



加微信：1716143665，领取配套福利课程



021 | 互联网巨头时代：为什么独角兽不再出现？



卓克·科技参考2 (年度日更)

01-26

021 | 硅谷公司：互联网行业进入巨头时代.mp3

10分56秒

| 卓克亲述 |

众筹新课联系微信：**1716143665**，你好。

欢迎回到《科技参考》，我是卓克。

今天，介绍硅谷互联网企业如何成长壮大的书籍非常受年轻人欢迎。他们希望从中吸取经验，为自己的创业寻找灵感。

但实际上，互联网行业发展到今天，从几十年这个时间跨度上看，正在经历一次转变。这种

转变简单的说就是，**初创公司再也难以独自发展壮大成独角兽了，更不可能成长为巨头。**

不过，今天互联网行业的巨头当初的成长过程可不是这样的。当初，硅谷最具代表性的创业风气就是“车库文化”——没钱租办公室，就在自己家里的车库腾出一块地方开干；没钱雇员工，就许诺今后的股份。

而今天，硅谷的人才们不会同意蜗居在车库，更不会同意低于 12 万美元的年薪，甚至人才们已经有了逃离硅谷的趋势。

所以在我看来，今天还捧着谷歌、亚马逊、微软的创业经典仔细研读，希望创业时也能为自己所用，其实更多的是一个错觉。那个时代，不论在美国还是在中国，都已经一去不复返了，从某种程度上来说，那些书的作用已经和历史传记差不多了。

今天，我们就来说说互联网刚刚进入的新时代——巨头时代。

互联网初创公司数量减少

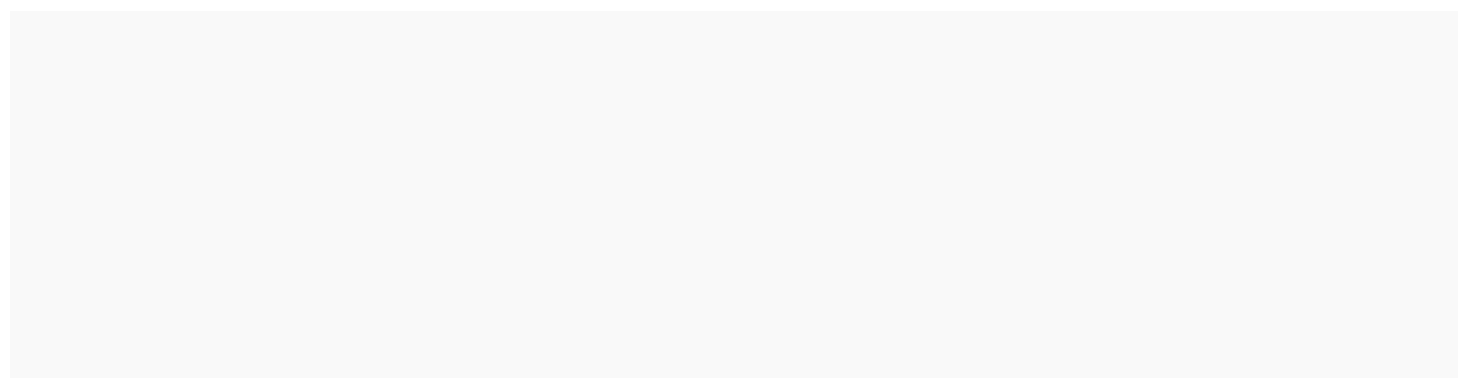
自从晶体管被发明以后，硅谷就成了全球创新中心。

第一波 50 - 60 年代，是半导体企业，当时，从肖克利半导体实验室集体离职的 8 个人，创立了仙童公司。可以说，这 8 个创始人和他们的徒子徒孙支撑起了今天绝大部分的半导体行业。

