

涅槃之后，区块链正在回归正道

同数字货币市场上略显疯狂的现象不同，区块链则是在用一种相当稳重的姿态行走。没有高歌猛进，没有饿殍满地，一切都是那样地宁静而安详，一切都是那样地水到渠成，顺理成章。无论是在政府层面，还是在行业层面，区块链行业的发展都在回归理性与客观。应用，正在成为整个区块链行业的主旋律。

如果将时间的指针拨到几年之前，区块链市场完全不是这样一种景象。那个时候，人们之所以会对区块链抱有巨大的热情，在很大程度上是因为人们仅仅将它看成是互联网的颠覆者来看待。人们之所以会对区块链抱有如此热情，最为重要的原因在于区块链让他们看到了下一个与互联网相类似的财富浪潮。

在这样一种执念的影响之下，我们看到的是以区块链概念为主导的略带畸形的发展。彼时彼刻，“区块链+”如同曾经的“互联网+”一样成为人们街头巷尾谈论的话题，成为人们改造传统行业的工具，成为人们博取资本关注的工具，成为人们获取流量的方式。如果站在这个角度来看待区块链，所谓的区块链与其说是区块链，倒不如说是另外一种形式的互联网。

纵然区块链是下一个世代的新型“基础设施”，纵然它与互联网有着很多相似之处，但是，我们在看待它的问题上，依然要寻找真正属于区块链本身的方式和方法，而不仅仅只是一味地将互联网的方法和逻辑照搬到区块链的身上。庆幸的是，对于区块链乱象的治理，最终让区块链重新回到了正规，并且开始寻找真正属于它的发展道路。越来越多的场景开始应用区块链，越来越多的问题开始在区块链身上找到答案，一场区块链的新时代正在来临。

不可否认的是，区块链经历了一场事关生死的涅槃。在那场涅槃里，无数的区块链玩家离场，无数的区块链项目搁浅，无数的区块链平台倒闭，但是，纵然经历了这样一种涅槃，我们依然看到的是区块链拥有着极其旺盛的生命力，并且开始逐渐找到属于自己的发展路子，区块链开始回归正道。

区块链的应用开始多元化
刚开始，人们认识和看待区块链的时候，仅仅只是将区块链看成是一个与数字货币深度绑定的存在。谈及区块链，必谈及数字货币；谈及数字货币，必谈及区块链。最后，区块链变成了一个数字货币的专属领

地，一切的落地和应用都逃不脱数字货币的束缚。

以现在的视角来看待那个时候的区块链，我们可以非常清晰地认识到仅仅只是将区块链与数字货币深度绑定无法促进它的长久发展，甚至还会将它的发展带入到死胡同里。但是，在那个人们对区块链依然狂热的时代，将区块链与数字货币分离开来是一件无法想象的事情。当人们对于区块链的认识开始变得深入和全面，区块链与数字货币之间的分野开始变得越来越明显，数字货币不再是区块链的唯一，区块链同样不再是数字货币的外衣。

现在，区块链的应用开始呈现出多元化的发展势头。无论是最初的食物溯源，还是版权保护，还是现在的组织再造、供应链金融，甚至是法律存证，我们看到的是一个多元化的区块链应用的新时代开始上演。越来越多的场景开始出现区块链的影子，越来越多的痛点和难题，开始从区块链的身上找到答案，一个多元、深度、全面的区块链时代开始来临。

区块链的角色开始被重新定义
当人们开始认识区块链的时候，区块链的角色是被当成一个全新的融资方式和融资工具来出现的，那么多的玩家，很多都是为了迎合投资机构的偏好才开始投身到了区块链的创业浪潮里。在这个时候，区块链是被当成是一个概念来存在的。

随着互联网浪潮的退却，特别是随着资本的退潮，区块链的这样一个角色开始被取代，越来越多的玩家开始将区块链看成维持自身互联网时代地位的工具。特别是那些在互联网时代业已取得巨大先发优势的玩家们来讲，他们之所以会布局区块链，很大一部分原因是因为他们将区块链看成是维持他们地位的工具，所以，这些玩家在看待区块链的问题上多半是以联盟链的角度来看待的。

