

# 腾讯的产业互联网潜质

腾讯的产业互联网潜质,并不仅仅是局限在其是「产业互联网」概念的首倡者,更多的原因在于腾讯所搭建的产业化体系,足够大,腾讯在产业里的扎根足够深,腾讯的技术积累足够前卫。因此,如果仅仅是以「产业互联网」的首倡者的角度来看待腾讯在产业互联网上的地位和布局,并不是特别恰当的。

毋庸置疑的是,我们现在已经无可幸免地走入到了产业互联网的新周期里。在这样一个新周期里,改造产业,成为重点。同消费互联网时代,仅仅只是通过营销和推广的方式来改变C端用户的消费行为和习惯,甚至于他们的生活方式不同。产业互联网时代,更多地关注的是借助新的技术、新的模式实现对于产业运行逻辑和生产方式的深度改造。

显而易见的是,这是一种与消费互联网完全不同的发展逻辑。在这种发展逻辑的指引之下,我们再去用消费互联网的那一套,显然是无法达成预期的效果的。所以,当我们在看待产业互联网的时候,需要从一个全新的角度来看待。同样地,当我们在看待产业互联网的潜质的时候,同样需要以相同的视角来看待。

笔者以为,腾讯的产业互联网潜质,主要包含如下几个方面。

## 腾讯的「互联网遗产」

在那样一个巨头和资本贴身肉搏的年代里,我们经常看到的是以阿里和腾讯为代表的互联网巨头的两种完全不同的战略布局风格。对于阿里来讲,它更多地是外部的产业纳入到自己麾下,为我所用;而对于腾讯来讲,它更多地扮演的是助力和赋能的角色,更多地是让外部的产业独立发展。透过这两种完全不同的发展模式,我们可以非常清晰地看出,阿里的打法所导致的一个直接结果,就是自身规模的不断扩大,而腾讯更多地导致的是百花齐放,百家争鸣的多样化的发展状态。

这其实是与产业互联网的内在逻辑是相通的。因为在产业互联网时代,我们更多地需要关注的是,在不同的产业,不同的领域里,可以出现更多的新生力量,它实现的是一种多样化的发展状态。而在消费互联

网时代,则是尽可能多地拓展自身的业务版图,尽可能多地做大自身的生态体系,因为只有这样,玩家们才能获得足够多的流量,有了流量,才能实现更加长久的发展。

因此,阿里的打法,更加适合消费互联网时代,而腾讯的打法,则更加适合产业互联网时代。如果站在「互联网遗产」的角度来看待的话,腾讯在消费互联网时代积累下来的产业互联网的遗产,显然要比阿里在消费互联网时代所积累下来的产业互联网的遗产要多得多。

有了足够多的产业遗产,就预示着腾讯可以有足够的空间来对产业的转型和升级有所作为,同样也告诉我们,腾讯可以借助赋能产业和改造产业,获得更多的发展可能性。这是笔者之所以会对腾讯的产业互联网的潜质之所以会如此笃定的根本原因。

## 腾讯的「产业思维」

在产业互联网时代,思维的转变相当重要。如果我们还是在秉持流量思维,依然在坚持规模和效率的发展逻辑,那么,我们是无论如何都无法做好产业互联网的。这是产业互联网的概念提出了那么多年,一直都无法获得突破性发展的根本原因。因为很多的产业互联网玩家依然在遵循着流量的思维来看待和落地产业互联网,并且最终将产业互联网带入了消费互联网的发展怪圈当中。

同其他的产业互联网玩家不同的是,我们可以非常明显地看出,腾讯在以产业的思维来看待和实践产业互联网。无论是从投资的策略上,还是从对于产业的赋能和改造上,我们都非常明显地可以看出,腾讯一直都在以产业思维来行事,而不是以流量的思维来行事。

笔者以为,产业思维的一个最为重要的表现就在于,不要试图成为一个平台,而是要成为产业发展所需的水电煤,成为助力产业发展的「基础设施」。我们都知道,伴随着产业互联网的概念出现的是S2B的商业模式,从本质上来看,所谓的S2B模式,依然是平台和流量的思维。可以想见的是,在这样一种商业模式指引之下,产业互联网将会发展到何处。

