

宫斗缠身 比特大陆前景隐忧

比特币价格再创新高,本是市场狂欢之际,但比特币矿机商巨头北京比特大陆科技有限公司(以下简称“比特大陆”)近日却因一场争抢营业执照的闹剧陷入舆论漩涡。一接近比特大陆的人士告诉北京商报记者,比特大陆内斗始于两位创始人对公司发展决策的分歧,吴忌寒一方希望加码矿机研发,但詹克团则希望公司转战AI。有分析人士指出,此次闹剧已不是单纯的路线斗争,本质上还是由于公司经营不善,两边受挫后,加剧了合伙人的矛盾,从该公司业务高度依赖虚拟货币市场的现实情况来看,未来比特大陆能否可持续经营,仍存在诸多内忧外患。

否认资产向重庆转移

“又一起现代夺权剧。”近日,比特大陆营业执照被抢一事登上热搜,引多方网友围观。

热度持续数日后,比特大陆两位创始人詹克团和吴忌寒方面的宫斗戏仍在持续。有消息称,夺回营业执照之后,吴忌寒方面已启动备选方案,在重庆新建子公司,比特大陆北京员工也在陆续签署新劳动合同。就此,北京商报记者向比特大陆方面求证,对方进行了否认,但问及其他类似问题,对方均表示暂时不方便回复。

根据天眼查信息,目前比特大陆法定代表人已变更为詹克团,除了在比特大陆担任法定代表人外,詹克团同时在福建算丰科技有限公司(以下简称“算丰科技”)、福建算芯科技有限公司(以下简称“算芯科技”)、深圳市智能云芯科技有限公司等15家公司担任法定代表人,其中算丰科技、算芯科技均为比特大陆全资子公司。

“尽管现在工商登记恢复为詹克团,但并不意味着詹克团就是真正法律意义上的法定代表人。”云南民商律师尹继涛告诉北京商报记者:“法定代表人的权力来源于公司有效的任命决议,2019年10月28日前对詹克团的任命决议已被后两次任命新法定代表人的决议否定,詹克团作为法定代表人的权力来源基础已经不存在。在法院判定后两次新任法定代表人的决议无效前,詹克团不是比特大陆实际的法定代表人。”

也有分析人士认为,不管法定代表人花落谁家,不可否认的,是一场升级至争抢营业执照的闹剧发生后,市场对该公司的印象,无论是品牌形象、管理结构还是经验模式都已经大打折扣。

正如复旦大学张江研究院教授、数字经济研究中心主任陈文君指出:“比特大陆较早占据比特币产业链的优势位置,也以此获得了较多的市场红利,是行业的头部企业。但这一闹剧带来的负面社会舆论不是最大的问题,闹剧反映出来的内部合伙人之间矛盾激烈程度,让市场对这个企业彻底失去信心,短期内企业资本市场融资不容乐观”。

内斗源于决策分歧

一接近比特大陆的人士告诉北京商报记者,比特大陆内斗始于两位创始人对公司发展决策的分歧,2018年下半年,虚拟货币市场进入熊市,公司业绩变差后,吴忌寒表态继续加码矿机研发,但詹克团希望公司转战AI,导火索点燃后,二次“战斗”一触即发。

另一位不愿具名的知情人士同样称,闹剧中的两方分别代表了比特大陆公司的两条经营路线,即吴忌寒方面的虚拟货币(矿机收入和BCH)和詹克团方面的AI芯片。但从目前市场行情来看,这两个业务经营都不理想。在该人士看来,此次闹剧已不是单纯的路线斗争,本质上是公司经营不善,两边受挫后,加剧了合伙人的矛盾,严重影响公司的持续经营。

比特大陆自称是全球ASIC芯片行业



的领导者,主要应用于加密货币挖矿和人工智能(AI),除销售加密货币矿机和AI硬件外,还拓展了矿场及矿池运营及其他虚拟货币相关的业务。官方披露,该公司目前经营产品包括AI平台算丰科技、矿池BTC.com、AntPool及多款蚂蚁矿机等。

不过,该公司虚拟货币挖矿和人工智能两方业务发展并不均衡,且长期处于一方“供养”另一方的状态。据业内人士分析,同其他比特币矿机商如出一辙,矿机销售仍然是比特大陆主要的现金流来源,且业务高度依赖虚拟货币市场价格。

根据比特大陆2018年下半年披露的招股书,比特大陆收入来源主要包括矿机销售、矿池运营、矿场服务、自营挖矿和其他五大板块,2016年、2017年,比特大陆收入分别为2.78亿美元、25.18亿美元,至2018年上半年,比特大陆的营收达到了28.45亿美元,高于2017年全年营收。值得注意的是,该公司虚拟货币矿机销售占总收入比重达94.3%。

