

IPC知产链布局区块链七大赛道 以生态赢得未来

“现在区块链行业有七大赛道：挖矿、流通交易、社区媒体、钱包系统、全案服务、数字金融、安全板块，每个赛道都蕴含着巨大的机遇。”IPC投委会主席李俊在上周五举办的“2019 IPC知产链无界生态酒会”上和与会嘉宾分享了自己对行业的思考：区块链行业的竞争不是单一技术的竞争，不是单个项目的竞争，而是集群生态的竞争。点与点的竞争只是武器的PK，真正决定成败的是生态体系立体的竞争。

而IPC知产链在立项之初就十分注重自己的生态体系建设，并在之后的发展中，依据对行业不断加深的理解，积极布局区块链各个赛道，逐渐建立了完整的生态体系，而且这个生态体系还在不断升维进化中。

布局七大赛道 生态不断升维

区块链的第一个赛道是“挖矿”，“挖矿其实也是一个生态，从芯片、矿机生产到矿机的组装到销售，到矿场，这整个的是一个完整的生态。”李俊表示自己作为2013年就开始参与去挖矿的人，见证了其发展过程，并且认为这个市场会是一个非常广阔的市场。

第二个赛道是“流通交易”，其中交易所是核心，“数字货币交易平台是区块链行业里的上游产业，交易平台不仅仅是在行业垂直领域纵深发展，还囊括了区块链行业全面的综合性技术要素。”在这一块，全球首家通证生态数字资产交易平台--TokenEco通交所已于去年11月19日上线，极大的丰富了IPC的生态体系，并且已经上线了大部分主流币以及众多优质通证，还开设了IPC交易专区。

第三个赛道“社区媒体”，IPC已与众多区块链头部媒体如：核财经、币世界、金色财经等建立了良好的合作关系或者战略伙伴关系，并在本月初获得了纳斯达克上市公司GABC德美银行的战略投资，致力于IPC的品牌与社区全球化。

第四个赛道“钱包系统”，“在钱包这个领域，未来谁拥有的钱包地址或者说区块链的地址更多，谁的市场份额更大。”李俊表示，IPC已经在2018年5月上线了bibipay数字钱包，现在正在积极的研发跨链技术。bibipay给用户各项基于IPChain的咨询服务、支付服务、数字资产服务、理财服务和应用。

第五个赛道“全案服务”，IPC生态体系伙伴WBTO世界商业通证组织，是目前市场上屈指可数的能够全方面做到全案服务的机构，具备全方面的资源和完整的团队，“目前通过WBTO孵化的优质的区块链项目大概有二十几个。”

第六个赛道“数字金融”，它包含的领域有投行、券商、币值管理等。“现在我们

已在积极开发一个应用：IP Bank(知产银行)，这是基于IPC公链底层技术，让IP资产价值高效流通的专业化平台。”可以实现IP资产的存证、转让、授权、抵押、融资租赁等业务，IP Bank将致力于服务全球IP资产市场化，推动全球IP资产产业化。

第七个赛道“安全板块”，包含数据，代码安全排查、大数据挖掘等。“在数据安全和数字资产安全这个板块，需要有很多类似于护士这样的企业去做一些保驾护航，当然现在整个行业还属于非常非常早期的一个过程。”

以生态赢得未来 共同努力把行业做大做强

IPC作为2016年区块链行业创世之时就成立的项目，能够穿越牛熊走到现在，生命力越发旺盛，因为IPC知产链在创立之初就注意自己的生态体系建设，而且不断的进化升维自己的生态体系。并充分整合全球资源在全球范围内扩大IPC品牌影响力，扩大IPC生态社区共识，不断扩大应用，把IPC打造成为全球主流公链品牌项目，最终建立起去中心化的全球生态社区。

未来的竞争是生态体系的竞争，未来的商业价值也是生态体系的价值，对于IPC来说，生态更是重中之重，并且融进血液里的东西，在未来的区块链时代里，IPC将以自己完善丰富的生态体系为行业的发展做出重大贡献并占有一席之地。

当然正如李俊先生所说，现在整个区块链行业还处在一个比较初始的发展阶段，行业内的项目“更多的是要合作，一起把行业做大做强。” IPC知产链将利用自己在区块链行业的生态优势和资源共享优势，与行业人士共同努力，紧密合作，把行业做大做强，推进互联网时代向区块链时代迈进。（首平）