

# 瓜熟蒂落的产业互联网,关键点在哪?

翻开互联网的发展史,一条非常清晰的脉络,正在呈现在我们面前。这条清晰的脉络,正是从C端到B端,从线上到线下的发展历程。这是一条「中位线」,正是因为如此,经济和社会的发展才能平衡。笔者将这样一种全新的发展脉络,看成是一场互联网对实体经济的「反哺」,一次互联网的真正意义上的「回归」。如果对这样一种「反哺」和「回归」进行一个总结的话,我们完全可以给它们一个响亮的名字——产业互联网。

如果回到几年前,人们对于产业互联网的认识是不会像今天这样深刻的。因为在那个时候,消费互联网的浪潮正在此起彼伏,投身到产业,去改造产业,在很多人的眼中,就是脏活、累活,并不是他们不愿意干,更多的原因在于他们干了并不见得有什么效果。与其如此,还不如继续在消费互联网的夕阳下去捕捉那仅剩不多的美妙的晚霞。而这丁点的晚霞,正是仅剩不多的互联网红利。

现在的情况已经大不相同。

当消费互联网为数不过的红利被消耗殆尽,特别是当流量已经无法在给予哪怕一丁点的红利,玩家们不得不将关注的焦点聚焦在了产业上,聚焦在了产业互联网的身上。正是在这样一种情况下,产业互联网无时无刻不再我们的眼前出现,产业互联网无时无刻不再各行各业存在和发生着。

一个真正意义上的产业互联网时代,正在来临。

产业互联网,业已瓜熟蒂落

现在的产业互联网,之所以会受到如此多的关注,之所以被众多的玩家们所追捧,其中一个很重要的原因在于,建构于经典意义上的消费互联网式的发展模式,早已不再奏效。流量没有了,资本退潮了,互联网「变形」了。欲要获得新的发展,必然需要加持产业互联网的概念,必然需要投身到产业赋能和改造的星辰大海之中。事实上,产业互联网之所以会被越来越多地提及,之所以会被越来越多的推崇,其中一个很重要的原因在于,它早已从萌芽初生的春天,进入了瓜熟蒂落的秋天。

玩家们不断增多,自然是不必说的,无论是头部的互联网巨头,抑或是新生的创业者,几乎都将关注的焦点聚焦在了产业端,聚焦在了实体经济上。看看最近热议的东方甄选,我们就可以看出了一丝端倪。很显然,这是产业互联网发展的必然逻辑。然而,玩家们逐渐增多,仅仅只是为产业互联网的发展营造了一种热闹繁忙的景象,仅仅只是让人们看到了产业互联网的大趋势,真正促使产业互联网瓜熟蒂落的关键原因,还在于新技术与新模式的成熟。

1、从新技术的角度来看。

以往,提及产业互联网,虽然我们也提出了很多的技术,但是,如果深入分析,我们就会非常明显地看出,这里提及的所谓的新技术,只不过是互联网技术的代名词而已,说到底,这些新技术,依然是没有跳出互联网的怪圈,甚至很多的新技术仅仅只是互联网技术的新名词而已。当产业互联网仅仅只是以互联网技术作为内在的驱动技术的时候,可想而知,产业互联网将会朝着怎样的方向发展。

这是产业互联网的概念提出了那么多年,一直都无法跳出互联网的怪圈的关键原因。当支撑产业互联网的技术并未成熟,当互联网依然是产业互联网的内在技术,纵然是产业互联网再具有颠覆性和创新性,那么,它依然仅仅只是在互联网之上的缝缝补补,并且缝缝补补的工具,依然是互联网技术,无法从内在给传统的互联网模式带来本质性的改变。

当新技术开始成熟,特别是当AI、区块链、虚拟现实等新技术不断地扩大商用的范围,我们看到的是,这些新技术开始取代互联网技术原有的位置,开始重新建构传统的互

联网模式,甚至还开始改造传统的互联网玩家。值得注意的是,同互联网技术仅仅只是将关注的焦点聚焦在去中心化不同,这些新技术更多地关注的是去中心化。简单来讲,就是寻求一种互联网与产业结合的新方式和新方法,而不再将两者划分为虚拟经济与实体经济两个完全对立的形态。

2、从新模式上来看。

同样地,即使产业互联网可以给我们的生产和生活带来再多的改变,即使产业互联网可以给玩家们带来再多的红利,如果缺少一套完整的商业模式作为支撑的话,那么,它的发展始终都是无法长久的。这是以往那么多的产业互联网的玩家们出现了,又退场了,入局了,又退出了的根本原因。

时至今日,情况已经大不相同。

人们已经找到了产业互联网的商业模式,这样一套商业模式是与消费互联网时代完全不同的商业模式。简单来讲,就是即使产业互联网的玩家们,不依靠消费互联网的商业模式,依然可以实现产业互联网的自给自足。

