

产业互联网，互联网巨头的新主场

曾经，产业互联网被看成是传统玩家打一个翻身仗的绝佳机会。然而，从现在的发展情况来看，事情并未朝着这个方向发展，甚至还更多地成为了越来越多的互联网巨头们开启新发展的蓝海。对于很多的传统玩家来讲，他们仅仅只是将产业互联网看成了一个将传统产业互联网化的方式，却并未真正找到产业互联网的真正内涵与意义。

看看传统玩家们对于平台和中心的热衷，看看传统玩家们对于互联网式的商业模式的迷恋，我们就可以看出这样一种端倪。很显然，如果仅仅只是以这样一种方式来定义产业互联网，所谓的产业互联网是无论如何都无法进入到自身的发展周期的。对于传统玩家们来讲，他们还将会失去绝佳的发展窗口期。曾经，被传统玩家们给予厚望的产业互联网时代，正在成为他们的滑铁卢。

同传统玩家们对于产业互联网的一知半解不同，我们看到的是越来越多的互联网玩家，特别是以头部的互联网巨头为代表的玩家开始越来越多地摸准了产业互联网的发展脉络，并且开始用自己的实际行动将产业互联网更多地付诸实践，并且走出了一条适合自身的发展道路。从某种意义上讲，产业互联网，正在成为互联网巨头们的新主场。

回归产业，正在成为互联网巨头们的新共识

越来越多的人开始意识到传统意义上的互联网模式的弊端和问题，于是，他们开始站在传统的互联网模式之外寻找新的发展突破口。有人开始放弃传统的互联网模式，转而寻求新的定义；有人开始放弃互联网技术，转而去布局新技术；有人则开始试水新模式，试图打破传统互联网模式的牵绊。如果对互联网玩家们的新尝试做一个总结的话，回归产业，无疑是再恰当不过的了。

曾经，当阿里犀牛工厂出现的时候，让很多人眼前一亮，这种完全不一样的工厂模式，不仅颠覆了人们对于传统工厂的认知，同样还颠覆了人们对于互联网的认知，特别是颠覆了人们对于阿里巴巴的认知。其实，犀牛工厂，就是阿里巴巴探索产业互联网的一种方式和方法。

而当腾讯开始将它的口号改为「助力实体经济」的时候，同样是引发了一番热议。很多人认为，这是腾讯开始从互联网式的虚拟经济，开始转变成为以产业为主导的产业互联网的清晰证明。随着腾讯有关产业赋能的逐渐完备，我们开始看到的是，腾讯开始从一个传统意义上的平台，变成了一个无所不在，无所不包的全新个体，而这或许才是腾讯开始真正投身产业互联网的新开始。

相对于阿里和腾讯对于产业的全方位、多角度的深度赋能和改造不同，我们看到的拼多多则是另外一个模样。一直以来，拼多多一直都在三农领域深耕。然而，人们印象最深的，依然还是拼多多在小镇崛起的经典案例。孰不知，

现在的拼多多已经开始将更多关注的焦点聚焦在了农业基础科学的研究上，开始借助新的技术实现自身与三农更加深度的融合。

无论是阿里、腾讯，抑或是拼多多，我们都可以看出一个非常明显的信号，即，他们都在开始将更多关注的焦点聚焦在了产业上。回归产业，回归实体，正在成为他们的新共识。对于这些头部的互联网巨头们来讲，他们早已不再用传统意义上的互联网式的平台和中心来定义自己，而是开始更多地用产业互联网诠释一个全新的自我。

布局新技术，正在成为驱动互联网巨头的新引擎

越来越多的迹象开始表明，无论是互联网行业为代表的虚拟经济也好，抑或是实体经济也罢，说到底，竞争的终极状态，依然是技术的竞争。对于经历过互联网时代的洗礼的人们来讲，对于这种认识更加深入。如果仅仅只是建构在别人的技术之上，而没有掌握属于自己的核心技术，纵然是在绚烂的发展，都只不过是昙花一现而已。

这一点，我们可以在中概股在美股市场上的表现看出一些端倪。尽管中国的互联网公司都实现了上市，但是，我们依然要看到的是，它们依然是建构在国外的技术基础之上的，一旦外国的技术不能为我所用，那么，纵然是再大的优势都会在瞬间化为泡影。

另外，互联网的发展告诉我们，仅仅只是以资本和流量为主导的以收割红利为主导的发展模式是不长久的，不持续的。这种发展模式不仅会把互联网行业的发展带入到死胡同，甚至还将会把关联行业的发展带入到死胡同里。如何解决这一问题？必然还是要回归到布局新技术的身上。

我们都知道，百度早在几年前就已经开始布局人工智能、区块链等新技术，如今百度在无人驾驶、人工智能以及区块链等新技术上的技术，依然成为拉动其发展的全新引擎。除了百度以外，我们还看到了阿里巴巴开始在云计算、大数据以及区块链等领域开始深度布局，并且还研发了出来属于自己的芯片。

