

2013年6月，迅雷在广州金交会上参展。图/视觉中国

迅雷CEO

在11月27日迅雷股价暴跌15.66%之前，大约30个交易日里，迅雷股价累计上涨近5倍。迅雷股价的飞涨，被市场上很多人归为玩客币的带动。

在ICO被全面禁止后，数字货币似乎安静了一段时间，迅雷则在这个空档期推出了玩客币。虽然迅雷一再强调不会将玩客币上线交易平台，但持有玩客币的部分用户，已经在线下对其进行交易。短短40余天，玩客币的价格就上涨了80倍。

玩客币价格的上涨，带动了迅雷玩客云的销量，迅雷股价也随之飙升。不过市场也对玩客币产生了一些质疑的声音，有声音称玩客币“擦边”监管，甚至有将其比作“中国版比特币”。迅雷方面对此进行了否认。

昨日迅雷大数据公司称，玩客币是非法发行，变相ICO，非法集资。迅雷随后公告，对迅雷CEO陈磊和迅雷集团毫无事实根据的诽谤和诋毁，会坚决通过法律手段包括但不限于民事、行政和刑事途径进行追诉。新京报记者 朱星

疯狂玩客币：40天从1毛涨到8块

最近，小杰（化名）打算将自己的玩客云寄回老家，“让家里人每天24小时开着挖矿，肯定比我现在的收益高”。

玩客云是迅雷推出的一款产品，迅雷将其称之为“私人云盘”。小杰将之称为“类似‘路由器’的东西”，产品由主机、网线等配件组成。

11月14日，小杰在京东上预约了一台玩客云，“运气挺好，抢到了一台。”对于玩客云，迅雷此前采用预约抢购的形式。据小杰介绍，在这样的情况下，原价399元每台的玩客云，被炒作到2000元/台。

小杰抢购玩客云，主要看重的是其生产玩客币的能力。

玩客币官网称，该数字货币是玩客云共享计算生态下的基于区块链技术的原生数字资产，它的产生过程与玩客云智能硬件、共享CDN的经济应用有强关联，必须通过

玩客云智能硬件分享网络带宽、存储空间等资源来获得。

玩客币可以用来交换网络加速服务、云存储等服务。小杰介绍，不像比特币，其产出运算公式是公开的，大家可以通过不同的渠道购买硬件，自己配置挖矿机。“玩客币的运算公式是保密的，这就意味着，想要获得玩客币，就只能购买迅雷的玩客云。”

小杰看中玩客币，并不是想享受迅雷提供的各项服务，而是看中玩客币的炒作空间。

10月12日，迅雷正式推出玩客币，那时小杰就开始关注，眼看着玩客币价格不断上涨。“最初出来时，一枚玩客币仅1毛钱，现在场外交易价格在8元/枚上下。”

新京报记者在一些玩客币QQ群看到，很多玩客币拥有者在群里报价收购或者卖出玩客币。11月28日，玩客币价格在7.5元到8元之间。按照玩客币最初的价格，推出仅仅40余天，就涨了约80倍。

炒矿机，卖玩客币，价格还会涨？

小杰称，由于是与人合租，宽带经常不能单独使用，挖币不多，周六周日则利用单位的网络，每天挖20多个小时，一天能挖到7、8枚。

玩客币官方介绍，玩客币分发总量有限且每365天产出量减半，随着时间的推移获取难度越来越大。第一年每天产量约164万个，按此计算，玩客币总量约有12亿枚。

11月28日之后，迅雷将向市场推出更多的玩客云。小杰认为，此举还会推动玩客币的价格，“因为机器越多，每个人挖到的玩客币则会减少，但是参与的人更多，短期内肯定会推高玩客币的价格。”

