

灵哥星球 250423 问答精华汇总

灵哥：

美团和京东，网上各类分析的都有，其中不看好京东的一个核心分析是美团的外卖利润率很低，大概3个点不到。言下之意，这不是什么好生意，所以京东没戏之类的。

寡头暴利，怎么可能利润只有3%？

从创新战略角度，建议大家看一本书，哈佛教授 Clayton Christensen 的创新者窘境。即大公司为何无法跟进小公司的创新，是因为小公司方案更便宜，更简单，更容易。如果大公司跟进，相当于立刻削减自己的利润，因此大公司总是容易在创新开始时忽视创新理论，然后持续被颠覆。

归根到底，是利益集团不愿意自己颠覆自己。这是过去这些年，科技企业会持续被颠覆的原因。无论是柯达，还是 Cisco 等，有太多案例。

腾讯上市之后，高层团队早早被投行帮把持，已经失去了真正的产品能力，所有才有十几年前全互联网行业骂腾讯“狗日的”，因为当时腾讯全面抄袭各种创业小公司。

移动互联网崛起，腾讯当时做即时通信的内部团队有好几拨，包括 QQ 自己的团队。但当时的内部阻力也很大，关键就是微信会革掉 QQ 的命。

还好，腾讯有最后一张王牌，马化腾让张小龙只在广州呆着，如果没有广州的产品团队，腾讯可能更早就被颠覆。马化腾要求张小龙只跟他汇报，最终微信成功了，而且张小龙起初拒绝了腾讯内部各种利益集团试图侵入微信流量获利的企图，长时间把微信做成一个非常克制，对用户友好的平台。

从马化腾角度，他一定是读过创新者窘境这本书的，这在当年的互联网圈是必读的一本书。所以与其让其他人，比如雷军的米聊颠覆 QQ，不如让自己颠覆自己。

腾讯的成功是一个罕见的案例，而且那时候还没有国家层面的互联网反垄断，完全是靠自己对基业长青的理解做出的转变。

我在上周五上海和原腾讯直播总监，后来的视频号专家小 Q 老师，还有情感大 V ayawawa-起吃饭，大家都说至今为止，所有的平台，还是微信好。抖音现在平台赚钱，普通商家，普通网红也都赚不到钱了。

这些互联网的历史和认知，如果你没有正确的理解和看待，你就不能理解京东做外卖的意义，网络上的分析基本上都是隔靴搔痒而已。

从垄断者角度，美团的漏洞是在于垄断利润太高了。从后来者角度，京东当前考虑的不是所谓取代美团，他考虑的是用低价切入。

京东搞的类似是价格战，他是可以亏钱的，但这个亏的钱是有限的，因为京东的外卖市场份额只有美团的百分之几。美团只要跟，比如同样有效让利给商家，那么美团的财务损失会远大于京东。

我上面说了，除非有壮士断腕，自己革命的决心，正常的垄断头部，不会跟进价格战。这就会让后来者可以有效的撕开一个口子，建立一个可防御的根据地。

如果我们用革命战争的角度去看，为何井冈山根据地能开辟，是因为在革命初期，国民党会非常自然的认为那是流寇，是疥癣之疾而已，不值得大动干戈，派点小部队去打就可以。另外各个军阀山头谁都不想实力消耗，所以井冈山基地才可能在狭缝中建立起来。

然后可能有人会问，那不是后来还是大举围剿，反围剿失败，不得不二万五千里长征吗？是的，但实

实际上已经晚了，我们看到终其一生，蒋介石都是依靠美国人，依靠江浙财阀，也就是依靠的外生的昂贵的组织模式。所以最终比依靠内生的成本更低廉的组织模式共产党给打败了。

那么京东的所谓品质外卖，其实就是建立一个可防御的根据地。在战法上，在当前这个阶段就是对的。因为美团的模式中有很大的比例是那些地下室商家，靠低廉的卫生堪忧的入局者获得订单流量，打造出配送体系，再在堂食商家中溢价变现。这是过去的互联网流量玩法，本质上和 QQ 免费然后卖 QQ 秀增值道具获利是一样的。

