流量依然是互聯網時代的硬通貨，外賣大戰帶來的流量也清晰可見。

QuestMobile數據顯示，此前兩個月活躍用戶數都有環比下降的淘寶、京東、美團App，自今年3月以來，均呈現了較高比例的同比和環比增長，特別是京東，4—6月的活躍用戶數同比增長均達到了雙位數。

而流量只是表象，三巨頭要爭奪的是外賣背後更大的即時零售市場，這才是真正的大戰關鍵詞。

互聯網分析師張書樂就從最近週末「戰役」中似乎並不如另外兩家「賣力」的京東說起，他認為，京東剛入局，在需要長期經



營的外賣這行「戰鬥力」自然有限，更重要的是，京東對於切走多大的外賣市場份額其實並沒有想像中那麼大的興趣。

「京東只是需要打開這個入口，讓消費者建立起京東不僅有次日達、當日達的物流服務，也可以在半小時內完成購物的心智。」他說。即時零售並不是新鮮事，但當原本做線上零售生意的平台也想加上「即時」二字時，問題的性質就起了變化。

當綜合電商平台開始經由騎手，串聯起線下實體賣家與買家時，原本只是做線上賣家與買家之間生意的平台就這樣擁有了一大塊增量市場。

經濟學者、工業和信息化部信息通信經濟專家委員會委員盤和林指出，之所以淘寶要拿出500億補貼與美團一戰，正是要突破傳統電商平台的存量天花板，「本地服務生態和大零售平台的結合打開了新的電商零售生

3萬億公積金，放大招了

7月10日，北京市發佈《北京市深化改革提振消費專項行動方案》。其中，在優化住房消費新供給方面提出，支持繳存人在提取公積金支付購房首付款的同時申請住房公積金個人住房貸款。

關注到，今年以來，全國已有包括北京、深圳、杭州、西安、青島等在內的超30個市（區）出台提取住房公積金支付購房首付款的新政，公積金的可支取用途也越來越廣，不僅能交首付，還有地方推出了「公積金可提取物業費」的政策。

從簡化提取流程到拓寬使用場景，從降低使用門檻到打破地域限制……曾經「沉睡」在賬戶的公積金，使用正在越來越方便。

住房公積金作為職工及其單位繳存的長期住房儲金，為解決繳存人住房問題提供重要幫助。我國住房公積金製度自1991年建立以來，為解決繳存人住房問題、推動房地產市場發展發揮了重要作用。

而在2022年以前，大部分城市是不允許直接提取公積金用作購買商品住宅首付款的，購房者需先自行籌措首付款，後續再通過公積金貸款或提取償還房貸。

廣東省城規院住房政策研究中心首席研究員李宇嘉對表示，限制公積金做首付，主要出於資金安全和專款專用的考量。一方面，首付能力不足可能反映收入和現金流存在缺陷，難以支撐長期月供；另一方面，此舉也能抑制房地產市場上行期的投資需求。

但當下情況已發生變化。購房多以純剛需群體自住為主，而且這類群體月付能力尚可，但首付壓力較大。

2022年4月，福建省率先打破局面，宣佈省直公積金繳存職工「購買新建商品住房可提取住房公積金支付首付款」。

近年來，公積金付「首付」的新政正不斷擴圍。廣州、雄安、南寧、合肥、內蒙古、泰安、贛州、成都、普洱等多地在2024年就已推出了「公積金支付首付款」政策。

今年以來，全國已有超30個市（區）出台提取住房公積金支付購房首付款的新政，包括北京、廣州、深圳在內的三座一線城市已經全面支持提取公積金支付首付款。其中，一些城市是新出政策，還有一些繼續「升級」，拓寬政策支持範圍。

雖然各地都推出了公積金購房新政，但具體實施細節有所不同。

從購房情況來看，部分城市僅支持公積金直接支付用於新建商品房，但也有部分城市支持範圍擴大至二手房。值得一提的是，在支持購房人提取公積金直接支付首付的同時，一些城市支持範圍擴大到購房人的配偶、父母、子女。

例如，南京相關住房公積金政策顯示：「購房人的父母、子女符合提取條件的，可以申請提取住房公積金支付購房首付款。應優先提取購房人、購房人配偶的住房公積金賬戶餘額，賬戶餘額不足的方可提取購房人的父母、子女的住房公積金賬戶餘額。」