接着就是 70 - 80 年代的微软和苹果。90 年代是雅虎、谷歌、亚马逊的崛起。00 年代是脸书和特斯拉。10 年代则是 Uber、Airbnb。

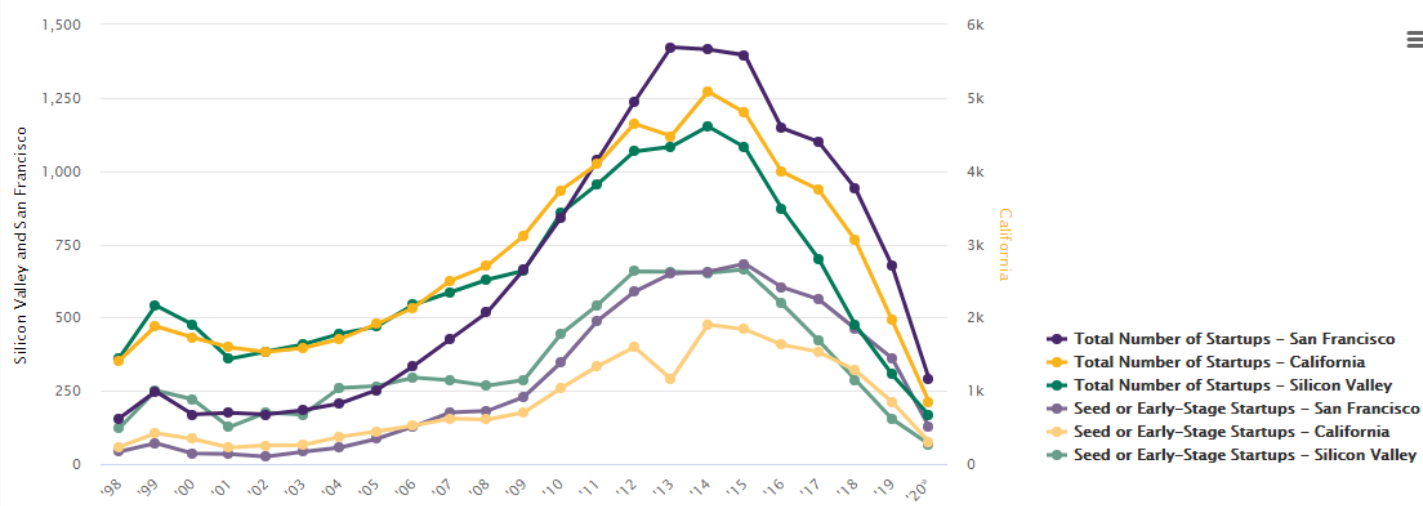
看起来巨头好像是源源不断、没有停歇，但只要我们再往后数十年就会发现，最近五年有什么新巨头出现吗？好像没有，还是微软、苹果、谷歌、亚马逊、脸书、特斯拉这些老面孔。

