

资本,不应成为互联网公司竞争的终点

当防止资本无序扩张成为监管的重点,人们开始意识到所谓的互联网公司的终极竞争模式,不过是资本运作的游戏而已。如果资本运作成为互联网公司竞争的「杀手锏」,很显然已经背离了他们为他们所设定的「身份」和「标签」。因为按照他们自己的设定,他们应当是科技创新的引领者和传统模式的颠覆者才对。

然而,事情并未按照他们事先设定好的路径发展,更加没有符合这个社会对于他们的期许。以资本为主要手段,不断地跑马圈地,不断地做大规模,以此来抵抗竞争者,以此来弱化竞争带来的风险,几乎成为了每一个头部互联网公司的专利。长此以往,互联网公司,乃至互联网行业必然会从引领行业发展的试水者,变成阻碍行业发展的阻挠者。

或许正是看到了这一问题的存在,所以,我们才看到了一场有关防止资本无序扩张,防止头部互联网巨头过大的监管的出现。无论是蚂蚁金服上市的被叫停,还是社区团购上的喊话,我们都可以看出,市场的风向已经变了。资本,不应成为互联网公司竞争的终点,所谓的竞争应当具有更加丰富的内涵和意义。只有这样,互联网行业乃至整个经济社会的发展才能步入良性的发展轨道。

资本从众星捧月到避之不及

如果回到几年前,我们看到的是一个唯资本至上的年代。几乎所有人的唯一目的,就是为了获得资本的青睐,他们的项目,他们的商业模式都是投资资本所好,而不是考虑市场的感受。这是我们所看到的以共享单车、互联网金融为主导的新经济模式之所以会一呼百应到一地鸡毛的关键原因。

共享单车、互联网金融的遭遇告诉我们,仅仅只是投资资本的所好,而不去回归真实的商业,不去探索经济社会的正确发展模式,是无论如何都无法获得长久发展的。然而,人们并没有从它们的遭遇里汲取经验,我们看到的是,依然有人对资本抱有十足的依赖,后来的社区团购的崛起,便是明证。

正是在这个时候,监管部门开始喊出了「防止资本无序扩张」的口号,并且警示互联网玩家们,不要仅仅只是将所有的希望都寄

托在资本的身上,更加不能紧盯着老百姓的菜篮子,而是需要将更多的关注点聚焦在高科技和新经济的星辰大海。正是在这样一个大背景下,我们看到的是,以一场逃离资本的新运动的开始。

以阿里、腾讯为代表的头部互联网公司们,不断出清以往的投资项目,不断放弃他们以往用资本运作的模式所建立起来的生态圈。曾经被众星捧月的资本,开始受到冷遇。人们开始将关注的目光从资本身上移开,开始将目光放置于新技术、新经济的新蓝海里。

回看当下的投资逻辑,我们可以看出正在发生一场深刻而又彻底的变化。以往,人们投资往往是为了不断做大自身的生态圈,不断强化自身的角度出发。当下,人们的投资往往是在思考究竟可以给行业带来多少的改变,究竟可以如何助力行业发生多少的变革。

另外,人们对于投资的看法同样也在发生一场深刻而又全面的改变。现在的人们,更多地开始以一种理性和客观的视角来看待资本,他们不再一味地迷恋资本,而是更多地思考如何让自身的项目更加符合经济发展的规律,如何更加符合行业的发展规律。不再唯资本至上,不再投资资本所好,正在成为越来越多的玩家们们的共识。

在我看来,这样一种不再以资本为喜好为主导的发展模式,而是真正回归行业本身,回归经济本质的做法,才是真正值得推崇的发展模式。以这样一种发展模式为主导,资本才能发挥出它的应有的作用,而互联网玩家们们的竞争,才能真正告别无序,真正回归到客观和理性的发展状态里。

从这个角度来看,人们对于资本从众星捧月到避之不及的一种态度的转变,更多地代表的是对以往那样一种不健康的发展模式的摒弃,同样是互联网行业的发展开始进入到一种良性发展阶段的表现。有了这样一种转变之后,互联网行业的发展才能迎来真正意义上的健康发展期。

互联网正进入非资本主导时代

无论是在PC时代,还是在移动互联网时代,互联网的发展本身都与资本之间有着千丝万缕的联系。可以说,资本成就了互联

网行业的发展,互联网行业同样给了资本很多的回馈。如果我们对上阶段的互联网行业的发展做一个总结的话,资本主导,无疑是它的代名词。

经历了防止资本无序扩张的洗礼之后,互联网行业正在进入到一个非资本主导的新时代。在这样一个时代里,我们看到的是,越来越多的玩家开始将关注的焦点从资本身上转移开去,开始将目光聚焦在了更加深远,更加广阔的新领域里。