随着人们对于区块链认识的深入和全面，区块链的角色正在被重新定义。在当下这样一种市场情势之下，区块链是与大数据、云计算、人工智能一样的角色来存在的，并且笔者将区块链看成是一个比其他新技术还要深度的技术类型，借助它，我们可以将其他新技术更好地联系在一起，并且真正可以将人们真正带入到数字经济时代。此刻，区块链的角色已经被定义成为数字经济时代的“基础设施”，正如我们将互联网看成



是平台经济时代的“基础设施”一样。

区块链的驱动力正在从外部转向内部
早期，区块链发展的驱动力，多半来自于人们对于数字货币造富浪潮的狂热追捧以及资本对于区块链的推波助澜。如果对这个阶段的区块链驱动力做一个注解的话，那么，区块链的驱动力来自于外部。

当区块链的驱动力来自于外部的时候，区块链的发展需要不断寻找外部世界关心、关注的地方，并且通过自身的发展来投其所好。因此，在这个阶段，我们看到的是玩家们对于区块链概念的不断拓展和延伸，却忘记了区块链的本质是什么，最终，区块链变成了一个迎合资本市场的噱头和概念。有了资本的加持，巨头的布局，区块链就可以发展得很好；没有资本的加持，巨头的布局，区块链的发展就会遭遇困境和难题。

经历了涅槃之后，区块链的驱动力开始更多地从外部转移到内部，更多地转移到区块链本身。无论是区块链技术的丰富与完善，还是区块链应用的多元与全面，区块链本身所具备的能量越来越大。现在的区块链市场已经不再是那些可以博取资本青睐的玩家，而是变成了那些真正实现自我成长和发展，真正形成了商业闭环的玩家。当区块链的发展驱动力真正从外部转向内部的时候，它的发展才算是真正进入到了一个全新的发展阶段。

区块链正在从封闭走向开放
诞生于数字货币的事实让区块链刚开始的时候一直处于封闭的状态，纵然是中本聪的初衷并不是打造一个封闭的系统，但是，那些对数字货币推崇的人们却依然在用封闭的方式和手段来看待数字货币和区块

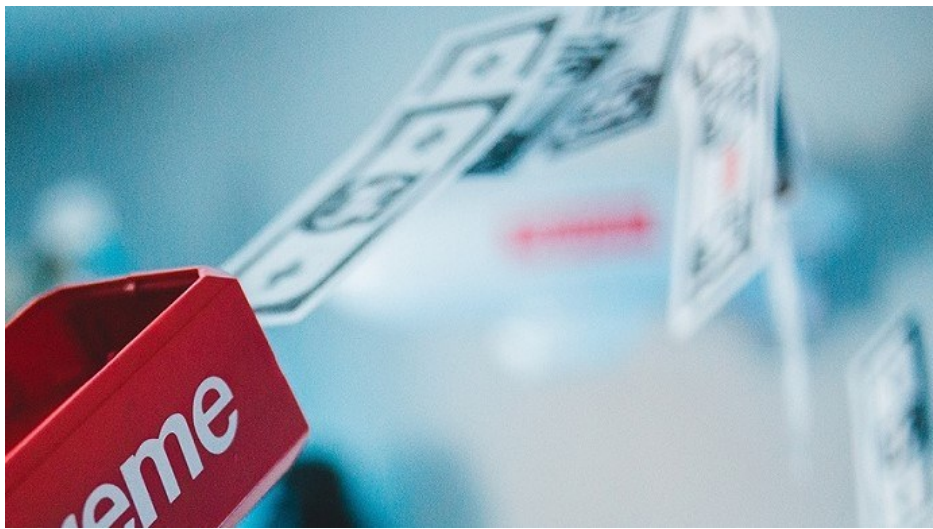
链。当区块链被看成是一种封闭性存在的时候，我们看到的区块链变成了一个圈流量、割韭菜的工具，而不是改造行业的解决方案。