这只是我们的感觉，还是真的没有出现巨头呢？



Number of New Startup Companies

Silicon Valley, San Francisco, and California



Highcharts.com

SOURCES

DEFINITIONS

NOTES

DATA

初创公司数量统计

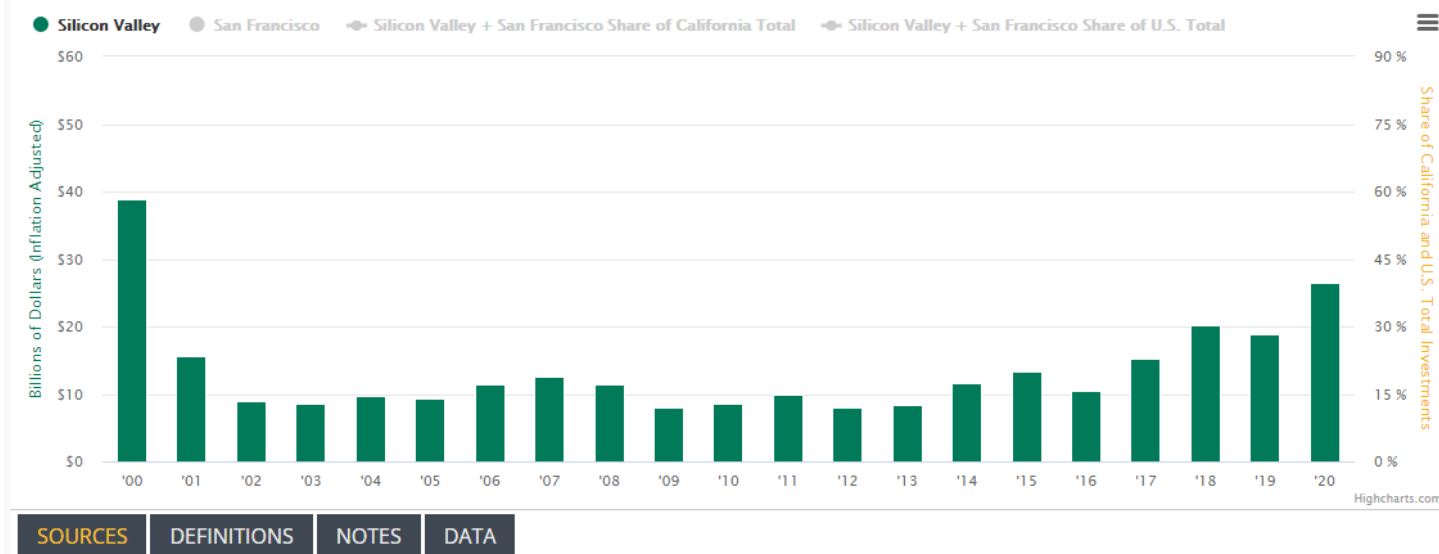
我们可以看看硅谷指数（siliconvalley indicators）给出的统计。这是从 1998 年到 2020 年，美国创新力最强的几个地区新公司的数量变化。我把具体的统计图放在上方。

图片里曲线很多，代表的是种子轮和初创公司的数量。这些公司分别对应旧金山南部的硅谷和全部旧金山，以及加州这几个地区。曲线的高峰基本都出现在 2012 - 2014 年间。比如，硅谷在 2014 年有 1153 家，而到了 2020 年就只有 167 家了，初创公司数量缩减了 86%。

如果公司的规模和创新力一直不变的话，这种数量的断崖式下跌一定对应着经济的崩溃。而实际上，硅谷并没有什么经济崩溃，给人的印象只是更加固化和豪华了。所以，如何理解这些地方初创公司数量如此剧烈的减少呢？

Venture Capital Investment

Silicon Valley and San Francisco



历年硅谷地区风投资金额

这个问题，我们看看硅谷指数对投资总额的统计就能理解了。这个统计已经对通货膨胀的影响做了系数上的校正，所以很有参考性。

具体数据是这样的：2014 年是 117 亿美元，2020 年是 264 亿美元。换句话说，初创公司数量萎缩到 167 家的时候，风投给到硅谷的总投资额比初创公司是 1153 家的时候，还要高出一倍有余。

但是这些钱，大部分都没有被初创公司拿到。种子阶段的初创公司，只拿到了投资总数的 1/5，剩下 4/5 的投资都被往年的巨头拿走了。

今天硅谷的创新热度大约可以和 2002 年和 2003 年相比，也就是 2000 年互联网泡沫破裂后的那种冷清的局面。

为什么独角兽不再出现？

问题来了，新的独角兽为什么不再出现了呢？

其实，这和巨头们的两个竞争策略密不可分，第一种是收购，第二种是压制。其中，收购是最主要的，也是首选策略，只有收购彻底失败后才会采用第二种策略，也就是压制。统计是这样的：

苹果公司历史上，一共进行了 123 次收购。比如，今天手机里的 Siri、面部识别、Apple Music、手表中的健康监测等等重要功能，都是收购来的。

亚马逊更是集中收购了几十家电子商务的网站。前十年，只要他发现自己的某个商品子类别处于劣势，如果当前还能出得起钱，就会把那家在子品类中超过自己的公司买下来。

此外，亚马逊还收购了一些给在售的商品提供二次服务的公司，比如电影、电视剧的数据库公司 IMDb，票房统计的 Box Office Mojo，在资金充裕了以后，还斥资 84 亿美元买下了米高梅，为将要竞争的自动驾驶业务买下了 Zoox。

谷歌一共收购过 183 家公司。这些收购基本都是在他们的搜索业务一家独大，广告业务已经增长缓慢后进行的。比如，为视频业务买下了 YouTube，为手机硬件买下来摩托罗拉，为人工智能买下了 DeepMind，为自动驾驶收购过 Waymo。这只是很少的几个例子，今天谷歌的X实验室的很多项目就是收购来的。

