

当阿里、京东拥抱实体经济



几乎是不约而同地,以阿里、京东为代表的互联网玩家们开始将目光转向了本来它们并不关注的实体经济,并且开始从实体经济的身上汲取新的发展力量。尽管连以阿里、京东为代表的互联网玩家们都不愿意承认这一点,但是,这一点却在真实地发生着。在我看来,这对于以阿里、京东为代表的互联网玩家们来讲是一件好事。无论是从自身的发展上来看,还是从整个行业的发展大趋势上来看,都是如此。

当这样一种发展态势不断地演进和发展,我们完全有理由相信,在未来的市场,将不会再有严格意义上的互联网玩家,也不会再有严格意义上的传统经济玩家。一个虚实结合的新经济时代终将来临。对于以阿里、京东为代表的互联网玩家们来讲,这是一次全新的开始。可以预见的是,在这样一场全新的嬗变之中,他们所获得的发展潜能丝毫不比互联网时代少多少。

认识到以阿里、京东为代表的互联网玩家拥抱实体经济背后的内在逻辑,并且窥探到这样一场背后所释放出来的巨大的发展潜能,不仅将会让我们对于他们未来的发展有一个全面的认识,而且还会对那些同类型的玩家们的发展提供借鉴。

当阿里、京东拥抱实体经济,互联网开启新征途

回顾以往以阿里、京东为代表的互联网玩家们的发展,特别是最近几年的发展,我们完全可以用迷茫、彷徨来形容。说到底,造成这样一种迷茫、彷徨的关键原因,还是在于他们缺少一个真正意义上的方向和目标。正是在这样一种困境的影响之下,我们才看到了以阿里、京东为代表的互联网玩家们不断地摸索和实践,不断地蛰伏与沉寂。

然而,这并不代表阿里、京东们停下了发展的脚步,只是他们不再像以往那样野蛮生长了而已,只是他们将发展的目光更多地投向了基础科学、新商业模式的探索的领域里而已。对于互联网玩家们来讲,这不得不说是次全新的开始。要知道,以往对于互联网玩家们来讲,这些是他们想要做却一直都没有去做的事情。

当这样一种发展开始,以阿里、京东为代表的互联网玩家不再仅仅只是将目光聚焦在规模上的拓展,而是开始更多地探索深度而全面得融入到经济发展的方式和方法。至此,经典意义上的互联网玩家们所推崇的二元经济结构开始被打破,以虚实融合为主导的一元经济形态开始成为新的发展方向。对于以阿里、京东为代表的互联网玩家们来讲,如何在这样一个全新的发展阶段,找到自身的角色和定位,将直接关系到他们在未来的发展过程当中获得多大的发展潜能。

当阿里、京东拥抱实体经济,新经济时代正在来临

对于阿里、京东们开始拥抱实体经济,不同的人,总是会有不同的认识。在我看来,这种想象的背后,更多地表现出来的是,以经典意义上的互联网模式为主导的平台经济的式微,以数字经济为主导的新经济时代正在来临。

我们都知道,在互联网经济时代,以互联网玩家们为主导的虚拟经济玩家和以实体经济为主导的实体经济玩家是对立的、分裂的、竞争性的。这样一种竞争状态所导致的一个最为直接的结果,便是一方的强大,一方的弱势。正是在这种规律的影响之下,我们才看到了以阿里、京东为代表的互联网

玩家们强势崛起,而实体经济的凋敝与没落。然而,我们并不能因此否认互联网玩家们价值和意义,之所以会出现这样一种冷热不均的发展状态,最为根本的原因还是由互联网技术本身的局限性所决定的。

对于互联网技术来讲,它的最大的价值和意义在于去中间化,在于提升效率。这就决定了它必然需要像阿里、京东这样的互联网玩家来充当这样的功能和角色。然而,等到互联网技术开始发生嬗变,这样一种发展模式便开始改变。

当下,互联网技术正在发生一种嬗变。在这样一种嬗变之下,我们看到的是以数字技术为主导的新技术开始取代互联网技术,成为新的底层技术。大数据、云计算自不必说,人工智能、区块链开始大行其道,诸多基础科学的蜕变,同样正在改变着以往以互联网技术为主导的发展模式。

当底层的技术开始发生改变,原本无法融合、无法连接的虚拟经济与实体经济开始找到结合点。正是在这样一个大背景下,我们才看到了以阿里、京东为代表的互联网玩家们开始吹响拥抱实体经济的号角。可以预见的是,当这样一种发展态势形成,我们将会在未来的经济社会当中看不到严格意义上的虚拟经济和实体经济,未来,将会是一个虚实融合的新经济形态。

当阿里、京东拥抱实体经济,新商业模式正在成熟

正如上文所讲,互联网玩家们之所以会进入到蛰伏期,其中一个很重要的原因在于,他们并未找到一个正确的发展模式,他们并未形成一套完整的商业模式。反过来,当互联网玩家们开始大力拥抱实体经济,昭示着新的商业模式正在成熟和完善。

那么,这样一种新型的商业模式究竟是什么?笔者以为,这样一种全新的商业模式就是以新型基础设施为自我定位和角色的新商业模式。同以往互联网玩家们仅仅只是搭建平台,做撮合和对接不同,在这样一个全新的发展阶段里,更加考验的是互联网玩家们对于实体经济的介入深度,对于实体经济的扶持力度,对于实体经济的融合广度。

简单来讲,以阿里、京东为代表的互联网玩家就是要变传统意义上的平台模式,为现代意义上的中台模式。需要明确的是,所谓的中台,绝不是将自身定义成为一个中心,而是将自身定义成为一个无所不在,深入到产业发展的细枝末节的存在。如果我们将传统意义上的互联网模式看成是一个以平台模式为主导的商业模式的话,那么,在新商业模式之下,更多地表现出来的是,一种去平台化的模式。

在这样一种去平台化的模式之下,互联网玩家们所扮演的不再是撮合和中介的角色,而是赋能和改造的角色,他们改造产业的内在元素、流程和环节,他们改造产业的产品和服务,他们实现的是供求两端的一种另类的对接。

当以阿里、京东为代表的互联网玩家们开始拥抱实体经济,我们看到的是,一个全新的发展时代的来临。尽管互联网玩家们一直都没有离开过实体经济,但是,可以肯定的是,他们在以往并未找到与实体经济结合的最佳方式和方法。然而,这并不能怪罪互联网玩家,这是由当时的技术水平、商业模式所决定的。当阿里、京东们开始再度向拥抱实体经济发起新的冲锋,这并不是一次回归,而是一个新的开始。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)

2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间

周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下, 从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行, 均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食, 纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理, 有意者请电洽。

地道陕西名吃, 聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺; 同时聘有精通川菜, 粤菜和各类家常菜的驻店厨师; 新的经营理念, 为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢(最多容纳60人)及大型宴会厅(可容纳300人以上), 酒水齐全, 卡拉OK助兴。环境优雅, 空间宽敞, 自拥上百停车位, 可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊, 交通便利, 诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢

