

# 徐明星4亿人主前进控股 揭开OK集团资本布局一角

本报记者 郑瑜 张荣旺 北京报道

在数字资产面临市场与监管双重寒潮背景下,OK集团亦开始涉足港资本市场。与此同时,OK集团的资本布局也开始浮出水面,令公众窥得一隅。

1月23日港交所上市公司公告显示,OKC Holdings Corporation(以下简称“OKC”)作为要约人以每股约0.1520港元的价格收购香港

## 港股市场“币圈”身影踊跃

雄岸基金、火币集团、OK集团先后进军港股。

在外界看来徐明星与OK集团布局,因为数字资产交易OKEx与OKCoin(币行)是否存在关联关系与是否涉及交易所业务的纠纷,在投资者与OK集团的拉锯战中,显得神秘复杂。

但最新港交所公告或为公众揭开了徐明星资本布局的面纱一角。

根据公告徐明星通过StarXu Capital Limited(以下简称“StarXu Capital”)拥有OKC约29.26%股份,StarXu Capital拥有SKY Chaser Holdings Limited(以下简称“SKY Chaser”)约24.74%股份,而SKY Chaser直接持有OKC约1.45%股份。徐明星拥有的名为OKEM Services Company Limited(以下简称“OKEM Services”)也拥有OKC约23.06%股份。

因此,徐明星合计持有OKC的约52.68%权益。

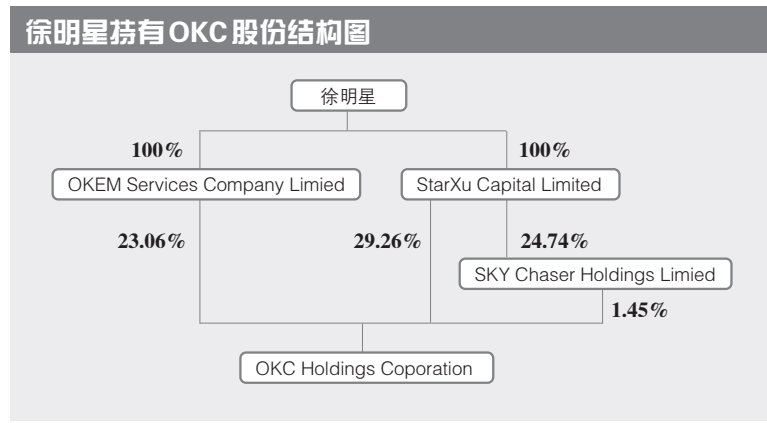
港交所公告中还介绍道,徐明星为OKC的创办人及董事,而OKC为OKCoin及OKLin的母公司,OKCoin及OKLin分别从事数字资产交易及基于区块链的汇款网络。

OK集团相关负责人告诉记者,由于政策原因,币行(OKCoin.cn)已于2017年9月30日正式关闭,该网站已停止运营,不代表OK集团现有业务。

根据巨人网络(002558.SZ)2018年3月公告显示,OKC成立于2015年2月,致力于区块链相关产业和应用的开发。2017年10月应中国内地监管要求,OKC主动规范相关交易业务,并探索逐步转型为区块链技术开发和应用。为降低其

主板上市公司前进控股(01499.HK)31.83亿股,涉及资金约4.84亿港元,占已经发行的有投票权股份的60.49%。“完成收购事项已于2019年1月14日发生。”公告中称。1月25日,OK集团公告称完成了对前进控股集团控股权的收购。

根据最新港交所股权披露资料,OK集团创始人徐明星与OKC均在前进控股股东名单之列,且两者买入股数相等,所占股比相等。了解港股



资料来源:港交所OKC与前进控股联合公告

转型不确定性的影响,巨人网络及全资子公司巨人香港拟转让其持有的OKC股权。

值得一提的是,从事数字资产交易平台的火币集团,其董事长李林在2018年8月也收购了港股主板上市公司桐成控股(01611.HK)73.73%的股权。

在国内清退所有数字资产交易平台之前,OKCoin与火币曾同为国内前三数字资产交易。

根据火币集团官网介绍,其自2013年创立以来,火币集团先后获得真格基金、红杉资本投资,累积交易额突破1.2万亿美元,一度成为全球最大数字资产交易的平台,占据全球50%数字资产交易份额。