脸书的收购记录虽然比不上前面几个，但是 2011 年 10 亿美元收购 Instagram，2013 年 160 亿收购 WhatsApp，2014 年 20 亿美元收购 VR 设备公司 Oculus，从总金额上看也是很可观的。

实际上，每个被收购的公司，当年都处在那几个巨头正在考虑进军的领域，只不过自己从零搞起的话，费时费力。直接买下一个在细分领域做的很好，但尚无法撼动自己行业地位的公司更划算。所以，当年那些被收购的公司，即便已经成长为独角兽（成立 10 年内，估值 10 亿美元以上）的体量，依然值得购买。

这是第一种策略，也是巨头们首先采用的。绝大部分初创公司都会同意，但也有少数没有同意。于是，巨头就会采用第二种策略——压制。

比如，云存储功能的创业公司 Dropbox 当年很火，2009 年，苹果想收购它时，乔布斯提出了 8 亿美元的报价。结果 Dropbox 的老板拒绝了这个价格，说自己还有很大的发展空间。乔布斯临别时的回复说，苹果也将涉足这一领域。结果之后，何止是苹果的 iCloud，微软的 Onedrive、谷歌的云存储也全都以更大规模、更低价的杀入，Dropbox 大约在 2015 年就衰亡了。

还有，2014 年，谷歌出价 10 亿美元收购安卓系统软件开发团队 CM。据说当时不止是谷

歌，微软、雅虎、三星也都和这个团队接触过，但都被这帮极客拒绝了。他们认为，给用户开发一个自由刷机、并且好用的 ROM 是非常有价值的。而谷歌收购他们的目的也非常浅显——消除一个系统软件方面的潜在竞争者。

之后的事情嘛，谷歌建立了自己的框架服务，然后主导了大部分安卓手机生态。至于那个用起来挺不错的 CM ROM，从 2016 年底就再也没有更新过了。本来以为大公司吃肉，小团队喝汤，结果连汤都没给留。

这样的例子还有很多。比如，Snapchat 拒绝脸书的 30 亿美元收购，结果脸书把脸一拉，复制了阅后即焚功能，复制了 Snapchat 的故事模式，Snapchat 就此一蹶不振。

可以说，对于硅谷的创新企业来说，巨头收购是一次生死门槛。目前，几乎已经没有在某个领域做得很好的小公司能既不受巨头排挤，又继续保持独立的优势。

这样的局面是好是坏？

这样被收购、收购不成就压制的方式，对整个互联网行业的创新是好还是坏呢？

总体来说是坏的，但也要分阶段。具体来说，真正有实力创新的公司会把一个技术从无到有的做到产品中，第一次证明这种技术在市场竞争中具有优势，对于到这一步之前的创新，伤害并不多。

这个逻辑和今天大学里年轻学者的生存逻辑非常像。我看很多高校自豪的发新闻稿说，又引进了哪国著名的科学家、专家，结果一看，那位老先生 70 多岁了。

但实际上，一个学者，学术成果出产最多、最高效的时期，是他们从博士毕业到拿到第一份稳定教职的那段时间。这中间，快的话可能要 5 年，慢的话可能要 10 年。这期间，他从头衔上看是没什么亮点的。想要真正划算的引进国外高水平学者，就应该挑这样的人，不但花钱少，产出也又多又好。

我们说回收购。这些巨头就是在那些公司刚刚展现出优势时出手的，非常划算。但初创公司一旦被巨头收购后，那种激烈竞争的态势和时刻紧逼的生存压力就缓解了，于是创新就会放慢。

虽然巨头有各种激励方式，但核心创始人的危机感与竞争意识在第一桶金的奖励中已经淡化

了。

这样的局面有没有可能改变呢？

也有，就是让这些刚刚开始放慢脚步的巨头，继续懒散下去。时间会让它们的利润率继续下滑，缺少生存压力的环境会让公司内部的人事斗争更加激烈，周报、日报更加内卷……经历十几年后，它们就会像当年的巨头雅虎一样，自然而然腾出生态位。

