

互联网的「化整为零」

曾经,我们所认为的互联网是不断做大做强,不断强化自我,不断筑高自身护城墙的存在。我们所见的互联网巨头们,无一不是如此。然而,所谓的曾经都仅仅只是曾经而已,现在,互联网行业的境况正在发生一场深刻而又全面的改变。如果一定要给这样一场改变寻找一个注脚的话,「化整为零」,再合适不过了。

当下,我们看到一场有关互联网的「化整为零」的新浪潮正在上演。无论是阿里的数字商业,抑或是腾讯的产业互联网,还是拼多多在农业上的长期投入与坚持。我们都可以非常明显地感觉到,互联网玩家们不再靠筑高自身的护城墙来获得发展,而是将更多的关注点聚焦在了实体产业的广阔深海里。

曾经,我们司空见惯的一个又一个的互联网中心开始被一点一点地消散。取而代之的,是一个又一个的行业,一个又一个的实体公司开始与互联网玩家们产生联系。从经典意义上的互联网仅仅只是做撮合和中介不同,现在的互联网玩家们更多地思考的是如何辅助实体产业,如何深入到实体企业当中,如何用自身的资源和努力来助力实体产业的变革。

或许,这就是我们经常提到的「产业互联网」。回归产业,回归实体,用自身在互联网时代所积累下来的数据和数字资源更好地促进实体经济的转型和升级,业已成为越来越多的互联网玩家们的新选择。可以预见的是,随着这样一种态势的逐渐发展,我们以往和现在所看到一个又一个的中心将会逐渐「化整为零」,最终成就一个又一个以实体产业为主导的全新的时代。

如果我们将互联网时代所看到的形成于互联网行业的一个又一个的中心看成是巨头的話,那么,在产业互联网时代,我们将会看到远比互联网时代多得多的新中心和新巨头。此刻,互联网或许早已不再是我们所认为的那种互联网,而是变成了一个真正联通产业,促使产业运行的「新型基础设施」。

互联网的角色正在转变

以往,互联网的角色是中心和平台。在这样一个中心和平台上面,可以达成产业上

下游高效对接。在这个过程中,互联网所承担的角色是撮合和中介的角色。它们并不会投身到产业的实际运作过程当中,而是仅仅只是做流量撮合和中介的买卖。

然而,这种发展模式仅仅只是在信息不对称和流量充沛的大背景下是有效的。一旦信息供给的足够丰富化,一旦流量的红利不再,这样一种以撮合和中介为主导的发展模式便会陷入困境。我们现在所看到的互联网行业遭遇到的发展瓶颈,正是这样一种发展模式开始进入到死胡同的关键原因所在。

当互联网的撮合和中介的角色不再奏效,特别是在监管和调整不断加剧的大背景下,互联网玩家们必然需要改变自身的角色来寻找新的发展突破口。同传统互联网模式上的竞争加剧不同,产业端则是一片广阔的蓝海。纵然是经历了互联网时代的洗礼,我们依然看到的是,产业端并未发生太多改变,并且在用户的需求业已发生深刻变革的大背景下,产业端迫切需要一场转型和升级来满足用户的新需求。

互联网玩家们必然需要转变自身的角色来迎合这样一种需求,只有这样,他们才能在产业端的蓝海里,继续获得新的增长。值得注意的是,此刻,互联网玩家们再去用传统意义上的撮合和中介的模式来行事很显然是不行的,他们需要真正投身到产业的实际运作过程当中,不断做重自身,不断做实自身,才能达成改造产业端的目的。

于是,互联网玩家们开始从撮合和中介,转变成成为赋能和改造。同撮合和中介需要建构一个又一个的平台和中心不同,赋能和改造需要的是玩家深度、全面地投身到产业的实际运作过程当中。这就需要互联网玩家们放弃互联网时代的以建构中心和平台为主导的发展模式,转而选择做深,做全,以产业链为主导的发展模式。当互联网的角色不断转变,我们现在所看到一个又一个的互联网中心,将会蜕变成每一个实体企业运行所必需的「石油」和「天然气」。

互联网的技术正在改变

以往,我们提及互联网,通常提到的是传统意义上的互联网技术和移动互联网技术。我们所见的几乎所有的互联网平台都

是建构于这些互联网技术之上的。当互联网行业的发展来到一个全新的发展阶段,特别是当互联网技术在改造产业是表现出来越来越多的无力感时,我们需要用新的技术来丰富和完善互联网技术,并以此来获得新的发展。

无论是衍生于互联网的大数据技术、云计算技术,还是衍生于数字货币的区块链技术,甚至是人工智能技术,抑或是其他的一些新技术,它们都在一起丰富和完善着传统意义上的互联网技术。可以说,现在的互联网玩家们,特别是头部的互联网玩家们,早已不再是以往我们所认为的那个以互联网技术为主要内涵的存在,而是变成了一个由诸多新技术共同构成的全新的存在。