6月20日，西安住房公積金管理中心發文

態，電商產業又有了新的市場空間」。

這也正是上個月餓了麼、飛豬併入阿里中國電商事業群時，阿里巴巴集團CEO吳泳銘所謂從電商平台戰略升級為「大消費平台」的原因。

試水外賣也好，搞生鮮電商也罷，大平台在即時零售的佈局自然不是現在才開始的，只是當購物節戰報越來越難好看的時候，注重在大棋盤之外的新局上就顯得格外迫切了。

特別是當京東都要來搶一杯羹的時候，一直在外賣上被美團「壓著一頭」的阿里就成了更加坐不住的那一個。

張書樂表示，此番外賣大戰中，美團的最大任務是力守陣地，淘寶、京東一定程度上更像是要從前者的陣地「經過」，用錢「燒」出一條通往即時零售的「快速路」。

不過中國互聯網已經見證過許多次慘烈的「燒錢」大戰，還有網友戲稱「補貼一停，感情歸零」，這招如今還能有效嗎？

對此，不止一位專家表示，在這條走向大消費平台的路上，持續地燒錢或許依然是一個幫助消費者快速形成消費習慣的好辦法。

中國連鎖經營協會客座顧問、零售電商行業專家莊帥以「百億補貼」為例解釋道，多年前拼多多「百億補貼」上線時也曾引發諸多討論，但如今「百億補貼」已經成為各大電商平台的「標配」，當平台足夠龐大，覆蓋品類齊全的實物類和本地生活類商家時，就可以從更大的平台視野持續補貼。

他進一步指出，將從高利潤的低頻商家處賺到的錢補貼給高頻的餐飲商家，以持續提升用戶活躍度和轉化率，就能實現一定的良性循環，「這是傳統電商已經驗證成功的路徑」。

雖然搶蛋糕的路不會太好走，但至少，當我們點外賣時已經開始嘗試三方比價的時候，花錢參戰的平台就已經贏得了先手。

「最終受傷的恐怕只有被進一步搶走市場、淪為大平台『血包』和『倉庫』的傳統大商超了。」張書樂總結道。

指出：「在西安住房公積金管理中心繳存的職工，貸款購買西安市行政區域內新建商品住房（房屋用途為住宅），主購房人（合同第一順位買受人）及其配偶可申請提取公積金支付首付款，合計提取公積金不超所購住房首付款金額」。

而杭州等城市購房人首付直付業務「限購房人本人」。6月23日，「杭州發佈」發文顯示，浙江省杭州住房公積金管理中心推出住房公積金直付購房首付款業務，該業務限購房人本人。購房人的配偶、父母、子女不屬於購房人的，可在購房合同網簽備案和首付款支付完成後，憑有效關係證明按規定申請提取各自的住房公積金，合計提取金額不超過購房首付款。

「公積金支付首付款政策最直接的影響便是降低了購房者的資金門檻。」中國城市房地產研究院院長謝逸楓對直言，這一政策針對當前以剛需、剛改為主的購房市場需求，尤其能緩解新居民和年輕人首付能力弱的問題，即便在一、二線城市，也能有效降低購房門檻、提振購房能力。

公積金使用效率正提升
萬億級住房公積金，可發揮的作用是巨大的。《全國住房公積金2024年年度報告》顯示，2024年，住房公積金繳存額36317.83億元，比上年增長4.67%。

在全國住房公積金繳存餘額較高的背景下，鼓勵提取公積金支付首付款等相關優化政策，將顯著提高公積金使用效率。

今年3月16日，中共中央辦公廳、國務院辦公廳印發《提振消費專項行動方案》，其中指出：擴大住房公積金使用範圍，支持繳存人在提取公積金支付購房首付款的同時申請住房公積金個人住房貸款，加大租房提取支持力度，推進靈活就業人員繳存試點工作。

除了首付提取，住房公積金的使用場景也在不斷豐富。中指研究院監測數據顯示，今年上半年以來各地調整公積金政策近150條，優化方向主要包括提高公積金貸款最高額度、優化公積金貸款住房套數認定標準、延長還款期限、支持提取公積金用於首付、支持異地互認互貸等。

公積金甚至可以交物業費了。7月7日，湖南省岳陽市住房公積金管理中心公告指出，「住房公積金可支付物業費」，並從提取住房公積金用於支付購房首付款、提取住房公積金提前部分償還住房公積金貸款等9個方面對公積金政策進行優化。

不僅是買房，公積金也在租房方面積極發揮作用。北京將繳存人需先自行支付房租，然後提交相關材料申請提取住房公積金的模式，調整為直付模式。繳存人通過試點住房出租機構平台，一次性申請後，公積金中心按月將住房公積金直接劃轉至出租機構賬戶用於支付房租。

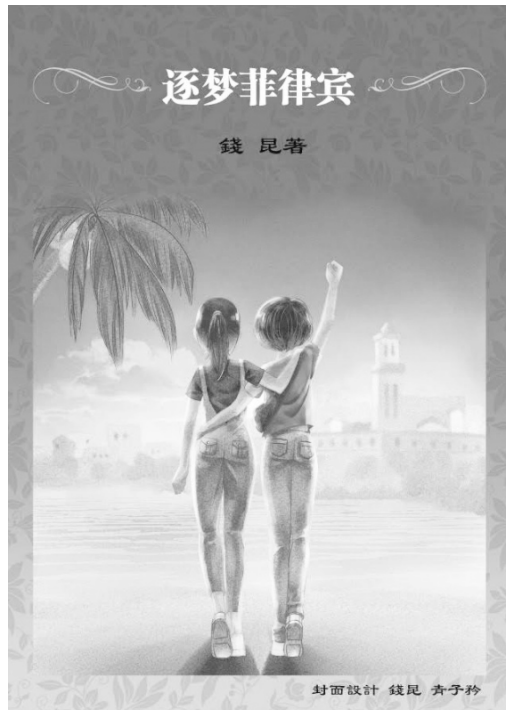
謝逸楓指出，將公積金應用場景拓展至物業費、房租支付等領域，既能大幅提升資金使用效率，又能有效減輕業主的日常經濟負擔。