收入来源高度依赖剧烈波动的虚拟货币市场,势必给公司业绩带来不稳定性。据媒体报道,2018年下半年起,虚拟货币暴跌之下,比特大陆业绩突然变脸,仅2019

年Q1净亏损就达3.1亿美元。

针对比特大陆最新业绩情况及转型进展,北京商报记者向比特大陆方面进行采访,对方回应称不方便回复。

不过,比特大陆招股书中也提到,加密货币价格的剧烈波动将对公司业务、财务状况及经营业绩等产生重大不利影响,而除业务风险外,该公司还面临挖矿、使用及交易虚拟货币有关的监管风险,同样将对公司经营产生负面影响。

上海对外经贸大学人工智能变革与管理学院区块链技术与应用研究中心主任刘峰指出,一系列业务风险、监管风险及法律风险,将为公司后续发展及上市增添诸多不确定性,此外,近两年来的长期熊市也让外界对比特大陆的业绩期待蒙上了一层厚厚的阴影。

转型AI仍存隐忧

事实上,针对业务模式高度依赖虚拟货币市场,同其他矿机商一样,比特大陆近年来也在尝试转型,但从2015年便开始探索且一直声称要深入的AI项目,多年来未见起色,直到2017年才推出第一代产品。

比特大陆曾在招股书中坦言,AI需要大量研发资源,漫长而成本高昂的研发工作可能会多年阻碍新进入者将产品商业化并产生盈利。

刘峰指出,从目前情况来看,比特大陆转型成功的可能性微乎其微,且就算勉强转型成功也需要面对人工智能领域诸多“独角兽”的挑战,内忧外患下,能否可持续经营仍是难题。

“一方面,从公司层面来看,高层内斗一直没有定论,两位创始人、曾经的双CEO随时可能彻底分家。另一方面,从业务角度来说,如果从矿机分出算力到AI上去,势必减少挖矿算力,即使分出去,AI算力目前未探索出成熟的商业模式,也有较大风险,这也是比特大陆现有条件难以支撑转型成功的两大原因。”刘峰进一步称。

陈文君同样提到:“比特大陆转型AI的目的之一是能够让企业安全平稳运行,避开虚拟货币市场的各种大风险,而并非是因为具有AI技术的优势。但进入AI领域后,比特大陆的行业优势缺失,通过收购做大AI业务需要足够的资金支撑,资金枯竭也就意味着业务停止。所以这一次的危机远远超过比特大陆在2014年遇到的比特币寒冬,如果在牛市没有足够的资金储备应付熊市,没有顶级的技术人员同心合作,很难熬过去”。

此外,除了资金难题,比特大陆还面临转型硬伤,如转型金融将受到牌照限制,合规成本很高;转型做技术又没有足够的财力和影响力,既不能支持前期高额的投入,又吸引不了顶级技术人才的加盟。在陈文君看来,虚拟货币矿机市场容量没有增长的情况下,企业很难靠这一项业务实现增长。对于机构后期如何破局,她建议,当下最关键的是不要去碰法律红线,坚持合法经营;此外可在实体经济中找“窄门”,盘点自身优势,创新商业模式。

刘峰则建议,从行业角度来说,转型不一定要从主营业务上进行转型,也可以扩充新的关联业务,如从矿圈到链圈,或再到区块链生态布局,如相关联的教育、产业、公链、数据存证、交易等领域,在发展自身核心技术能力的同时扩展多元收入业务结构。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

Fintech

互联网贷款新规 “招安”助贷 谁能分一杯羹

《商业银行互联网贷款管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)于5月9日揭开神秘面纱后,预留的监管政策空间为颇具凉意的金融科技企业“助贷”开了正门。《办法》明确,商业银行可通过多种方式与第三方机构合作开展互联网贷款业务,并从系统安全、数据安全、经营管理、风控水平、技术实力等方面对合作机构提出一系列门槛。“助贷”新机遇之下,哪些机构能分得一杯羹?

初步认可“助贷”

金融科技机构“助贷”的合规条件与资质要求上,《办法》明确,商业银行可通过多种方式与第三方机构合作开展互联网贷款业务,互联网贷款业务开展中,商业银行可与其他机构在营销获客、共同出资发放贷款、支付结算、风险分担、金融科技、逾期清收等方面进行合作,合作方可包括银行金融机构、保险公司等金融机构,其他非金融机构如小额贷款公司、融资担保公司、电子商务公司、第三方支付机构、信息科技公司等也包括在内。

多位业内人士认为,此次《办法》将对银行、保险、助贷机构等合作产生深远影响,尤其是为金融科技企业参与商业银行互联网贷款提供明确依据,将进一步加速金融科技机构与银行机构的合作。

正如北京市网络法学会副秘书长车

宁所说,这一政策一定程度上可以理解为监管对“助贷”模式的初步认可,互联网贷款需要通过互联网渠道,同时需应用大数据等技术,金融科技企业有自身独到的经验、技术、用户和场景,因此不可能把银行合作机构范围限制在持牌金融机构,适度放开非持牌金融机构参与合作,也体现了监管对市场规律的尊重。