有人开始布局新技术;有人开始布局新市场;有人开始探索新领域;有人开始创新新模式。无论是哪一种模式,我们都可以非常明显地感受到,他们真正克服对于资本的迷恋,真正回归到商业本身。笔者以为,这才是一个真正意义上的健康的发展新时代。

这样一个时代,真正的主导是新技术,新模式和新市场。对于互联网行业来讲,这不得不说是一种考验。但是,我们同样要看到的是,这对于互联网行业来讲,同样是一种新的启航。有了这样一个阶段的洗礼之后,互联网行业的发展才能真正摒弃传统的以规模和效率为主导的发展模式,真正进入到一个以创新和创造为主导的发展阶段。

当然,在这样一个阶段,我们也不应该对资本「免疫」,而是要以一种更加理性和客观的态度来看待资本。

我们应当将资本看成是玩家们不断完善自身,不断弥补自身短板的方式和方法,而不是将资本看成是打压竞争对手,不断维持自身地位的方式和手段。只有这样,资本才能真正回归它应该有的位置,而不再是那些抱有躺赚心理的玩家们,将自身的幻想付诸实现的手段。而现在,我们正在经历的,正是这样一个时代。

互联网正在进入深水区

当互联网厘清了自身与资本之间的关系,我们可以非常明显地感受到互联网行业的发展正在进入到深水区。与资本的诀别,和与资本的深度融合之间,其实是一样的,这个阶段,同样可以成为另外一个全新的时代。当这一时代拉开序幕,我们完全可以说,互联网行业的发展正在进入到深水区。

在这个时代,传统意义上的以规模和效率为主导的发展模式开始被越来越多的玩

家所抛弃,他们开始更多地寻求一种全新的,更加可持续的发展模式。这样一种新的发展模式下,互联网玩家更多地思考的是,如何通过赋能产业,如何助力产业升级来获得新的增长,而不是对资本和流量进行一味地收割。

用「深水区」来形容当下的互联网行业的发展一点都不为过。我认为,在这样一个阶段,真正考验玩家们将不再是简单意义上的规模大不大,用户多不多,而是更多地考验的是,作用大不大,功能强不强,技术硬不硬。这才是真正适合互联网,并且真正能够给互联网带来长久发展的新模式。

乍一看,这样一种发展模式本应该是互联网与生俱来的,但是,正是因为资本在其中所扮演的角色和地位的关系,才让我们直到现在才意识到了这一点。可以预见的是,在这样一个时代里,我们将会看到更多的玩家放弃他们在互联网时代所建构起来的「资本圈」和「生态圈」,而是开始更多地从产业的角度,从用户的角度来思考和看待自身的发展。

有了这样一个阶段的沉淀和积累之后,互联网行业的发展将会回归到以技术、模式和商业创新为主导的正确的正确的发展轨道上。传统意义上,我们经常所看到的以平台和中心为主导的发展模式将会被越来越多的人所放弃,转而开始用一种全新的角度来看待和探索未来的发展。简单来讲,厘清与资本之间的关系的快慢和彻底程度,将直接关系到深水区里的玩家们的发展快慢和彻底程度。

资本,不应当成为互联网行业竞争的终点。这本应该是从开始就应该被互联网玩家们所认识和推崇的观点。然而,资本在互联网的行业发展过程当中所扮演的举足轻重的角色,最终让互联网玩家们到最后才意识到这一点。这是相当不幸的。然而,庆幸的是,随着防止资本无序扩张的逐步深入,越来越多的人开始意识到这一点,并且开始了与资本的决裂。以此为开端,互联网行业的发展开始进入到全新的发展阶段。对于互联网来讲,这何尝不是一次涅槃,而经历了这样一场涅槃之后,互联网何尝不会迎来一场新生呢?

苹果总是传出可折叠屏的消息,都是噱头吗?

华为、三星以及中国手机其他厂商都在推自己的可折叠屏智能手机,但是苹果公司一直是雷声大雨点小。虽然市场上也经常传出苹果公司要推自己的可折叠屏手机,但仅仅是停留在传闻以及部分概念机方面,并没有实质性的产品问世,其中郭明錤也多次预言,不过时间是一推再推,并没有确定的时间点,总给人一种要放鸽子的韵味。

近日,我们又看到有消息称,苹果公司开始开发无偏光片的OLED面板。据悉,面板上不使用偏光片会使它们变得更薄,使其更适合用在折叠屏手机上。一般情况下,偏光片的作用是只允许某些方向的光线通过,从而提高显示器的可见度。但是偏光片会降低屏幕亮度,影响面板的发光效率。所以厂商只能通过提高面板的功率来抵消此副作用,对于OLED面板来说,提高面板功耗会降低其使用寿命。而如果不使用偏光片而使用其他类似的技术则可以平衡这些问题。

