



“挖矿”世界的权力游戏

比特币由中本聪在2009年提出,是一种P2P形式的数字货币。比特币不依靠特定货币机构发行,它依据特定算法,通过大量的计算产生,比特币经济使用整个P2P网络中众多节点构成的分布式数据库来确认并记录所有的交易行为,并使用密码学的设计来确保货币流通各个环节安全性。比特币可以兑换成大多数国家的货币,只要有人接受,也可以用来购买一些虚拟物品和现实生活当中的物品。

比特币挖矿机就是用于赚取比特币的电脑,这类电脑一般有专业的挖矿芯片,多采用烧显卡的方式工作,耗电量较大。用户用个人计算机下载软件然后运行特定算法,与远方服务器通讯后可得到相应比特币,是获取比特币的方式之一。

“如果说炒币是一条不归路,那么投资矿机就是一笔稳赚不赔的生意,回收成本只是时间问题。”深圳爱播时代科技有限公司总经理钟熙算了一笔账,一台矿机每天200元收益,120天可以回本,之后就是利润了。

其实这个“稳赚不赔”的生意仍然依赖于币价的持续高涨。过去两个月时间,比特币币价从15000美元跌到了10000美元左右,甚至一度跌破6000美元,使得矿机回本周期延长,如果一直跌下去,盈利也就遥遥无期了。

1 “抄底”矿机

2018年2月3日下午,在位于深圳市南山区钟熙的办公室,1994年出生的刘彬彬前来询问矿机的行情,他打算入手500—1000台蚂蚁矿机。这是一个大单子,当时蚂蚁矿机S9的市场价是17000元左右,500台就是850万元。

在矿圈,不少矿工,尤其是大矿场主,他们既用矿机来挖矿,也会倒卖二手矿机,钟熙就是这样。2017年12月份,比特币价格大涨,矿机成为抢手货,谁有矿机,谁就有发言权。

刘彬彬的这单生意最终没有谈成,他希望14000元可以拿货,这与市场价有差距。不过,10天之后,当他再次询价时,一台S9价格已经超过2万元。

矿机的价格与币价成正比。在币价下跌时,矿机的价格也随之下落,以蚂蚁矿机S9为例,它在最高位时可以卖到32000元。不过,与炒币不同,矿机的价格要相对稳定一些,不会像币一样,暴涨暴跌。

“币价可以一天跌三成,我以前炒过股,心理受不了,矿机的涨跌则要小很多,慢很多。”深圳伟信科技有限公司CEO丁杨从2017年11月份开始在华强北卖矿机,但是他从不炒币。

在丁杨看来,如果说炒币是赌博,

那么炒矿机就更像是炒股票了。炒币快进快出,赌的是运气;炒矿机则不是,矿机每天都有收益,就像股票分红;等使用一两年后,遇到牛市,还可以转手再卖一个好价钱。

丁伟有一个公式,可以算出矿机应有的市场价,即矿机日收益×回本周期。目前市场预估的回本周期是在120—180天之间。“按照这个公式,一台S9矿机的市场价应该在12000元左右,真实价格确实高出了应有价格。”丁杨说。不过,这也是可以理解的事情,就像很多股票的价格要明显高于其真实价值。

三个月前,媒体的报道让深圳华强北再次被人们关注。根据媒体报道,当时华强北的矿机生意一片繁荣,就连路边拉客的人也把口号从“手机、电脑”变成了“矿机、矿机”。

但是很快,市场就变得冷清了。尤其是年前,询问矿机的人明显少了很多,除了春节的因素外,就是那个时候币价太低,新投资者不敢入局,矿机持有者又囤货,不愿低价出售。

在币价下跌的那几天,不少人看到了抄底的机会。但是,想要抄底并不容易。刘彬彬就有这样的感受,他一直没有遇到一个可以给他大量发货的老板,只有几个急于套现的人愿意先给他提供少量矿机。

不少矿工开始意识到升级设备的紧迫性,要想在当天有限的币量中挖到更多,就必须让设备更加先进。

根据多家比特币社区记载,当时,国内外的一些比特币爱好者开始研发专业的矿机,最终在这场研发竞赛中获胜的是网名为“烤猫”和“南瓜张”的两位中国年轻人,二人分别毕业于中国科技大学少年班和北京航空航天大学。他们研发出来的ASIC(集成电路)矿机,算力是显卡的千倍,一台矿机在当时一天可以挖出十几个比特币,属于核武器式的升级。

资深数字货币玩家黄世亮曾在烤猫的公司任职,与烤猫相熟,他也见证了矿机的繁荣过程。

回顾那段激动人心的往事,黄世亮认为,矿机的产生属于数字货币的必然,当人们意识到比特币的价值之后,总是会有天才出现,使生产效率得到质的飞跃。“机械化肯定取代手工操作”。

为何最大矿机公司会诞生于中国?丁杨表示,这也许是运气,在当时竞争激烈的“军备竞赛”中,谁先有了技术突破,就马上流行开来。

3 矿场“私募”

当专业矿机进入矿工世界之后,挖矿才成为一门真正的大生意。如果说炒币是一个低门槛的事情,几百块钱就可以入场,那么挖矿则是一个高门槛行业。一台矿机的售价至少要两万元,要想在这个圈子里占有一席之地,则需要充足的资金。