同S2B商业模式不同,我们看出的是,

腾讯更多地是站在产业的角度来看待产业互联网的。无论是对于零售行业的布局,还是对于文娱产业的摸索,甚至对于金融行业的深度探索,我们都可以看出,腾讯是以一个又一个的产业的角度来看问题,而不是将所有的产业都纳入到自身的大平台之下。在腾讯的眼中,一个产业就是一个独立的个体,而不是一个一定要纳入到自己平台下的流量,正是因为腾讯的这样一种产业思维,所以,它才具备成为产业互联网时代的佼佼者的潜质。

## 腾讯的「技术积累」

同消费互联网时代,仅仅只是依靠互联网式的撮合和中介不同,欲要在产业互联网时代有所作为,必然需要从技术上下功夫。可以说,没有技术的助力,产业互联网就是一个虚假的概念。原因在于,产业互联网时代要改变传统产业的生产方式和方法,而改变传统产业的生产方式和方法,必然需要技术的助力,少了技术,一切都是妄谈。

腾讯的技术积累,让它具备成为产业互联网时代的佼佼者的潜质。无论是区块链技术,还是人工智能技术,以及大数据技术,我们都可以看出有腾讯的身影。仅仅只是有技术的积累还不够,笔者认为,腾讯的「技术积累」更多地体现在研发和应用的双向协同上。值得注意的是,这种双向协同更多地体现在腾讯对于产业的深度赋能和改造上,而不是体现在用技术对产业玩家进行的流量收割上。

当技术不再是收割流量的新工具,而是赋能产业的新手段,那么,产业互联网的发展才算是真正找到了适合自己的发展模式和方法。因此,需要明确的是,这里所讲的腾讯的「技术积累」更多地是腾讯在研发技术和应用技术上的积累,而不是像其他玩家那样借助自身的技术积累拉开自身与产业之间距离的表现。

笔者以为,这才是产业互联网应该有的样子。产业互联网时代应当是一个产业脱胎换骨的时代,应当是一个越来越多的新产业开始涌现,并且来挑战互联网玩家优势地位的年代,应当是一个孵化出万千类似互联网一样庞大规模的新产业的年代,而不是一个互联网玩家继续维持自身地位,继续收割

流量的时代。

很显然,腾讯在技术上的积累以及它借助技术助力产业,赋能产业上的诸多尝试,才是让我们看到它具备产业互联网时代的庞大潜质的关键原因所在。对于其他的产业互联网玩家来讲,如果想要在产业互联网时代有所作为,以腾讯为样板,探索更多产业互联网的发展新模式,或许才是关键所在。

## 腾讯的「无缝衔接」

笔者以为,产业互联网时代与消费互联网时代的另外一个最大的区别在于,在消费互联网时代,我们需要撮合和中介才能实现交易的达成,才能实现供求的对接。而在产业互联网时代,我们则不需要撮合和中介便可以实现供求两端的对接和交易的达成。腾讯一手C端的流量,一手B端的产品供给,让它理所当然地成为了两者之间无缝衔接的通道。

当一个玩家可以实现了C端和B端的无缝衔接,亦或者说是无感链接,那么,它就跳出了消费互联网时代以撮合和中介为主导的发展模式,真正进入到了属于产业互联网时代的发展周期里。因为在产业互联网时代,C端和B端是不需要撮合和中介的,它更多地是以一种产业端和消费端的自然流动所带来的一种更加快速和有效的新发展模式。

正是因为如此,腾讯所建构的这样一种「无缝对接」的新对接方式,更加适合产业互联网的需求,更加贴合产业互联网时代的规律,更加可以按照产业互联网的逻辑发展。因此,如果我们要找到了腾讯的产业互联网的潜质的话,它在C端和B端所建立起来的这样一种无缝衔接以及所带来的效率的再度提升,才是它具备这种潜质的关键所在。

产业互联网的方向正在变得越来越清晰。但是,产业互联网并不是任何人都可以做的买卖。在我看来,欲要做好产业互联网并不仅仅是有流量就可以的,还要有产业思维、技术积累等诸多方面。只有具备了这些特质,才能真正把握产业互联网的风口,才能成为产业互联网时代的佼佼者。