如果人为的干预波动，反而类似于在艾滋病人体内，不断使用各种杀病毒的方法。最后得到的并不是痊愈，而是让那些杀不死的病毒在压力下加速演化，变异出一个又一个更难对付的新品种。这时候，巨头将长期存在，创业者能求得的最好结局，也只能是被巨头们收购。

这就是今天的内容。我是卓克，我们明天再见。

划重点

1. 当前，硅谷的互联网初创公司再也难以独自发展壮大成独角兽了，更不可能成长为巨头。
2. 新的独角兽之所以不再出现，和巨头们的两种竞争策略密不可分，第一种是收购，第二种是压制。其中，收购是最主要的，也是首选策略。
3. 想要改变巨头垄断的局面，真正的好方法不是人为干预，而是让那些开始放慢脚步的巨头继续懒散下去，时间会让它们自然而然的腾出生态位。

收听更多课程微信：1716143665



众筹新课联系微信：1716143665



□□□□642945106 □□“□□”□□□□□□□□ □□□“2”□□□□□□



公开

仅限群内使用！ 严禁商业！

默认 最新 只看作者回复





胡启慧
01-26

老师的意思就是放任大公司收购，因为其实收购之后，那些被收购的公司也没有之前的活力了， 这样下去， 大公司越来越懒散懒散， 然后空出生态位。

关注

- 1
- 4
- 69
- 分享

作者 回复：
是的



郭卜兑
01-26

第一次知道他们这么干，是在老罗的一次发布会上，当时买了个锤子手机感觉各种新奇的小功能很好用，老罗说，新功能 18 个月就被抄的裤衩都不剩了，后来干脆把功能开源了，当时我还挺气愤的。


关注

不够后来我也就麻木了，从挑一个功能好的手机品牌，变成了， 买个大牌子更新快的手机， 反正大家都是互相抄， 看见什么别人家的好功能， 直接发在厂家

给的社区里，等等就有了。变得懒得去看，懒得去找琢磨了。偶尔想挑挑也会发现其实都大同小异，同质化高，最后会选一个家门口就有维修点的牌子。变成了挑的不是手机，而是售后了。

我在得到学什么

- ☐ 3
- ☐ 2
- ☐ 54
- ☐ 分享



亚信OBC刘平

01-26

能在硅谷被科技巨头收购是何其幸运，在中国怕是第一种选择的机会都不会给，直接就仗着用户优势抄袭打压了

☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 3
- ☐ 50
- ☐ 分享

作者 回复:

这也是在秩序建立上，腾讯游戏完全无法和微软相提并论的原因



乌尚书

01-26

中国的互联网江湖也是差不多的情况，一个新的创业公司干的稍有点起色，已经基本能看到它的选择是对的方向时，巨头就开始行动了。所以互联网界的新公司，爸爸或者姓马，或者姓马。

这可能跟互联网的规模和网络效应有关，巨头公司掌握着资本、流量和市场、用户，一切小公司需要的资源都在巨头手里，那不归附巨头还有什么选择呢？

最近读《置身事内》，我们以前觉得房地产公司太大太强，但其实是被地方...

☐ 关注 ☐

- ☐ 2
- ☐ 1
- ☐ 44



囚之
01-26

巨头们的做法看似先礼后兵，其实非常无赖。你要么乖乖给我收购，拿钱退场，不服就等我用自己的经济实力碾压你，把你挤出市场。这跟古代招募将领有点像，如果你不能为我所用，那最好从这个世界上消失，免得日后给我带来麻烦。但是骨气毕竟不能当饭吃，有骨气不被收购的公司基本被打垮了，市场竞争就是这么残酷。

垄断到底好不好，我觉得要视情况而定。如果一个市场有两个或以上业务重...