挑战者按照美团的玩法玩就不可能赢，但是京东的战法恰好是正确的选择，也可以充分证明东方的智慧，和指导创业创新几十年的哈佛教授的颠覆式创新理论，都是一致的。

大家不免会问，那么之后怎么演变？

从京东角度，他完全可以很耐心的看美团跟不跟。美团只要不跟，京东就可以从容的持续布局，继续挤压美团的空间，比如增加商家，挖美团骑手之类的。

美团只要骑手减少，其服务能力降低，送餐速度下降，客户就会流失，内部的利益结构就会撕裂。

那么美团有没有可能跟呢？实际上很难。归根到底，美团玩的那套玩法是很复杂的，即平台既做裁判又做运动员，他已经有一个极其复杂的红包补贴体系，他的所有商业模式都是建立在这套体系上，外卖商家和过去阿里淘宝的商家，和后来抖音的商家网红本质是一样的。大家就想下，为何淘宝商家做个几年普遍做不下去，抖音为何几年下来，网红商家都说赚不到钱了，因为归根到底在这个博弈中，互联网平台是垄断地位，他们只是以操纵媒介叙事方式来引诱普通商家进来陪跑。割完一茬，再换一茬。

京东做的是简化规则，即商家很清楚知道客户付了多少，平台抽了多少，骑手拿走多少。规则的简化对于堂食商家是有利的，因此有一个正向反馈的循环让商家愿意在线下推荐客户外卖使用京东。

网络上有京东外卖当前也有很多问题，包括多对多骑手接单的计算问题等，这些问题都是可以解决的，因为算法可以优化，但是商业模式很难重构。

关于即时零售的讨论没问题，即京东和美团的相互渗透，但实际上京东入局的意义远超企业竞争这个层面，而是整个社会心智的占领和品牌认知的重构。

比如你们看王兴现在是不出来的，刘强东已经可以公开露面各种作秀。王兴只要出来，就会面临各类

拷问。但他如果不出来，其企业家形象和美团形象必然钉在所谓垄断资本，在人民的对立面。

在中国，大家就想想阿里前些年的遭遇，就想想马云遇到过的人设崩溃，人民的对立面对于一个企业的打击是可以毁灭性的，没有什么垄断是可以永恒的。

那么美团有没有能力纠错？早的很，大家就想想小象超市为何和美团不是一个客服体系？这就是美团当下真实的情况，山头林立。大家就想想阿里花了几年时间削藩，怎么削的？

美团呢？他们的山头会自己革自己的命吗？

蒋介石如果知道最后共产党会赢，时光倒流，他会做不一样的决定吗？不会，因为人不可能背叛自己的阶级。有些事情，早早就写好了剧本，从你选择的第一天开始，剧本就写好了。

在这场战局中，中长期对美团是非常不利的，也并不是说光京东就可以怎么样，我会认为很快阿里对饿了吗也会改战略，也会加入这场三国大战。

灵哥：

Peter Schiff 新的观点，黄金没有被高估，但金矿股被低估了。他的观点认为，由于黄金价格上涨，

金矿公司利润会大幅增加，但当前市场还没有意识到这一点。

我同意，不过黄金短期会回调，长期还早。还记得我前两天才讲过，这样一直拉到 4000 是不可能的。

另外金矿股被低估，peter 说的主要是美股包括 kinross 这些，杠杆 etf 包括 jnug, nugt 这些。

不要着急，黄金应该短期还要继续回调。

灵哥：

董明珠说不雇佣海归，因为怕有间谍。我看海归未来真的堪忧，我是最早在星球写过核心公务员体系不招海归的，很早就谈出国留学红利没有了，不要再强求了。现在如果董大姐把这把火烧到企业界，留学生日子会更加艰难。（看附件 20250423）

灵哥：

上周六会员聚会提问消费，我说传统消费不会太好，不需要太关注，比如白酒还能有多少增量人口去喝？我说我看好汽车类的，今天汽车链公司立刻就大涨。

因为美国 1000 个人 900 辆车，日本 700 辆。我们跟日本比较接近，因为我们城市化地铁等公共交

通发达，这样一比，我们人均汽车保有量还要翻一倍。从一万多美元人均 GDP，到几年后变成比如当前日本的 3 万美元人均 GDP，汽车是最重要的消费增量，而且会带动基础设施的投资。

