



**黄稚云**  
Huang Zhiyun

提供中英文服务  
免费热线：  
**(240)716-1000**

### 家事法调解

6周快速无争议离婚

## 最保密 最省钱 最省时

### 双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com      zhiyunmediator@gmail.com

### 最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

## 平静之下, 谁是产业互联网的第一声春雷?



以流量为终极追求的产业互联网是没有意义的。这是笔者对产业互联网的基本判断。然而,人们却总是有意无意地陷入到流量的怪圈之中,只不过玩家们流量争夺对象开始从C端转移到了B端而已。很显然,纵然是拥有了海量的流量,但却无法对这些流量带来改变,所谓的流量依然是无用的。相反,如果我们可以对流量进行改变,并以此来反哺C端,从而让供求两端再度实现平等,则具有非常大的想象空间。

既然改造产业远比获取流量更加重要,甚至可以称得上是产业互联网的精髓所在,那么,为什么我们却很难见到产业本身发生的变革呢?其中一个很重要的原因在于,相对于消费互联网时代依靠烧钱补贴的立竿见影,产业互联网时代则需要的是技术的成熟与落地。这是一个长期的过程,并非仅仅依靠资本即可实现。

因此,我们在看待产业互联网的问题上,需要更多的耐心。静待技术的成熟、模式的完善、产品的创新,当这一切全部具备之后,真正意义上的产业互联网才算是真正到来。对于当前的产业互联网来讲,我们完全可以用爆发前夜来形容。从表面上看,它如同一汪平静的湖水,实质上正在蕴藏着惊涛骇浪。

平静之下,产业互联网正在酝酿新变革。提及产业互联网,人们首先想到的是这个概念刚刚被提出的时候,诸多玩家的趋之若鹜。如果梳理这些玩家投身到产业互联网的深层逻辑,我们会发现,流量至上的思维模式依然占据着相当大的比重。可以想见的是,这种以流量为终极追求的发展模式并不能够长久,等到B端流量被争夺殆尽,一切都将从头开始。

当消费互联网时代的轻车熟路般的发展方式告一段落,我们看到的是一场全新变局的来临。产业互联网不再是那个资本市场奉若圭臬的名词,而是变成了一个沉静异常的存在。之所以会如此平静,其中一个很重要的原因在于那些真正驱动产业互联网成熟的技术并未真正落地和应用。因此,很多产业互联网的概念和想法几乎都停留在表面。

经历了早期的洗礼之后,特别是当资本的浪潮开始退却,人们对于产业互联网的看法早已不再仅仅是停留在概念布局上,而是更多地开始深入到了落地的层面上。无论是头部玩家,还是新入局的玩家,几乎都将产业互联网的重点聚焦在落地和实践。

以阿里为例,经过多年的技术布局之后,阿里开始将产业互联网的关注点聚焦在了落地和实践上,犀牛工厂就是一个最为直接的例证。从表面上来看,犀牛工厂仅仅只是一个智能化的工厂,并不代表什么,实质上,犀牛工厂从一个侧面向我们展示了产业互联网开始从简单意义上的概念,开始步入到落地和实践的全新阶段。

有了头部巨头的率先垂范之后,新入局的玩家更是有了方向。单单从笔者接触到了产业互联网的玩家们来看,他们都开始抛弃早期以流量和资本为主导的发展模式,转而开始深入到行业的细枝末节当中。通过对行业进行真正意义上的深度改造来为我们呈现产业互联网的美妙图景。

如果对玩家们特征进行一个总结,我们就会发现如下几个方面的特征:

第一,玩家们开始不再做旁观者,而是开始更多地投身到产业的实际运作过程当中,充当行业的一份子。在现在看来,玩家们这种做法无伤大雅,但是,如果我们深入思考,特别是与互联网时代的操作方式结合起来看待,就会发现,这是一种质的飞跃。因为在互联网的模式之下,任何一个参与到行业运行过程当中的做法,都是不被资本和市场看好的。

第二,玩家们不再一味地改造C端用户,而是开始思考如何满足C端用户。复盘整个互联网时代的发展路径,我们会发现,几乎所有的玩家都在试图通过烧钱和补贴的方式来改造C端用户,由此来获得继续增长的潜能。在这种情况下,玩家们看待C端用户的时候,通常是当成收割对象来看待的。现在,这种现象越来越少。玩家们开始审视并思考自己,开始从自己身上寻找C端用户不活跃,不满意的原因,并且通过自身的改造,试图再度获得新的发展可能性。这个时候,C端用户不再是收割对象,而是在很