当新技术取代互联网技术,成为互联网玩家们内在支撑的时候,所谓的互联网将不复存在,取而代之的是一个以新技术为主导的全新的世界。笔者以为,现在我们所看到的诸多的新技术,依然还处于一个相对初级阶段,未来,这些技术还会发生更多新的发展和嬗变。等到他们真正成熟和完善之后,它们将会取代互联网技术,成为经济社会运行的全新引擎。这个时候,我们还将会看到更多新的改变。

另外,我们现在所看到的诸多的新技术依然是孤立的,割裂的,并未真正融合到一起,串联到一起,形成集聚效应。当这些新技术没有完全结合在一起的时候,他们的能量依然是没有得到最大的发挥的。我们需要的是一个真正可以将这些新技术串联起来,融合在一起,真正形成一个综合、生态性的全新存在。

只有这些新技术融合在了一起,结合在了一起,它们的功能和作用才能得到最大程度的发挥。只有这些新技术融合在了一起,结合在了一起,他们才能形成一个共同称谓的新时代。因此,虽然现在互联网技术正在不断地被丰富和完善,但是,它还远远没有达到成熟和完备的程度。只有到了一个全新的时代取代了互联网,成为了一个全新的时代,我们才可以说,互联网技术彻底改变的完成。

互联网的「封闭」正在改变

尽管我们一直都在谈互联网是开放的,

共享的,但是,经历了PC时代和移动互联网时代的发展之后,我们可以看到的是,互联网并未实现真正意义上的开放和共享,从某种意义上讲,互联网是封闭的,对立的。这样一种封闭和对立,不仅体现在不同的互联网玩家们之间的对立,而且还体现在了互联网玩家们和实体经济之间的对立。

这种一种对立、封闭的情况最终导致的一个直接结果就是,那些率先实现了先发优势,特别是建构了自身庞大的生态优势的玩家们可以坐享其成,可以躺赚,而那些并未获得先发优势的玩家们,必然会接受那些头部玩家们们的收割。显而易见的是,这样一种以封闭和对立为主导的发展模式是不健康的,不可持续的。互联网的「封闭」,必然需要彻底改变,才能回归自我,才能获得新的发展。

无论是产业互联网,抑或是数实融合,我们都可以看到的是,互联网玩家们开始打破业已形成的这样一种固化的、封闭的发展模式。无论是开放外链,抑或是回归实体,我们可以看到,原本横亘于不同的互联网平台之间,原本阻隔在不同的经济形态之间的高墙正在被推倒,一场打破封闭的全新进化正在上演。

当一堵堵的「高墙」被推倒,我们以往经常所见到的不同平台之间的恶性竞争,不同经济形态之间的此消彼长的发展模式开始被一点一点地改变。互联网正在从「封闭」重回「开放」,开始正确地看待彼此,开始寻找传统互联网模式之外的新的发展模式。从这个角度来看,互联网同样正在经历一场「化整为零」。

当腾讯、拼多多为代表的头部互联网玩家们们的财报陆续发布,我们可以非常明显地感受到,互联网玩家们正在从传统意义上的,横向上的「做大」,开始更多地转移到纵向上的「做深」。随之而来的是,一场互联网的「化整为零」的新发展浪潮将会上演。在互联网正在经历大调整的当下,这样一场「化整为零」全新嬗变是及时的,而且是必然的。只有经历了这样一个阶段的蜕变之后,互联网才能真正在回归初心的同时,重新获得新的发展。

微众银行一年赚了270亿? 互联网民营银行的好日子来了吗?



之前我们曾经专门分析过六大行和各大股份制商业银行的成绩单,专门也研究过港股上市银行的成绩,然而有一类上市银行的成绩却也十分被关注,这就是互联网民营银行,最近微众银行等一众互联网银行的财报终于公布了,从这些互联网银行的财报之中我们能看到什么样的市场? 互联网民营银行的好日子要来了吗?

一、一年大赚270亿的微众银行

根据界面的报道,微众银行发布了其2021年的年报。2021年,微众银行实现营业收入269.89亿元,同比增长36%,其中利息净收入179.82亿元,同比增长34%,净利润68.84亿元,同比增长39%,净资产收益率为28.24%。

收入结构上,2021年,该行实现利息净收入179.82亿元,同比增长33.59%,其中,利息收入259.01亿元,同比增长27.24%,主要是生息资产规模增长所致;利息支出79.19亿元,同比增长14.84%,主要是付息负债规模增长所致。

该行实现手续费及佣金净收入87.08亿元,同比增长35.21%,微众银行称,主要是代销、资产服务等手续费收入增长所致。

微众银行在年报中表示,该行始终坚持践行普惠金融,2021年度户均利润贡献仅约23元。2021年末管理贷款余额7829亿元,比上年末增长34%。普惠型小微企业贷款

余额比上年末增长42%。管理资产规模方面,2021年末该行管理资产余额15137亿元,比上年末增长52%,管理资产规模首次破万亿,主要得益于代销业务的快速增长。

据自媒体雷递的报道,微众银行于2014年12月获得由深圳银监局颁发的金融许可证,是国内首家开业的民营银行。微众银行的业务主要是微粒贷,“微粒贷”围绕微信、手机QQ等超级App,向普罗大众提供标准化“一次授信、循环使用”的纯线上小额信用贷款产品,满足用户小额、短期、突发的信贷需求。

至2021年末,微众银行的资产总额达4387亿元,其中各项贷款余额2.632亿元,较年初增长32%;普惠型小微企业贷款余额较年初增长超过40%。与此同时,微众银行的个人有效客户数已近3.21亿。

微众银行的同行网商银行也于日前发布年报,年报显示,网商银行2021年营收为139亿元,净利润为20.9亿元。

面对着微众银行的业绩,我们到底该怎么看微众银行的发展? 以微众银行为代表的一众互联网民营银行的未来又该怎么看呢?

