https://www.douyin.com/video/7295701756124712202

# 点赞数：6943

# 标题:直播电商是福是祸  
## 关键字: 直播电商 #直播 #直播带货 #经济学 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
你是一位中文专家，标点符号专家：  
  
但凡你有一点基本的常识，你就不会反对直播电商，更不会为印尼封禁直播电商而鼓掌。直播电商是一个照妖镜，看一个人能不能发财，就看他对直播电商的态度。严肃回答几个问题：第一，直播电商是更便宜还是更贵？第二，直播电商是让工作更多还是更少？第三，直播电商让收入更高还是更低？第四，取消直播，你赚钱更难还是更容易？第五，直播电商让经济更好还是更差？  
  
先说第一个，有人说直播电商其实不便宜，不便宜你可以不买呀，不便宜可以去线下呀。线下的选项一直在那，你觉得外卖不好，你可以去堂食；你觉得滴滴不好，你可以在路边拦车；你觉得共享单车硌屁股，你可以自己买个自行车吗？你觉得直播电商不便宜，那你就去商场买便宜的不就好了？市场永远是多元化的，你有什么样的需求，就购买什么样的服务。但是，你不能说享受着直播电商的送货上门，却抱怨着比你在线下排了三个小时队要贵了五块钱。  
  
第二，直播电商让工作更多还是更少？有人说十个人的活一个人就干了，所以九个人就失业了。按照这个说法，我觉得应该禁止你现在用的智能手机，这样的话，你就不得不再买一个数码相机、再买一个录音笔、再买一个摄像机、再买一个MP3，你觉得怎么样？  
  
当年汽车出来，他们说工作变少；当年纺织机出来，他们也说工作变少；当年计算机出来，他们还说工作变少。操一百年了，工作变少了，有多少人今天的工作是一百年前就有的？为什么机会越来越多？因为效率高了，资源的消耗就变少了。这些资源就可以在别的行业产生更大的作用，提供更多的就业。一个产业越高级，他牵扯到的上下游就越多，分工就越细致，提供的就业就越多。你看得到替代的工作，有没有看到创造的价值？你看得到失业的人，有没有看到更多的新岗位？  
  
三，直播电商让收入更高还是更低？有人说直播电商抢走了我的生意，让我的收入更低，那是你活该。你从来没有想过消费者的利益也是利益，你从来没有想过消费者有权利买到更便宜的东西。同样一个东西，人家卖五块，你卖十块，你凭什么让别人多花钱？明明有五块的，非得选十块的，这不是车匪路霸又是什么？  
  
永远记得，每个人的钱都是血汗钱。你想让用户多花钱，可是用户也想多省钱。永远记得，生产者的利益是利益，消费者的利益也是利益。你少赚了钱，是因为消费者多省了钱，他们的收入变相提高了。你少赚了钱，是市场的自发调节告诉你竞争已经饱和。你少赚了钱，那就压缩成本、提升服务，再次把消费者抢回。  
  
第四，取消直播，你能不能赚到钱？不能。我们再说一遍：生产者和生产者竞争，消费者和消费者竞争，生产者和消费者从不竞争。取消美团外卖，饭店就能赚到钱吗？因为饭店的对手并不是美团，饭店的对手是周围的饭店。正是因为有外卖，很多商家才不会竞争临街旺铺，你线下的店租才不会那么高。美团如果消失了，真正开心的应该是你的房东，因为线上的店铺就会转移到线下，房租就会水涨船高。看似你不用扣提成了，但是房租也从八千涨到了一万六。不超过你的对手，你怎么微调都没有用。  
  
第五，直播电商是让经济更好还是更差？一天到晚经济经济，有没有想过经济到底是什么？经济就是节约，经济行车就是节约型车，经济酒店就是便宜的酒店。经济就是economy，就是省钱，就是用更少的资源做更多的事情。所以不要去借各种垃圾的术语。当你明白经济就是节约之后，我就问你：电商是不是节约？规模化是不是节约？统一采购是不是节约？降低信息成本是不是节约？  
  
市场经济当中最难的是什么？是卖出去。出厂价明明很便宜，为什么到消费者手里就翻了十倍？因为渠道太贵。如果你的渠道真的比电商直播有优势，你早就自己卖了。所以哪怕直播电商提成很高，他依然是你所有选项里面最便宜的。  
  
永远记得，直播电商越发达，东西就越便宜，就业就越多，收入就越高，经济的发展就越快。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)