

数字科技：新世界的塑造者

在很多情况下，人们之所以会对数字科技趋之若鹜，并不是说他们看到了数字科技本身的发展潜能，也不是说他们找到了落地和实践数字科技的正确方式和方法，而是因为他们为继续从事金融相关的活动找到了外衣。

数字科技后来的发展同样说明了这一点。

我们看到的数字科技的玩家要么仅仅只是把数字科技看成是一个概念，占据舆论高地；要么把数字科技看成是一个挡箭牌，掩盖依然还在从事互联网金融相关活动的现实。

无论是哪一种方式，对于数字科技的发展都是没有好处的。只有真正让数字科技做真正属于数字科技的事情，所谓的数字科技的发展才能有所突破。

尽管数字科技本身与金融之间有着千丝万缕的联系，并且金融在数字科技的发展和进化过程当中始终都扮演着“母体”的角色，但是，金融仅仅只是数字科技的一个场景，除了金融之外，数字科技还可以在更多的场景，更多的功能上存在。

相对于将数字科技看成是一个独立的行业，笔者更加倾向于将数字科技看成是一种新型的“基础设施”。

如果说，以互联网为“基础设施”，最终造就的是互联网时代，那么，以数字科技为“基础设施”，最终造就的则是一个数字经济时代。

数字科技，需要被重新认识

一直以来，数字科技和金融科技是一对孪生兄弟。

在很多情况下，人们提及数字科技，同样也会提及金融科技。两者之间的这种联系最终让人们开始对他们混淆，甚至还有人将两者直接划等号。

这种简单、粗浅的认识，非但无法促进它们的良性发展，甚至还会将它们的发展带入到死胡同。因此，我们需要对数字科技进行一次全新的认识。

金融科技仅仅只是数字科技的其中一小部分。无论是数字科技的玩家，还是数字

科技的来源，金融始终在其中扮演着非常浓重的色彩。于是，开始有人认为，数字科技是技能科技的再进化，甚至还有人认为数字科技就是金融科技的代名词。

这种认识所导致的一个最为直接的结果就是数字科技的发展始终无法摆脱对金融的依赖和牵绊，最终让数字科技的发展难以获得突破。

相对于简单地将金融科技与数字科技划等号，笔者更加愿意将金融科技看成是数字科技的一个很小的组成部分。

实质上，金融科技的确是这样的。我们经常所提及的金融科技通常是指那些应用在金融行业的存在。离开了金融，金融科技便不再有新的发展可能性。

从这个角度来看，金融科技更像是金融的专属，除此之外，再也没有其他的功能和作用。

相对于金融科技，数字科技的内涵更加丰富。同金融科技仅仅只是能够应用到金融行业不同，数字科技则不仅可以应用到金融行业，同样还可以应用到金融之外的更多的场景和行业当中。

数字科技之所以会有如此的普适性，其中一个很重要的原因就在于它的来源和应用场景并不仅仅只是局限在金融这么一个行业当中，而是可以深入到各行各业，可以来源于各式各样的新技术。

数字科技是一个复合体，而不是一个单一。当人们在谈论数字科技的时候，总是会陷入误区当中。有些时候，人们认为数字科技仅仅只是一个单一的技术，比如数字科技是人工智能，比如数字科技是大数据等；有些时候，人们认为数字科技是新技术的简单相加，而这些新技术之间并不存在联系，并不发生内在的“化学反应”。

对于数字科技的这种认识，最终让数字科技变成了一个单一技术的代名词，非但无法发挥它的最大的功能和作用，同样将会把数字科技的发展带入到了相对狭隘的发展境地。

首先，数字科技非但不是单一的新技术；其次，数字科技还是一个多个技术不断

融合的产物，在数字科技的范畴下，单个的技术不再是孤立的、封闭的，而是多元的、相互联系的。

当我们以这样一种全新的方式来看待数字科技，而不仅仅只是将数字科技局限在某些新技术，并且是某些并不相连的新技术的时候，数字科技的功能和作用才能得到最大程度上的发挥。

当数字科技不再是一个单一的个体，而是变成了一个产生了“化学反应”的存在的时候，所谓的数字科技的功能和作用才能得到最大程度上的发挥。

数字科技不是一个中心，而是一个去中心化、普适性的存在。我们看到现在很多的数字科技玩家依然在将中心化看成是终极发展方向，只不过他们现在所构建的这个中心已经不再是传统意义上的流量中心，而是变成了一个全新的中心。

在这个全新的中心中，不仅包含流量，还包含生态。虽然这种方式可以在一定程度上延续传统的发展模式，但是，等到这种中心化的发展红利被消耗完毕之后，数字科技的发展必然会遭遇新的瓶颈。

对于数字科技的再认识，就是应当把数字科技看成是一个去中心化的存在。对于数字科技的玩家们来讲，他们要做的是化整为零，分散在人们生产和生活的方方面面。

这个时候，数字科技的玩家不再是通过收割流量以及生态下的红利来实现盈利，而是通过对不同的流程和环节进行深度赋能和改造来实现盈利。

同时，很多人认为数字科技的盈利模式应当是赋能和改造，并且有很多玩家开始投身其中。虽然这种盈利模式可以在一定程度上让玩家们躲过监管，甚至还能够获得盈利，但是，这种模式从本质上依然是收割流量的模式。所以，我们需要寻找新的盈利模式和方式。

数字科技时代的新的盈利模式应当是以改造和颠覆传统行业的内部元素，再对这些新型的内部元素进行重整和再造所导致的。

同赋能和改造以收割流量的盈利模式

不同，这种以改造内部元素以及对元素进行重整和再造的盈利模式所导致的一个最为直接的结果就是一个全新的行业，全新的生活方式的产生。

那么，数字科技的玩家如何盈利呢？

笔者认为，在这个过程中，数字科技玩家的盈利模式是通过构建新的行业，实现效率的提升来实现的，是通过打造新的生活，实现生活方式的改造来实现的。

虽然这种盈利模式的实现过程非常漫长，但是，它所带来的想象力要比仅仅只是进行简单的赋能和改造要大得多。

数字科技需要被赋予新的内涵和意义。同上文对数字科技的重新认识一脉相承，我们需要对数字科技赋予新的内涵和意义。

按照传统理解，所谓的数字科技仅仅只是一种衍生于金融的存在，数字科技在其中扮演的是维持传统互联网巨头的地位的作用，这便是数字科技的内涵和意义。

很显然，这种仅仅只是对传统的逻辑进行简单的缝缝补补，是无法获得长期发展的。

仅仅只是将数字科技看成是一种维护互联网巨头地位的“卫道士”，依然无法跳出原有的发展逻辑，进入到一个全新的发展阶段。笔者认为，数字科技新的内涵和意义在于建立一个新的时代，这个时代，就是我们经常所提到的数字经济时代。

在这种逻辑之下，数字科技新的内涵和意义从“卫道士”的角色转变成为“建造者”的角色。

当数字科技有了这样新的内涵和意义之后，才能跳出金融的怪圈，跳出互联网的怪圈，真正进入到一个全新的发展阶段。

当人们对于数字科技的看法仅仅只是维持与延续互联网的生命，躲避对互联网金融的监管时，数字科技的发展是无法跳出原有的发展怪圈的。

此刻，我们需要对数字科技进行重新认识。在数字科技进行重新认识的基础上，找到新的发展新方式，才能让数字科技的发展带入到一个全新的发展阶段。

产业互联网，一场去中心化的革命

当产业互联网的概念提出，便引起了人们的诸多关注，再加上互联网巨头的拥趸，资本的加持，产业互联网更是一时间走向了风口浪尖。

经典的互联网模式的影响，再加上产业互联网的概念本身有“互联网”的字眼，于是，很多人想当然地认为，所谓的产业互联网仅仅只是互联网的延续，只不过把改造对象从C端转移到了B端而已。

在这种观念的影响下，我们看到的是一场以争夺B端流量为主导的新战役的开始，无论是头部巨头，还是试图在产业互联网的浪潮里掘金的玩家，几乎都将B端看成是争夺的香饽饽。

虽然流量对象的转移可以在一定程度上缓解C端流量红利见顶带来的发展难题，但是，仅仅只是流量对象的转移，而没有彻底摆脱经典互联网模式的影响，显然无法将产业互联网的发展带离传统互联网的发展怪圈，甚至还有可能将产业互联网的发展带入到死胡同。

人们对于产业互联网的理解偏差并未阻碍它的发展，随着人们对于产业互联网实践的深入，有关什么是产业互联网，如何落地产业互联网有了一个全新的答案。

时至今日，人们对于产业互联网的看法依然有很多，但是，在这些众多的发展模式和案例背后，有一条路径变得越来越清晰。

即，所谓的产业互联网其实是一个去中心化的过程。

从阿里、腾讯、拼多多为代表的互联网巨头对于新业务的布局，我们就可以看出一些端倪，阿里的C2M工厂、腾讯的智慧零售、拼多多的分布式网络都暗含了去中心化的底层逻辑。

如果我们找一个词来诠释这些互联网巨头在产业互联网时代的新布局，抑或是新的动力源泉的话，去中心化，或许是一个最佳概念。

在产业互联网概念被提出之际，我们看到的玩家们对于B端流量的争夺，或许仅仅只是因为他们以经典的互联网模式来看待产业互联网的外在表现。

等到他们对产业互联网的认识逐渐深

入，或许，他们将会抛弃传统意义上的以争夺B端流量为主导的发展模式，转而去选择一种全新的化整为零，分布式的，去中心化的发展模式。

以此为开端，产业互联网才能这真正步入正轨。

赋能不是建构中心，而是化整为零

当产业互联网的概念提出之后，我们看到的是以阿里、腾讯、京东为代表的互联网玩家开始将赋能和改造看成是新的发展突破口，并且开始通过各种解决方案来满足B端用户的需要。尽管这种以赋能为主导的发展模式，的确在一定程度上满足了B端用户转型升级的需求，但是，在这些玩家对B端赋能的背后，我们看到的是B端流量在赋能者身上的进一步聚集。

