

来源:新京报

5月4日，赛格电子市场内，一家矿机档口挂出矿机托管广告。矿机利润下滑后，部分商户选择炒币和托管开拓收入。

5月4日，深圳华强北赛格电子市场一家档口展示的数字货币矿机和比特币模型。

5月4日，深圳华强北赛格电子市场内，一些外国客户正在咨询矿机价格。

深圳华强北，一条10余米宽、200余米长的步行街两侧聚集着十余个电子市场，素有“中国电子第一街”之称。走进赛格电子市场，原本卖电脑的档口，如今把一个个型号各异的“铁盒子”放在柜台最显眼的位置，不时还能碰到一些黄发蓝眼的俄罗斯人和黝黑皮肤的南美人——都是来买矿机的。

“铁盒子”是时下华强北热门的产品——虚拟货币矿机。名为矿机，但没有挖掘机那样的大个头，而是类似于缩小版电脑主机的机器。接上电源，经过调试，机器就能通过内置的芯片昼夜不停地计算，然后获得一定量的虚拟货币，整个过程好似“挖矿”。

炒币，被公认为一种投机行为。而矿机生意，就像一场对投机行为的投机。

有数据称，华强北是全球约90%矿机的集散地，各式各样的矿机从这里发往世界，在昼夜不停地消耗大量电力的同时，创造着随时可能湮灭的价值。

2017年12月18日，比特币实时价格达到19442.1美元的历史最高峰值时，出货价3万多元的比特币矿机白卡B，市场价一度炒到13万元。

然而，随着国家监管步伐的加快，比特币价格爬过高点后开始下跌，矿机生意也迎来繁荣后的亏损，3个月后利润下滑90%。

“魔幻”，商户何国文如此形容这波行情。热潮减退后，有的商户重新拾起自己的电脑配件生意，有的兼职开起了“矿场”，利用砸在手里的机器挖矿，有的则彻底放弃，转行开网约车。

分析人士认为，随着比特币上演过山车行情，挖矿大军日益庞大，监管风声收紧。对于个体来说，进入这个市场淘金的难度和风险正在逐渐增大。

“变态的行情”

“13T的蚂蚁S9矿机多少钱？”“期货7300元，现货没有。这款可以挖比特币。”
商户何国文来了业务。

赛格电子市场聚集着4000余家商铺，半数以上做电脑相关生意，配件、组装、维修等等。何国文所在的天雨矿业于2017年初入驻赛格四层时，整层还没有一家专营矿机的档口。

此后半年，比特币价格涨至2万元，越来越多的矿机销售商入驻赛格，一些此前经营电脑生意的档口也悄然发生变化。

档口前展示的不再是电脑主机、显示器，而是比特币模型，以及一台台数字货币矿机。电脑维修、组装的KT版广告牌搬到了电梯旁，市场承重柱上、最显眼的位置则换上了数米长的巨幅矿机广告。

矿机的外观可大可小，常见的外观类似缩小版的电脑主机，一端是电源输入连接线或者接口，另一端一个是网络接口，还必须配备一个或者多个大风扇。

其内部构造稍微复杂，由集成电路板（主板）、芯片、网卡等组成。其原理就是通过显卡或者芯片进行大量并行计算，以适应虚拟货币挖矿规则。

早期的比特币非常好“挖”，普通电脑CPU就能完成，只需下载软件就能自动“解题”。随着币价上涨，想要“解题”的人越来越多，题目越来越难，所需要的设备也越来越“专业”。

目前市场的主流矿机为蚂蚁S9、蚂蚁T9、白卡B、L3、D3等机型。其中蚂蚁S9、蚂蚁T9主要用来挖比特币，L3挖莱特币，D3挖达世币，白卡B则可以挖比特币等多种数字货币。

“去年的矿机，有点变态”。提起2017年底时那波矿机行情，何国文如此评价。“那时候白卡B矿机出来，官网价格才3万多元，可市场已经把价格炒到13万多，而且还有一窝蜂的人去买。”何国文说。

同样是这款机器，另一家档口的老板李子健在那段时间卖出过14万元的价格。“那时候币价涨到10多万元，一台矿机挖矿一天的收益就5000多元，我们拿到第一台矿机跑了一晚上，就挣了2000多元。”李子健说。

最疯狂时，有人甚至会纳闷，生意怎么会这么好做？

星嘉矿业的黄宇豪回忆，那时候买矿机靠抢。“一台矿机净利润在几千块，有的能

到一两万，上午来了机器，根本不用出办公室，在矿主群里一发，下午机器就没了。而且机器都是50、100台起订，谁先打钱就把矿机发给谁”。

单纯卖货已经无法满足这种赚钱感。于是，出现了卖期货矿机的玩法。即交一部分定金，买10天后的矿机。然而价格大幅波动之下，很多人“一不小心就亏得分文不剩”。

“当时蚂蚁S9矿机的价格是1.1万元，后来到货的价格涨到2.5万元，结果我们的供货商不给货了，客户逼着要货，我们给客户按订单数量一台赔了2000多元，赔了几十万元。”李子健说。