玩客币的火热行情带动了玩客云的销售，迅雷以创造一种虚拟的数字货币，带动了“挖矿”设备的销售，进而为公司带来业绩上的支撑。

京东商城显示，截至11月28日上午10点，玩客云的成交记录约为16万台。

小杰表示，短期内认为玩客币有上涨的空间，但是并不看好长期价值。

小杰向记者介绍了玩客币的交易方式：一般都是在QQ群里，在同一个城市，可以约着线下交易，谈好价格，通过账户转移玩客币，再利用支付宝转账；或者在群里

，由群主做担保，现金依旧用支付宝转账，群主则收取一定的交易手续费。

“还有的，会看芝麻信用，信用分到700以上的，玩家可能会同意先转币，再转钱。”小杰说。

在一个玩客币QQ群里，有用户提出收购玩客币，“先钱后币”。

在玩客币QQ群里，除了收玩客币外，还有人收购玩客云，玩客云的代号为“鸡”，能下蛋的鸡。

“炒矿机，卖玩客币。”一位熟悉区块链的业内人士认为，玩客币是庄家自己在玩，结果把股市弄起来了。“玩客币没办法套现，主要都是线下交易。”他不看好玩客币，因为世界上不认可这个币种。

质疑与迅雷股价俱增

和玩客币一起上涨的，还有迅雷的股价。在11月27日，迅雷股价暴跌15.66%之前约30个交易日里，股价累计上涨479%。

迅雷的股价从10月13日启动上涨，北京时间10月12日0点，正是玩客币挖矿开始的时间。

10月16日，迅雷股价大涨9.11%，进入11月之后，股价涨幅加大：11月1日上涨29.56%，11月10日上涨39.4%，11月16日和20日涨幅都超过20%。

截至11月26日收盘，即迅雷大跌前一个交易日，迅雷的股价从4.3美元/股上涨至24.91美元/股，当天盘中曾一度触及27美元/股。而在本轮上涨之前，自2017年以来，迅雷的股价一直都在5美元/股以下运行；自2015年6月中旬以来，迅雷股价一直震荡下行。

从业绩上看，虽然迅雷2017年Q3财报显示，迅雷总营收在增长，不过净利润却依旧处于亏损中，前三季度亏损总额为4196万美元。

迅雷在其官网的新闻稿中称，迅雷的云计算业务在第三季度大幅度增长，第三季度中，包括云计算在内的其他互联网增值服务收入达到2080万美元，环比增长32.4%。迅雷表示，云计算业务的持续高增长，首先得益于第三季度公司推出的玩客云。

玩客币价格被炒高，迅雷的股价在飙升，与之相伴的是市场上质疑的声音。有观点认为，比特币被叫停了，迅雷的玩客币也同样面临着监管风险，这或许给公司未来

带来不确定性。

在外界质疑玩客币的时候，迅雷旗下的网心科技发公告强调：玩客币不会上交易平台，所有所谓玩客币交易平台都是未经我们允许的侵权行为，并表示对玩客币交易平台发了律师函要求对方不能交易玩客币。

在小杰看来，上述公告对于他这样的玩家来说，并不能起到作用，线下交易依旧不会受到影响。

迅雷发布上述公告的背景，是此前央行等多部委对比特币等虚拟货币的禁令，要求全面停止ICO，并且陆续关停了虚拟货币交易平台。

11月28日，小杰又参与了抢购玩客云，只是这一次，运气没那么好，“没抢到”。不过，12月5日开始，玩客云将实现不限购预约。

昨日下午，小杰改变了主意，卖掉了玩客云和玩客币。玩客云卖了2300元，玩客币每枚7元。

他的理由是：机器多了后，挖矿难度加大，只打算炒币，不再自己挖币了。

据媒体报道，资深数字货币研究员肖磊此前表示，玩客币有很好的概念，有很多应用场景，但从运行机制上来看，其实跟虚拟数字货币没有太大的区别，从挖矿到分配机制，再到使用等，但目前看玩客币并没有做公开ICO，如果从定性的角度讲，可以说是一种基于自身业务的区块链代币，也可以称之为迅雷自己推出的一个类现金卡，跟超市充值的现金卡可以相提并论。不过，由于标准化和流动性较好，很容易在二级市场交易，这导致玩客币必然会走上虚拟货币交易这条路。