当区块链行业的发展经历了涅槃之后，特别是当人们对于区块链的理解开始变得深入和全面的时候，我们看到的是区块链行业的发展正在从封闭走向开放。越来越多的玩家开始将关注的焦点聚焦在开源上，特别是区块链技术的开源开始变得越来越普遍，当区块链技术开始从封闭走向开放的时候，我们看到的区块链技术本身开始变得成熟和完善。

区块链从封闭走向开放。除了让区块链技术开始变得成熟和完善之外，我们还看到区块链的应用同样开始变得多元和全面。从刚开始时仅仅只是局限在数字货币，到现在的区块链应用场景拓展到了诸多的场景当中，区块链已经不再是一个独立王国，而是变成了一个人人皆可参与，人人皆可享受的存在。对于区块链来讲，这同样是一种全新的发展方式，同样是它开始走向正道的表现。可以预见的是，随着区块链越来越多开放，它的技术将会越来越成熟，一个全新区块链时代将会真正来临。

在经历了早期的野蛮生长之后，区块链行业的发展开始进入到一个全新的发展阶段。用涅槃重生来形容当下的区块链发展一点都不为过。值得庆幸的是，现在的区块链发展开始变得越来越稳健，越来越理性。笔者认为，这才是区块链的正道所在。相信经历了这个阶段的蓄势之后，区块链行业的发展将会告别畸形的发展业态，真正进入到一个良性发展的全新时代。

烧钱10年，中国互联网稳了吗？



从2011年到2021年，是iPhone的黄金十年，也是中国互联网的十年。在这十年里，我们见证了手机、网约车、外卖、电子支付、短视频的野蛮生长，催生出包括小米、滴滴、抖音、摩拜等响当当的品牌。在每一轮的创业中，不但业内人士，就连普通消费者都能感觉到一种“急于挤水瓶”的疯狂，最直接的体现就是疯狂烧钱。任何领域的创业，如果没有先烧掉10个亿，都不好意思说自己是互联网创业者：先有小米1售价1999元，雷布斯发誓永远不靠硬件赚钱；接着网约车烧钱补贴，曾几何时，全中国人民出行仅需1元；再有就是电子支付的红包雨，一晚上动辄上亿元...如此血腥的场面断断续续地持续了十年之久。消费者最直接的感受是：生活越来越方便了，但烧钱没给自己太多好处。至于说，创业者，尤其是失败的创业者，烧钱如鱼饮水，冷暖自知。

新的十年开始了，全社会都希望中国互联网能更健康地发展。烧钱虽然一时爽，但却是中小企业的火葬场，况且，前期烧掉的

钱，势必会嫁到后期的产品价格中，比如共享充电宝、电单车烧钱的时候，出行都只需要1元钱，或者免费；但现在清清楚楚地算起来，价格翻了10倍都不止。如果再烧10年的钱，对中国社会资源也是非常浪费。

营销广告，互联网烧钱都有什么套路？
十年之前，也就是2010年之前，中国的投资机构只有500家，大家更喜欢把钱存在银行里，或者做保守的生意。但在2010年之后，互联网行业涌现出大量的梦想家，如雷军、王兴、张一鸣，甚至是贾跃亭等等，他们有雄心壮志且颇有韬略，开创烧钱的先河。于是，投资机构快速蔓延，目前已经成长到4000多家，大量的热钱开始涌入。都说时势造英雄，互联网烧钱的事儿，又何尝不是英雄造时势呢？烧钱，也是把钱变活的过程。

