

金融再进化，“穿透力”见真章



做金融的互联网金融玩家正在消失，做科技的金融科技玩家正在疯长，这是真实存在的现象。这种现象给人一种错觉，即有关金融的再进化必然以去金融化为前提，离开这一点，一切都是妄谈。很显然，这种看上去是事实的现象，却并不是一个真正的事实。

真正的事实是一切脱离了金融本身的进化都不是严格意义上的金融进化，只有回归金融本身的进化才有意义。这其实又陷入了逻辑怪圈里，为了躲避监管，去金融化是必须的，而脱离了金融的进化，又是一个伪命题。

看上去，这是一个没有标准答案的问题。实质上，这是一个已经有了答案的问题。这一点在金融科技的声名鹊起和数字科技的渐入佳境中可以找到答案。然而，就算是我们已经找到了金融进化的“中庸之道”，但是，如果金融本身并未真正改变，依然停留在陈旧的功能上，所有的正确终将变

成泡影。可见，金融的进化必然以金融的进化为注脚，一旦金融的进化脱离了金融的进化，一切美好都仅仅只是虚妄的假象。

其实，金融的进化就是一个将金融与产业深度融合的过程。因此，我们衡量金融进化的标准之一就是看进化之后的金融与产业结合是否紧密。如果进化之后的金融与产业结合更加紧密，那么，金融进化就是成功的。反之，金融进化就是失败的。无论我们以金融科技的概念还是以数字科技的概念来诠释金融进化，横向上的流量获取与市场瓜分都不应该成为衡量标尺，纵向上的产业打通与深度赋能才是关键所在。

由此，我们可以得出结论：金融进化的关键在于纵向上的贯穿与打通。

纵向上的贯穿和打通是金融功能的返璞归真。金融的本质究竟是什么？从表面上看，金融的本质是投资和消费。实质上，金融的本质在于打通了经济生活的各个环节。互联网金融的错误在于它将金融表象

的功能进行了透支，却忽略了金融对经济生活打通和联通的功能，最终让金融距离其本质越来越远。

金融进化其实就是一个回归的过程。这种回归是以贯穿和打通产业为前提，说到底就是要将金融行业的“毛细血管”的作用发挥出来，为金融行业建构起坚实的底座。我们衡量一个玩家是否具有发展前景的关键在于它回归金融功能的能力。如果金融进化缺少了对金融功能的回归，一味地去金融化，那么，它就失去了打通和贯穿的机会，最终仅仅只是互联网金融的代名词而已。

纵向上的贯穿和打通是金融与科技的深度融合。以金融科技和数字科技为主导的金融进化其实是以金融和科技深度融合为代表的，当缺少了金融与科技的深度融合，金融进化便失去了现实意义。无论是金融科技，还是数字科技，其实都要以金融与科技的深度融合为前提。

类似互联网技术的表层的、浅度的技术其实已经被证明是无用的，甚至有些时候还会将金融行业的发展带入到死胡同里。金融进化新阶段的金融和科技的深度融合关键在于科技金融化与金融科技化完美统一的过程。所谓的科技金融化其实是挖掘金融本身的科技潜能；所谓的金融科技化其实是科技对金融的深度改造。当科技金融化与金融科技化实现了完美统一，便实现了真正意义上的金融与科技的深度融合。

纵向上的贯穿和打通是金融对产业的深度赋能。当金融进化实现了纵向上的贯穿和打通，其目的其实就是要对产业进行深度赋能，从而去改变传统行业的运行逻辑。当这一环节打通，金融进化才算是实现了真正意义上的商业闭环。因此，金融进化的终极目标在于金融对产业的深度赋能，而非仅仅只是停留在金融，抑或是仅仅停留在科技。

那些简单地将金融进化归结为金融，或者是简单地将金融进化归结为科技的做法都是不恰当的。找到金融对产业深度赋能的方式和方法，才是金融进化的正确方向所在。只有实现了金融对产业的深度赋能，才真正实现了纵向上的贯穿和打通，并且找到了金融行业在新场景下的正确发展之道。

纵向上的贯穿和打通是一次产业蜕变的集中体现。在产业互联网的大背景下，越来越多的人将关注的焦点聚焦在产业的变革和深度改变上。同互联网时代仅仅只是做撮合和中介不同，产业互联网时代更加关注的是行业的深度蜕变。金融进化其实是产业蜕变的终极集中体现，所有的产业蜕变都需要在金融行业中得到集中体现。

从表面上看，所谓的金融进化其实就是简单地局限在金融行业本身的行为。实质上，所谓的金融进化背后其实是一个与金融所关联的行业深度改变的过程。当金融进化与相关产业的变革结合在一起，并且真正找到相互促进、协同发展的方式和方法的时候，金融进化才算是真正完成。由此看来，金融进化不应该仅仅只是关注金融行业本身的改变，还应该兼顾以金融为突破口来寻找改造相关产业的方式和方法。当金融产业的蜕变，与相关产业的变革实现了完美统一，金融进化才算是实现了真正意义上的贯穿和打通。

当金融科技与数字科技成为金融进化的新方向，去金融化成为一种“政治正确”。从表面上看，这种方式的确可以规避掉政策监管。但是，如果一味地去金融化，所谓的金融进化便不再是金融进化。以金融为切入点，寻找打通和贯穿产业的能力和方式，才是金融再进化的未来和方向。

因此，打通和贯穿产业的能力，才是考验一个玩家的关键。一句话，穿透力，见真章。

腾讯或推动斗鱼、虎牙合并！游戏直播真能迎来新变局吗？

虽然前段时间经历了一场与老干妈之间的“闹剧”，但对发展势头高歌猛进的腾讯来说，却无关痛痒。近段时间，腾讯为了自家的大生态接连带来重磅之举。如，腾讯视频举办2020年度发布会，曝光数十部大剧片单。此外，腾讯股价也不断创新高，甚至超越Facebook成为全球“社交一哥”。