灵哥：

昨天公众号文章讲黄金，提醒只要特朗普让步，美元信用就会暂时回来。今天黄金在跌了，大家看准不准。上海聚会大家反应会员质量很高，其中最早的会员是 2018 年小红圈开始就跟着的会员。我的会员粉丝，一波波筛出来的，留下来的都是顶级认知的。宋太祖说吕端大事不糊涂，后来教员也引用过。这句话现在可以改成：**灵哥大事不糊涂**。

A 股重归 3300，黄金破 3500，中美是否会完全脱钩？

提问：灵哥好！我有一些阿里巴巴美股，想继续持有的，请问目前情况下有必要把 ADR 换成港股吗？

灵哥回答：今天都缓和了，你觉得呢？还有我反复说不太可能中概下市，现在大家信了吗？

提问：灵哥好，我有个朋友在蔚来，刚刚跟他聊天，得知他已经被裁员了，他说蔚来最近裁员很多，大领导都换成了财务，说他们公司换电站这块卖给宁

德，你那边有消息么

灵哥回答：正常的，要 allin 造车了。李斌是个理想主义者，擅长布大局的文科生，毕竟不是理科生，也是好老板。好老板容易被忽悠。

提问：灵哥，我们想听听您对优必选投资高见

灵哥回答：我星球一直都有写过，观点没有变化

提问：10 年期美国国债与德国国债之间的收益率差距已扩大至 1.95 个百分点，为 2 月份以来最高，原因是投资者将资金撤出美国，转而投向欧洲。

灵哥，您怎么看国际资本宁愿去欧洲也不来我们这边啊？

灵哥回答：会来的，你不要着急，等来的时候你会嫌弃**港股**买少了。

提问：请问灵哥，特朗普这样乱搞发生全球性金融危机的可能性大吗？持仓基本是宽基指数、科技和海油，要如何应对风险呢

灵哥回答：今天已经缓和了

提问：灵哥好，今天和一个欧资投行老外高管聊天，他说如果美国松口，他觉得中国应该尽快 make a deal 因为中国没钱，中国的债务占比占 GDP 的 300%，而美国只有 120%，如果关税战打下去，美国就不买中国商品了，中国就会很缺钱，因为过剩产能而这些垃圾东西中国国内都不会买，需要美国人来买。进群加微信 pep854 相反，美国没从中国挣那么多钱。请问您怎么看这个角度的观点呢？所以美国松口，我们还是赶紧见好就收吗？

灵哥回答：把他拉黑就好了，因为老外压根不了解中国。我认识的顶级全球地缘分析师在很多事情预判非常准的，在中美这件事基本都不准。原因很简单，他们不懂中文，所以我现在感觉我水平挺高的。

加微信：kakawuyin

洞鉴知识库VIP群

专注于分享大V知识星球公众号小圈子等内容

一年更新服务活动限时价格，仅需59

→ 我们的分享内容包括：

- 1、吃瓜群众岱岱实时圈文加群聊对话更新
- 2、子明私享汇（会）内部文章（原价568元/年）
- 3、政事堂（顾子明）付费内容再送顾子明群聊
- 4、米联储见闻【作者米糕】（原价599元/年）
- 5、欧洲金靴会员专属文章（原价328元/年）
- 6、砖瓦厂内部圈文（原价400元/年）
- 7、卢克文青云读书会专属文章（原价699元/年）
- 8、鉴茶财经院知识星球（原价3310元/年）
- 9、猫哥的视界知识星球文章（原价299元/年）
- 10、财新周刊【独家新闻】（原价1498元/年）
- 11、杨世光在金钱爆（原价2200元/年）
- 12、蔡森财经知识星球（原价1600元/年）
- 13、灏泽异谈知识星球付费文章（原价4166元/年）
- 14、唐书院公众号
- 15、参考答案阅览室（原价199元/年）
- 16、卢克文知识星球文章
- 17、大树乡谈知识星球加公众号文
- 18、血饮之家知识星球（原价2280）
- 19、持续增加中。。。



加微信：kakawuyin

活动限时价格，仅需59

→ 不定时更新内容有：

- ①守夜人司令知识星球、挨踢牛魔王知识星球、混沌天涯客、NEO摸鱼录、卢麒元、
- ②创始人笔记、达叔天演论知识星球、成竹财富圈、雪球花甲老头等
- ③江宁知府、咩咩说、局外人世界、尹香武、U君笔记
- ④西风付费文章、老端、赢在八小时之外、局外人的视界、升值计等等一些大V付费文章

加微信：kakawuyin