

浮躁之下,区块链的成熟之路依然漫长

所谓的成熟,是面对诱惑时的波澜不惊。从当下区块链市场的表现来看,我们丝毫都没有觉察到它的波澜不惊,相反,却感受到浓浓的浮躁。看看人们迫不及待地推出的各式各样的区块链应用,再看看各种奇葩的区块链项目,我们就会非常明显地感受到区块链市场的浮躁。这个时候,我们真正应该思考的或许不是如何绞尽脑汁去“创新”出多少区块链应用的问题,而是应该去思考如何让区块链变得成熟。

至少从现在的种种迹象来看,真正让区块链变得成熟的主要方式无非是不断完善和丰富区块链技术,通过区块链技术的完善来促进其落地和应用,而不仅仅只是一味地用区块链的落地和应用来倒逼区块链技术的发展。从以技术促落地,到以落地逼技术,虽然仅仅只是次序的颠倒,其内在却有着很大的区别。

这个区别在于,前者是建立在区块链技术真正成熟的基础之上的,后者则是仅仅只是一味地把区块链看成是一个概念,忽略了区块链的技术特质。当下,区块链市场之所以会如此浮躁,其中一个很重要的原因就在于区块链技术尚未真正成熟,人们对于它的认识仅仅只是停留在炒币创富带来的眼球效应上。正是因为如此,我们才会对发币或者ICO如此热衷。

01 技术,区块链的本质奥义

既然区块链技术的稚嫩导致了整个市场的浮躁,那么,我们破解这种发展困境的关键在于要从技术出发来寻找突破口。从某种意义上讲,当前所有将区块链与技术本质割裂开来的应用几乎都是骗局。但是,区块链技术的突破却又并不是一件非常简单的事情。正是因为如此,那些所谓的加持区块链的人们却又不得不用看似高大上的概念来包装自己,用这种方式来掩盖他们在技术上的欠缺。

当这些看似华丽的概念越来越多的时候,区块链便开始失去原有的技术特质,转而真正沦为了一种人们主打概念的工具。



这是比特币的价格之所以不断攀升的原因所在。试想一下,当区块链技术真正跳出了比特币的束缚之后,当比特币不再是一种稀缺品的时候,它的价格还会不断攀升吗?很显然不会。因此,一切问题的答案依然在于区块链本身,在于技术本身。只有真正让区块链技术挣脱对于比特币的束缚,不断让不同类型的区块链技术来拓展比特币视野之外的疆域,区块链市场上的浮躁才会散去。

然而,区块链技术的研发并不是一蹴而就的事情。缺少了雄厚的资金支持,一味地依靠输血,即使是再大的热情终究抵不过现实的残酷。正是因为如此,我们才会看到很多的区块链玩家一边在进行技术的研发,一边则是在尝试着区块链技术的落地和应用。之所以会这样,其中一个很重要的原因就是区块链技术的研发是一个需要长期投入,且收效甚微的事情。另外,缺少了发币或者ICO的支持,区块链行业的整体运行其实是不完整的。

02 不完整,区块链的现实困局

区块链的投入与产出之间巨大的落差最终导致了它的发展其实是不健康的。尽管以BAT为代表的科技巨头拥有雄厚的资金实力,但是,很多时候,他们顶多仅仅只是把区块链看成是一种赋能的方式和手段而已。仅仅只是把区块链看成是一种赋能的方式和手段,却无法建构一个从投入到产出的完整的商业闭环,即使是那些不把发币或者ICO看成是终极目标的玩家,他们摸索出来的区块链行业的商业模式依然是不健康的。

因此,无论是那些单纯地把区块链技术看成是噱头和概念的跟风者,还是那些真正精耕区块链技术的科技巨头,其实都没有找到一条真正适合区块链,真正有利于区块链的完整的商业模式。当一个行业缺少一个完整的商业模式作为支撑,仅仅只是依附于其他行业,抑或是依靠资本市场来输血的时候,我们很难会说这个行业是成熟的。