而未来一段时间，腾讯还将目标对准了游戏直播这一大热市场。据彭博援引知情人士消息，腾讯正在推动斗鱼和虎牙合并。据知情人士透露，此次合并时间为“最快可能今年底、明年初”。作为游戏直播行业的两大巨头，斗鱼和虎牙合并后或将造就一个“超级巨无霸”。这对游戏直播行业来说，真的是一件好事吗？

斗鱼+虎牙：腾讯构建游戏新“帝国”

腾讯很忙！从小事看，腾讯或将大规模封禁第三方QQ机器人，以对自家生态和运行进行整顿。从大事看，腾讯始终在游戏行业深耕，并带来一个个让人瞠目结舌的举动。而最近腾讯出手的一件大事，就是极有可能在暗中推动斗鱼与虎牙的合并。

事实上，斗鱼与虎牙的合并早有苗头。在3月的财报电话会议上

当被问及与虎牙合并的可能性时，斗鱼创始人兼首席执行官陈少杰告诉分析师，“我们相信那是腾讯的愿景”。不难发现，连斗鱼的“大当家”都认为腾讯早有合并之意。

随后在今年6月曾有多家媒体透露，斗鱼和虎牙的合并正处于进行时。斗鱼、虎牙的合并已经在路上，推动合并的建议正是由腾讯提出，但具体细节未定。只是知道合并之后，“虎牙和斗鱼将保持各自的平台和品牌”。

而且腾讯的野心，远不止于将斗鱼和虎牙简单“组合”，更想拥有控制大权。据了解，在多次投资斗鱼和虎牙后，目前腾讯持有斗鱼38%的股权，拥有38%的投票权。而在今年4月，腾讯又正式控股虎牙直播，继续持股37%，拥有50.1%的投票权！

对此，有知情人士表示，腾讯正寻求成为合并后的最大股东。看来，腾讯是想展开“雷霆一击”，彻底在游戏直播行业奠定自己不可动摇的位置。

双雄合力下，正引发垄断担忧。腾讯现在的出手时机，其实恰到好处。从斗鱼和虎牙两家公司本身来看，他们都已经实现扭亏为盈：斗鱼2019年营收为人民币72.832亿元，净利润为3330万元；

虎牙2019年营收为83.75亿元人民币，净利润为4.68亿元人民币。斗鱼和虎牙已经用实际行动证明，游戏直播是能够盈利的。

而腾讯在此时推动他们合并，实际上是在寻找靠谱商业模式后，想降低内耗成本。因为此前斗鱼、虎牙为了争夺大主播，多次花费巨资，让自身的运营费用被不断拉高。在合并后，掌握话语权的腾讯有望拉低主播签约费用、降低运营费用——与视频平台共同出手降低版权费几乎“如出一辙”。

当然，更重要的是腾讯能借机成为游戏直播行业的绝对霸主，加深自己的护城河、拉开与对手的距离。毕竟手握《英雄联盟》、《王者荣耀》、《和平精英》等众多头部主流电竞赛事版权的腾讯，与游戏直播平台可谓“珠联璧合”。

但在斗鱼与虎牙的双雄合力之下，却引发了业界人士和网友对垄断的担忧。据Mob研究院、中商产业研究院此前整理公布的数据显示，截止到今年一季度的中国游戏直播平台活跃用户规模榜单中，虎牙直播以3167.6万的活跃用户量位居榜首，斗鱼以2520万活跃用户排名第二。同时，虎牙和斗鱼的市场份额总和接近80%。

如果二者合并的话，那么肯定



会形成更为明显的压倒性优势。大部分人认为，这对游戏直播行业的发展并非好消息。

后浪来袭，游戏直播应有更多玩法

事实上，游戏爱好者更希望看到一个百花齐放的游戏直播行业。毕竟只有多元化的模式，才能为游戏直播行业注入更多活力和趣味。就像游戏直播行业的后浪——快手、B站等都纷纷走出不同的路。

其中，快手依靠游戏短视频为

直播业务“输血”，获得不少拥趸。短视频与直播的结合，加大了用户黏性。而B站则依靠社区、恶搞视频等，聚集了一大批喜爱游戏的“Z世代”，成为一个“小众乐园”。

整体来看，游戏直播应该有更多玩法。如果腾讯组建了一个“垄断体”，那么可能在统一管理、运营下丢失更多创造性和可能性。当然，腾讯往往也会“出其不意”。如果腾讯能让游戏直播行业迈入全新维度，那就再好不过了。（科技新发现 康斯坦丁/文）

华府橱柜 Washington Cabinetry

病毒无情人有情，疫情期间安全营业，服务大家！

主营批发：装修公司工程队特惠套餐 10x10 厨房橱柜\$1,000起

● 拥有华府地区最大现货橱柜仓库，当天提货，5年质保

● A级建筑商执照，百万全额保险

● 免费估价，高档设计，数十种实木橱柜选择，相同品质比homedepot便宜50%以上

● 拆旧，安装到台面一条龙服务

地址：45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

电话：703-466-5388 传真：703-476-8485

Email: frontdesk@wcabinet.com

www.Wcabinetry.com

招聘厨房设计、销售和安装人员，待遇面议。电话571-212-3436王先生

展厅营业时间：周一到周五9am-5pm 周六、周日10am-4pm 仓库营业时间：周一到周五8:30am-5pm 其他时间请电话预约

厂家直销当天取 高档橱柜平民价