■ 新进展

迅雷大数据公司

玩客币是非法集资，变相ICO

11月28日，迅雷与迅雷大数据公司“起内讧”，互发公告指责。

迅雷昨日发布公告，称“迅雷金融”、“迅雷易贷”、“迅雷小游戏”、“迅雷爱交易”是迅雷大数据公司及其子公司经营的业务，并非迅雷集团旗下业务。迅雷已经正式撤销对迅雷大数据公司及其子公司的品牌和商标授权，并要求其全面停止对迅雷商标的任何使用。

迅雷称，迅雷大数据公司是迅雷2016年8月投资的企业，在2016年12月迅雷占股已经下降至28.77%，并失去董事会席位。迅雷指责迅雷大数据及其子公司从事“迅雷金融”、“迅雷小游戏”及“迅雷爱交易”等业务违反国家法律法规和相关政策。

针对此事，迅雷蜂鸟金融在其官网微信公众号发布公告称，迅雷大数据公司和子公司迅雷金融公司是经迅雷董事会批准设立，并由迅雷投资入股的子公司，其商标使用权和流量资源，受协议保护。公告落款为深圳市迅雷大数据信息服务有限公司。

该公告中还指出，“陈磊开展的非法发行玩客币活动，没有使用任何区块链技术，是顶风违反7部委文件，利用非法交易所，非法群体传销，变相ICO，非法集资的骗局。并称，迅雷大数据公司的负责人因为玩客币非法经营行为也受到监管部门的询问，将积极配合监管调查。

在公告发布后，玩客币价格出现下滑，玩客币QQ群中，收玩客币的价格一度有人出到5块钱。

昨日晚间，迅雷再发公告，迅雷集团已向迅雷大数据发送了律师函，并要求其全面停止对迅雷商标的任何使用。

迅雷指出，大数据旗下的业务因其金融属性带来的风险和迅雷缺乏监管渠道，迅雷集团收回品牌授权是对用户和股东的保护行为，是为了维护迅雷股东和股民的权益不受侵害，阻止迅雷品牌被不负责使用做出的重要措施。

迅雷还表示，对于大数据公司声明中对迅雷CEO陈磊和迅雷集团毫无事实根据的诽谤和诋毁，会坚决通过法律手段包括但不限于民事、行政和刑事途径进行追诉。

迅雷蜂鸟金融微信公号11月28日晚间，再一次发布了落款为迅雷大数据公司的公告，称迅雷大数据公司从未因其本身的业务被政府约谈，倒是受玩客币的牵连被约谈过。

迅雷大数据公司称，从未收到迅雷集团的任何律师函。请“各界朋友向网心公司的技术同事了解玩客币真相，也吁请业界技术专家考察玩客币”。11月28日晚间，迅雷股价以大跌开盘。

新京报记者 朱星

■ 对话

迅雷CEO

明确不做ICO，一直拒绝玩客币的交易

如今的迅雷正处在舆论的中心，昨日，新京报记者独家专访了迅雷CEO陈磊，他回答了外界对玩客币的质疑，也描绘了迅雷未来的发展方向。

转型不是要放弃下载业务

新京报：在你看来迅雷的转型成功了吗？

陈磊：迅雷从2015年开始大力发展共享计算，共享计算业务一直在高速增长，逐渐变成迅雷的核心支柱业务之一。但迅雷的转型才刚刚起步。

迅雷的转型不是要放弃下载业务，我们认为迅雷必须做好下载，才能成功转型。随着互联网上的内容越来越大，4K、VR、AR，甚至全息技术，都可能让下载重新成为互联网内容传输的重要工具。

