

## 【安信计算机】区块链大拿电话会议纪要\_2016.7.6

**投资建议：**本周周报《区块链进入“落地”阶段》（<http://dwz.cn/r2r32r3k2>），全市场最先提出区块链主题进入下一阶段，真正有产品、案例落地的公司有望脱颖而出。通过和产业链的充分沟通，我们欣喜的发现，区块链技术在票据、跨境支付等应用场景，已经初具雏形，随着技术的不断成熟有望率先实现落地。更让我们惊喜的是，产业对于区块链的深刻认识，区块链不仅仅是技术的创新，更是组织上的创新，以联盟链为代表的模式，基于区块链实现了大规模的社会组织协同，将大大提高社会的运行效率。换句话说，区块链不仅仅是生产力的革新，更是生产关系的革命。继续重点推荐高伟达、广博股份，关注恒生电子、赢时胜、信雅达、海立美达、新国都等。

**参会嘉宾：**上海睿民董事长张总、汇元通董事长瞿总

### 一、上海睿民张总介绍

区块链是从比特币引申出来的，它是作为比特币的技术架构引出来的。当前除了比特币比较热以外，区块链也很热，那么因为我们是搞技术的，我们一直也感觉区块链的提出全新的技术架构和解决思路，可能对整个信息产业和信息行业里讲有革命性的影响，包括它的去中心、基于投资者提出来的安全机制、大规模的共享协同等等这些思路，应该说很好地解决了我们以前基于中心这么一种技术架构的代表的问题，所以现在大家都在进行研究，除了一些理论上的研究，有一些实物上的研究。上海睿民和高伟达也紧跟这种形式，一直在注意区块链的技术进行深入地研究，应该说也取得了一些积累，我们感觉虽然当前区块链这种技术还远没有到成熟的地步，更别说大规模了，但是这种技术的前景很好，我们必须紧抓前沿，进行深入地研究，而且要脚踏实地，用实践的经验来积累对区块链的认识，所以说无论是高伟达也好，上海睿民也好，我们都组建了专门的团队，对区块链进行一些技术筹备，应该说取得了一些效果。

第二，刚才主持人也谈到，就是票据的形态跟区块链技术应该是契合的因素，包括当前票据存在的一些问题，比方说一票多卖、克隆票、假票、出票人的风险以及最终结算的风险，像这些应该说在区块链这种技术上，我们有高度的契合度。那么当前关于票据这方面可能大家

比较了解,当前有两个票据交易中心正在筹建,一个是由央行牵头在上海组建的全国票据交易中心,第二个是政府京津冀协同票据交易中心,这两个都在进行筹建。

我们上海睿民和高伟达,应该说是区块链的研究以及在票据业务上的一些研究,并力求在票据交易方面利用区块链的技术,解决实际中面临的问题。因为我们以前也是做票据比较多,包括我原来在央行也做过电子票系统,当时也是我们开发的,大家也比较熟悉,我们跟这两个票据交易中心也在进行相关的一些接触,也对区块链技术的引用表现了相当的兴趣,但是我在这里也可以说说,在上海的全国票据交易中心,估计带初期不会采用区块链技术,应该说还是一个传统的技术,因为区块链本身还在处于发展之中,但是他们会紧密跟我们一起协同、加强研究。

京津冀我们可能会在局部领域做一些用区块链这种技术的尝试,这么一个情况,总之我们在票据这一方面,我们认为除了我们自身的研究以外,我们希望和用户一起进行在局部领域进行一些探索和尝试,让它推出一些实用。

高伟达目前希望在自己的资产交易平台上,通过区块链的技术将“小额票据”的交易更多的引入平台,从而激活平台的交易活跃度。

第三,除了我们在跟两个交易所进行交流沟通和业务探索以及实用性的研究以外,高伟达、上海睿民也好,我们也在跟其他的银行和相关的机构进行区块链的相关的一些其他的应用和研究,比如说我们也在跟民生银行在研究集分系统的问题,高伟达的团队也在跟中信集团、国开行也在一些领域进行研究,同时高伟达有一个区块链的研究课题,做了一些相关的准备,这个大家也比较清楚。总之我们觉得这种技术未来发展应该说是利用范围非常广泛的,所以我们必须在这方面投入相应的精力,进行全面地研究,那么一旦成熟,我们就可以占到先机。