这正是区块链市场之所以会一直被监管的原因所在。虽然监管的持续在一定程度上

限制了区块链市场乱象的存在,但是,它同样让一直苦苦找不到完整商业模式的区块链市场变得雪上加霜。当区块链市场一直处于寒冬的时候,它的发展其实是缓慢的。步伐的缓慢,最终让区块链从稚嫩走向成熟不是一蹴而就的,而是需要经过一个长期生长,不断优化的过程。

从这个角度来看,区块链的成熟之路其实依然是漫长的。但是,这丝毫无法掩盖区块链技术是未来发展风口的现实。因为对于一个经历了互联网洗礼的社会来讲,所谓的红利早已不再。若想再度找到发展新机会,必然需要从新技术着手。相对于互联网来讲,区块链则是反其道而行之。它是把互联网时代所建构起来的以平台为中心的发展模式进行颠覆,通过调动不同行业、不同流程、不同环节的每一个个体的主观能动性来再度提升行业的运行效率。

这其实恰恰符合从消费互联网时代转型成为产业互联网的潮流和趋势。区块链的底层、基础决定了它完全有能力与产业内部的流程和环节产生联系,再通过算法、信息传输技术等方面的技术来重塑传统行业,甚至互联网行业的运行逻辑,从而真正把行业的发展从消费互联网时代带入到产业互联网时代。这其实那些区块链市场当中的极客们之所以会对区块链抱有如此笃定的信念的根本原因所在。

虽然区块链市场的寒冬依然在持续,并且在寒冬下依然有各种各样的浮躁气氛的存在。但是,这丝毫无法影响区块链本身,更加无法掩盖它对于传统行业以及互联网行业颠覆的现实。当有一天,区块链的技术已经发展成熟,区块链的投入和产出不再像今天这般不对等,区块链对于人们来讲不再是一个封闭、晦涩的存在的时候,或许才是它真正成熟的时候。此刻,区块链时代或许才会真正来临。

当浮躁持续,区块链的成熟之路或许依然漫长。

苹果挨罚 11 亿欧元,企业高利润真是隐形垄断吗?



现在,新冠疫情正在全球范围内肆虐,股价大跌、季度亏损、订单流失似乎都被掩盖在这一种巨大的阴霾之下,但对于员工来说,他们要养家糊口,对于企业来说,他们需要保持后台的运行,以避免呼啦啦大厦将倾。

苹果作为全球最赚钱的企业之一,产业链上的每一分钟都价值数十亿美元,平常的日子里里是一刻都无法停歇的,但疫情之下,受到很大影响:总部员工已经返回家中闭关,自此,他们再不用在全世界跑来跑去了,但这并不意味着,iPhone的生产可以停滞,事实上,苹果内部有着强大的“会议系统”,他们会公布一些“公共语音论坛”,大家知道密码之后,都能参与会议,语音、视频、投影展示都非常稳定,这是一个私密系统,会全程录音、录像,以作为备案资料。基于此,苹果只需要向员工发一个笔记本,就能基本保证工作秩序,况且,中国的供应商已然开足马力。

苹果产业链虽然目前没有停转,但他们

依旧要面对大量新的麻烦:产业链效率降低,合格工人越来越难招募;新款iPhone需要总部人士配合试产,但现在不得不委托大陆员工,还有,美股的熔断、市值蒸发也令人感到沮丧,加之,树大招风、祸不单行,法国也拟向苹果开出11亿欧元罚单,理由是:垄断市场,罚款残酷程度比肩欧盟。

隐形垄断,苹果的高利润完全合法吗?

正可谓树大招风,利润好的企业、品牌光鲜的企业总会被一些莫名其妙的机构盯上,他们会认真解读法律,把一些“貌似不合法”的行为包装成“真得不合法”的行为,再开出巨额罚单。苹果本次接到的11亿欧元的罚单,来自于法国竞争总局,他们表示:苹果和两家批发商同意不互相竞争,并阻止分销商互相竞争,从而控制产品价格并以此形成垄断来保护苹果产品的批发市场。法国人认为,这违反了《反垄断法》的相关规定。如此操作,倒是让我想起了我们村儿集市上的菜农们,整条街西红柿只能卖到5毛钱一斤,谁都不能降价,也没见村长说菜农垄断。

面对罚单,苹果感觉莫名其妙,而且表示:这令人沮丧,会继续上诉。笔者预测,大概率事件应该是,大家相互解释、攻击一番,最终以和解收场,但整个过程中,苹果的产业链帝国,会再度遭到曝光,人们会渐渐理解:什么是隐形垄断?