业内有家商户，收了客户3亿元的定金，结果没给人家订货，想等着价格低些多赚点儿，可到交货时间矿机价格反而涨了，商户卷钱跑路，至今也没找到。

监管没有跟上，跑路、违约事件让矿机市场更混乱，许多人第一次感觉到疯狂背后的危机。

14万的矿机，仨月跌破1万元

暴利终归没有持续多久，几个月后的暴跌同样让人“惊心动魄”。

2017年12月18日，比特币实时价格达到19442.1美元的历史最高峰值，随后币价开始下跌。

2018年1月2日，互联网金融风险专项整治办工作领导小组下发文件，要求各地引导辖内企业有序退出“挖矿”业务，并定期报送工作进展。

根据通知文件，互金整治办要求各地整治办填报辖内“挖矿”企业有关情况。具体包括矿机数量、耗电情况等企业基本情况、营业收入、纳税情况等营收情况，以及执行电价、场租情况等享受优惠情况和环保、安检情况。文件显示，基于调查情况，各地整治办需要综合采取电价、土地、税收和环保等措施，“引导相关企业有序退出”，并于1月10日前上报目前辖内“挖矿”企业基本情况及引导退出情况。

在接下来的20天里，比特币2000亿美元市值悄然蒸发，矿机生意也随之走低。

“去年12月份卖到14万的那款白卡B矿机，后来随着币价大跌、挖矿难度上升，两个月后日收益从5000元降到几百元，矿机价格也跌到几万元。再过一个月，价格就掉到不足一万块钱了。”何国文说。

其他类型的矿机，也纷纷掉价。据介绍，1月底，A3矿机价格开始下跌，一天能跌1000元到2000元。4月，B3矿机也从1.7万掉价到1.1万元。

3个月不到，矿机就变成了一个个烫手的山芋，“只要压货，一定亏本。”一店主称。

受影响最大的是做期货的商户，一位商户称，他的客户1月底以4万多元的价格买了A3矿机的期货，在2月初拿到矿机后官网价格就跌到了7000多元。

在这种情况下，一些守信誉顾客只能忍痛收货；而另一些只交了保证金的顾客，一看掉价这么厉害，损失超过了保证金，最后连定金都不要直接跑路。“有时候上午打了定金，晚上客户就不见了。”何国文说。

另一些囤机器的商户也沦为“韭菜”。

商户黄宇豪告诉记者，今年3月有个档口囤了2000多台矿机，结果矿机价格从6000多元直接跌到3000多元，一台亏3000元，总共亏五六百万元。

风险太大，矿机商户“转行”

矿机生意难做时，炒币和托管，成了经营者们自救的办法。如今在赛格，半数以上的矿机档口都兼营矿机托管业务，有的在柜台前挂出“托管”广告。

所谓矿机托管，即客户购买矿机后因各种原因无法自己挖矿，将矿机委托给专业矿场代为管理挖矿，客户需交纳电费和管理费。

“4月份这次矿机掉价，矿机便宜得卖不出去，我就自己招人开了个矿场，自己挖矿。”商户胡先生说。

目前，他掌握着4个矿场，其中有的是与人合伙开设，有的则是纯粹做矿机托管生意。

“我们一个8000多机位的矿场，已经基本都满了，里面全是托管的矿机。”胡先生说。这个矿场对外托管收取0.5元/度的电费，每台机器一天托管费1元。如此算下来，仅托管费其一天便收入8000元。

一般而言，挖出来的比特币通过注册在国外的虚拟货币交易所流通到全网，当然也不排除一些矿主“囤币”，等到合适的时机再出手。

为何互联网金融风险专项整治办工作领导小组已经要求引导“挖矿”相关企业有序退出，但还有矿场存在？

一名业内人士称，目前国内的矿场主要集中在四川、内蒙古、新疆、甘肃等偏远、电力资源丰富的地方，还有一些小型矿场比较隐蔽，从外面难以辨识。

数字货币分析师、500金研究院院长肖磊认为，尽管年初国家对“挖矿”等产业进行“清退”，但此后并没有命令禁止挖矿产业，这让挖矿等产业至今存在，“实际上挖矿本身是一种高风险的生意，但是挖出来的虚拟货币因为难以受监管，可能被用于洗钱等非法目的。”

尽管如此，但是除噪音、耗电等质疑外，目前并没有大规模出现挖矿带来的负面信息，“这在一定程度上也让挖矿这种产业能够得以在国内持续。”肖磊说。

相比于胡先生的矿场生意，一些小商户显得更为“佛系”。

“现在好的时候一台能赚一两百块钱，大多时候一台只能赚几十块钱。”商户林先生说，“不管怎么样，有的赚总比亏本强。”