最后,区块链技术现在虽然很热,确实对我们搞技术、应用、架构、商业模式研究的人也好,应该说带来了全新的思路,但是现在确实还在处于高度发展之中,具有一定的不确定性。

**问:央行从最早行长提出大力推广数字货币,到最近副行长提出的是在运用区块链技术,减少摩擦成本以及在它的保障性信息安全方面发挥它的作用。像以票据交易或者其他场景的应用的程度会到多深?那么它的一个时间进展大概是怎样的?**

**答:**央行对区块链技术应该都是非常欢迎的态度,鼓励大家研究。尤其是数字货币,人民银行也组建了相关的一些团队进行研究,有时候我也参加大家的一些会议和讨论,所以从这一点来讲是不容置疑的。

还是我刚才谈到的,在票据这些系统或者其他的系统,那么在应用的时候,应该说它的局部应用,作为央行来讲,一个技术的出现,从出现到最终大规模的使用是一个相当长的时间,所以从这个角度来讲,我认为在区块链具体的应用上面,推动的时间比较长,不会太快。

在票据系统中，包括上海的票据交易系统，从目前来看全面采用不可能，甚至包括京津冀票据交易系统全面采用区块链也不可能，但是局部会采用一些，例如局部通过区块链技术，设立交易规则，解决实际交易中的一些现实问题。所以我们跟这种交易所在讨论的时候，大家也基本上倾向于我们在找一些比较适合的场景，比如说征信、数据存储等等，能够在这方面样子先体现出来，体现这个样子的时候，感觉它应用的效果。因为区块链有它的优势，安全的问题有它的好处，去中心问题有它的好处，但是在实用的过程有也会带来一定的问题，比如它会对参与联盟的各方有一定的要求，比如说存储，就是去中心，相对于每一个中心，每一个节点都有要求，对性能带来一定的要求，这个跟安全相比来讲，跟总投入来讲这个不算什么问题，但是如果局部使用的时候，我们应该说在这方面，尤其是使用的时候，我们应该把它存在的一些问题更好地进行通过一些使用掌握更多的经验，而不应该是理论上的判断。所以时间表上讲，应该说总体的时间表是按照系统时间表来推出，局部采用区块链技术，逐步加大区块链技术应用的程度和范围。

**问：关于和高伟达合作的票据交易所的情况，能不能介绍一下，这个交易所相当于我们自己开发的，这一块的技术会不会应用快一些？**

**答：**刚才我谈的是国家的两个交易所的情况，确确实实正如刚才投资者所说到的情况，高伟达有一个小票系统已经投入运行了，虽然规模不是很大，但是增长还是蛮快的，我们跟高伟达一起，确实因为双方在区块链技术的筹备相对比较充分，再加上这个系统刚开始起步发展，而且我们在做好充分的准确的基础上，我们有计划在把这个系统全面地采用区块链技术来进行实用化。这个时间节点，因为我们也希望搞的尽量成熟，毕竟是票据系统，票据系统实际上也是资金系统，应该说相对要审慎，我们初步的计划是在明年底会全面推出来，但目前高伟达也组织专人，我们也专组织专人在进行相关的处理，这个系统不像国家的项目，相对来讲影响面对技术的采用有限制，我们的自主性更强，就像刚才谈到的，我们在这方面的进度肯定在在区块链技术采用这方面应该要快很多，落地的速度也会比较快。谢谢。

## **二、汇元通瞿总介绍**

汇元通是1998年在加拿大成立的一个互联网支付服务公司，主要业务有三大板块，一块是从事互联网支付，第二块是在中国投的外币兑换公司，第三块是发行运输资产和电子旅行支票。这块业务实际上在公开的资料里面都有很多的介绍，今天我就来介绍一下关于区块链。

区块链我们看问题的角度跟在中国市场不一样，我们是从国际市场来看这块业务，

区块链的背景是跟电子货币相关联的，我本人是2002年开始研究区块链，这几

年，我们看到在区块链在受到国际市场上以及在中国市场上都受到很大的关注，

可能大家应该先了解一下它背后代表的是什么，因为在2002年的时候，当时整

个全球的学术界针对电子货币这个新兴的业态产生了两种不同的意见，一种意见

认为电子货币是必然的趋势，随着互联网化，金融满板块不断地放大以后，电子货币作为中间的一个媒介，会受到越来越多的应用，所以认为是一个必然趋势。另外一派认为电子货币它可能在相当长的时间里面不可能出现的，这一派它的理由是什么呢？因为电子货币有几个比较大的难题一方面是谁是发行者，因为任何一个货币，它都有一些铸币权，包括国家信用在后面，才发行的货币，那作为电子货币，谁作为发行者，他们认为这是一个很难解决的问题。