展开

□ 关注



- 2
- 2
- 37
- 分享



陈澍
01-26

这年头的垄断会比之前更稳固，买买买与卷卷卷两大战略终究是资本更雄厚的一方胜出，或者是被更大的资本方叫停合并，最终再拿起磨好的镰刀收割消费者，在商业竞争中当钱是万能的，甚至来抑制创新的时候，反噬也就到了；当创始人的初心到了被收购戛然而止，那创新就真的渐行渐远，投机的孵化反而会大行其道

□ 关注



我爱问卓克

- 1
- 评论
- 32
- 分享



李祭酒
01-26

巨头们已经从原来的屠龙少年转变为恶龙，利用他们体量和资金上的优势不断挤压新兴企业发展成巨头的机会，基本都是顺我者昌逆我者亡。
卓老板所说的改变巨头垄断局面，最好的方式是让他们懈怠下去，但个人认为作为互联网的巨头天生就有一种急迫感，而且知道科技创新带来的好处，他们只会不断收购能够提升科技创新的企业，而不会懈怠等死。

[关注](#) [□](#)

我爱问卓克

- [□ 转发](#)
- [□ 1](#)
- [□ 28](#)
- [□ 分享](#)

作者 回复：
是的，巨鲸落



GK王
01-26

这样的收购和打压的力度，让我想到一百多年前，洛克菲勒和范德比尔特，分别在石油和铁路上的收购和打压，不仅涉嫌垄断，而且涉嫌腐败。如今似乎似曾相识。今天这些科技巨头的有些收购，会不会也存在这些问题。例如微软收购动视暴雪，为什么如今很少对巨头进行反垄断调查？也没听说有哪家巨头业务被拆分。

[关注](#) [□](#)

- [□ 转发](#)
- [□ 2](#)
- [□ 20](#)
- [□ 分享](#)

作者 回复：
那只是你很少听说而已



焕小二
01-26

[关注](#) [□](#)

“70 - 80 年代的微软和苹果。90 年代是雅虎、谷歌、亚马逊的崛起。00 年代是脸书（2004）和特斯拉（2003）。10 年代则是 Uber（2009）、Airbnb（2008）。

看起来巨头好像是源源不断、没有停歇，但只要我们再往后数十年就会发现，最近五年有什么新巨头出现吗？好像没有，还是微软、苹果、谷歌、亚马逊、脸书、特斯拉这些老面孔。”...

展开

☐ 1

☐ 评论

☐ 19

☐ 分享



让我想起了三国开篇的，合久必分，分久必合，巨头们可能继续懒散下去，新的巨头也可能在老巨头倒下的废墟上成长起来。

☐ 关注

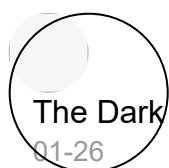


☐ 转发

☐ 评论

☐ 18

☐ 分享



我个人其实有一个小分享，就是其实现实世界的数字化远没有我们想象的那么普及，还有大量的领域完全没有开始数字化，现阶段的整个互联网行业在我看来就是将数字化做的不错的领域进行开发并产生业务进而生产应用产品和输出服务，每一个数字化的领域都有一个独角兽和巨头，其实还有很多领域没有做到数字化，这些领域还是大概率会产生新的独角兽或巨头，当然被现在的巨头发现你有做大苗头估计也会过来进行亲切的 " 问候 "，但也有可能他们觉得...

☐ 关注



☐ 1

☐ 1

☐ 15

☐ 分享



戚志光
01-26

卓老板，当年的美国政府能狠下心分拆标准石油、AT&T，现在怎么不肯分拆微软、谷歌、亚马逊、META 和苹果了呢？是因为如果分拆了这些企业，他们就竞争不过其他国家的企业，对美国自己的弊大于利吗？

☐ 关注 ☐

☐ 转发

☐ 2

☐ 13

☐ 分享

作者 回复：

只要做的成功，做的大就要拆，那不成抢劫了？



张洋
01-26

说起“垄断”一词，可能许多人想到的是种种不好，但有时垄断反倒比有竞争“好”。

☐ 关注 ☐

想当年亚马逊与苹果在电子书业务上的竞争就是这么个情况，最早亚马逊凭借绝对的市场份额垄断，就能够以很低的价格拿到版权，然后再以较低的价格转卖给读者（顺便卖出 kindle）。