多时候变成了服务对象。这同样是一种值得我们注意的全新改变。

第三,玩家们开始不再迷信互联网,而是开始寻找互联网之外的更多的新技术。一直以来,人们对于互联网是迷恋的,信仰的。正是因为如此,我们看到的几乎所有的玩家都将关注的焦点聚焦在了互联网上。我们看到的几乎所有的商业模式都是由互联网技术衍生而来的,资本市场的关注点同样是聚焦在互联网物种之上。经历了早期的洗礼和蜕变之后,人们对于互联网的看法开始变得客观和理性,特别是在互联网模式的矛盾和问题日渐暴露的大背景下,越来越多的人开始将关注的焦点聚焦在了新技术身上。

无论是商业模式,还是解决方案,玩家们都在向新技术要生产力。区块链的火爆、大数据的遍地开花、人工智能的方兴未艾都是这种现象的直接体现。如果我们对当前的技术状态做一个总结,那就是人们不再迷恋和迷信互联网,而是开始更多地从新技术的角度来寻找和思考产业未来发展新方向。

正是由于行业的发展所呈现的这样一种状态,所以,笔者才会如此笃定地认为,现在我们所看到的平静状态,仅仅只是一种假象而已。在这样的一种平静之下,更多的变局正在酝酿。产业互联网的发展之所以没有如同互联网那样快速蝶变,在很大程度上因为还没有第一声春雷的催促,等到产业互联网的春雷雷响,新的发展时代将会真正来临。

爆发前夜,谁是产业互联网的第一声春雷?

尽管很多人并不认为所谓的产业互联网有什么创新之处,甚至还有人将产业互联网划归到互联网的范畴,但是,笔者始终认为,产业互联网与互联网是有着本质意义上的区别的。尽管产业互联网异常平静,但是,平静之下却又新的力量正在酝酿。对于每一个有志于在产业互联网时代有所作为的玩家们来讲,我们正在等待的正是那第一声春雷。

新的产业形态的出现。如果我们寻找产业互联网的第一声春雷,新的产业形态的

出现是当仁不让的那一个。为什么这么说呢?因为产业互联网之所以被称作产业互联网,其中一个很重要的原因在于,它是一个以产业为核心主体的物种。所以,我们在看待产业互联网的时候,不是以互联网为准绳,而是以新产业为准绳。

这个时候,我们就要以新产业形态的产生为标准来衡量产业互联网时代的来临。虽然我们看到了很多技术在不同产业当中的落地和应用,虽然我们看到了很多玩家都开始将焦点转移到产业上面,但是,产业本身并未真正发生改变。

当产业没有改变的时候,我们是无法真正辞严地说产业互联网时代来临的。反过来,只有当新产业产生的时候,产业互联网才算是真正迎来了真正意义上的大爆发。比如,当产业互联网的概念提出时产生的新零售;再比如,当金融产业化来临时产生的新金融;再比如,当人工智能与制造业结合时产生的智能制造和关灯工厂。只有当新的产业形态出现的时候,产业互联网时代才算是迎来真正意义上的大爆发。所以,新的产业形态,才是产业互联网的第一声春雷。

那么,新的产业形态究竟是什么样子呢?笔者认为,新的产业形态应当是基于新的生产要素,新的生产资料和新供给逻辑衍生而来的新产业。如果我们再将新的产业形态做进一步的具象化,那么,现在我们正在被反复提及的数字化、数字经济等诸多以数字化为核心的新物种都可以被称作是新的产业形态的代表。

当以数字化为主导的新产业形态开始取代以互联网技术为主导的旧产业形态,产业互联网才能迎来真正意义上的大爆发。由此可见,如果我们寻找产业互联网时代的第一声春雷,那么,以数字化为代表的新产业形态的出现,或许是当仁不让的那一个。

只有真正有了这样一种新的产业形态的产生,产业互联网才算是从萌芽阶段,真正步入到瓜熟蒂落的新阶段。只有经历了这样一个新阶段之后,产业互联网的发展才能告别简单意义上的概念,迎来真正意义上的以落地为主导的全新发展阶段。产业互联网时代的大门,才算是真正被叩开。