腾讯也是。我们都知道，腾讯凭借自身在大数据上的优势，不仅开始了有关人工智能的深度学习，甚至还将自身布局新技术的触角延伸到了区块链和边缘计算等领域里。拼多多则是更多地关注的焦点聚焦在了农业相关的新技术的上。拼多多创始人黄峥卸任之后开始研发马铃薯相关的新技术，更是在一时间传为佳话。

经过了多年的新技术的布局之后，我们看到了越来越多的互联网巨头们开始将新技术运用到自身的业务过程当中。近段时间以来，笔者对于美团将无人飞机、无人机运用到外卖配送上的新闻印象深刻。尽管这些仅仅只是新技术应用的雏形，但是，我们依然可以对未来互联网巨头们通过布局新技术来更加深度地布局产业互联网充满期待。

孵化新模式，正在成为互联网巨头们的新课题

为什么有那么多的中概股在资本市场上被做空？笔者认为，最为根本的一个原因依然还是在于它们的商业模式出现了问题。尽管每一个互联网玩家都会用自身在商业模式上的创新来定义自己，尽管每一个互联网玩家都会将自身的模式看成是一个极具颠覆性的模式，但是，它们是始终都没有跳脱出以收割流量、撮合和中介为主导的商业模式

的牵绊。于是，如何孵化出新的商业模式，成为开启新发展的关键所在。从某种意义上讲，对于新型商业模式的探索，同样是从消费互联网时代进入到产业互联网时代的主要标志。同传统的玩家们依然以偏重于传统，抑或是偏重于互联网式的商业模式不同，我们看到的是，互联网巨头们开始试图寻找一种兼顾实体与自身的全新的商业模式。

有些互联网玩家开始更多地对原有的流量对象进行深度赋能，将原本它们收割的流量对象看成是新的赋能对象，它们开始以全新的关系来定义彼此，从而开启了新的发展模式；有些互联网玩家则是开始主动参与到了实体经济的实际运作过程当中，成为了实体经济的一份子，从而彻底告别了以撮合和中介为主导的发展模式；有些互联网玩家则是开始转变自身的定位，告别了互联网时代的以平台和中心的发展模式，转而投身到实际的运作过程当中，从而来寻找新的增长曲线。

无论是哪一种方式，我们都可以非常明显地看出，传统意义上的，经典意义上的互联网模式正在被越来越多的玩家们所放弃，他们开始从新的视角，开始借助新的商业模式来寻找新的发展突破口，而这样一种新的模式，无疑正是产业互联网的直接体现。

同传统玩家们依然传统，抑或是依然互联网的方式不同，互联网巨头们摸索出来的这样一种新型商业模式，无疑正在为我们生动形象地诠释着产业互联网的真正内涵和意义。从某种意义上讲，他们才算是抓住了产业互联网的真正内涵和意义。从这个角度来看，产业互联网，依然是互联网巨头们的

新主场。无论是回归产业，还是布局新技术，亦或是探索新的商业模式，它们都是产业互联网的主题曲。曾经，我们以为，这些本来应当是传统玩家们的逆袭之地，孰不知，现在却看到的是，互联网玩家开始用实际行动开启属于自我的「第二次革命」。曾经，我们以为，产业互联网时代，将会是一个以传统玩家为主导的时代，孰不知，互联网玩家们正在用自身的创新和努力，继续成为这样一个新时代的引领者。当他们开始找到布局产业互联网时代的绝佳模式，当他们真正领会了产业互联网时代的真正内涵和意义，产业互联网或许又将会成为它们新的主场。

港股上市银行业绩爆冷？最赚钱的银行这到底是怎么了？

前一段时间，我们集中分析了各大商业银行的业绩，可以说这次财报季大型商业银行的业绩可谓是可圈可点，然而，在我们以为商业银行日子都挺过好过的时候，港股商业银行的业绩可以说却相当不理想，市场分化非常严重，不少银行甚至出现了比较严重的业绩下滑，这到底是怎么回事？我们又该怎么看当前港股上市银行的业绩表现呢？

一、港股上市银行业绩出现爆冷？

据界面4月12日的报道，港股上市银行2021年年报已悉数披露完毕。与A股银行净利润增速普遍10%以上相比，港股银行的业绩表现稍显黯淡，并出现严重分化。

据界面新闻记者梳理，17家港股上市银行的业绩分化较为严重。净利润增幅最高的是泸州银行，为27.46%。另有7家银行的净利润增幅在10%以内。而天津银行、广州农商银行、锦州银行、哈尔滨银行、盛京银行则出现20%以上幅度的下滑，最大降幅超六成。

据北京青年报的统计，目前，港股市场上共有32家来自内地的银行。在这32家银行中，有6家国有行、6家股份制商业银行和16家城商行、4家农商行。可见，内地城商行在港股银行股中占比较高。

在16家港股上市城商行中，资产总额超过1万亿元的有两家，分别为徽商银行和盛京银行，资产总额最小的为泸州银行，仅1345.10亿元。而这些银行中，仅盛京银行出现了缩表，资产规模较上年末下降了3.10%。

据界面新闻统计，在资产质量方面，5家银行的不良率高于2%，盛京银行的不良率在17家港股银行中最高，为3.28%，哈尔滨银行、锦州银行、中原银行、甘肃银行也均在2%以上；东莞农商行的不良率则最低，为0.84%。