但后来苹果也看上了这个市场，这对于版权方来说就有了选择（能讨价还价了），结果就是那一年的价格上涨了 20%-30%。（此事引来美国的司法部的调查，最后书商、苹果和司法部庭外和解，这才把多收的钱又退了回去）

当然，我说的这个“不好”是站在消费者的角度上，如果从书商的位置看，这又是“好的”。

☐ 转发

☐ 评论

☐ 13

☐ 分享



张文龙
01-26

相似的故事也在其他领域天天发生。小而美的团队创造出一个有活力的项目就能在巨头的“呵护”下成为巨头的一个新增长端，或者就是被血轮眼复制到渣都不剩。

☐ 关注 ☐

这其中很多公司和创意在经历爆发后也逐渐的泯然众人矣，逐渐的没落为工业化大生产中的一环，足够合格但不够惊艳。

漫威影业在赌上最后家底儿的全力一搏，换来的是米老鼠爸爸的垂青，以及...

一个长达十多年的 MCU 高质量红利期。算是小而美与巨头之间合作的典范，但联系到这篇所提到的独角兽消失的问题，或许真的头部效应下的垄断分布，同时也面临着演员世代交替、故事套路模式化、观众时间增长乏力等问题。

展开

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 11
- ☐ 分享

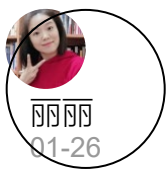


大刘
01-27

“但实际上，一个学者，学术成果出产最多、最高效的时期，是他们从博士毕业到拿到第一份稳定教职的那段时间。这中间，快的话可能要 5 年，慢的话可能要 10 年。”读过了霍金的传记，读过了杨振宁的传记，知道了年龄 25 岁 - 35 岁是学术研究的黄金阶段，身体好，脑子反应快，专注，没有政治任务，没有学术报告，没有阿谀奉承，更容易出成果，反而年龄到 50 以后很难出高效的成果，因为体力不够，外界羁绊太多！

☐ 关注 ☐

- ☐ 1
- ☐ 评论
- ☐ 10
- ☐ 分享



丽丽
01-26

在特朗普的社交帐号被禁用时，我突然就感觉：这些大公司怎么有这么大的“

☐ 关注 ☐

权力”？

他们动辄能支配百亿美元的资金，丰富自己的版图或搞定竞争对手。参与竞选游说，这不就是资源支配能力吗？

在科幻著作里，大公司掌控世界的时代会不会来临？当然未必。然而，这些公司越来越大，在他们主导的时代里，我还有点儿没想明白。

- ☐ 转发
- ☐ 2
- ☐ 9
- ☐ 分享

作者 回复：

如果有那么几个公司有力量把总统整得七荤八素，你就不用担心总统有劲儿乱使把国家各行各业整的七零八落了



王学敖
01-26

我对本课的想法：

☒ 关注 ☐

在一个环境稳定的前提下，财富与资源符向正态分布演化，所以在没有新改变时代技术出现前，少数企业垄断绝大多数的资源。

当时代巨变，新的物种（科技公司）才能雨后春笋般出现，但之后只要环境稳定，继续会向正态分布演化。（我觉得这个模型既能解释物种爆发与灭绝，也能解释 1、2、3 代互联网下独角兽的兴衰）

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 9
- ☐ 分享

作者 回复：

财富和资源在什么时候也不倾向于正态分布，而是幂率分布，你可以搜搜科学思维课里相关关键词



王学敖
01-26

☒ 关注 ☐

老师我对三体问题感兴趣，想向您提问：

在每一个微分时刻，三体方向与速度都是确定的（假设牛顿力学是真理），积分后，也应该有唯一确定的数值才对啊！

换句话说，三体的不确定性与量子的不确定性是两码事吧，量子不确定性是真随机，而三体的不是。

但如果有些数学问题不能有解析解，必须按步骤一步一步算下去（P 不等于...