对于以上拥有数字资产交易背景的平台集团开始试水港股市场原因金融分析师肖磊表示,经过2017年下半年国内一系列监管措施,使得数字货币交易平台已经无法在国内展开运营,但全球其他地方并没有完全禁止,这些交易平台在远走海外之后,依然可以正常运营,且积累了大量的原始资本,对进

市场人士对此表示,“这种情况一般为同一主体层层穿透,因为港股同一块股权,持有的每一级都必须披露。”

外界将上述消息视为徐明星走上港股借壳之路的开始。

《中国经营报》记者就为何此时选择收购前进控股,是否有借壳上市等问题询问OK集团方面,OK集团相关负责人表示,经内部沟通,暂无消息进一步发布,一切以监管机构发布的信息为准。

## “借壳上市”之路有多远

了解港股市场人士表示,“若‘币圈’玩家想要借壳上市,面临一大难关就是监管的态度与行业的发展。”

事实上,不论是OK集团、火币集团,还是姚勇杰所收购的港股上市公司与收购方业务关联相去甚远。

Wind显示,前进控股、桐成控股、SHIS Limited分别属于建筑与工程、电子制造服务业、建筑与工程。

正因如此,外界对于这些“币圈”大佬意欲借壳上市的猜测从未停止。当记者就为何此时选择收购前进控股,是否有益借壳上市等问题询问OK集团方面时,OK集团相关负责人表示,一切以监管机构发布的信息为准。

如今,包括姚勇杰投资的嘉楠耘智在内的全球前三大加密货币挖矿硬件生产商在港股申请上市的过程都颇为曲折。其中,嘉楠耘智IPO申请失效;亿邦国际在第一次申请失效之前一

周,再次向港交所递交上市申请,目前仍未有最新消息;比大陆的申请目前也暂未通过。有业内人士指出,加密货币挖矿硬件生产商上市目前并不顺利可能是因为香港监管方面对加密资产仍持谨慎态度,尚未认可涉及加密资产产业。

在加密资产市场低迷近一年与加密货币挖矿硬件生产商IPO之路曲折背景下,OK集团、火币集团这些离加密资产更近的企业开始有了“买壳”动作。

而上述了解港股市场人士则表示,目前数字资产玩家买壳这个动作,是正常的市场行为。但一个壳从装入资产到完成装入资产是个漫长的过程,一般装入资产启动交易程序一年后,装入资产启动交易程序两年后。所以,目前只是在股权重组阶段,还不是重要节点,趋势无法判断。

从另一个角度来看,徐明星买港股主板壳也是一种资产配置,即使无法装入数字资产,未来也可以卖给其他买家,或许卖出时还会有正向的财务收益。

不过,若要借壳上市,加密资产玩家面临一大难关就是监管的态度与行业的发展。

“借壳上市只是常规操作,看要装的到底是哪块资产,与数字资产的关联度如何,毕竟监管对涉币区块链的企业还是非常谨慎的。所以重点不是IPO或者借壳,而是在于突破目前监管的认同范围。这取决于监管对涉币区块链的普遍看法,很大程度上取决于这个行业和所有行业参与者的未来情况。”该人士补充道。

而行业发展在一年市值缩水85%,蒸发超过6800亿美元的动荡加密资产市场里,目前实在难以言好。

## “昙花一现”的股价

前进控股的股价在2018年11月26日每股5.80港元持续跌落至12月31日每股0.3港元后,开始迅速攀升,截至2019年1月2日达到0.5港元,涨幅高达66.67%后突然停牌。

2018年7月,前进控股现任执行董事、主席及行政总裁任煜男入主后,对大公报表示前进控股转攻区块链领域。彼时任煜男直言,除了原有的地基工程业务,未来还将拓展至区块链业务,现正积极扩建团队,期望能通过上市公司这一平台,让更多人了解区块链的应用,为区块链行业打好地基。“有区块链项目尚在洽谈阶段,待合适时会对披露有关进展,项目成熟后也不排除会注入上市公司。”

紧接着同年8月前进控股就与海南省科技厅签署战略合作协议,宣称正式进军区块链。

根据OK集团相关人士介绍,OK集团当前旗下架构为OKCoin、OK区块链工程院、OK资本、OK区块链商学院。与前进控股业务拓展方向十分相近。

而2018年4月,彼时前进控股第一大股东Anthony Wong曾将3182790001股质押给任煜男作为贷款的抵押,该质押股份与2018年10月获得解除。正好与OKC购入股份一致。

