

长城宽带被鹏博士抛售： 100万元打包转让费堪称白菜价，探索内幕

长城宽带曾是全国最大的民营宽带运营商，拥有上千万用户。

2020年9月7日（今天）消息，“长城宽带100万元打包转让”成为社交媒体上的热议话题，从中也牵引出幕后的操盘手“鹏博士”。

在众多网友的热议下，长城宽带这个关键词也不断被刷新，不同角度的舆论观点都随之涌入，重现长城宽带当年的高光时刻。

相对而言，大多数网友对于长城宽带的评价，基本上来自网速这个环节，这个可是无法填平的一个坑。

100万元打包转让

根据新浪财经报道，近日，上市公司鹏博士发布公告，拟将旗下长城宽带网络服务有限公司、河南省聚信网络信息服务有限公司、沈阳鹏博士网络服务有限公司、浙江鹏博士网络服务有限公司的100%股权转让给中安实业投资（深圳）有限公司。

与此同时，包括长城宽带等在内，其打包转让价格合计仅为100万元。

站在用户（消费者）的角度来看，鹏博士能够将长城宽带以100万元打包费转

让出售，似乎已经为这项业务的现有市场价值画上了一笔横线，标志着长城宽带的命运已经有了一个合理的去处。

净利润不断下滑

来自鹏博士对外披露的数据显示，值得注意的是：近年来，长城宽带净利润不断下滑。

2015年净利润为3.24亿元；

2016年净利润为2.84亿元，同比下滑12.31%；

2017年净利润为1.6亿元，同比下滑43.43%；

2018年，长城宽带净亏损达1.86亿元，到了2019年亏损更超过了26亿元。

综合上述而言，长城宽带这些业务已经被贴上了拖后腿的标签，无法为鹏博士这家上市企业带来应有的效益，更无法在通信市场上保留住用户的基数，以及体验度方面的口碑。

出售的主要原因

关于长城宽带被出售的主要原因，鹏博士方面表示，其拟转让长城宽带的交易主要是出于优化资源配置的考虑。

现如今，在网络宽带的消费人群当中，网速方面则成为大家首选因素，其次



才是价格方面的衡量。

国内三大运营商的宽带业务不断优化，已经成为大多数消费者的首选，因为网速的优势已经得到众人的认可，至少在

这方面已经超越了长城宽带。由此可见，长城宽带这项业务被鹏博士打包出售的主要原因，不仅只是来自于内部的资源优化需求，更离不开外部市场的竞争。

联结者，产业数字化的“关键先生”

互联网对于金融行业的改造是非常有限的，甚至可以说互联网仅仅只是充当了一个去中间化的角色，并未真正改变金融行业本身。

简单来讲，在互联网金融时代，金融还是那个金融，毫无改变，甚至还有被阉割的现象。

正是因为如此，有些时候，所谓的互联网金融其实扮演的是一个获取流量的角色，并未真正改变金融行业本身，是彻头彻尾的流量思维的产物。

所以，当流量红利不再，以撮合和中介为代表的盈利模式难以为继，互联网金融便开始陷入困境，曾经的魅力同样化作乌有。

互联网金融的困局其实就是“互联网+”模式的困局，这种困局在其他类型的互联网物种身上同样存在，只不过是金融行业的特质决定了它影响到人群范围要比其他“互联网+”物种影响到的人群范围还要广泛而已。