☐ 转发

☐ 2

☐ 8

☐ 分享

作者 回复：

后面有专门讲三体问题的研究进展的，三体问题不实在没有确定数值，而在于没有解析解



天堂的构架

01-26

卓老板能否分析一下近期《Nature》上这篇针灸经络研究的文章里，感激！文章链接：<https://www.nature.com/articles/s41586-021-04001-4>

☐ 关注

☐

☐ 转发

☐ 1

☐ 7

☐ 分享

作者 回复：

之后有



杨自宏

01-26

认巨头们顶着伟光正的光环骄傲的死去，才能为卑微者腾出生存空间。这是既合乎自然法则，又顺应人性逻辑的方略。

☐ 关注

☐

☐ 转发

☐ 评论

4



分享



Sophia

01-26

卓老板，2016 年的节目中提到过 NASA 研发的看起来违反牛顿定律的 Emdrive 引擎。时隔五年，这项技术有没有后续？

关注



转发

1

4

分享

作者 回复：

证明它不能提供动力的实验证据强过能的



In_K

01-27

这样的事只会在 web2 的时代发生了。web3（区块链技术保障下的数据留在用户手中、中间件协议发生主要作用的新一波全球化浪潮）下正在发生着翻天覆地的变化，我甚至兴奋的认为互联网又重新站在了十字路口上。很多初创企业都是“车库创业”的模式像 uniswap 就是失业的程序员在家写的价值也多少亿了。而且 dao（去中心化自组织）的模式企业的实体也变得不那么集中具体。从业者也可以更加游牧的形态服务于多个项目。利益有了机会重新跟价值观绑...

关注



展开

1

评论

3

分享



拓跋冲

01-26

互联网行业可能正在经历一次转变，就是初创公司再也难以独自发展壮大成独角兽了，更不可能成长为巨头。

关注



互联网进入的新时代 —— 巨头时代。

新的独角兽为什么不再出现了呢？这和两个竞争策略密不可分。第一种是收购，第二种是压制。

收购是最主要，也是首选策略，只有收购不顺利才会考虑采用压制策略。

局面有没有可能改变？

有，让刚开始放慢脚步的巨头，继续懒散下去。时间会让它们的利润率继续下滑，缺少生存压力的环境会让公司内部的人事斗争更加激烈，周报、日报更加内卷…… 经历十几年后，就会像当年的巨头雅虎一样，自然而然腾出生态位。

展开

转发

评论

3

分享



得到用户

01-26

論反壟斷法對世界的破壞性

关注



转发

评论

3

分享



咚咚锵

01-26

其实药企巨头很多新药也是买来的，最早的几款药物占据市场，占据渠道后，收购也是自然而然的事情吧！

关注



转发

评论

☐ 2
☐ 分享



陈斯
02-04

我猜听懂了老师的意思，据说某马的投资部门已经进驻了领导，不让随便收购。

☐ 关注



不过文化不同嘛，我们等不起自然进化，需要今天吃跟人参补一下，明天再来碗凉茶去一下火才行。

习惯就好，可能最后就是国有企业啦，企业家精神很难很难。

☐ 转发
☐ 评论
☐ 1
☐ 分享



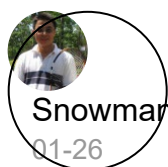
全德凯
01-26

收购不成，就自己干，就直接把一个团队的核心成员挖走，废了它，很多时候选择后者

☐ 关注



☐ 转发
☐ 评论
☐ 1
☐ 分享



Snowman
01-26

Snapchat 现在市值 500 亿美元，Facebook 复制的功能并没有取代这个产品。这也算是大公司垄断下的一个奇迹了。

☐ 关注



☐ 转发
☐ 评论
☐ 1
分享



卓老板的意思是像罗素 2000 这样的指数基金今后的希望不大吧？我在国外能深刻感受到微软苹果脸书亚马逊对于每个人生活的影响，聊天软件几乎都是脸书家的，导航主要是谷歌地图，就算有其他家的导航软件也基于谷歌地图的数据。欧洲除了对巨头做个不疼不痒的罚款也是无能为力，特斯拉的电动车正在逐渐动摇德国车企在传统制造业上的地位。前年特朗普被推特封号之后，那种一肚子苦水在偌大一个地球居然发不出去的尴尬也是挺让人唏嘘的，未来很...

关注

- 转发
- 评论
- 赞
- 分享

加微信：642945106 发送“赠送”领取赠送精品课程 发数字“2”获取众筹列表



