

## 金融科技洗牌的背面



金融科技并未像互联网玩家们所预想的那个方向发展,而是朝着另外一个方向迈进。按照互联网玩家们对于它的规划,所谓的金融科技应当成为互联网玩家将自身利益最大化的工具和手段。因为无论是从互联网的角度来看,还是从金融的角度来讲,两者都具备与人们的生产和生活深度融合的特质,而将两者结合在一起,无疑可以实现「躺赚」的终极目的。

以互联网金融为肇始点的有关金融发展模式的监管开启了一场全新的洗牌,在这样一场全新的洗牌之下,人们看到的是,所谓的互联网金融,所谓的金融科技并不能够成为收割流量的工具,更不能成为互联网玩家们实现「躺赚」的工具,而是需要将目光放置到更加广阔的星辰大海。因此,我们看到了金融科技一次又一次的洗牌,一次又一次地被校正。

笔者认为,我们将「金融科技」看成是互联网时代的终极产物,一点都不为过。无论是怎样的互联网玩家,它们的一个最为终极的目标就是做金融,这是我们所看到的那么多的金融玩家之所以会不约而同地做金融,不约而同地将自身看成是金融新模式的探索者的根本原因。说到底,互联网玩家们这种执念,源自于他们作为互联网玩家与生俱来的躺赚思维,而这种躺赚思维,最终将他们所认为的「金融科技」带入了死胡同里。

因此,金融科技的洗牌,并非仅仅是金融科技的洗牌,而是更多地代表的是互联网思维的洗牌。认识到这一点,我们才能真正理解金融科技洗牌的方向,我们才能找到未来金融科技的正确发展方式和方法。如

果仅仅只是将金融科技的洗牌看成是金融科技本身,而没有将金融科技放置于大的互联网的背景里,那么,所谓的探讨都是没有意义的。

金融科技洗牌的内在逻辑在于去互联网化

当蚂蚁金服、京东数科为代表的金融科技玩家开始进入到一场漫长且深度的洗牌期的时候,很多人简单地认为,所谓的金融科技的洗牌,最为根本的问题在于,回归金融,抑或是回归科技的问题,实质上这样一种看法并不全面。然而,正是在这样一种并不全面的思维的指导之下,我们看到的是,一场金融科技的玩家所开启的一次彻彻底底的去金融化的浪潮。

无论是清退互联网时代遗留下来的金融业务,还是投身到更多的新技术的研发过程当中,我们都可以非常明显地感受到,几乎每一个金融科技的玩家都在避免与「金融」再一次扯上关系。事实上,这样一种简单的、片面的看法并不能够真正将金融科技的发展带入到全新的发展周期内,甚至还会将金融科技的发展再一次带入到新的死胡同里。

笔者认为,金融科技洗牌的内在逻辑并不是简单意义上的去金融化,而是更多地体现在去互联网化上。简单来讲,金融科技的洗牌,就是要让金融科技的玩家们彻底放弃互联网式的平台逻辑和收割流量的思维,真正以新的角度来看待金融科技。

不幸的是,纵然是经历了如此长时间的洗牌之后,金融科技的玩家们并未真正意识到这一点。他们所做的仅仅只是彻彻底底

的去金融化,试图通过这样一种方式来逃避监管,而没有将金融科技真正回归到它应该有的位置上。这是我们所看到的那么多的金融科技玩家依然停留在平台和中心的角色上,依然还把自身装扮成为一个新型平台,而没有真正回归到金融科技的本质上的根本原因。

金融科技洗牌的终极方向在于数字化  
仅仅只是简单地将金融科技的方向看成是金融,抑或是看成是科技,都是不全面的,都是不完整的。金融科技洗牌的终极方向在于找到金融和科技两种元素都能够接受的新方向上,最终实现的是金融与科技两种元素的另类的回归。盲目地进行去金融化,而没有真正找到金融与科技融合的方式和方法,只会把金融科技的洗牌带入到重科技,而轻金融的发展怪圈之中。

这是我们所看到的金融科技玩家之所以一直无法找到破局之道的根本原因所在。笔者认为,未来真正可以在金融科技洗牌之后获得新的发展机会的玩家,一定是找到了金融与科技两种元素的融合之道的玩家,一定是将金融与科技两种元素的功能和属性发挥到极致的玩家。