当金融进化开始失焦，它所带来的影响远比其他的互联网物种更加深度和广泛。

校正互联网金融的偏差，最终让金融进化回归正轨成为当下几乎所有金融从业者必然要思考的重要课题。

回归金融的本质，成为解药。

金融的本质是什么？

其实，金融的本质就是“毛细血管”，通过金融的运行不断给相关产业提供“营养”，并建构起了行业的大厦，以此来驱动人们生活得更加美好。

从这个层面来看，金融的本质在于对实体行业的支撑和“营养供给”，而不仅仅只是停留在投资和理财上面。

因此，所谓的金融未来的发展和进化应该更多地实现产业上下游的打通，而不仅仅只是停留在某一个层面上。

其实，互联网金融完成的是金融上游产品的线上化，所做的是纯粹的撮合和中介的工作，但是，却忽略了金融下游产业，特别是实体产业的赋能和深度改造。

当金融下游的产业供给难以成为金融上游的产品提供充足的能量来源，金融行业上游的产品便成为一个海市蜃楼，虚无缥缈，触不可及。

金融行业上下游开始脱节，互联网金融便开始遭遇困境。

当互联网金融遭遇困境，我们更多地应该思考的是如何实现金融上下游的联通和连接，而非仅仅只是一味地“做大”、“做强”上游产品，并且让金融产业上下游的鸿沟越来越大。

这就需要金融行业进行更加深度和全面的改造，以寻找新机会。金融的进化



并不仅仅只是停留在对于金融行业的改造上，还应当包括与金融相关行业的深度赋能和改造。

当互联网金融遭遇困境，仅仅只是将发展的目光聚焦在金融行业本身进行改造的金融科技，仅仅只是一个方面。

诚然，金融科技非常重要，但对于金融相关行业的深度改造，同样决定着金融进化的成败。

从这个角度来看，所谓的金融科技仅仅只是一个方面，而且仅仅只是一个很小的方面，绝非金融进化的全部。

以金融科技为开端，将这种深度产业化延伸到金融相关产业当中，以更加深度和纯粹的角度来思考和看待金融的进化，才能真正完成金融上下游的打通和融合，从而让金融行业的发展更加全面。

所以，仅仅只是将以银行、证券、保险为代表的金融公司看成是改造对象的金融科技公司仅仅只是完成了对金融上游的改造，却没有实现对金融下游产业的塑造，最终所谓的金融变革其实又变成了另外一种“类互联网金融”的存在，无法全面地将金融行业的功能和作用发挥到最大。

我们需要以一种更加深度、更加本质的角度来思考发挥金融行业功能和作用的方式和方法，通过将金融行业本身进行改

变，通过将其与金融相关的行业进行融通，才能实现金融上下游的打通，并且更好地发挥金融的本质和作用。

数字化时代的来临，为我们提供了这样一种契机。

在数字化浪潮风靡的今天，以数字科技为突破口来寻找发挥金融本质和作用的方式和方法显得尤为重要。

站在数字科技的视角，金融行业以及金融相关产业找到了一个结合点——数字。借助数字科技，金融与其他行业不再是烟囱林立的信息孤岛，而是变成了可以相互融通的存在。

金融行业的上下游不再是脱节的存在，而是变成了一个可以相互支持，相互促进的生态体系。

毫无疑问，这种发展模式可以更好地发挥金融的功能和作用，同样也有助于完成那些互联网金融无法达成的目标和方向。

需要明确的是，金融行业的数字化与金融相关产业的数字化之间存在着巨大的鸿沟，这道鸿沟能否真正得到弥合直接关系到金融的本质是否可以发挥到最大的功能和作用，甚至整个产业数字化是否可以真正实现。

真正能够将金融产业的数字化与金融相关产业的数字化串联起来的玩家，才是

真正可以把握未来发展方向的玩家。

这需要这个玩家超脱于金融的范畴之外，以全新的视角重新审视并看待金融行业进化以及相关产业的进化，并且找到这两种进化之间的平衡点。

具体来说，就是成为金融行业以及金融相关产业的“新基建”。

通过这个平衡点将两者连接起来，才能真正让金融的进化与产业的进化有效协同，从而促进行业迎来真正意义上的变革。

尽管如此，很多玩家依然没有摆脱金融的束缚，仅仅只是用金融科技来诠释所有的进化，最终不仅让金融产业的变革变成了“半拉子”工程，甚至还影响到了金融产业对于相关产业变革的驱动作用。

站在这样一个十字路口，我们需要重新审视产业互联网时代金融行业的数字化变革，同样需要用金融行业的数字化变革来开启相关产业数字化变革的大幕。

只有这样，金融行业的变革才不会一直在互联网金融的阴影下进行，同样，金融行业的数字化变革才不至于仅仅只是停留在金融产业本身，而是拓展到了金融产业触角可以触达的行业和领域当中，这些变革的功能和作用才能发挥到最大。

一句话，联结者，关系到产业数字化的成败，是“关键先生”。