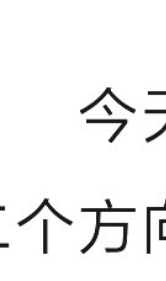


第127封信 | 我的基金近来投资：区块链



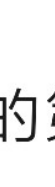
吴军

今天 00:00



第127封信 | 我的基金近来投..

11:51 5.55MB



信件朗读者：宝木

小师弟，你好！

今天和你分享一下我们基金投资的第二个方向，区块链。

区块链既是一个热门的话题，也是一个热门的投资领域。我在之前的来信和加餐中已经介绍了一些区块链的基本内容，对于区块链的概念这里就不介绍了。至于区块链为什么有用，它有什么好处，大家可以翻阅一下我过去的来信。（与区块链相关的内容为你放在来信末尾）

我过去也讲过今天区块链的种种不足之处，其实，那些不足之处倒不是说明区块链没有用，却恰恰反映出一些投资的机会。今天，就和你分享一下从这其中我们看到的投资机会。

今天区块链被人诟病的一大原因就是，炒比特币，或者找个理由发币，不干正经事。那么既然区块链有很多好处，又有用途，而大家很浮躁，不做正事，不恰恰给一些打算做正事的人以机会么？

我在之前讲，人要找到趋势顺势而行，又讲众争勿往。一些读者朋友问我们是否矛盾，我说并不矛盾，在区块链问题上，这就体现得很清楚。大家都找个理由发币圈钱这种事，我们不做，这是众争勿往，而区块链通过算法解决很多信用问题，这是趋势所在，我们要跟随潮流而动，

关键在于，要找到既能利用区块链的特点，又有一定门槛，不可能很多人都挤进来的事情做。几年前，我们就找到这样两个人创业，在大家对区块链的理解还停留在炒比特币阶段时，果断地投资了他们。

这两个人后来办的公司叫Skuchain，做的是什么事情呢？简单地讲有两件，第一件是通过区块链里面智能合约的特性，跟踪合同的执行和管理，以及资金的借贷流动，第二件事是利用区块链不能修改，容易跟踪的特点，跟踪特殊商品的销售使用。

为了便于你理解第一件事，我先讲讲，今天大家在商业上的几个痛点：

1. 资金的支付和合同的执行不一致。比如你卖给张三公司一批电脑，说好的到货后两天付款，但是张三的公司迟迟不付款。或者某个公司拿着一个销售合同向银行借贷了100万元购货，但是它们把贷款挪用了，或者完成了销售，收回了货款，却不还银行贷款。

2. 拖欠农民工工资问题。这个比较容易理解，就不用多解释了。

3. 过桥贷款利率问题，我们通过一个例子来说明它。

比如说你是一个系统集成商，你的信用评级是B，贷款利率是15%。有一次你承接了一个给清华大学修建恒温实验室的项目，合同金额是500万元，但是你要花300万购入设备，100万支付工人工资，而你也没有那么多流动资金垫付这些钱。因此，你需要向银行贷款300万，一年下来需要付出45万的利息，假如工期是一年，你挣的这100万（500万-300万-100万）有45万都付利息了。今天中国江、浙很多小企业就是这样，支付的利息和挣的利润差不多。银行之所以要收15%的利率是因为从风险控制的角度讲，它要考虑你还不上钱的风险，而根据信用评级是B的企业，就必须收15%才能保证不亏钱。

但是在这个例子中，付给你钱的是清华大学，它的信用评级可是很高的，比如是AA，也就是说它不太可能赖账。因此在这种情况下，照说可以降低给你的贷款利率，比如按照AA的标准是7%。如果清华能够把它的信用借给你用，银行能够接受，那么你就可以节省24万的成本。这样你给清华的报价就可以少一点，比如少10万。这样一来，你虽然收入是490万，但是利润还可以多14万，你和清华都有好处。作为银行，如果它能够参与合同的执行，也就是说，一旦清华给你付钱，其中的300万本金加上21万利息直接转到银行的账户，而不需要经过你先收款，再转账，那么银行也就减少了风险。它也会愿意。