转型的过程中，一定要找到能够发挥迅雷核心竞争优势的领域。不能盲目投入到VR、人工智能等与迅雷相关性不大的领域。我们认为，去中心化的技术是未来技术的一个重要趋势。区块链+P2P为基础的共享计算的技术变革，是迅雷转型的一个重要方向。

新京报：网心科技有玩客云硬件、做CDN业务，迅雷投资了大朋VR，迅雷到底是一家什么样的公司？或者说你希望迅雷成为一家什么样的公司？

陈磊：过去迅雷在转型上做了很多尝试，VR也是迅雷曾经尝试的一个方向。但迅雷今天必须聚焦，其实迅雷只要做好两件事就可以了。

第一就是共享计算。我希望迅雷能够通过科技创新，放大每一个人的力量。迅雷应该发挥过去积累的P2P的技术优势，结合下载业务的巨大用户资源，通过去中心化的技术，给社会提供一种高质量，低成本的技术架构，给用户提供一种隐私、安全的服务架构。

第二就是下载。在用户心中，迅雷跟下载是画等号的。我们必须回归产品的本质，简化产品体验，聚焦下载，还用户一个他们想要的迅雷。

坚决打击玩客币投机

新京报：在玩客云推出前，有没有想到玩客币一路疯长，玩客云硬件一机难求？

陈磊：在产品上市前，我们就有信心玩客云会受到市场的欢迎，但是火爆到这个程度，还是出乎了我们的预料。

新京报：你觉得用户抢购玩客云，跟玩客币一路疯长有多大的关系？如果玩客币下跌了，会怎么样？

陈磊：我觉得玩客云的热卖，根本原因还是产品本身在私人云、下载等服务方面有较强的优势。在产品上市前我们也预料到可能会吸引一些币圈玩家，或者是投机者的注意。所以我们一开始就明确在官网上表示“不做ICO”、“不推出交易平台”、“不鼓励用户交易玩客币”，并且通过社区、官网、产品内提示等多种方式，一次又一次地提醒用户。

近期仍有部分投机者想要利用玩客币进行炒作、牟利。任何利用玩客云和玩客币的投机行为，对我们的用户、创新事业、企业信誉，都是巨大的潜在威胁。

新京报：玩客币被市场炒高，是否有被监管部门叫停的风险？

陈磊：我们一直和一些政府部门、专业机构积极地沟通和合作，来共同制定业务运营的规则和措施，在投机者还没造成影响之前，就把投机行为铲除。目前来看效果还是明显的。目前的这些措施，只是我们采取的一系列措施的开始，后续我们会和政府相关部门持续出台更多的政策支持。

新京报：外界质疑玩客币发行是ICO的一种形式。

陈磊：其实二者并没有可比性。ICO本质上是募集资金，而当ICO项目背后没有实际的创新，只是通过传销手段募集资金，本质上就是少数投机分子坑害群众套利的手段。

玩客币则是我们打造的共享计算区块链中的内生数字媒介，是用户通过共享闲置资源获得的积分奖励，同时玩客币未来将可以在共享计算生态里面兑换服务、内容等。用户通过玩客币获得的价值在闭环的共享计算生态中就能够得到保证。玩客奖励计划，是免费提供给用户加入的，迅雷从没有售卖过玩客币，也一直拒绝玩客币的交易，外部的少数投机分子操纵的非法交易平台，对共享计算的生态只会产生破坏作用。

新京报记者 马婧

■ 延伸

迅雷变形计：转型中错失机会

一个月前，通过CDN业务向共享云计算服务商转型的迅雷，召开了玩客云发布会。陈磊提到在这次转型过程中，引入了区块链技术，用户通过玩客云分享闲置资源后可以获得玩客币。过去的一个多月，玩客币价格飞涨，关于迅雷转型的讨论也热烈起来。有观点认为迅雷转型初现成效，也有的认为迅雷经历多次转型，效果都不明显。此次迅雷向共享云计算的转型，会像一路飙升的玩客币一样顺利吗？新京报记者 马婧