根据港交所公告1月3日披露内幕消息称,1月2日前进控股集团控股股东Anthony Wong正在与潜在交易方进行讨论股份买卖,涉及股份正好也为

3182790001股。

公开资料显示,前进控股的股价在2018年11月26日每股5.80港元持续跌落至12月31日每股0.3港元后,开始迅速攀升,截至2019年1月2日达到0.5港元,涨幅高达66.67%后突然停牌。

对比桐成控股获火币李林折价11.7%提全购复牌之后,对比上次收盘价3.080港元,当时开盘也上涨了94.81%,但此热度并未持续,截至发稿,桐成控股收盘价为3.55港元。

不知这次OKC入主前进控股后,对股价的提振作用能维持多久?

# 卷入“现金贷”争议 元丰小贷受累“合作方”

本报记者 郑瑜 张荣旺 北京报道

距互金整治办表示“现金贷”业务存在较大风险隐患,暂停批设网络小额贷款公司已经一年有余,但是对于有些已经获得网络小贷牌照牌照的公司选择开发的新业务模式仍有挑战监管边界之嫌。

《中国经营报》记者注意到,通过一款名为“元丰手机贷”的手机应用软件进行借款,会被强制要求先购买年卡。借款人选购购买年卡收到借款后,实际到

## “类金融”增资扩股受限退市

2017年11月元丰小贷称因国家政策原因及公司经营、发展战略所需,决定终止股票在全国中小企业股份转让系统挂牌。元丰小贷对记者表示,退市主要原因是股转系统对“类金融”企业增资扩股进行限制。

彼时第三季度报告显示,总资产为2.5亿元,净资产为1.3亿元,实现营业收入1076.87万元,同比下降9.28%。元丰小贷在报告中认为,营业收入同比出现下滑,主要是受整体经济下行影响,公司为防范风险

## “合作”之路“还钱难”

关于退市后的发展战略,元丰小贷并未正面回应记者。但从公开资料中可以看到,元丰小贷一直在与平台合作开展网络小贷业务。

根据元丰小贷官网及公开资料介绍,元丰小贷在2016年7月取得网络小额贷款资质,目前产品分为线上、线下两类,其中线上产品为网络贷款业务,贷款委托业务,线下产品为传统贷款名为“洋溢贷”。

手借款金额需要扣除899元。记者统计发现,平台借款金额大都不超过1万元,以3000-8000元。按此计算,平台借款综合利率超过36%上限。同时,记者发现网上也存在诸多关于“元丰手机贷”暴力催收的用户投诉。

“元丰手机贷”APP显示其资金提供方为哈尔滨市元丰小额贷款股份有限公司(以下简称“元丰小贷”),2017年元丰小贷公告表示因国家政策原因及公司经营、发展战略所需,决定终止股票在全国中小企业股份

严格控制传统信贷业务规模所致。

事实上,元丰小贷退市的举动在新三板小贷近年一直处于低迷的大环境下显得十分明智。

有券商人士告诉记者,小贷公司低迷原因主要来自于以下几个方面,第一是新三板对类金融企业的监管趋严;第二是自身经营状况不容乐观,P2P、网络小贷、消费金融公司、汽车金融公司的竞争挤压;不良贷款率及成本增高;第三小贷公司的整体交易活跃度不高,甚至沦

记者在苹果应用商店下载“元丰手机贷”后发现,其软件介绍为“趣花分期”,推荐微信咨询同为“趣花分期”官方微信公众号。根据“元丰手机贷”苹果手机客户端介绍,趣花分期为“上海前隆信息科技有限公司”推出的一款具有高科技属性的消费分期类手机贷款APP,根据消费场景,用户只需一部手机就可以完成申请、到账、还款等相关科技服务的全

转让系统挂牌。

为此,记者向元丰小贷进一步核实了解,元丰小贷回应称其合作方APP上的美图卡等是由第三方服务商提供给用户的增值权益,用户可自主选择,对选择购买增值权益的用户不会在其所获借款金额中同步扣除,放款金额等于用户申请审批通过的借款金额。

