

存量厮杀，市值暴跌！

原创：觉悟者

公众号：守夜人总司令

25 年 4 月 26 日

前言

如果研究生去干初中生的活，你会认为他将改变整个行业么？不会的，你会嘲笑他走投无路，书白读了。

摩根大通的报告显示，全球主流外卖平台的利润只有 2.2%！不仅仅是中国，全世界的这种模式都一样，为什么没有想象力，外卖平台本质是一种劳动密集型产业！吸纳的都是没有门槛的低端劳动者，你猜这些劳动者这些年为什么从工厂里面溢出，跑到外卖行业，最后卷的越来越没有议价权呢？在拥有人身自由和自主选择的情况下，压榨和剥削要能成立高度依赖一个前提：自愿接受剥削！如果你不是自愿的没有人能够压榨得到你，因为你转身就走了，之所以压榨你还留在那个企业，是因为对自己进行评估之后，发现留下是权衡利弊后的最优解。

劳动密集型产业之所以没有想象力，是因为一个人一天的时间是有限的，一个人的体力也是有限的，无论如何都无法通过技术手段去大幅提升，如果通过调度去压缩时间，就会更多的透支体力，造成更多的安全事故，而且配送质量也下降了，除了配送环节有这种困境之外，整个闭环还包括消费端和生

产端，在生产端也存在一个悖论，商家要消化更多的订单就只能用预制菜，否则无法压缩出餐时间，承接更多订单挣钱。一旦用预制菜，就会让食品安全和质量加速崩溃并在消费端引发一系列的健康问题，从而让消费端意愿降低，消费端稳定订单逐渐变少！即便总量没变，但有一单没一单的零星订单支持不起生产端扩大规模和持续运营！

这几年互联网还是工业品，营销的方式越来越夸张然而，一场机器人马拉松让所有人都看清了机器人目前真实的水平。在【觉悟社】之前的文章中就说过，不管是智能驾驶的新能源汽车，还是机器人，甚至 DEEPSEEK 这样的人工智能，都是宣传大于实际，之所官方政府都下场主推，其目的不是在科技，而是在金融，华尔街目前靠科技神话撑着，只要你中国也有与之旗鼓相当的东西，那个科技神话对全球资金的吸引力就会大打折扣，所以我们中国要大力宣传我们的科技突破，至于科技突破的实际应用效果反而不重要，因为这个战场在金融领域，还没有到科技领域。

别说外卖这种生意劳动密集型产业，就算看起来更体面的生意，只要是靠规模优势的生意，利润都很微薄。大概是 2018 年的时候，有一次在饭桌上听到可口可乐中华区负责人说：它们可口可乐的利润只有 1%，然而，不管是广告推广还是铺货抢占市场规模的投入都不能停，否则会造成这 1%都没有。

在我们的印象中，可口可乐是全球规模的生意，铺天盖地的广告都是各种高大上，怎么可能只有 1% 的净利润呢？后来查了数据发现，其实整个中国的规模工业产值的毛利润也就 1%，人家可口可乐的 1% 还是净利润，已经很不错了！

还是那句话，靠规模优势的生意，必须要有垄断的市场地位，否则，微薄的利润不足以维持整个体系的运转。如果突然大幅增加运营成本，要么这个事情做不下去，要么就只能弄虚作假在中间环节挖坑，然而，这个回旋镖终究会打回来。有些行业不挣钱，但是能解决就业，只要承接的人够多就存在另外一种价值：赋税！如果是雇佣关系，个人拿到的工资是 1 万，而雇佣企业的总支出会超过 15000，而个人拿到手的部分可能不到 8000！两头都上交就不少！**当无人问津的人被突然重点关心的时候，一定是这个群体具有了另外一种价值，只不过最后以道德的方式表达出来！**

劳动密集型产业的唯一出路是无人化！一个工厂租赁运输机器人，一个月的成本是 900 块，同样的工作，如果用两个人开叉车来完成，成本会超过 1 万，而且，购买叉车的费用要平摊到每个月。机器人坏了，租赁的厂家保修，但是开叉车的人，要是自己不小心出现了事故，对于工厂来说就是大事，所以从企业投入的角度来说，能够集成化的环节宁可花大价钱也要集成。曾经在一个车间里面看到一个工序有七八台机器，每一台设备一两百万，后来

德国出了一个把这些环节都集成的设备要 2500 万一套。那个工厂毫不犹豫的把这七八个设备换成了一个高度集成的设备，虽然成本高出一大截，但是工人缩减到两个，而且不同厂家的各设备之间因为协同造成的各种问题，以及各环节的操作问题大幅下降，我们中国的装备制造和国外的装备制造的差距，主要体现在集成度方面，单个设备的水平有些地方已经差不多了，但是集成度涉及到系统化，这个需要底层功底和长期的积累。

除了集成度之外，另一个趋势就是无人化，现在江浙那边连些 20 多个人的小厂都在部署机器臂，因为不需要交社保，也不需要养老，不需要人管理，不需要在乎情绪，没有那么多事儿。简单重复的工作本身就应该走无人化的方向，而不是逆潮流而动走劳动密集型方向，在广东试点的低空无人机配送，正在以非常漂亮的数据反馈取代骑手的效率和成本。这两天交战双方的市值连续下跌超过 10% 了，还在继续下跌。进群加微信 pep854 美国人不会放弃这个机会，与之相关的整个行业的各方都会集体被做空，因为这是一个明确的信号，行业见顶，存量厮杀。这种行业无法改变，除非从配送到生产全套无人化。集中厨房无人化炒菜，低空无人化配送，人工智能自动调度只有彻底无人化才能真正用技术提升上限同时保证质量。然而，这条唯一正确的路反而不会拯救这些正处于狂热中的人，反而会彻底把他们排除在外，机器只有维修费不用缴纳五险一金。

如果一个研究生毕业之后选择从事没有什么门槛的体力劳动，你会赞美这个研究生么？你会说这个研究生的加入会改变这个行业的低门槛状态么？你不会的！你只会嘲笑这个研究生的无能！你甚至会发出书白读了的感慨，然而换一件事，为什么有些人就很狂热呢？

千百年来，普罗大众总是被一些重复出现的操纵手段所蛊惑，一次又一次的成为炮灰。资本市场的那群人虽然冷酷无情，虽然骨子里憋着坏，但是不轻易头脑发热，否则资本市场的那群人会让市值暴涨，而不是持续下跌。

那篇《25 年 0423：京东！京东！》不过就是说了此举是个局，用羊毛出在狗身上的策略来激活流量入口，根本无法做到为 300 万骑手都上社保，谁都做不到，因为成本不允许。居然被本尊京东官方公司亲自下场搞掉，也是大开眼界。事实上那篇不到 1 万人阅读，根本不会造成什么影响，即便如此，京东公司却如临大敌，谨小慎微到这种程度，可见真的很虚弱。

投诉内容	守夜人总司令
被投诉内容	京东！京东！！
投诉人信息	北京京东世纪贸易有限公司
投诉类型	侵权
投诉单号	428055586
证明材料	Other