这样的玩家并不是我们经常所看到的互联网玩家,甚至是我们以往所认为的那些传统意义上的金融玩家都有可能成为最后的胜利者。同互联网式的金融科技玩家在探索金融科技洗牌道路上的谨小慎微不同,笔者更多地看到的是,传统金融式的金融科技玩家则正在金融科技洗牌的道路上大踏步地前进。

之所以会出现这样的原因,其中一个很重要的原因在于,数字化,并不是像互联网时代那样,仅仅只是依靠流量和规模就能够轻松获得胜利的阶段。它不仅需要玩家们具备数字化方面的能力,而且还需要玩家们具备在产业上探索和实践的能力。说到底,只有真正将新技术与产业结合在一起,并且让这样一种结合回归到产业本身,促使产业的变革,才算是真正完成使命。而这并不是互联网玩家们所擅长的,而传统的玩家则可以借助他们长期在产业的深耕实现这样一种目标。需要明确的是,这并不代表互联网玩家们并没有任何的机会,只要他们可以找到与产业结合的正确的方式和方法,他们同样可以在这样一场全新的洗牌里获胜。

金融科技洗牌的背后是新发展的开启  
从某种意义上讲,金融科技的出现是互联网发展的极致的体现。一方面,它代表了互联网业已与人们生活的方方面面,细枝末节都产生了密不可分的联系;另一方面,它代表了互联网业已成为了一个和金融相似的存在,可以说,互联网是另外一种类型

的「毛细血管」。正是因为互联网式的商业模式发展到了极致,正是因为互联网式的平台将足够多的流量汇聚到了一起,正是有了互联网与人们的生产和生活联系在了一起,它才具备了与金融结合的能力。反之,金融科技是无论如何都不会出现的。

当金融科技的洗牌开启,它更多地向我们展示出来的是,这样一种以平台和中心为主导的互联网式的发展模式本身的弊端、矛盾和问题。透过金融科技,我们可以非常清晰地看到这一点。无论是互联网金融也好,抑或是金融科技也罢,它们都是一个依靠收割,依靠躺赚为主导的发展模式。从本质上来讲,它们是与互联网式的抽成和分佣为主导的平台和中心化的发展模式没有任何区别的。

可以说,金融科技,就是互联网模式的极致体现。而当金融科技陷入到洗牌的时候,我们看到的是,互联网行业同样正在金融一场深度的洗牌。因此,我们在看待金融科技洗牌的问题上,需要将其与互联网的洗牌联系在一起。只有这样,我们才会看到,所谓的金融科技的洗牌,并不仅仅是金融的洗牌,更不仅仅是互联网的洗牌,而是更多地代表的是,新一轮的发展的开启。

透过金融科技的洗牌,我们需要看到的是互联网式的模式和弊端;我们需要看到的是新技术的萌芽、成熟和落地生根;我们需要看到的是新的商业模式的出现,特别是去中心化的商业模式的出现;我们需要看到的是,新的产业的衍生和出现,并以此带来的供求两端的再度平衡。一句话,透过金融科技的洗牌,我们需要看到的新的发展的开启。只有这样,我们才能真正理解金融科技洗牌的内涵和意义。

仅仅只是将金融科技的洗牌看成是彻彻底底的去金融化,仅仅只是将金融科技的洗牌看成是金融的回归和再造,仅仅只是将金融科技的洗牌看成是简单意义上的科技化,都是不完整的,都是不全面的。我们需要更多地看到的是,金融科技洗牌的背后所投射出来的互联网模式的走投无路,我们需要更多地看到的是,金融科技洗牌背后所开启的新发展的浪潮,我们需要更多地看到的是,金融科技洗牌背后所蕴含着的数字化的萌芽。

当我们以这样的视角来看待金融科技的洗牌,当我们以这样的视角来看待蚂蚁金服、京东科技这样的玩家,当我们以这样的视角来思考和探索金融科技的未来发展之路,我们才能真正跳出狭隘的、局限的目光,真正站在更高的维度来看待它,并且真正找到金融科技的正确发展之路。