二、互联网民营银行的未来到底该怎么看?

2014年前后,伴随着中国互联网的高速发展,一众互联网民营银行如雨后春笋一样

出现,比较有名的有来自于腾讯系的微众银行,来自于阿里系的网商银行,来自于百度系的百信银行,来自于苏宁系的苏宁银行等等,截至目前,我国已开业的民营银行共19家。从区域分布看,民营经济发达的广东、浙江、江苏各有2家,福建、安徽、湖北、山东、湖南、四川、江西、辽宁、吉林及四个直辖市各有1家。

从业务上来说,民营银行的业务也主要分为几个部分,有纯互联网型的,也有相对传统型的,我们这次只讨论以前海微众银行为代表的互联网民营银行的发展趋势,我们能从前海微众银行等互联网民营银行的发展中看到什么呢? 前海微众银行的业绩向好,是否意味着互联网民营银行的好日子要来了呢?

首先,互联网民营银行的小微特点非常显著。相比于各家大银行在金融大潮中赚的盆满钵满不同,互联网民营银行的发展无疑是主打短小精悍,就以我们上文分析的前海微众银行为例,我们单纯看用户数,微众银行的个人有效客户数接近了3.21亿,不得不说单纯看客户微众银行非常让人羡慕,毕竟各大银行拓展客户之艰难,随便找个银行的客户经理都会告诉你一把辛酸泪,然而得益于互联网的优势,微众银行的客户拓展则显得相对容易,比较相比于线下一个个拉客户来说,互联网民营银行的线上拓展就显得容易的多,不过相比于传统银行单客利润率来说,互联网民营银行就少的多。就看看前海微众银行,高达四千多亿的总资产,两千多亿的贷款余额,却只有139亿的营收,户均利润贡献仅23元,如果这种数据放在传统银行面前似乎让人都有些不好意思,但是这就是互联网民营银行的现实,用低成本服务小微几乎已经成为了互联网民营银行的一个普遍特征。

其次,着重发挥金融科技优势成为了民营银行的又一大特点。如果说服务小微是民营银行的主要特征的话,互联网化又是其最大的优势,如果我们把民营银行的这个单客利润放到传统银行,按照传统银行一笔贷款的成本来说,民营银行别说赚钱了,估计

会亏得惨不忍睹,而得力于金融科技的风口,结合互联网的优势,民营银行终于可以在短时间内形成属于自己的市场竞争力,这就是用金融科技不断降低服务单个用户的成本,从而实现盈利。具体到微众银行来说,微众银行借助属于自己的拥有自主知识产权的、分布架构的开源后台系统,有效地降低了运营成本,依靠系统优势可以支撑亿量级的客户高并发的交易,单日的交易峰值超7.7亿笔,而每个账户的运维成本仅为2.2元。从而解释了每个客户就赚23块钱,为啥微众银行还能赚到钱,依靠的就是技术的优势,依托经济学中的规模经济效应实现了边际成本的递减,这可能才是当前这些互联网民营银行的家本领。

第三,互联网民营银行的好日子要来了吗? 面对着微众银行等互联网民营银行的先行者已经突破了四千亿的规模,很多人都在问是不是互联网民营银行的好日子要来了? 其实,我们并不能这么说,最核心的原因就是互联网民营银行曾经经历过一个雨后春笋般的大规模发展时期,但是伴随着市场逐渐规范,互联网民营银行的发展增速其实是有一定放缓的,对于当前的互联网民营银行来说,最需要做的事情是寻找好发展与规范的平衡点,我们不可否认的是互联网民营银行是传统银行金融机构的有益补充,在市场金融需求日益增长的今天,传统金融机构难以满足大量的新增市场需求,特别是海量的小微民众普惠金融需求,在这样的情况下,互联网民营银行的存在为市场的多元化供应提供了可能,是类似于毛细血管一样的传统金融机构的有益补充。不过,对于互联网民营银行来说,由于物理网点不足、互联网存款监管日益从严等市场实际所带来的问题仍是亟待解决的难题,各家互联网民营银行其实依然在探索的过程中,互联网民营银行能否走出一条属于自己的差异化道路,这是最需要回答的问题。

不过,当前前海微众已经实现了业务的突破性增长,对于整个互联网民营银行产业来说具有重要意义,互联网民营银行作为银行业的重要分支,无疑更加值得我们关注。