从2017年10月开始接触矿机生意的钟熙,迅速通过“资本运作”,成为了深圳市新晋的矿工大佬,在江西、贵州参与着几个大矿场的运营。而他的生意经就是矿场“私募”。“朋友刚开始自己买了几十台,不到三个月就回本了。后来我们评估了一下,没有比这个投资回报率更高的事情了。”钟熙说,朋友这次成功的投资案例,迅速在他的朋友圈里传开。

他们想把生意做大,于是就在朋友之间进行“私募”,每人拿出几十万、几百万,合股开矿场。第一期募集到的钱就超过预期三成。第二期募资,规模就达到了

第一期的五倍多。募集到的钱,主要用于购置矿机和开矿场。所谓矿场,就是建立一个很大的IDC机房,那里会提供矿机位置,排风系统,以及必不可少的电力供应。由于矿机噪音大,排风多,大部分矿机都在矿场里运行。

矿场是食物链上游一个重要的存在。他们主要通过收取托管费、电费来获利。市面上,一台矿机被矿场托管,平均每月要向矿场缴纳500元左右的费用。不过,一台矿机,在币价10000美元的情况下,每月的收益在4000元人民币左右。

由于矿场大多建立在水电站附近,直接将水电站里的电接过来,电价很低。但他们收取的电费,则按照市场价来定。对于矿场来说,每月收取的电费,就是一笔不小的收入。“未来矿场的竞争会聚焦在水电站上,谁拥有水电站,谁就拥有建矿场的主动权。”钟熙说。矿场一般是逐水而设,国内大部分的矿场,都分布在四川、贵州、内蒙古、湖北等闲置水电站较多的地方。

4 算力“中心化”

矿场的主要作用,是给分散的矿机提供一个运转的地方。但真正起到整合作用的则是“矿池”。

国内一家知名矿池的负责人解释矿池的原理。他把挖矿比作买彩票,一个人挖,中奖的概率很不稳定,可能今天中了10万,以后半年都不中。

“把买彩票的人聚到一起,统一买,无论谁中,根据出钱比例来分成。在币圈,矿池就发挥这个作用。”该负责人说。

矿机连接矿池并不复杂,根据各大矿池的操作指南,一般只要几步就可完成,然后就根据自己提供的算力,从矿池

获得收益。矿机就像一个站在生产线上的工人,每天领取固定的薪水。

掌握巨大算力和众多矿机的矿池,在币圈和矿圈都有着绝对的发言权。比如,如果要发行新的数字货币,或者要主导比特币分叉,一般要获得矿池的支持,没有矿池的支持,新币种没人挖,也就没有了意义。此外,当一个抢手的新币面世时,矿池也可以利用自己所掌握的矿工,快速打包,在这些新币的抢购中占得先机。

按照比特币发明者中本聪的设计,理想的状态应该是“去中心化”的,算力分散在全球各地。但是,与去中心化背道而驰,矿池是绝对的中心化,越来越多的矿机接入到矿池里。

矿机芯片,谁就可以生产更多矿机。”丁杨说,芯片主要掌握在几家巨头厂商手中,如台积电、英伟达、AMD等。

在矿机厂商之下,则隐藏着另外一种权力结构。嘉楠耘智2017年的招股书上,透露了这个秘密。2017年前4个月,嘉楠耘智的前五大客户中,有四大客户属于“个人”。而根据公开资料,其中有三人均是币圈鼎鼎有名的“腕儿”。

第一大客户吴钢是最早的一批矿工,后来创办了Haobtc,该公司拥有一个全球前十的矿池;第二大客户林志鹏是小强矿机的创始人,很早便从事矿机的生产销售;第三大客户王晋创办了币圈资讯网站比特帮。这些大客户均不是单纯的矿工,他们都在币圈拥有着自己的影响力。机械运转的矿机给他们带来收益的同时,也带来了话语权。

“一币一别墅”的财富神话依然在币圈里广为流传,不断有新的投资者跃跃欲试。但其实,从矿机厂商到大矿场主,再到矿池,这个小圈子已经形成了一个稳定的权力结构。新入局者,大多只能做被收割的“韭菜”。

据《南方周末》

2 矿机往事

同币圈一样,矿圈也基本上处于“原始状态”——买与卖之间,是简单的钱货交易,只要有钱,有实力,就可以从生产商那里买到矿机,甚至个人都可以成为生产商的大客户。

比特币最初的价格是0.0076美元,这是根据当时挖出一个比特币耗费的电量计算出来的,这也是比特币原始的生产价值。中本聪在写白皮书时曾解释过,CPU的时间和电力消耗就是生产比特币所需的资源。

白皮书规定,每天可以挖到的比特币数量是恒定的,并且这个数量每4年都会减半一次,直到2040年2100万枚比特币被挖完。后来,当币价上涨,挖矿的竞争开始激烈,只有提供更大算力的矿工,才能挖到当天的比特币。

就像淘金热一样,当一个金矿被发现后,人们想到的是要更新设备。2010年之后,更高性能的显卡挖矿开始取代CPU挖矿成为主流。

2012年11月28日,比特币首次减半。