

本报记者 郑瑜 张荣旺 北京报道

“资产荒，放贷难。”面对金融机构与类金融机构比拼场景，某国有大行人士对《中国经营报》记者感慨。

近期，又一款新场景金融产品出现，云算力也能分期“购买”，该产品由海链数字（海南）科技有限公司（以下简称“海链科技”）旗下链上金联合人人矿场（我国境内提供业务主体为海南安脉云科技有限公）推出。

在海链科技官方定义中，这是一款金融产品。

记者以人人矿场实名认证用户身份从链上金客服处了解到，借款用户需还款至海南鼎业商业保理有限公司账户。海链科技方面在接受记者采访时表示，云算力分期产品在与海南鼎业商业保理有限公司（以下简称“海南鼎业保理”）以及一家股份制商业银行洽谈，尚未落地。

然而，记者遵照海链科技客服的还款指示进行操作，却能够转账成功。

根据链上金手机应用软件介绍，云算力分期产品是链上金推出的金融产品，用户可以通过首付30%，尾款分12期的方式购买云算力。“额度高、放款快、产出翻倍。”

云算力分期场景模式究竟是什么？分期能产出翻倍是否真实？对此，记者展开调查。

“高收益”算力包分期购

虚拟币圈子分为矿圈和币圈，币圈用户获利靠买卖虚拟币赚取差价变现。矿圈用户获利靠挖掘虚拟币变现。

而作为矿圈用户——矿工，想要赚取币变现获得收益，首先从购买生产币的计算机（俗称“算力设备”），为设备正常运转投入电费。一台算力设备价格根据性能划分在几千至十几万元不等，还需要电源、风扇等等一系列价格不菲的配件用以配合挖矿。

此外，挖矿电费花销也十分惊人。根据媒体报道，曾有用户因在家挖矿，每月用电超1万度，导致小区12栋楼停电。

在昂贵的设备价格与巨额电费的双重压力下，云算力应运而生。

云算力是管理算力的平台方开设网站，后端对接矿场资源，前段对接用户（投资者），并不直接销售设备，而是把设备的总算力（计算能力）拆成算力包来卖。

这些销售云算力的平台方普遍宣传，用户不用担心运维、电费、噪音以及散热，只需要在网上进行法币充值，购买约定时间内的算力就可以线上参与挖矿，获得收益。

以人人矿场比特币包电快速回本365天算力包为例，单份金额为3000元人民币，日挖矿收益为14.45元人民币/份，预估收益率为75%至182%。

宁人律师事务所金融与科技委员会副主任马军表示，云算力产品本身就是对算力的拆分销售，该主体单一，产品向不特定人进行销售，该行为存在涉嫌非法集资的风险。

对于预估收益率的依据，记者向人人矿场发去采访函，并未获得正面回复。

在如此惊人的收益率尚未给出依据的情况下。日前，海链科技与人人矿场开始宣传用户还可以分期购买云算力，来获得收益。

与金融机构合作陷入“罗生门”

记者通过海链科技链上金APP看到，云算力分期产品单笔最高额度为21万元，还款方式为每月还固定本金+服务费，月利率为0.85%。申请步骤为，填写资料授信激活，选择云算力产品，确认分期信息，支付首付，签订借款合同，提交申请，完成云算力分期。最后按期还款，保持良好的还款行为。

根据上述介绍，云算力分期产品的年化利率10.2%起，远低于国内某头部持牌消费金融公司（兴业消费金融）最低贷款年利率15%。

以10.2%的分期费率撬动185%的云算力收益，看似是一笔收入大于付出的买卖，但事实上其还需要考虑诸多风险因素。

国盛证券研究所所长助理、通信行业首席分析师宋嘉吉曾在线上直播表示，挖矿是否赚钱，除了币价与电价之外，地方政策扮演重要角色。挖矿本身拥有清晰的商业模式，属于现金流业务，但依然存在不可控因素，风险与收益并存。

出于电费成本考虑，境内矿场普遍集中在四川、新疆等偏远地区，境外矿场多位于电费便宜的国家，因此投资者很难去验证矿场真实性。业内普遍共识在于矿场诚信是矿工能否安心获得收益的重要一环。