「可你知道嗎？他剛來時，連坐車的錢都沒有啊，得從鄧伯能打開的撲滿裡拿，第一份工作是管倉庫，卻管出名堂來，後來辭職單幹做得很紅火。」佳希又輕聲說著。

下午聯誼會時，菲妮聽到了陳伯對父親說：「臺灣的鄭伯已經秘密回大陸省親了，給他來個電話，讓他辦理中煙和黃振華速速返回泉州同他會面。」陳伯像是接到要令似的，立即同旅行社溝通，把他們的行程縮短了三天。也把菲妮的計劃改變了，帶父親到方美處去親眼目睹她半籠般的鄉村生活的行程取消了，而比此更重要的行程——拜謁祖父的墓地則必須去。於是商量後決定，明天先到「華僑義山」，而後前往中國城裡去買些伴手禮，然後乘坐陳伯派來的車讓父親到她倆住的杏萊社區去看看。正是傍晚時光，尚阿姨和肖蘭又去下館子了。父親看著她倆住的地方和不遠處的「聖希中學」後覺得環境不錯，露出了滿意的微笑，菲妮和蓮子把裝滿了禮物的箱子交給了父親說：「這是學生送的禮物，你帶回泉州，按上面的標注一一送給親朋。」隨後，便同父親到附近的馬拉威中餐館就餐。

在靜悄悄的「華僑義山」的一角。菲妮和蓮子陪著父親，默哀似地站在了祖父長眠的地方。父親神情凝重，肅穆靜立，彷彿在對他的父親說：「您的不孝兒子看您來了！」在沉默無語中，他們點燃了蠟燭、焚香和燒冥紙，完成了一次遲到的掃墓。父親雖未老淚縱橫，但讓人感到了他沉重的心情；在前往唐人街的途中，菲妮談到了祖父落葉歸根的事情，他則認為有她在這裡，他放心！還以為祖父的靈魂會保佑她的平安。為此，菲妮沒有同父親深談，而是領著父親逛了王彬街裡的一些首飾店和商場，蓮子為其母親買了項鍊；午餐時，再次談及買房時，中煙是幽默地說道：「將不辱使命。請兩位真正的華僑小姐放心！」讓她倆相視一笑。回到了酒店，昔日的同學紛紛圍攏了過來，鄧伯和陳伯說：「明天中午和晚上，他們分別設家宴餞行。菲妮和蓮子都來作陪。」

在鄧伯的家宴上，他對老同學說的一句話：「我的兩個兒子還沒有菲化，借錢做生意後懂得還，沒有變番！而陳伯則在家宴上說，年頭為子存錢，年尾查看沒花光……」父親的兩個老同學，都不期而同地用錢來檢驗其兒子是否菲化，給菲妮以很深的印象；而蓮子的一句話：「鑒定一



個華裔是否真正地菲化的標準，應該看他是不是為了做生日而借錢。」從不做生日的菲妮覺得很不理解，為什麼把慶生看得如此的重要？！常聽家長們說丫丫借錢去慶生時是半信半疑，直到親耳聽到了尚阿姨的女傭向她借錢，要為在家鄉的孩子做生日時才確信無疑。

23日一大早，中煙和黃振華兩人提早回國，也帶走了菲妮和蓮子建小洋樓的錢和買房的叮囑。

送別父親後，她倆馬不解鞍地坐上大巴和摩托車，輾轉了兩三個小時才來到了方美的家。一切依舊，只是添了個兩個多月的男嬰。讓她倆想不到的事，方美用一個長方形能折疊的桌罩，罩住了躺在了小桌子上的嬰兒，以防蒼蠅的騷擾和蚊子的叮咬。她則坐在桌邊，靜靜地看著兒子，孩子很乖，不哭不鬧，她也一言不發，讓人感到了沒有歡喜心。但比起3月份的首訪，方美彷彿有了些母性，起碼沒有把生下的兒子像她說的那樣放在醫院裡自行回國；但她更沉默了，臉色更蒼白了，讓菲妮對她深表同情，但也無能為力和莫可奈何。在交給了其父母托中煙帶來的一封信和一包香菇，以及她倆買的一些水果後，便心意沉沉地告別了這一處沒有鐵絲網的牢籠。回程的車上，她倆都默默無語，都暗自慶倖自己的自由，和月收入達萬元人民幣。