

# 「互联网」与「金融」结合的嬗变催生新进化

对于很多习惯了互联网的模式和方法的人们来讲,是很难理解当前金融行业正在发生的这样一场改变的。因为按照他们的想法,所谓的金融进化,必然是以「互联网+金融」的方式来实现的,而所谓的模糊「互联网」和「金融」两种元素的做法,只不过是一个遥不可及的梦想罢了。不得不,人们之所以会有这样一种看法,其实是有些道理的。

最为根本的原因在于,互联网技术和模式本身并不具备与金融深度融合的能力,而仅仅只是回归金融行业的传统渠道进行简单意义上的改变而已。站在这个角度,我们是无论如何都无法获得模糊「互联网」和「金融」两种元素的方式和方法的。

然而,随着互联网发展的逐步深入,特别是随着衍生于互联网技术的一系列新技术的逐渐成熟,我们正在看到越来越多的有关「互联网」和「金融」两种元素深度融合的现象的出现。值得注意的是,这样一种融合,并不是像互联网金融时代仅仅只是将「互联网」和「金融」两种元素进行简单相加,而是开始找到一种更加深入和全面的全新模式,并且这样一种全新的模式是以回归金融行业为前提的。

「互联网」与「金融」结合的方式正在嬗变

以往,谈及「互联网」和「金融」两种元素的融合,我们首先想到的是各式各样的互联网金融模式。尽管这些模式给人一种眼花缭乱的感觉,但是,深入分析,我们就会发现,这样一种「互联网」和「金融」结合的方式仅仅只是一种简单的相加而已,并未实现「互联网」和「金融」两种元素的深度融合。

然而,我们依然无法否认互联网式的「互联网」和「金融」两种元素融合的功能和作用。从某种意义上讲,这样一种结合的方式极大地提升了金融行业的运行效率,实现了金融行业的快速发展。不过,我们同样要看到,这样一种以降低门槛,收割更

多流量的方式和方法,其实早已背离了「互联网」和「金融」两种元素融合的初衷,最终将互联网金融的发展带入了死胡同。

我们需要一种全新的「互联网」和「金融」两种元素结合的方式,并且这种全新的结合方式,不是以收割流量为终极追求,而是以回归实体为终极追求的。庆幸的是,这样一种全新的结合方式正在发生着。

当互联网开始新的进化,我们看到的是,以数字技术为主导的全新时代的来临。同互联网技术仅仅只是和金融进行表层的结合不同,数字技术与金融的结合更加深度和全面。在这个时刻,金融本身开始发生一系列的改变。比如,数字货币;比如,数字风控;再比如,数字赋能,等等。

深入分析,数字技术与金融的这样一种全新的结合方式,我们就会发现,这种结合方式带来的是金融行业本身发生越来越多的新改变,并且这种改变是以金融行业回归实体,回归产业为终极追求的。换句话说,数字技术与金融结合的方式让金融更加是金融,而不再像互联网与金融的结合那样,最终让金融失去了自我。

从某种意义上讲,我们现在所看到的,当下正在进行的数字技术与金融行业的这样一种全新的结合,其实依然是互联网的延续,只不过它们结合的方式不再是简单相加,而是开始变得更加深入和全面罢了。如果对正在发生的这样一种结合做一个总结的话,深层取代表层,全面取代片面,金融取代互联网,或许再合适不过了。

嬗变之下,金融的进化正在发生

当互联网与金融的结合方式发生改变,一个最大的改变,便是金融本身正在发生一场深刻而彻底的变化。这种改变的一个最为直接的表现就是,以收割流量为主导的发展模式的终结,以赋能实体,回归实体为主导的发展模式的来临。可以预见的是,未来,纯粹意义上的金融玩家,抑或是纯粹意义上的科技玩家都将不复存在,取而代之的

是一个「金融」与「科技」复合体的来临。

在这样一个全新的复合体时代,我们将会看到的是,金融行业将会发生一系列的变化,并且将会真正造就一个全新时代的来临。

金融将更多地呈现数字化的一面。未来,数字化的浪潮将会越来越明显,我们身处的世界,将会变成一个数字化的世界。金融作为联通经济社会的「毛细血管」,必然也需要发生一场以数字化为主导的全新进化,才能继续承担起经济社会「毛细血管」的功能和作用。