从营收看，有13家银行保持了正增长，其中锦州银行、威海银行的增幅均超过了20%，分别为35%、22.26%。但也有4家银行营收负增长，分别为中原银行、甘肃银行、盛京银行以及渤海银行。

与之形成鲜明对比的是，有5家银行的净利润呈现负增长态势，并且下降的幅度不小。盛京银行2021年净利润同比下滑65.02%；哈尔滨银行同比下滑49.9%；锦州银行同比下滑33.34%；广州农商银行和天津银行去年净利润也分别同比下降28.43%和26%。

相比于A股上市银行的全面向好业绩，港股上市银行的业绩表现真的让人感觉有些差强人意，特别是拿下业绩负增长甚至净利润负增长的商业银行，格外引人关注，我们到底该怎么看这些银行的业绩表现呢？



二、最赚钱的银行到底这是怎么了？

在大多数人的心目中，商业银行大多数都是最赚钱的存在，银行业特殊的属性让各大商业银行可以凭借自身的优势赚取远超大部分产业的利润，甚至于前几年在自身优势的情况下，不少城商行也同样发展的非常好，平均收入水平甚至超过大行，然而最近却风水轮流转，一些商业银行出现了问题，我们到底该怎么看这些问题呢？

首先，港股商业银行的分布特点注定了其业绩表现不会像大行那么统一。我们看到，当前港股的32家商业银行中，国有银行的占比其实是比较低，超过一半的港股上市银行为城商行，还有4家农商行，城商行与农商行的占比达到了62.5%，而且我们仔细分析当前业绩表现不太理想的上市银行就会发现，大部分出现问题的商业银行也正是这些城商行、农商行。由于银行本身情况的差异性，让这些城商行、农商行的业绩表现给了我们管中窥豹的机会，好好看看这些商业银行的表现。港股上市的商业银行之所以出现业绩分化，最核心的原因还是不同性质银行这些年不同发展情况所导致，所以在我们分析港股上市银行的业绩爆冷，特别是这几家出现比较严重业绩下滑的商业银行的时候，我们有了更多的分析维度来进行看待。

其次，这些业绩爆冷的银行到底是怎么回事？我们仔细分析，这几家出现问题的商业银行普遍集中在城商行和农商行之中，虽然各家的问题都不相同，但我们也可以从中找到一些问题的共性原因：

一是城商行躺着赚钱的好日子已经过去了。曾几何时，城商行、农商行其实是各地过的最舒服的商业银行，由于这些城商行、农商行大部分都是当地地方所支持建立的商业银行，在这样的情况之下，各地的城商行、农商行都会

获得当地政府、事业单位、企业单位的支持，虽然可能不如几大国有商业银行发展的那么好，但是独在小楼成一统，过自己的舒服日子还是非常容易的。然而这些年伴随着中国商业银行的竞争日益加剧，各大银行的竞争也逐渐进入了白热化的状态，在这样的情况下，原先依靠当地支持的商业银行反而失去了原先的助力。

二是城商行原先客户质量的下滑。在之前商业银行发展的高峰时期，各大城商行大力支持自己所在地的一些业务发展，在业务发展方面，城商行因为本身规模较小，反而比传统大行发展的更加激进，往往会深度介入当地的不少金融业务的发展，但是由于本身较为激进的业务发展模式，其拓展的用户质量却往往不如大型商业银行。比如说，不少城商行都大幅度介入房地产开发，甚至不惜进入一些较高风险的房地产开发领域，在这样的情况下，伴随着国家房产不炒等一系列房地产调控的推行，城商行往往受到的压力更大，最终的结果就是由于房地产坏账或者不良出现的可能性更高，直接拖累了城商行业务的增长。

三是互联网化的发展与后退。除了我们之前说的本地业务和房地产业务之外，不少城商行也是互联网业务最先吃螃蟹的银行，之前不少城商行因为本地发展进入瓶颈之后，开始大量与互联网公司合作，利用高息在互联网上揽储，目的是获得更多的资金来源和客户来源，但是伴随着国家的管理日益规范，政策逐渐明确，地区性城商行的互联网业务也开始逐渐收缩，回到了自己的本地之后又进入了发展瓶颈的怪圈，最终成为了各地城商行发展难以突围的重要问题。

第三，港股上市银行的未来我们到底该怎么看？虽然，能实现上市的城商行都已经是相对比较成熟的城商行了，但是其本身的问题却是比较一致的，从长期的角度来说，当前的中国城商行、农商行面临的是如何实现业务的发展和突围，特别是在互联网银行、手机银行已经足够普遍的今天，城商行、农商行的区位优势已经逐渐变小，自身城商行技术底蕴较差能力不足的劣势反而逐渐凸显，这成为了制约城商行长期发展的关键，当前这些业绩下滑的上市银行可能必须要想清楚自身的问题到底出在哪了，要有足够的勇气改变自己走出舒适区，只有这样才能在日益激烈的市场竞争中找到自己的机会。

港股上市银行的业绩爆冷其实代表的是当前商业银行的