当前,贷款线上化已是互联网发展的必然趋势。近两年,众多银行业机构纷纷开展互联网贷款尝试,且多家采取与助贷机构合作的方式。在零壹研究院院长于百程看来,各家银行业机构业务能力千差万别,“助贷”机构也良莠不齐,在合作模式不统一的情况下,产品合规问题和风险时有发生。因此,此次《办法》将补齐制度短板,对于范畴非常广泛的助贷机构来说,也将进一步明确与银行业合作的机构范畴、业务范畴,以及在合作中各类机构的责任分担。

一金融科技企业从业人士则感慨道:“对于金融科技企业来说,数千家银行的广阔to B市场正式打开大门,在获客、风控、科技、运营、贷后等诸多领域存在合作空间。对于消费金融市场来说,以银行为代表的金融正规军的加入,将进一步促进消费金融市场的繁荣,使目前的市场环境更加规范,加速正规贷款机构的出清,有效降低市场整体利率水平,逐步缓解在风险管理、信息保护、贷

后催收等方面的顽疾,使消费者获得更优质的金融服务。”

技术能力为“硬门槛”

尽管《办法》在一定程度上认可了“助贷”模式,但实际合作中,机构又需具备哪些条件?准入门槛有多高?

为防止合作机构风险向银行传染,《办法》明确,商业银行应当建立覆盖各类合作机构的全行统一的准入机制,明确相应标准和程序,并实行名单制管理。此外,商业银行每年应对与合作机构的数据交互进行信息科技风险评估,形成风险评估报告,确保不因合作而降低商业银行信息系统的的核心安全,确保业务连续性。

于百程看来,目前版本规定银行对合作机构实施分层分类管理,并按照其层级和类别确定相应审批权限,相对更加合理,有利于银行与各类机构开展合作的积极性,对于相关助贷合作方也比较有利。

不过,从《办法》多条规定来看,要想成为商业银行的合作机构并不轻松。车宁指出,当前金融科技机构与银行合作仍存不少难点,一方面是金融科技机构与银行的磨合,主要体现在助贷机构和银行合作的合规性上,例如在产品数据的使用、储存、转让等方面,如何符合银行和监管的要求将是一个挑战;另一方

面,银行部分内控合规制度也较为陈旧,某种程度上与互联网信贷不相适应,哪怕调整也非一蹴而就,因此想要推进与银行的合作,金融科技机构还需进一步适应银行传统的合规体系要求。

除了合规条件外,技术实力也将是一大门槛。车宁进一步称,当前,金融科技机构不但需要自身把握风险,积累经验和数据,还要将这些能力向合作的银行类金融机构进行输出,因此技术能力将是“硬门槛”。

退出中的网贷机构参与无望

值得关注的是,监管给金融科技企业“助贷”放开口子的另一面,曾在行业“风云一时”的网贷机构也仍在进行清退转型。一方面,10余个省市官宣“取缔”网贷,另一方面,多家大型网贷机构陆续开启清退。

此前,便有多家网贷机构探索转型“助贷”,此次《办法》对“助贷”模式基本认可后,是否意味着网贷机构转型“助贷”再现契机?

于百程直言,基于《办法》要求,银行后续对于合作机构的准入标准上可能会将业务合规性与业务能力并重,合作机构本身出现过风险事件和合规问题的,将难以进入“白名单”。而转型中的网贷类机构要想与银行合作,首先需解决两

个问题,一是向银行证明自身具有合规开展相应服务的业务能力,二是对过往网贷资产的风险完成清退和隔离。

此外,也有从业人士直言,正在退出的网贷机构不碰《办法》的合作机构名单内,其次,网贷行业本身风险尚未出清,不符合文件审慎的总体基调。

合作标准明确后,哪些金融科技企业有望“上车”?又该注意哪些风险?一金融科技行业资深从业者告诉北京商报记者,除个别零售业务发达、金融科技转型迅速的股份制大行外,当前数千家中小银行在获客、运营、风控等消费金融关键领域经验积累不足,人才储备有限。因此,各类第三方机构中,具有流量优势的电子商务公司、具有运营优势的网络小额贷款公司、具有技术优势的金融科技服务公司将成为优先“上车”的机构。

车宁同样称,要想与银行机构达成合作,金融科技企业自身要有互联网信贷积淀,如技术、合规、场景、客流等多方面的能力,此外,还需具备和传统金融机构合作的经验及团队,这一点也非常重要。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮则进一步建议,助贷机构应当以合规为本,持续提升自身的水平和管理能力,与银行划定清晰权责以满足监管要求,此外从集中性要求来看,助贷机构也应拓展多元合作对象,减少合作过于集中带来的风险。北京商报记者 岳品瑜 刘四红