我们现在所看到的货币的数字化、金融流程的数字化,仅仅只是一个开始。当金融完成了这一系列的数字化之后,衍生出更多数字化的功能和属性,并且让这些数字化的功能和属性,更好地赋能经济社会的发展,才是终极归宿。只有这样,金融才能真正告别仅仅只是金融本身,才能真正承担起经济社会的「毛细血管」的功能和作用。

从某种意义上讲,未来,金融即是数字,数字即是金融。一个以金融和数字的深度融合为主导的全新时代将会真正来临和实现。当这一天真正来临,金融回归实体,回归产业的目标才能真正得以实现。

金融发挥自身功能的方式将会发生深刻改变。无论是在传统金融时代,还是在互联网金融时代,金融发挥自身功能的方式仅仅只是单一的、片断的、难以延续的、难以贯穿全局的。金融发挥自身功能的这种方式所导致的一个直接结果就在于它无法给产业带来多维度,全方位的赋能,最终导致它对于实体经济和产业的支撑不够彻底和全面。当数字经济时代来临,特别是当数字技术与金融的结合开始变得深入和全面,我们将会看到金融发挥自身功能的方式将不再是单一的,不再是片断的,而是贯穿始终,全流程的。对于金融行业来讲,这才是真正能够给实体和产业带来真正意义上的发展和进化的新方式。

在传统时代和互联网时代,金融发挥自身功能的方式是无法改变的。然而,等到了数字经济时代,这种方式是完全可以实现的。其中一个最为根本的原因在于,数字技术带来了金融与实体经济之间壁垒的打破,鸿沟的弥合,从而让两个原本并不相关的存在,建构了一种更加全面和多维的关系。

金融的盈利模式将会发生深刻变革。传统时代和互联网时代,金融都是被动的,都是躺赚的模式。驱动这样一种模式可以发展的一个关键原因在于,金融需求的存在,特别是金融供给与需求不对等所导致的。当金融行业开始发生嬗变,特别是当金融行业的供求逻辑开始发生改变,金融行业的盈利模式必然开始发生一场深度嬗变。

简单来讲,金融行业就是要告别以往的被动和躺赚的模式,转而去寻找一种积极主动的发展模式。所谓的积极主动的模式,其实就是要告别金融的供给模式,从传统时代和互联网时代的粗放式的金融供给,转变成数字科技时代的精细化的金融供给。

当金融的供给模式发生改变,它的盈利模式必然会发生深刻变革,从传统时代和互联网时代的粗放式的金融供给,转变成数字科技时代的精细化的金融供给。按照笔者的理解,未来金融的盈利模式将不再是简单直接的,而是一个更加多维、深度、全面的过程。以此为开端,金融才能真正进入到一个全新的发展阶段,真正意义上的新金融时代才能真正来临。

一种「互联网」与「金融」全新的结合方式,正在开始打开,这种全新的结合方式是以数字技术的衍生、发展和成熟为代表的。当这样一种嬗变开始出现,我们将会看到的是金融行业将会发生一场全新的进化。同互联网时代的浅尝辄止不同,这样一种全新的金融进化是深度的、全面的,多维度的。由此,金融本身不仅将会改变,它与外界联通的方式,同样将会发生一场深刻而又彻底的变化。

## 透视阿里财报:一边在寻找,一边在失去

对于阿里巴巴来讲,过去的一年是一个不平常的年份,因反垄断被调查、组织架构的大调整等诸多大事件几乎贯穿始终。正是在这样一系列大事件的影响之下,外界对于阿里巴巴2021年财报的相关数据并不抱有太多乐观的态度。当财报如期而至,特别是当财报略优于外界的预期,我们看到的是阿里巴巴股价的上涨。

根据阿里巴巴财报显示,2022财年第四季度营收2040.5亿元人民币,上年同期1873.95亿元人民币,同比增长9%;归属于普通股股东的净亏损为人民币162.41亿元(约合25.62亿美元)。不按美国通用会计准则计算,净利润为人民币197.99亿元(31.23亿美元),同比下降24%。