“去年听说矿机生意好做，我们也上架了一些矿机，但是资金少经营不了太多，也没怎么赚钱，现在主要还靠老生意维持着。”五层一处卖电脑配件的商户说。她邻铺的租户在去年租约到期后没有续租，转行做了网约车司机，“矿机生意，风险太大，没有想象中那么好做。”

虚拟币国内交易被禁，矿机商却要上市

面对矿机的价格波动，一些矿机厂商采取了给大客户发优惠券的方式作为补偿。

以世界三大矿机生产商之一的比特大陆为例，目前，比特大陆的矿机都是在官网限量发售，谁抢到了谁就能买。一些消息不灵通的人错过了官网发售只能在市场花大价钱买。但现在大家都知道在官网买了，市场炒作的空间有限。

实际上，目前市场上很多矿机价格低于官网价格。由于几个月前矿机掉价太厉害，矿机厂商会在掉价后给那些高价买矿机的客户返还优惠券。

这些优惠券会在下次购买机器的时候抵扣一部分价钱。比如一台4200元的矿机，用600元的优惠券抵扣后就是3600元，拿到后在市场上卖3800元也还能赚200元。

对于没有大量优惠券的客户，只能靠在官网大量下单获得折扣。这种情况下利润微

薄，只能靠走量。

对于矿机折扣这一说法，比特大陆工作人员予以证实。对方称，官网直销为其矿机销售唯一渠道，“如若购买矿机达到一定数量，将于官网下单时自动调整价格，给予折扣”。

此外，其旗下蚂蚁矿机的产品定价受市场行情、挖矿难度以及竞争环境等诸多因素影响，“我们会慎重考虑每次价格调整并根据实际情况发放合理补偿。”该工作人员称。

除了比特大陆，世界上较大的矿机生产商还有嘉楠耘智、亿邦科技。有数据称该三家矿机生产商囊括了全球九成以上的份额。

2017年9月4日，央行、网信办、工信部等七部门出手正式叫停虚拟货币ICO融资，称任何组织和个人不得非法从事代币发行融资活动，将ICO定性为非法融资行为。此后与ICO紧密相连的数字货币交易所也收到禁令，各大数字货币交易平台相继关闭或转移至海外市场。

尽管比特币等数字货币的交易已经被禁，但是生产比特币等数字货币的矿机生产商一直处在监管空白。

就在5月9日下午，中国第二大比特币矿机制造商嘉楠耘智传出消息正筹划在香港上市。相关人士透露，如果上市成功，嘉楠耘智将成为香港证券交易所首家区块链相关的上市公司。

此前，另一家矿机生产商比特大陆联合创始人詹克团在接受媒体专访时透露称，比特大陆2017年营收约25亿美元（约合人民币158亿元）。

等待在下一个牛市中投机

魔幻的虚拟货币，通过一台台矿机与这个实体世界相连。一头的虚拟货币，正在经历牛熊交替的暴涨与暴跌，演绎一场投机神话；而在另一头，经营矿机的档口和市场仍跃跃欲试，对投机进行投机。

5月2日，当记者第一次抵达赛格电子市场，两家新开张的矿业档口刚刚装修完毕，在一众老旧档口中格外惹眼。

“90后”周广福是其中一家矿业——公牛矿业的老板。尽管台面上还没来得及摆放矿机样品，但周广福已经在手机上忙个不停了，他不时要在朋友圈里发各种的矿机

信息，偶尔也会接到一些咨询电话。

在他看来，并没有所谓的“矿难”，“我以前一直做矿机，现在也有的赚，没有亏。还有机会。”一边说着，他在朋友圈里又发出了一波广告。

“这两年数字货币的行情，都是上半年下跌，下半年上涨，这些新开业的矿机铺是在等下一波牛市的机会。”何国文说。

不仅档口的老板在等矿机生意的机会，就连市场招商部也在等矿机的下一个机会。

赛格四层电梯旁边的吊顶上，至今挂着“矿机专铺 火爆招租中”的广告牌。旁边一排排原本的格子铺正在施工，改造成门头隔断，“门头隔断更适合做矿机生意，显得有档次，当然租金也更高。”赛格电子市场招商部工作人员李建平说。

他告诉新京报记者，目前赛格电子市场的矿机专铺已经有50多家，仅4月底到5月初一周左右的时间，就新入驻了约10家矿机专铺。“改造后新增的矿机专铺，大部分已经租出去了。”李建平说。

谈到此前有文件对挖矿进行“有序退出”，在赛格市场部工作人员看来这与售卖矿机关系不大，一来国家并没有明文禁止挖矿，二来经营矿机只是一种商品，和交易数字货币“不是一个概念”。

分析人士认为，比起炒币的行情起伏不定，区块链技术应用落地的遥不知期，比特币“挖矿”更像是一门已经拥有成型链条的生意。但随着比特币上演过山车行情，挖矿大军日益庞大，监管风声收紧，对于个体来说，进入这个市场淘金的难度和风险正在逐渐增大。（记者 刘景丰）