## 终究扛不住,特斯拉裁员悄然拉开大幕?

一个企业有正常的人员流动实属再正常不过了。对于特斯拉这样的企业也是如此,更何况,此前马斯克已经打了“预防针”,在其推特上关于裁员的消息虽然没有明确说出来,但潜意识表达的已经非常明确。

而且,马斯克已经多次表示特斯拉不会“养闲人”,对于居家办公也不认可。还是要到公司一周上40小时才可以等等言论,都已经明确了其个人态度。对于裁员,当然,对于部分市场已经部分工种的需求还是持续的,马斯克也表示会大量招募“小时工”等特殊需求的人员。

对于一些并非必须的岗位的人员流动也就在所难免了,这也是裁员的一种必然。而近日,我们看到特斯拉的“裁员”也确实已经开始了,不管承认不承认,事实上的人员变化也已经开始了。

有报道称,马斯克曾表示公司准备裁员10%,因为对经济有“不好的感觉”。现在,裁员已开始。有特斯拉员工已经表示自己被裁,开始找新工作。目前爆出来的求职信息显示,特斯拉被裁员工来自多个部门,包括一名项目主管、一名CGI动画主管、员工培训师和一名区域仓库经理。甚至还有是在特斯拉已经工作多年的老员工也属于被裁之列。还有地区经理也表示自己被裁了。

如果特斯拉按照马斯克所言要裁掉10%的话,那么也不是一个小数目了,要知道特斯拉如今全球的员工已经超过10万人了。之所以裁员,是马斯克认为,“美国经济将会迈向衰退。”马斯克对美国经济的看不

好已经是众所周知的事情了,甚至,马斯克对于竞争对手的发展也并不看好。

日前,马斯克表示,美国新造车的代表Rivian和Lucid的前景并不好。他表示,“除非Rivian和Lucid能做出重大的改变,否则他们都会破产,他们正在走向破产中。”有意思的是,马斯克给出的建议也恰恰是“除非他们能够大幅削减成本,否则会陷入困境,最终会像除了特斯拉和福特之外的其他车企那样,走进汽车坟墓。”

很显然,马斯克对于成本控制是多么在意。而控制成本的一个重要方面恰恰是人员成本。特斯拉裁员也就再自然不过了。马斯克之所以做出如此的表态,当然也不少无的放矢。因为,在上个季度,Rivian亏损了15亿美元,毛利率也是负的,如果按照这个趋势下去,确实有可能破产,Lucid也是差不多的情况,除非他们能够马上融到更多的资金。如果不能继续烧钱了,那么最简单的办法,就是不断地控制成本,压缩支出,可是这又是一把双刃剑,有的成本显然是根本无法控制的。

对于特斯拉来说,已经做到全球新能源车第一位置的显赫地位,都需要不断地控制成本支出,通过裁员来解决一些内在问题。这还是其产能有效保障以及订单源源不断的情况下做出的抉择。对于那些竞争对手而言,如果做不到这一点的话,发展的前景的确令人担忧。

有人认为,五年前特斯拉的处境,和现在的这些新造车们非常像。但不容忽视的



是,那时候特斯拉面对着传统的汽车企业,在新能源车的赛道上,几乎是没有什么对手的。但如今这些造车新势力前面有庞大物特斯拉的存在,他们的产品和产能如何做出超越,这才是最关键的。特斯拉有超级工厂做支撑,这些造车新势力可没有这种基础的保障。

马斯克对特斯拉进行“精兵简政”,其实也是一种未雨绸缪,是对未来积极衰退的提前应对,也是对市场竞争的一种变相“压制”,如果特斯拉都可以做到成本控制更加精准化,那么竞争对手在这方面的短板就会

更加显现出来。最终优胜劣汰也就是最自然不过的法则了。

事实上,在马斯克发出“忠告”的时候,美国又有一家新造车企业申请破产了。一家名为Electric Last Mile Solutions Inc.(ELMS)的新造车企业成立于2020年,凭借最后一公里电动送货车的概念,曾让投资者兴奋不已。2020年它通过借壳的方法成功上市,市值达到14亿美元,但是烧光了数十亿美元也没有能够将其货车推向市场。最终申请破产,很显然,ELMS也不会是最后一家破产的电动汽车初创企业。