财报显示,2022财年,阿里巴巴总收入为收入为人民币8530.62亿元(1345.67亿美元),同比增长19%;归属于普通股股东的净利润为人民币619.59亿元(97.74亿美元),同比下降59%,不按美国通用会计准则计算,净利润为人民币1363.88亿元(215.15亿美元),同比下降21%。

透过这样一份财报,我们首先感觉到的是意料之中,但是,除了预料之中的信息之外,我们更多地感受到的是,阿里巴巴一边都在寻找,寻找新的增长点和突破口,寻找新的增长曲线。同时,我们还看到的是阿里巴巴一边在失去,失去业已建立的优势,失去互联网时代的辉煌和荣耀。所以,如果用一句话来形容阿里巴巴的财报的话,我想,用「一边在寻找,一边在失去」,或许是再恰当不过的了。

是的,过去的一年里,阿里巴巴似乎一直都在寻找,寻找能够给自身带来增长的第二条曲线。这一点,我们可以从阿里巴巴CEO张勇的谈话当中看出一些端倪。5月20日,逍遥子在淘宝天猫-商家线上交流会上,面对300多家核心商家表示:「我喜欢讲一句老话,「努力在不确定性中寻找确定性」。在不确定性中,寻找经营的确定性,消费需求的确定性,从而组织好供给的确定性。」

同样,在5月26日的财报分析师会上,我们同样可以读到阿里巴巴一直都在寻找的味道。张勇表示,「如果能够在不确定的疫情态势下,确定性地保障供应链和物流的

稳定、畅通,商业才可能稳定经营,消费情绪和意愿才能更好地恢复。」可见,阿里巴巴一直都在摸索和寻找,摸索后互联网时代的发展新路线图,寻找可以给阿里巴巴带来新增长的引擎。

然而,当阿里在寻找的时候,我们同样要看到,阿里同样在失去。失去由淘宝和天猫构建起来的优势,失去渐行渐远的电商时代的荣耀。对于身处百年未有大变局下的企业来讲,阿里巴巴的「寻找」和「失去」都是必然的。因为这更多地昭示出来的是,阿里巴巴在和过去的自己告别,并且在寻找新的发展可能性。

阿里一边在寻找

事实上,有关阿里的「寻找」,并不仅仅只是从去年开始的,早在几年前,阿里便已经开始了有关未来的寻找。无论是成为数字经济时代的石油和发动机,抑或是淘特的杀入下沉市场,还是加注海外市场,我们都可以看出,阿里一边都在寻找下一个发展的可能性。

不得不说的是,经过了不断地探索和和实践之后,阿里巴巴是找到了新的发展可能性的。无论是阿里云的首次盈利,还是淘特的亮眼表现,都是这一现象的直接表现。根据财报显示,阿里云全财年总收入在抵销跨分部交易前和抵销后分别为1001.8亿元和745.68亿元,并实现了13年来首次年度盈利。阿里云EBITA利润从去年的亏损22.51亿元大幅改善为今年的盈利11.46亿元。

除了阿里云之外,淘特在这一年的表现,同样是较为亮眼的。根据财报显示,淘特的季度内用户增长为2000万。或许,正是因为如此,我们看到的是,阿里方面对于淘特的不断强调,特别是不断强调,淘特本身的流量对于填补阿里现有生态流量的功能和作用。

当然,如果我们把阿里云和淘特看成是阿里巴巴的新探索的话,那么,阿里巴巴在原有的国际业务上的表现,同样让我们看到的是,它在找到原有业务的新的增长的可能性。根据财报显示,季度内阿里国际商业用户增长400万,在过去12个月里阿里国际商业分部年活跃消费者达到3.05亿,这是阿里进军海外市场多年以来的新峰值。

另外,尽管受到国际地缘政治事件的影响,在2022财年内Lazada和Trendyol的订单增长分别为60%和68%,在阿里所有业务线里,这是订单增速最快的业务。Lazada全年订单量增长60%,其本地化策略取得良好效果;而土耳其和中东市场的电商平台Trendyol,增速更是达到68%。可见,阿里巴巴在海外市场的探索,同样让我们看到了阿里的另外一种可能性。