第二个是货币供应的问题，从传统的金融学里面，每个央行都有 M1、M2，那么从 M1、M2 里面货币供应它会有一个总量的控制，而对于电子货币来讲，谁来控制这个发行量，怎么样来决定这个，这是个很大的难题。

第三个角度是流通速度的问题，像美金，一块美金，它物理的币种，一年它有一定的流转周期和次数的。对于电子货币因为是在互联网，它流通速度比较快，也就意味着很难控制它的流通和货币供应，那如果货币供应没有办法得到很好的控制，相应地通货膨胀和一系列的货币贬值的问题都没有办法得到控制，所以这是主要反对的声音。

那么在这个基础上，到了 2008 年开始，陆陆续续就出现了一些新的研究，包括比特币的出现，比特币的出现为什么会受到市场上的关注？因为它从某种意义上回应了刚才所讲的问题。

比如说谁是发行者，它是设计了一套系统，也就是说是一个机器，从一个系统里作为发行，而不是组织和个人来发行，第二个从它的供应上来讲的话，它发明的

所谓的挖矿，那挖矿背后是以供需关系来完成，就有多少的需求，产生多大的供应，从而有效地解决供应的问题。

所以在比特币的发明以后还是没有很好地完成电子货币的最终货币化，因为大家现在看到，从事比特币交易的人大部分是以投机为主，而不是使用为主，货币最终还是要使用的，流通起来才可以，而不是简单作为一个投机工具。

那么在这个大背景下，出现了区块链技术。区块链它从业务本身来讲，就是从技术上已经非常成熟了，通过一个去中心化的体系，从而使原来的一对一的交易体系变成了多对多的交易体系，从而实现了很多的便利性，这个技术从我们的角度来看，我们认为现在所谓的商业化还需要一段的时间，我们并不清楚在中国市场上为什么区块链技术最近这么受到热捧，但是从行业来讲，我们很客观评价来讲，我们认为区块链技术是很有可能改变了整个交易体系的一个东西，所以这也是为什么各个国家的央行也好，或者是商业银行也好，包括一些组织都花了很多的时间和精力来关注一块，那对于我们公司来讲，因为我们的主业还是在做支付服务业务，所以说我们也是在关注这块，为什么关注？

回到我们的行业来讲，做互联网支付也好，互联网支付的科技服务业好，最终都会归拢到钱包体系，类似于像电子钱包、手机钱包也好，但是这些钱包体系，它最后涉及的基础都是以的传统金融为背景的，包括像银行体系一样，银行账户一样，从这个账户里边钱怎么样充值进来，怎么样产生交易，怎么样记录这些交易，然后怎么样钱再出去，这个体系的设计思路仍然是一对一的记账体系，也就是用传统的方式来记录起来的。

现在为什么越来越多的人关注区块链？因为它是去中心化，它可以避免一对一的记账，而实现一个多方位、全方位的记账，那这样一个体系，如果说在这个行业里面，你错过了这样一个机会，有可能最后就成为一个落后者，就要挨打，可能竞争优势会没有。

所以我们这段时间也在关注这方面的研究，看看在区块链技术上面，能够有效地改善我们这方面的一些工作效率。从根本上讲，跟大家举一个例子，从我们业内的行话来讲，信息流的交互无非几种方式，不管是账户登陆的方式管理，还是系统的直接对接，还是服务器的方式进行信息的交互，在这些信息流的交互里面，它的设计理念和设计思路都是以比较传统的金融的思维来考虑的，是一对一的，单对单的，所以说在技术上面的投入比较大，你有若干个合作伙伴，就要设计出若干个接口，设计出若干个技术平台来对接这些，同样你的用户也需要去相应的做一些修改，满足和你之间进行信息交互的方式。

区块链技术它应该从技术方面可以改变这些，所以我们认为在行业里面，区块链技术正处于这样一个比较关键的时刻，就是技术上比较成熟了，但是它的商业化还需要一段时间，就是区块链最后应用在商业商用的什么地方是大家正在探讨的。那我们现在更关注，还是从技术应用上来看，这个线对比较现实一点，就是区块链技术怎么样能够有效地改善从事金融服务这个行业里面的信息交互的效率，从这一方面来入手，可能更具有实战性和运用性。