上面第三个问题解决了，其实第一个也能类似地解决。要解决这些问题，最关键的是合同一旦签好，就要能自动地执行。也就是说，合同的各方需要把原来人掌握的一些权限，交给算法。除此之外，各方要在看不到合同的条件下，确认一些合同条款的真实性。

比如说，系统集成商向银行说，项目最终会由清华大学付款，那么银行怎样才能证实这件事呢？在过去需要把合同给银行看，如果一个项目牵扯的各方太多，把合同完全公开就不可能有利润可言了。其次，过去即使把合同给银行看了，银行要验证它的真实性也是个问题，它为了保险起见，还需要找清华大学去确认，如果设计到很多环节，这就很麻烦了。区块链的智能合约属性非常自然地解决了上述问题。

当然，使用区块链解决这些问题想法很好，但是实现起来需要很多领域的知识。Skuchain能够解决上述问题，主要是因为两个创始人过去有十多年的国际贸易经验，对于商业信贷和各种合同的执行流程非常熟悉，加上他们比较早地掌握了区块链技术的细节，因此在大家还没有起步的时候就进入了这个领域，并且在几年前采用上述方法成功地完成了几个案例，包括纽约市和康奈尔大学建设科技园的项目。

在帮助一些公司采用智能合约执行合同，获得低成本贷款的过程中，该公司发现很多公司需要跟踪大型设备的销售和使用，比如美国政府需要了解某些飞机的发动机和大型计算机服务器的最终销售地点，确认那些禁运设备没有卖给伊朗等国家。当然，厂家是不会把内部访问数据的权限交给美国政府的，而一些国家通过第三方购买了那些设备，过去美国政府也没有办法跟踪。现在采用区块链技术，就可以让美国政府在不了解销售细节的情况下，能够知道设备在什么地方。

我们在之前聊过，今天使用区块链的成本其实很高，不仅包括服务器（矿机）的成本、电费，还包括验证真伪的时间成本，它们妨碍了区块链的应用。Skuchain的各种应用之所以能够开展起来，并且能挣到钱，是因为一方面它的应用对于成本来讲不是很敏感。对于一个上百万的合同，花上几百块钱，几个小时的时间验证一下不是什么问题。另一方面，它巧妙地回避了造成区块链高成本的一个技术问题，就是去中心化的问题。

去中心化是区块链最大的特色，但是也是它的问题所在，去中心化是目前区块链成本高、效率低的根源，因为要想让分布在全世界不知道哪个犄角旮旯的服务器都同步数据和交易信息，成本非常高。

目前一个简单的方法，就是在逻辑上采用去中心化的方式，在物理上依然把区块链的数据放到某个大公司的数据中心，并且在那里完成交易。这样就解决了效率问题。由于区块链是加密的，那些存放数据的大公司并不能看里面的内容，从这个角度讲是安全的。

当然，如果那些公司在物理上切断了区块链服务器的连接，相应的区块链服务也就死掉了，从这点看，它不如真正分布到全世界各个犄角旮旯的区块链来得安全。

对于这个问题，Skuchain的思路就是两害相权取其轻，它把区块链数据和服务都放在IBM的云计算中心，如果你相信IBM的商业道德，相信不会有世界大战，这种做法是安全的。

从这个案例可以看出一个成功的企业做事情的方法：

1. 跟随潮流但是不去挤拥堵的赛道，利用自己的特长建立行业壁垒，解决商业上的痛点。

2. 妥协。不要指望在一种技术发展的初级阶段它能解决所有的问题，放弃掉一部分功能，保证效率。

当然，从长远来讲，我们还是希望有真正去中心化，效率又高的区块链，这就需要改进区块链技术了。实际上，从第一代比特币协议，到第二代以太坊协议，解决的一个大问题就是提高效率。不过，目前以太坊的效率依然很低，因此一些技术公司在开发第三代协议。第三代技术不仅要提高交易的效率，降低成本，而且要更加方便第三方利用新的协议，开发自己的互联网应用。因此，对于区块链底层技术本身，是值得投资的事情。

早在两年前，我们开始投资区块链的