另外,元丰小贷还表示,公司将以此为契机,在与平台合作方时严格把关。

为“僵尸股”。

根据Wind数据显示,截至2019年1月18日,新三板挂牌小贷公司只剩下34家。2018年上半年报数据显示,36家新三板挂牌且正常经营的小贷公司上半年合计实现营业收入约5.9亿元,同比下滑12.6%;实现净利润约2亿元,同比下滑48.5%,接近“腰斩”。从2016年1月起至2018年9月,两年多时间再无小贷公司实现新三板挂牌,也没有已挂牌小贷公司实现定增融资。

过程。值得注意的是,趣花分期微信公众号认证主体则仍是元丰小贷。记者了解到,有趣花分期用户称出现了“还款难”情况,“手机贷逾期处理中心的工作人员与我联系还清剩余本金可以结清欠款销账,我与此工作人员沟通之后,我将剩余本金打入公司对公账户,多次沟通未果一月之后至此迟迟不给销账。”

下转 B8

# 直击达沃斯 陈生强详解京东数字科技三大业务模式

中国数字科技头部机构的实践正在引起国际关注。以“全球化4.0:打造第四次工业革命时代的全球架构”为主题的达沃斯论坛近期召开,京东数字科技CEO陈生强在出席论坛并参加“日常生活中如何治理数据”为主题的主论坛讨论时表示:数字化降低了整个行业的成本,数字化也就成了实现普惠和公平的核心手段,这也是京东数科的定位。

自去年以来,京东数字科技以数字科技赋能行业的版图持续扩围,从金融逐步向产业拓展,“数字资产化、资产数字化、产业数字化”三大业务模式正在逐渐清晰。

## 三大业务模式渐清晰

在第四次工业革命时代,数据已经变为关键的生产要素。如何更高效更合理地应用数据,通过数字化的方式推动经济发展,是本届达沃斯论坛上的一个热门话题。

在诠释数字化在降低行业成本、助力实现普惠和公平等方面的价值时,陈生强以实践案例对京东数字科技的数字资产化、资产数字化、产业数字化的三大业务模式进行了全面阐释。

所谓数字资产化,是利用电商产业链的数据以及人工智能等技术去建立风险管理的模型,让更多有需要的中小企业和个人能够获得

## 数字化助推产业降本增效

在解释“产业数字化”时,陈生强举了智能养殖的例子。

中国每年有7亿头生猪出栏,光养殖环节每年就有1.1万亿的规模。但是整个行业目前依然面对着价格周期难以打破、食品安全无法追溯、行业分散、养殖效率低、成本高等诸多问题。京东数字科技自主研发的智能养殖系统,在部署完成1年内,可以将养殖人工成本减少30%-50%左右,降低饲料使用量8%-10%,并且平均缩短出栏时间5-8天。按照这个算法,假如推广到全行业,智能养殖系统可以帮助产业降低超过500亿元成本。京东数字科技的智能养殖系

统包括了神农大脑、人工智能巡检机器人、IoT的饲喂机器人以及一套SaaS模块。神农大脑能将养猪过程中会碰到的问题和方法数字化;巡检机器人、饲喂机器人等设备,可实时监测猪场内的温度、湿度,精准识别每一头猪并进行精细化饲喂,实时监测它的生长情况……这些数据反馈给神农大脑后,大脑可以智能地做出反应,并提供可选的解决方案。

通过数字资产化、资产数字化和产业数字化的结合,京东数字科技帮助金融服务和实体经济实现降本增效,并促进二者进行更好地结合。此外,在运用技术发挥数据价

主体信用水平,同时可以全流程管理投资组合收益、波动率情况及潜在风险。

通过数字资产化和资产数字化,将自身的核心能力积累到一定程度之后,京东数字科技为使金融服务能更高效地服务于实体经济,拓展了业务边界,开始做产业数字化。

“产业数字化是对实体产业的整个经营流程进行数字化升级。一方面可以助力实体经济自身实现降本增效和模式升级,另一方面可以让金融和产业更好地结合。”陈生强认为。

值的时,陈生强也非常注重保护用户的数据安全,“一方面,需要充分做好消费者的数据安全教育;另一方面,企业如何获得、使用、存储、传输数据也需要有相应的规范,在消费者授权的范围内,需要用大量技术保障数据安全。”

陈生强表示,5年后,京东数字科技不仅在目前已经布局的农业、城市、营销等领域继续深入,还将进入更多领域。通过与金融机构、科技公司、企业服务公司、传统产业公司等各界合作伙伴共同努力,用数据技术、IoT、AI等先进技术,帮助实体经济降低成本、提高效率,提升用户体验和模式升级。 GG