首先,苹果最风靡的产品iPhone以及iOS系统,仅仅占有低于50%的市场份额,他们还有很多的竞争对手,如三星、华为、Vivo/Oppo,这些竞争者统一使用Android系统,如此的格局曾经令苹果非常难堪,本来是高贵的艺术家,现在却不得不沦为“价格战”中的平庸商人。相比之下,Facebook之于社交网络,谷歌之于搜索,微软之于PC桌面市场,都具有绝对的统治力,市场份额均在80%以上,而且均利用垄断地位获得超额利润。如此背景下,苹果充其量算是“温和垄断”或者叫“隐形垄断”;其次,苹果在智能手机领域的领先优势,也不是一蹴而就的,而是日积月累地锱铢必较而来。事实上,很多人之所以习惯苹果拿高利润,主要是因为正是苹果创造了这个产业链,并制定了这里的规则,试想一下,如果没有乔布斯的天才决策,世界可能依旧沉浸在诺基亚的“换壳时髦”之中,平心而论,后来的竞争者在很大程度上都是在“致敬”乔布斯,只是他们的功力远逊于苹果,加之,十几年来,苹果从未对品质进行放松,也从未停止花巨资建设产业链,总之,苹果的高利润衍生于极致的设计、智慧的产业链决策,以及数百万人的兢兢业业。

或许有人会诟病,iOS第三方开发者需要缴纳30%的佣金,苹果之于供应商的粗暴降价,但问题在于,苹果产业链上的绝大多数人都早已赚得盆满钵满,他们在很长一段时间内,都享受着来自苹果的巨额订单,令企业走上巅峰。现如今,产业链由粗狂向精细演化,再加上,竞争对手崛起,人们才会觉得有“被压榨”的感觉。

头脑核心,供应商希望苹果比自己更健

康

在过去十几年,网络上经常爆出苹果的霸王条款,包括对供应商强行降价,维修店里的天价维修等等,受虐者总是被渲染得特别惨。苹果的品牌光芒万丈,自然会令人联想到“垄断”的味道,但问题在于,那些被欺凌的供应商,没有任何一家离开,反倒是日益扩张,最著名的富士康、上海昌硕,利润最薄的工艺依旧活得好好的,还有蓝思科技、立讯精密、领益智造三家企业的董事长都是女性,被誉为苹果捧红的三位女明星,她们都是因苹果的订单,而走上了人生之巅峰。

从某种意义上讲,苹果是具有一定的垄断性质的,事实上,真没有什么企业能攫取产业链70%以上的利润,但是无论从市场份额,还是产业链的态度来看,苹果又算不上垄断,况且,《反垄断法》的描述也很模糊:任何人垄断或企图垄断,亦或是与其他人联合或者合谋,垄断各州之间或与外国之间的贸易或者商业的任何部分,均应该视为有重罪。如此描述,最大的问题正在于没有“数字化”的描述,比如市场份额之比例,以及垄断利润的金额和方式,所以,笔者预测,苹果和欧盟之间有很大的周旋余地。此外,苹果的利益相关者,包括供应商、经销商、消费者都希望苹果变得更健康,有一些激进供应商认为:苹果的健康,比起自己健康更加重要,毕竟,只要有苹果的订单,他们尚有努力的机会,有转败为胜、赤字变黑字的机会,如果没有苹果的订单,一切都会消失;开发者虽然要缴纳30%的佣金,但显然,如果没有iOS平台,他们的编程才华,就会彻底埋没在“免费的池塘”...

总的来说,苹果是一家很优秀且伟大的企业,他们的高明之处在于“永远有更更新的,更高的经营目标”,而整个产业链也因其高标准,正变得更加健康。

(科技新发现 康斯坦丁/文)