换句话说，早期人们对于产业互联网的尝试依然是在维持自身的平台和中心的地位，将流量和资源进一步集中到自己的平台和中心上。

然而，这种以流量为终极追求的方式仅仅只能在一定程度上缓解玩家们的流量焦虑，再加上B端流量同样有见顶的时候，因此，一味地获取B端流量，一味地将B端流量聚集到自身的平台上面并不能真正解决行业发展的难题，更不能改变玩家们的发展困境和难题。

于是，我们需要在获取B端流量，巩固自身的中心和平台地位的传统模式之外，找到一个全新的发展方向。

化整为零，成为行业发展的一份子，成为行业发展的“基础设施”，为产业互联网的玩家们指明了新的发展方向。

不再以规模和效率为主导，而是以一种去中心化的方式去寻找新的发展方向，成为新的赋能新选择。

这是一种全新的赋能方式。

同经典意义上的互联网模式不同，这种赋能方式是通过自下而上，由内而外的方式来实现的。对于产业互联网的玩家们来讲，他们在其中扮演的已经不再是传统意义上的平台和中心的角色，而是更多地扮演的一种“基础设施”的角色。

最近一段时间以来，我们看到的越来越多的企业家投身到基础科学的研究当中，越

来越多的投资机构开始关注基础科学的项目，就是这种现象的直接体现。

消费升级不是终极目的，消费平权才是伴随着产业互联网的概念一起出现的是消费升级的概念，我们看到的很多的产业互联网的模式和概念技术都是在消费升级的概念之下衍生而来的。

然而，消费升级是建立的互联网行业既有的发展模式和用户群体的基础之上的，换句话说，是对现有的用户群体进行升级，然后，再去寻找新的发展突破口。

在消费升级的概念下，我们的确可以找到新的发展红利，但是，以消费升级为终极追求依然是以C端用户，并且是满足一二线城市C端用户的需求为终极目标的。

一味地升级消费需求，一味地满足已经被深度改造的用户需求，仅仅只能把产业互联网行业的发展带入到新的死胡同里。

因为这种发展方式既不符合经济发展的规律，同样也不符合国家政策的发展方向，真正的方向应该是科技让消费者更加普惠，不仅可以让城里人的消费升级，同样也应该让小镇的民众享受到互联网的红利。

从这个逻辑来看，产业互联网的终极目标和意义不应该仅仅只是聚焦消费升级，而是应该更多地去关注消费平权。

拼多多之所以会在产业互联网的大潮下崛起，其中一个很重要的原因就在于它用一种分布式网络的方式，实现了产业的下沉，消费的平权，从而让互联网变得更加普惠，而不再仅仅只是一二线城市的专利，小镇青年同样可以享受到大城市的消费福利。

其实，这同样是产业互联网的终极目的和意义。

借助产业互联网的手段，我们就是要弥补经典互联网模式的这种两极分化的发展弊端，通过消费平权的方式让互联网的福利变得更加普惠，最终实现的是产业的多元化，消费的均等化，福利的共享化。

互联网不是核心，产业才是

当产业互联网的概念被提出，我们看到几乎所有的玩家都在将关注点聚焦在了“互联网”这个字眼上。

在这个过程中，我们还看到一些玩家干脆就把产业互联网看成是经典互联网模

式的延续，试图通过继续加持互联网的概念再度收割发展红利。

仅仅只是将“互联网”看成是核心，而忽略了“产业”在产业互联网当中的关键地位，只能把产业互联网的发展带入到死胡同里。

产业互联网早期的发展已经向我们证明了这一点。实践证明，将产业互联网的核心落脚在“互联网”上，而不是“产业”上，只会把产业互联网的发展带入到互联网的死胡同里。

这是产业互联网的概念一直止步不前的根本原因。

事实上，产业互联网的核心与关键在于“产业”。笔者将“产业”理解为互联网行业下沉到各个产业的过程，所谓的下沉就是互联网企业与其他产业真正融合在一起的过程。

同样地，互联网企业与传统产业一样不再是改造和被改造的关系，而是融合在了一起。互联网技术不再解决痛点和难题的方式，新技术则成为让互联网企业与传统企业融合的工具，并且实现的是产业端与消费端以一种全新方式的对接。

有人将这种对接的方式定义为“C2M”模式，有人将这种对接的方式定义为“F2C”模式，无论是哪一种模式，以产业为核心的，去中心化的模式是其原始奥义。

当产业互联网行业的发展进入到深水区，特别是越来越多的玩家开始将发展的目光转移到经典互联网模式之外的领域里，我们看到的是一场对于产业互联网的新认识的全面展开。

可以确定的是，早期我们经常提及的赋能、消费升级为代表的经典意义上的产业互联网的核心概念都已经不再是当下产业互联网行业发展的主导，甚至成为产业互联网发展的阻碍。

以去中心化、消费平权、新产业为主导的产业互联网的新核心成为未来新的发展重点。

以此为开端，产业互联网行业的发展将会彻底跳出经典的互联网发展模式，从而真正进入到一个全新的发展阶段，而这个阶段，才是算是真正意义上的产业互联网新概念，新的时代才算是真正启幕。