所以这种传闻的真实性有待考证。当然,苹果公司之所以被传出研制这种无偏光片的OLED面板是因为之前三星公司也在做这样的产品。而且,三星公司的Galaxy Z Fold 3使用的就是无偏光片的OLED面板。当然,三星也并不是完全没有使用偏光技术,而是在其薄膜封装上印刷了一个彩色滤光片(缩写为CFonTFE),并添加了一个黑色像素定义层。这样做的目的是,可以使可折叠面板能够通过彩色滤光片提供更清晰的色彩。

也就是说,黑色像素定义层取代了以前的橙色像素定义层。橙色的像素定义层由光敏聚酰亚胺制成,其会反射光线,从而影响对比度。而黑色像素定义层采用了不同的聚酰亚胺材料。三星将其CF上的TFE技术称为ECO2(EcoSquare)。并表示这项技术可以提高33%的透光率,并且比以前的显示屏降低25%的功耗。

对于苹果公司来说,其实使用的面板基

本也是代工而成,并不是自己制造的,至于研发技术是不是也会如三星这样,还是独辟蹊径,亦或者最终直接采购别的厂商的成品OLED面板?或许都有可能。毕竟,苹果的可折叠屏手机还没有问世,而且在面板研制方面,也不是苹果公司的强项。目前华为、三星、荣耀、OPPO、小米等厂商都已经推出了可折叠屏手机,唯独没有苹果公司的产品。

其实也已经说明了几个问题:其一是苹果公司对于可折叠屏手机并不是特别在意,虽然市场总有传闻,但苹果并不急于推出。内在原因是其目前的iPhone 13系列,包括iPhone 13 Pro系列的产品在市场上卖得都不错。苹果没有迫切改变外观的源动力,自然推动力度也就可想而知了。

其二是虽然三星和华为都已经推出了多款可折叠屏手机,但是市场的销量和占有率并不是很高。三星在可折叠屏市场的占有率最大,年销售也不过是几百万部。华为只能提供4G的产品,在一定程度上限制了其产品的出货量。而iPhone系列手机一年的销量是上亿部,很显然数量级相去甚远。可见市场的需求并不是很旺盛,苹果公司在现有的模板下的产品依旧可以有不错的销量,为何还要舍近求远?

其三是可折叠屏手机的价格不菲。可折叠屏手机的销量不高的潜在原因之一也是价格高企的缘故,目前的可折叠屏手机动辄都是大几千元的,有的甚至超过万元。这和顶配的iPhone 13 Pro Max基本接近。人们在选择的时候,基本会选择苹果的产品,而忽视可折叠屏手机。一方面是市场的培育期尚不够,另一方面是能够消费得起这个价位手机的用户更多的还是青睐苹果iPhone系列产品。既然用户已经接受目前的产品特性,苹果自然不会急于迭代自己的iPhone款式了。

其四是可折叠屏技术虽然取得了很大

的进步,不过,还是有一些用户对于折叠的一些细节,以及长时间使用之后,会出现的一些「瑕疵」心有疑虑,因此在选择的时候,也更乐意选择一整块屏幕的直板手机。当然,无论是华为还是三星,在这方面的技术积淀经过几轮产品的更迭,其实已经相对成熟了许多。这恐怕也是苹果未来会推出自己的可折叠屏手机的驱动所在,毕竟,不可

能一直视而不见用户对现有同质化产品的一种漠视。尤其是中国年轻用户现在换手机的周期越来越长,从某种程度上讲,也是因为现有的手机产品无法提起他们的换机兴趣和热情。如果苹果未来推出让人眼前一亮的可折叠屏手机的话,或许市场的换机潮会出现改观。



美国公证认证中心

AMERICAN NOTARY SERVICE CENTER INC.

★隆重推出快速专项服务★

免费咨询 专业法规	各种确认公证	公证员公证	出生证	单身证明
	各种当面宣誓承诺公证	海牙认证	成绩单	健在证明
	各种当面签字签约公证	州务卿认证	委托书	中美授权
	各种复印件与原件相符公证	国务院认证	结婚证	收入证明
	各种事实验证公证	大使馆认证	离婚证	跨国驾照
特办: 全球远程电子公证		全套三级认证	无犯罪记录	合同协议

特别推出 小企业认证服务、8(a)企业发展计划, 帮助您获得联邦政府采购合同

电话: 202-599-0777 传真: 302-264-2121 微信: USnotary 邮箱: info@usnotarycenter.com
 网站: www.usnotarycenter.com 地址: 7510 Diplomat Dr. Suite 101, Manassas, VA 20109

山姆出国定居服务受理中心 跨国办案·公证认证

- 杰出人才 EB-1A
- 养子、继子、私生子、
- 国家利益豁免 NIW
- 非婚生子及其上下左右
- 婚姻/亲属移民
- 各种连带关系移民
- 政治庇护
- 几大理由移民美国
- 国内(际)子女收养领养移民

美国服务热线: 703-879-7304
 中国免费直拨美国: 950-4042-6006
 info@SAMabroad.com
 www.SAMabroad.com

