

人民觉醒了，洗地太难了！！

原创：觉悟者 公众号：守夜人总司令 25 年 4 月 24 日

前言

人太多了，设置一下门槛，先洗一批...

正文

外卖平台挣钱么？不知道！反正，市值不高。一个东西做到这么大的规模，市值这么一点，说明了什么已经不言而喻！就算再有偏见，也只能相信资本市场的那群人很坏，不能相信他们很蠢。

一个东西真的有想象力，资本市场会命抬轿子，吹喇叭。你看那个英伟达的显卡，目前的应用很广泛么？但是英伟达显卡有想象力，所以被层层加码吹爆成这样。

为什么外卖规模很大却没有想象空间呢？明明渗透率越来越高，加入的骑手也越来越多，规模和垄断地位越来越大，为什么不被看好呢？因为这种外卖生意真的没有什么成长空间。连 20 个人的小厂都开始用机器臂替代人工，在科技日新月异的时代，靠劳动密集型来挣钱的产业好像都不太被看好。

工厂里一个月 900 块钱的成本就足以部署一个自动运输物料的搬运机器，而完成同样的工作，如果用人工的话需要两个开叉车的工人，先不说叉车的成本。光这两个工人的基本工资，至少需要 1 万，还要五险一金，总成本可能达到 15000。从生产效率的角度来说，是 10 倍的成本，一个运输机器人坏了，换一个就行，如果一个人出了意外，哪怕是自己操作不当造成的，那就不是这么回事了！普罗大众有时候很抽象，既责怪资本家剥削自己，又希望采用劳动密集型的方式去做低效且高风险的事！就个人的看法，外卖行业应该会向无人化发展，不管是用地面的机器人，还是低空的无人机都比用活生生的人去跑要好得多！

毕竟这些送外卖的人也是别人的父母，是别人的儿女是别人的丈夫，难道不应该让他们回家休息吗？他们也是人也有家庭老小，需要陪伴，这种简单重复的活，为什么要用人这么辛苦的去干呢？为什么就不能集中精力去发展无人低空经济和无人的传输系统，从而把这些可怜的人彻底的从这种繁重的体力劳动中解放出来呢？

在一个没有想象空间的存量领域打架，属于行业发展的第三阶段，任何一个行业都会经历四个阶段，第三个阶段叫做存量争夺，第四个阶段就是消亡。当年格力电器股价 65 的时候全卖了，因为格力电器的渗透率已经这么高了，没有什么成长空间，接下来就是走下坡，就算不自己作死，内部的各种矛

盾也会开始逐渐爆发。事实上，到第三个阶段，没有不作死的，古往今来的王朝都免不了这个俗，何况是企业！**此时此刻，你看好可以做多，你看衰可以做空，但希望别人在存量中厮杀能够让你过上美好的生活，那就只能做梦了！**

大多数人对事物的理解都比较感性，许多人的情感比较朴素，总期待着某个英雄从天而降来拯救自己，外卖这种生意本质上属于没啥门槛的劳动密集型产业。

专门做外卖的店往往就是一个档口，两个人，全是预制菜，从下单到出餐就是两三分钟，两三分钟怎么可能炒个菜呢？这种情况比比皆是，有时候你注明不要葱，不要蒜，不要香菜，但送来的是还是有，因为没有厨师，都是预制菜。为什么会进化成这样的呢？
因为必然会进化成这样才能生存！需求端不足，供应端没有办法改变。

这种外卖生意的经济价值主要是跑腿价值，跑腿这个事上面已经说过了，应该向无人化配送，无人低空无人机方向发展，而不是向劳动密集型发展！向这个无人化配送方向发展这既不人道，也不科学。几十万读过大学的人去干跑腿的活，本身就是一种社会人力资源浪费。**真正有社会责任的企业应该创造更高附加值的就业岗位，而不是追求把人的价值降低使用。**

劳动密集型产业的成长空间为什么有限呢？因为人力的劳动强度和每一天的时间额度都是有天花板的，只能往里面挤压，没有办法通过技术手段往外扩展，最后变成了一个零和博弈：要让骑手安全悠闲有保障，就必须要让顾客忍受漫长的等待和糟糕的体验；要满足客户的需求，就只能最大限度让骑手的效率提到最高，二者无法平衡，因为这是劳动密集型，无法通过技术迭代来提高效率，就如同无法让流水线上的工人既轻松又效率特别高一样。

既要让清闲有保障，又要挣大钱，显然这个外卖平台生意模式没有办法做到，如果能做到早就做了，这不是心黑心善的问题，而是现实困境。到目前为止，中国的互联网企业都是海外资本投资的，采用的是同一套体，追求同样的结果，都得听背后资本的，当竞争更充分的时候，资本市场却给出了相反的反应：竞争相关企业市值都跌了！为啥会这样呢？

当河里的水位很高的时候，鳄鱼只会在岸边和浅滩；当鳄鱼开始向河中心迁移的时候，说明河水下降的很厉害整个生态都日益严峻。只有 MAGA(让美国再次伟大) 群体会认为自己将得到拯救，就如同对面那个 MAGA 群体一样，他们相信特朗普会救自己，然而，特朗普只会把他们当棋子！

人太多了，请大家取关，从明天开始只发收费的，要先洗掉一批...