# 库克1亿年薪获批,就凭给股东带来867倍的收益

库克在苹果公司的薪水是越来越高,当然相比较苹果三万亿美元的市值,库克给苹果带来的收益无疑是巨大的。这也是董事会不断上调库克薪金的关键所在。其实,除了薪水,再加上库克在苹果公司获得的股票激励收益,每年或许也远不止1亿的收入。

在苹果公司的市值不断攀升的过程中,还有一个重要的因素是苹果公司的iPhone系列手机在全球的市场份额也是不断上升的,这是一种强势统治的优势。其他的手机厂商目前都无法和苹果直接分庭抗礼,本来有华为的竞争让苹果公司无法获得这样的优势,但是华为倒下,苹果就没有竞争对手了。包括三星和众多的中国手机厂商对苹果的压力还不足以让市场格局发生转变。

这都是在库克领导下取得的成绩。当然,还有就是国际环境的影响,可以说,库克的运气太好了。在这样一个美式强权霸权横行的环境中,库克获得了最好的发展机会。甚至全球芯片紧张也是有利于苹果公司的,因为苹果的「缺货」时间更短,在供应链中的优势更强,受到的影响也更低,还有台积电不遗余力地捧场,让苹果都可以优先于竞争对手拿到自己想要的芯片和市场。

库克的运气太好了。董事会看中的或许也是这个。因此,才会给库克更高的年薪包。毫无悬念,苹果公司的2022年股东大

会批准了库克9900万美元薪酬方案。库克的薪酬是苹果普通员工平均薪酬的1447倍。库克在2021年获得333.987万股限售股,到2023年库克还可以获得另外的股票奖励。

库克的高薪酬当然也是对其帮助苹果获得高收益的奖励,毕竟,在库克持家的十多年来,苹果股价已经上涨逾1100%。库克可谓春风得意马蹄疾,苹果公司的iPhone系列的市场份额在不断攀升。市调机构Counterpoint Research发布的2021年第四季度全球智能手机出货量报告显示,苹果已经超越三星成为全球最大的智能手机供应商。苹果在全球市场的份额占比为22%。

库克继续出任苹果公司的掌舵人,新协议的签订,库克至少会留任到2025年。回溯苹果公司的发展十年,从2011财年,苹果全年的营收和净利润分别为1082亿美元和259亿美元。到苹果2021年12月25日的2022财年第一财季财报显示,其一个季度的总营收就已达到1239亿美元,单季的净利润达346.3亿美元,当然这也是苹果单季净利润最高的一个季度。

有数据显示,在库克担任CEO以来,公司股价已增长近10倍,并在2018年成为全球首家市值达到万亿美元的公司。数据还显示,库克的十年,包括股息在内,给股东带

来了867%的回报。如果当初在资本市场就开始投资苹果的投资者,获得的回报无疑是非常巨大的。这也是股东愿意给库克更高的薪水和激励机制的动力所在。

库克也一直想着帮助苹果改变,尤其是不对iPhone过分依赖,为此库克倡导「硬件+软件+服务」的组合模式,建构了能让用户拥有更好体验的苹果生态。苹果的服务业务收入从2011财年的不到30亿美元,增

长至2021的538亿美元,库克希望让投资者相信,即便iPhone销售放缓,它也能找到新的收入来源。不过,随着全球对垄断行业的打击力度不断增大,关于App Store拒绝第三方支付引入已经到了「人人喊打」的地步,未来改变也势在必行。这或许是一个最大的变数。如果库克不能找到更好的一个改变替代方案,比如在AR或者Apple Car方面有新进展的话,未来的承压也会加剧。



## 美国公证认证中心

AMERICAN NOTARY SERVICE CENTER INC.

### ★ 隆重推出快速专项服务 ★

<b>免费咨询 专业法规</b>	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
<b>特办：全球远程电子公证</b>		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
- 国家利益豁免 NIW
- 婚姻/亲属移民
- 政治庇护
- 几大理由移民美国
- 养子、继子、私生子、非婚生子及其上下左右
- 各种连带关系移民
- 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



2-052