我认为,这才是产业互联网真正成熟的重要标志。它预示着产业互联网不再是情怀和概念,而是一个可以自我造血,可以落地的,真正具备商业价值的存在。

只有产业互联网真正形成了一整套属于自己的商业模式,并且这样一种商业模式可以支撑自身的发展,它的发展才能真正成熟和完善。需要明确的是,同消费互联网时代的追求规模和效率为主导的「横向上」的发展模式不同,产业互联网的商业模式,更加追求质量和效益为主导的「纵向上」的发展模式。

这才是产业互联网之所以会成为产业互联网的关键原因,也是产业互联网可以给我们带来诸多的想象空间的关键原因。当产业互联网的商业模式真正成熟,它才能从一个蹒跚学步的孩童,真正进入到一个独立行走的少年。

正是当技术与模式不断成熟,产业互联网,才开始瓜熟蒂落。在成熟的阶段,仅仅只是延续以往的发展模式,很显然,已经不切时宜。找到真正属于产业互联网的关键点,并以此打开产业互联网的新天窗,才是保证产业互联网可以真正进入到发展新阶段的关键。

成熟的产业互联网,需要成熟的「关键点」

以往,产业互联网之所以不成熟,最为直接的表现就是,玩家们什么都想做,但却什么都做不好,最终,还是要落入到消费互联网的俗套里,成为了玩家们继续延续互联网发展模式的「门面」。究其原因,就是产业互联网的玩家们没有抓住产业互联网的关键点,而仅仅只是将产业互联网当成了一个概念。

当产业互联网进入到成熟阶段,我们同样需要成熟的「关键点」。

关键点一:融合。

无论是虚拟经济对于实体经济的深度赋能,还是实体经济对于虚拟经济的主动拥抱,它们的双向奔赴之中透露出来的一个关键词,形成的一个姿势,就是「融合」。如果我们对成熟的产业互联网进行一个总结的话,融合,绝对是一个关键所在。

对于任何一个成熟的产业互联网的玩家们来讲,如何找到虚拟经济与实体经济融合的方式和方法,如何实现虚拟经济与实体经济的深度融合,才是关键所在。这种「融合」可能是以赋能和改造的方式来实现的,可能是以重构与再生的方式来实现的。无论是哪一种方式,融合将会是决定产业互联网未来的关键所在。未来,只有那些找到了实现融合的方式和方法,只有那些达成了融合目标的玩家,才



是真正意义上的产业互联网玩家。缺少了这一点,产业互联网,便无从谈起。

关键点二:回归。

从某种程度上来讲,消费互联网时代的发展是不健康的,不完整的。造成这种困境的关键原因在于,消费互联网时代,并未形成真正意义上的产业回归,而是将更多的资源集中在了为数不多的玩家手中。如果对产业互联网的关键点进行一个总结的话,回归,无疑是最不可忽视的那一个。

那么,产业互联网究竟要回归到何处呢?

笔者认为,产业互联网,最终还是要回归到产业本身,回归到实体本身。当然,在这个过程中,互联网玩家们并不是不再有存在的必要,而是互联网玩家们要找到自身的定位和角色,并且在这个「回归」的浪潮里,可以发挥出更多、更大的功能和作用。

关键点三:去中心化。

如果对产业互联网的发展做一个总结的话,它其实就是一个去平台化和去中心化的过程。所谓的去平台化和去中心化,其实就是要重拾产业和用户的主动性,让产业和用户可以达到一种更加高效的对接和沟通,并且这样一种对接和沟通,不是在平台和中心的撮合下完成的,而是以点对点的方式完成的。

乍一看,这个关键点,并不容易实现。

因为这相当于革互联网玩家们命,这相当于建构一个与以往的互联网模式完全不同的发展新模式,即使是没了互联网平台,这种对接,也能实现。实质上,现在已经有越来越多的玩家,看到了这一点,并且开始投身到了这样一种去中心化的实践中,纵然是那些头部的互联网巨头也不例外。我们看到的拼多多的「农地云拼」,我们看到的淘特的「源头直供」,几乎都是这种去中心化模式的具体体现。

透过它们,我们可以看出,所谓的产业互联网时代的去中心化,并不是说要革互联网玩家们命,而是充分发挥互联网玩家在信息撮合和对接上的更大的功能和作用,只不过是这样一种功能和作用的发挥,不再是依靠传统意义上的平台和中心来实现的,而是以一种去中心化的方式来实现的罢了。

无论是融合,还是回归,甚至是去中心化,它们的一个终极目的地,就是产业;它们的一个核心,就是产业。这才是产业互联网的核心要义所在。围绕着这个核心,产业互联网才能不会陷入到消费互联网的怪圈之中,围绕着这个核心,产业互联网才能真正进入到属于自己的发展新周期。

当产业互联网真正回归到了「产业」,而不是流连于「互联网」,这样的产业互联网,或许才是真正意义上的产业互联网吧?



## 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