“云算力盈亏点关键虽然在于挖矿，当然也和币价波动、矿场的信用有莫大的关系。”马军表示。

有矿池从业者告诉记者，云算力缺少监管，后端是否真实挖矿用户难以辨别，不乏传销盘混迹云算力圈。

海链科技宣传中写道：“用户提前享有更多的云算力链上生金，驾驭未来”。

不过，海链科技相关人士对记者坚称，云算力分期业务仍停留在宣传层面，尚未落地，前期接触了海南鼎业保理与银行，但合作均未开启。

海链科技客服的回复却截然相反。对于云算力分期产品，客服曾对记者表示，系与正规金融机构合作，但目前已经售罄，正在积极准备重新开放。

在记者以借款人咨询海链科技客服还款事宜暗访时，客服提供了海南鼎业保理的账户名、开户行与银行卡账号，接受了记者还款，并为记者查询了人人矿场实名认证用户的借款订单是否存在。

值得注意的是，在海链科技人士接受记者采访后，人人矿场云算力分期业务“挖呗”入口显示“服务升级”，无法再次打开。

根据天眼查显示，海南鼎业商业保理有限公司成立于2020年3月30日，股东为李乐、成都凌煊科技有限公司(以下简称“凌煊科技”)、深圳玺汇科技有限公司(以下简称“玺汇科技”)、刘羽通，分别持股29.40%、29%、29%、12.60%。

而凌煊科技和玺汇科技分别于2020年5月28日、5月18日成立，均有且仅有两位自然人股东，分别是李乐、刘羽通，两人在这两家公司的持股比例相同，分别为30%、70%。

截至11月5日，在海南省地方金融监督管理局公告公示中，记者尚未找到地方金融局对海南鼎业保理设立的批复公告。

算力金融衍生品纷繁复杂

近年，挖矿市场高速发展，根据虚拟币交易数据服务平台Chain.info统计，2019年，全球矿工月均总收入4.61亿美元。

伴随市场发展，矿圈资金融通需求开始出现，矿场与用户签订借款协议。用户购买设备首付一半，剩余一半由矿场出资打给经销商，设备到货后托管在矿场。赚取收

益用户与矿场均分。记者了解到，目前大多矿场出借月利率为1.5%左右，年利率为18%。

而今金融机构与类金融机构也瞄上了这一挖矿场景。那么，算力分期场景真的能让用户、资金机构、矿场实现三方共赢吗？

对于云算力分期引入保理与银行资金，上海对外经贸大学区块链技术与应用研究中心主任刘峰表示，无论是针对挖矿设备融资需求衍生出民间借贷，还是保理公司与银行为云算力分期提供资金，都是资金融通的模式。这种模式下算力金融衍生品纷繁复杂。但必须警惕的是，算力金融衍生品链条越长，风险越大，泡沫积累的也越大。

“矿场诚信只能是风险中的一环，除此之外还涉及到矿场自身的技术能力，比如运维能力等，在市场中占据足够的算力才能产生更好的收益预期。”刘峰补充道。

根据裁判文书网，目前对于比特币生产设备属于消费品还是投资品，多地判例不一。比如2020年5月公开的浙江省高级人民法院民事判决书显示，法院认为上诉人购买案涉产品的目的并非用于生活消费，而是用于生产比特币，且购买的数量多达500台，显然不属于《三包规定》所保护的消费者范畴。

刘峰表示，虚拟币生产设备到底属于消费品还是投资品取决于使用者自己的动机。云算力分期产品对用户与背后提供信贷资金的银行而言，如果购买者出于投资需求，那么就是属于金融衍生品范畴，财务风险和法律风险均存在，需要谨慎。

宋嘉吉也在线上课程分享中提到，受制于币价，矿机金融属性长于电子产品属性。从现金回报的角度来说，矿机以回本周期来定价，属于资本品，不是消费品。

不过海链科技相关人士表示，银行与保理公司未来参与的可能会是区块链+供应链的应用。“不是消费贷也不是经营贷，并不像宣传的那样，（项目）未落地，没法回答。”