透过阿里巴巴一直在寻找的这些全新的领域来看,我们可以非常明显地感受到,这些领域业已成为驱动阿里巴巴再一次增长的全新引擎。从某种意义上讲,这种增长其实是过去几年阿里巴巴寻找的结果,而真正要想为阿里巴巴的未来发展带来动能,阿里巴巴或许还需要更大的气力,如何将探索出来的新业务与原有的业务结合起来,以实现新旧动能的完美转换。

阿里一边在失去

当阿里巴巴一边在寻找着新的发展可能性的时候,我们同样看到的是,阿里巴巴一边在失去。失去传统电商的优势,失去传统模式的优势,无一不是这一现象的直接代表。同样,我们依然可以从财报当中看成这样一种端倪。

根据财报显示,在疫情因素相对较弱的1月和2月,阿里中国商业整体GMV处于「持平」态势,几乎没有明显增长。要知道,在今年一季度内,淘宝和天猫都加大了对商家和用户的拉动,更多的让利、补贴出台。纵然是在这样一系列刺激措施的影响之下,阿里巴巴的传统电商业已依然还保持了这样一种不温不火的状态,不得不说,阿里巴巴正在失去原有电商业务的强劲的增长后劲。

从某种意义上讲,处于电商变革期的阿里巴巴其实是需要这样一种失去的。因为这更多的折射出来的是阿里巴巴过去发展模式的问题和弊端,特别是以流量为主导的发展模式的弊端。笔者认为,当阿里巴巴在失去原有电商优势的情况下,需要将更多的目光聚焦在存量用户的运营上,特别是找到存量时代实现新增量的方式和办法。

庆幸的是,我们看到了阿里巴巴方面对于存量用户的关注。据财报显示,在「淘宝和天猫消费超过1万元的年度活跃消费者」

中,有98%在一年内保持活跃。而这超过1.24亿「人」的阿里平台消费「万元户」。如何激活这一部分存量用户的需求,或许才是阿里巴巴真正在未来需要去做的。

值得注意的是,阿里巴巴业已注意到了这一点。今年以来,阿里高管公开或小范围活动时,谈得最多的是怎么做留存。流量时代变为留存时代,几乎是阿里内部的共识。可见,阿里巴巴正在放弃以往以流量来赢得增量的做法,转而通过挖掘存量用户的潜能来实现新的增量。

当然,阿里巴巴除了寻找基本盘以内的发展新机会之外,我们还看到了它开始放弃以往以向外扩张为主导的发展模式,转而寻找生态内的新的增长可能性。这一点,在淘特上的表现较为明显。在这次财报当中,阿里巴巴方面一直在强调有超过20%的淘特用户,在整个2022财年尚未在淘宝或天猫平台消费过。同时,在过去一个季度内,淘特用户订单同比增长35%。

阿里巴巴之所以会不断强调淘特在这些方面的表现,其中一个很重要的原因在于,它开始将更多的关注点聚焦在生态内的流量的打通和留存,以实现新的增长的可能性。对于阿里巴巴来讲,这无疑是在通过放弃以往以扩张为主导的发展模式,转而去寻找业务内存量,生态内存量的新的增长可能性。

尽管这样一种做法可能不会像以往那样大刀阔斧,但是,如果能够找到存量时代生态内,业务内的新增量,对于阿里巴巴来讲,不得不说是「新发现」。因此,我们这一所说的「阿里一边在失去」,更多地是告别以增量为主导的发展模式,转而去寻找以存量为主导的发展模式。

如果用一句话来形容阿里巴巴的全年财报的话,「一边在寻找,一边在失去」,无疑是再恰当不过的了。从某种意义上讲,这是一种必然。面对不确定性增加的市场大环境,阿里巴巴需要找到一种全新的确定性,而这种确定性,其实更多地透露出来的是,在寻找一种平衡。欲要找到这样一种平衡,阿里巴巴就必然需要一边去寻找,一边去失去,否则,这种平衡怎么可能达到呢?