**问：因为我们汇元通在这个业务上积累了很长的时间，区块链是我们一直在准备的技术，我们现在有没有相应的产品或者比较成熟的案例？**

**答：**这个还没有，区块链主要的特征是以多点接入，就相当于设定一个标准，这个标准没有人去做，所以单方面的去做是没有意义的，我们现在所能做的事情是用新的互联网的区块链技术把我的内部系统打通，因为本身我们自己有几套观点的体系，在内部环境里面，原来我们的设计思路是用传统的金融架构搭建的，现在我们先实现自己内部的系统是否可以引入到区块链技术，实现多点的接入，实现高效化，实现信息流更加准确完整。

回到外部，跟其他一些机构，这个也是我们现在关注的，包括这次回到中国来，我也拜访了一些国内区块链研究的一些机构，包括和五大行的总行洽谈这方面的一些业务，实际上在我们行里来看，就是在看这个标准化的动作是谁做，我们不讲商业应用，只讲区块链的一个新的技术在信息流方面如何实现标准化的过程。所以我们一直在开玩笑，这方面的状态目前美国研究的比较早，也相对比较成熟，这就类似于 GPS 系统，我们中国可能起步稍微有点晚，但是它的发展速度非常快，这有点就像北斗，所以我这次回国，有一个重要的兴趣点，我也是想学习一下，看一看中国的区块链技术到底发展到什么程度了，跟现在来看，其实各大商业银行，包括大的银行，包括其他的机构，包括央行其实都花了很多的关注点在区块链技术上，现在无非看标准化过程是怎么样实现的。

对于汇元通来讲，我们也看这个区块链技术标准化过程里面最后它形成了一个什么样标准化的东西，到底比特币为基础所形成的以美国市场为出发点的这样一个技术，成为国际化的主导标准，还是以新兴国家，比如说以中国的市场所形成的区块链技术成为一个标准，或者说，如果形成了不同标准，不同标准之间的相互交互以及翻译是由谁来做的，这个是我们关注的问题。

同样汇元通本身，我们最大的竞争优势就是怎么样去把中国和世界差异化的东西完整，我们在中间起到一个桥梁纽带的作用，我们主营跨境支付方面主要起的一个作用，那么在区块链技术上，我们也是看是不是有这样的一个机会，随着区块链技术在不同的应用场景里面的发展，以及对标准化过程里面我们是不是可以起到一定的作用。

**问：瞿总，我们主要的价值在于打通中国跟国外的桥梁作用，能不能介绍一下公司的具体业务模式，它涉及到哪些环节和监管的政策？另外一个我们业务在里面体现的价值的壁垒和不可替代性体现在哪里？比如说在 UBER 这边，我们是帮它做了一些后台的运营和清算，在这方面我们的壁垒是什么？**

**答：**刚才也提到了，跨境支付它的复杂程度超过了本地支付，原因在于面对不同的监管体系以及有不同的运营体系，这有很大的挑战在里面，对于汇元通来讲，因为在行业里从事十几年了，比如在香港我们有两张金融服务牌照，在美国有专业的美国牌照，英国在申请过程中，包括在加拿大，所以在世界上主要的金融中心的城市，我们都有运营团队在，而且是有当地的运营管理人在里面，所以这样的话，我们充分了解每个国家和地区监管的要求、客户的痛点和当地的技术支持，从而形成我们有效的竞争优势，在这样一个过程里面，它是需要时间而一点点积累出来的，而不是一蹴而就的。

那么对于全球市场来看，不管是世界的一些机构或者公司想进入中国市场或者是中国的企业要走出去，包括中国的一些支付公司出去，实际上这中间有很大的挑战，这个挑战不仅仅是技术上、合规上的挑战，也包括文化和管理人员上的挑战，所以我认为有一定先行者的优势，因为我们做的比较早。

第二，汇元通不仅仅是卖产品的公司，更重要的是我们卖的是服务，我们是一个服务公司，所以我们公司是“服务产生差异”，在细节上对客户的全方位的服务，在这个客户群落里面，像西联也是我们的客户，包括你提到的 UBER 也是我们的客户，所以对这一类的客户来讲，我们不仅是提供了一个中国方案，更重要的是提供了后续运营的服务，包括客服上的服务，这样从而形成一个综合性落实，这就是我们在这个行业的定位。