迅雷错失“3个机会”

在PC互联网时代，坐拥4亿用户的迅雷，成为装机必备。迅雷的成功在于解决了当时用户的痛点，即用户对内容的高需求和下载带宽低之间的矛盾。此后，随着运营商提速降费、在线视频网站的兴起、版权管控收紧，用户的使用习惯发生了大幅改变，人们不再那么依赖迅雷等下载工具了。今年8月，腾讯旗下下载工具QQ旋风在其官网宣布正式停止运营。

据媒体报道，2008年迅雷收购了有国产PS之称的光影魔术师，并把它从收费软件变成了免费软件。然而此后本该属于光影魔术师的用户，被同年成立的美图秀秀拦截。

前几年互联网公司跨界做手机成为一股潮流。2013年，迅雷发布“迅雷会员100+雷鸟”定制手机，售价798元，整合迅雷会员增值服务，并内置多款迅雷官方App。智能手机被看作是移动互联网的入口，但无奈手机行业水太深，迅雷和那些缺乏硬件基因的公司一样，都没能成为市场的主流手机品牌。

2015年，迅雷以1.3亿元卖掉了迅雷看看。对此，迅雷董事会主席邹胜龙给出的解释是，此交易是迅雷简化现有非核心和非营利业务，专注于持续向移动互联网转型战略的一部分。

迅雷联合创始人程浩曾对媒体表示，他认为迅雷错失了几个比较重要的机会，第一个机会是浏览器（移动端）；第二个机会是流媒体；第三个最大也是最可惜的机会，就是手机的应用商店。

发力云计算

成为迅雷新任CEO后，陈磊一直在思考迅雷为什么从2009后开始走下坡路，他认为

迅雷当时的商业模式出了问题。“迅雷在当年作为中国最大的内容分发平台，我们没有跟版权方合作。我们作为中国网民最喜欢的下载工具，我们的商业化模式是让用户花钱来买速度。你不能让你的用户骂你，你不能让你的上游，版权方不喜欢你。选错了商业模式，就会越走越窄。”

两年前，陈磊加盟迅雷旗下子公司网心科技，成为迅雷转型战略一枚重要的棋子。“迅雷的确要转型，但是转型的机会不是看行业里面什么热就做什么，转型的机会要从你的身边开始调整。”结合迅雷原有的业务和云计算市场现状后，陈磊将CDN作为迅雷转型的起点。

近年来，云计算需求增长迅猛。陈磊希望通过技术创新的方式来改变CDN（内容分发网络）现状。迅雷把用户的闲置带宽、存储收集起来，输出给企业客户使用，像爱奇艺、小米、熊猫直播等公司都是迅雷的客户。用户通过分享闲置带宽，可以获得虚拟数字资产，再用它获取更多的服务。

迅雷在发布玩客云的同时，也采用区块链技术打造了虚拟数字资产玩客币，借助玩客币，在共享计算生态中，建立起高效、透明的共享资源有偿使用机制和交换价值。不过玩客币的推出不久便引来质疑。

目前迅雷正在尝试将区块链技术应用到内容版权分发领域来，希望通过区块链技术去中心化、透明可追溯的特性，解决困扰中国内容产业多年的盗版问题。

迅雷三季报显示，迅雷包括云计算在内的其他互联网增值服务收入2080万美元，同比增长64.9%，环比增长32.4%。其中，云计算收入同比增长104.2%，环比增长24.4%。该业务已是连续第9个季度高速增长，主要来源于星域CDN的业务增长。

互联网分析师唐欣认为，云计算业务还是很有前景的，相对消费级业务来说，这个行业的竞争也不是那么激烈。迅雷有很强的品牌和庞大的用户群，接下来需要的是技术上的进一步创新。

更多详细新闻请浏览新京报网 www.bjnews.com.cn