当然，这些梦想家都是聪明人，不会白白地把钱烧掉，即便他们“看上去”很心疼。其实，互联网烧钱的本质在很大程度上是一种新型的广告营销。此前，企业一般会邀请

明星做代言，然后向其支付天文数字的代言费，但这种模式并不保险，不能直接获取客户。毕竟，消费者没有参与感，甚至看到这些广告就很烦；相比之下，烧钱模式就比较有优势，梦想家们把天文数字的代言费分割成几亿份，普通人会为了这一小份，而抢上一整天的红包，同时，会忍受繁琐的流程完成注册。重要的几回烧钱，都是相同的配方：

最早的烧钱者是雷军，小米1的售价仅为1999元，雷布斯说：永远不赚硬件的钱。但小米的硬件成本始终是个谜，他们曾利用“情怀”，要求粉丝先交预付款，然后，拿预付款支付给富士康，令其购买物料、设备、招募工人，有点儿空手套白狼的高级感。

相比于雷军，滴滴和快的补贴大战，更显血雨腥风。马化腾在谈到本次的烧钱大战时，倒吸了一口凉气，坦言有点儿冲动，但谁也不能先停手，后来两家一起停手且最终合并。烧钱的具体过程就是“补贴”消费者出行，大概就是每单享受13元到15元的减免。在如此诱惑之下，司机和乘客快速注册滴滴和快的，使得其用户数量瞬间暴涨。粗算下来，打车软件获取一位客户的成本仅有1元不到，是个非常优秀的数字。更容易被忽略的是，消费者和司机即便是赚取补贴，也不会马上把钱提现，甚至向其中存入更多的钱。说直白点，动辄20亿的补贴，虽然从归属权上属于消费者和乘客，但实际上还存在微信和支付宝里，是腾讯和阿里巴巴“可利用”的资金。烧了等于没烧，或者说当资本规模达到一定程度之后，归属权并不重要，“使用权”才是王道。

随后的共享经济用同样的套路开始烧钱，而且又发明出“押金模式”，他们烧的钱以及日常的运营费用，基本来自于用户的押金，而当他们倒闭之后，似乎又不用向用户交代。小黄车就那么莫名其妙地消失了，退

押金的日程已经排到2050年。
停止烧钱，互联网企业如何钱花在刀刃上？

过去十年，是最好的时代，中国消费者的生活发生了显著的变化，比如滴滴、外卖、抖音、共享单车等行业，都实实在在地优化着百姓生活，同时，创造了大量就业；过去十年，也是最坏的时代，我们不得不悲伤地承认：十年烧掉6.6万亿的钱，只不过是于商业模式上创新。大家赚钱的思路是让钱流动起来，从中抽成、雁过拔毛，于整个社会财富来看，并没有什么亮眼的好处。况且，长期烧钱，已经造成巨大的浪费，包括资本浪费、精力浪费、文化浪费、政策浪费。总之，烧钱带来的风气并不好。

新的十年开始之后，大家都盼望着中国互联网能停止烧钱，稳稳地做一些生意。好在，国家力量也正在关注，只一部清醒的《垄断法》就能最大限度地遏制补贴。

大家不做恶意竞争，创业公司也不需要太多融资，也就烧不了太多钱，最起码，单轮融资几十亿美金的事情，估计不会再发生了。此外，相关部门已经有点儿厌倦，甚至反感巨头们利用资本来“胁迫老百姓”的商业模式，蚂蚁金服、社区团购被规范，就是最好的证明。平心而论，中国互联网现在不缺钱，缺的是耐心、勇气和格局。笔者之所以这么讲，就是想说：国外的科技巨头都拥有“宇宙”一般的格局，把视野都瞄准在太空，比如Google和亚马逊、Space X等等；还有生来就想改变世界，把“优质通信”视作人类最基本的权利，持续创新技术来实现企业核心价值观，比如高通、苹果和甲骨文。

相信中国互联网烧钱十年之后，早已感觉倦怠，更相信大家未来花钱会更加理性，包括芯片、汽车、无人驾驶、新能源开发、新材料合成等等，都将吸引更多资本。（科技新发现 康斯坦丁/文）