



作为矿业的重要组成和血液，金融在数字矿业的发展中发挥着举足轻重的作用。如今，在传统金融体系创新的基础上，各类金融衍生品不断出现，整个市场规则也在朝着更为良性的方向发展。

而挖矿本身就是一个有金融属性的事情，只有灵活运用金融工具，才能更好地增加收益与降低挖矿风险。在减半的“危与机”之下，矿工该如何利用金融工具应对呢？

本期“无深度不聊天”的猎云财经《Hi, 大佬！》，猎云财经内容主管汪雪婧专门邀请了来自矿机、矿场、借贷、金融等领域的非常有影响力的大佬，与大家一起聊聊矿业金融的那些事儿。

他们分别是上海挖易创始人李培才、RenrenBit CMO梓岑、GSR亚太区负责人宋正鑫以及比特大陆区域销售主管余昆。

以下为分享实录（经编辑整理）：

汪雪婧：请嘉宾做下简单的自我介绍。

李培才：
我是上海挖易的联合创始人李培才。挖易是一家成立于2015年的公司，主要业务就

是给大家提供专业的挖矿服务。如果在挖矿过程中有什么疑问或者想了解挖矿的话都可以来找我，我们一定会给大家一个专业的解答。

梓岑：我是梓岑，RenrenBit CMO，HelloPool创始人。

宋正鑫：

我是GSR亚太区负责人宋正鑫，GSR (www.gsr.io) 在2013年成立，我们是数币行业最早的专业金融服务机构之一。我们的团队来自高盛、Two Sigma、贝莱德等传统金融机构。成立之初，我们的主要业务是流动性服务，Ripple就是我们的最早的客户，一直合作到今天。

2019年，我们利用我们在大宗商品市场的金融经验研发了一系列数字资产风险对冲产品，为矿主、基金、交易所等其他机构和高净值客户提供独特的定制化风险对冲解决方案，并在2019年下旬正式进入中国市场。

余昆：

我是余昆，非常开心能跟大家一起分享关于挖矿的观点。我是2016年加入的比特大陆，一直从事蚂蚁矿机的销售工作。蚂蚁矿机作为矿机行业的老牌厂商，一直秉承着精益求精的服务理念，始终把客户放在第一位。近期，我们也发布了最新一代的S19系列矿机，希望能够继续帮助矿工朋友们穿越牛熊。

01

“传统挖矿+金融=新机遇”

汪雪婧：

有人说，2019年是加密数字资产金融服务元年，而2020年是矿业金融服务元年。

在您看来，

矿业金融服务行业目前处于什么样发

展阶段？您怎么看待与金融产品相结合的挖矿方式？

李培才：

不仅仅是矿业，应该说整个数字货币行业的金融服务行业都处于刚起步阶段。像M

atrixport、Re

nrenBit这些公司都是去年才

成立并开始开展业务的。什么样的矿业服务最适合，大家也都在摸索阶段。

至于怎么看待这种挖矿方式，我的看法是比较积极的。这些金融产品就像工具一样，可以让我们更好地挖矿。

我今天具体给大家分享一下我们目前使用的金融产品和我们使用这些产品的原因和目的，希望能给大家一些启发。



我这边有一个过去几个月我们组合策略的收益情况。大家可以看一下，在币价下跌时候，这个策略极大地增强了我们的挖矿收益。这种金融产品使用起来麻烦是需要懂期权和期货，而且还需要经常交易。我们目前是和国内著名的期权交易员许哲合作。由他来帮我们操盘这个策略。如果大家对这个策略兴趣，也可以来找我们合作。

目前我们使用的金融产品主要是这些，如果大家有其他能和挖矿结合的金融产品也欢迎推荐给我们。

梓岑：我们也相当强调安全，甚至可以说得上相当保守。

RenrenBit一直以来最坚持的一点就是100%准备金，而且公开透明，这个所有的矿工朋友应该都是知道的。对我们来讲，这是一个长期向上的大趋势，这是一个稳住三年、五年或者说活下去三年、五年就能成为赢家的一个领域。所以，在我们眼里，安全永远是放在第一位的。

我们更倾向于选择稍微保守一点的策略，更加公开透明的，能够让大家都看得非常清楚的一些金融产品。包括目前RenrenBit现在推出的质押借贷这样的服务，其实也就是在100%准备金基础上，在永不挪用用户资产的基础上，提供的一个相当于全行业最保守的流动性解决方案。

宋正鑫：

我认为矿业金融服务已经处于一个逐步成熟的阶段，

针对存量用户的产品已经比较丰富，可是吸引增量用户入场的金融方案还是有很大

的发展空间。

针对已经在挖矿用户的金融服务主要有借贷平台以及结合金融应用的矿机产品，比如说蚂蚁的买矿机送期权和联合挖矿的产品。质押借贷平台可以帮助矿工加杠杆，为了购买更多矿机和支付电费增加营运资金。

2019年可以说是质押借贷元年，海外最大的借贷平台Genesis Capital去年第四季度的放贷金额已一次超过10亿美元，其中400万美元是针对矿工的稳定币本位产品。同时，2019年很多国内领先的借贷平台，包括RenrenBit，也经历了快速增长。

针对场外资金与金融产品相结合的挖矿方式有算力基金以及各种规模的云算力，并且算力交易所也开始出现。国内外近期有多家公司发起算力基金的挖矿产品，其中很多产品都是通过合法合规的渠道去实现募资，比如持牌的资管公司，这表示场外的传统投资人对算力经济越来越关注。

因为全球宏观经济环境不景气，股票债券投资收益一直在萎缩，传统投资者也在寻找提高投资组合整体收益率和稳定性的方式，所以我们相信挖矿相关的投资产品会逐步变得越来越主流。

云算力和算力交易所也是另外一个趋势，降低了挖矿的投资门槛，让更多散户参与算力经济。算力交易所其实就是云算力的一种衍生服务，主要在做拥有优质矿场和矿机资源的矿业公司和投资者之间的撮合，让算力变成一个可细分切割并且活跃交易的产品。

但我们认为还是机构投资者的潜力最强，资金体量最大，而场外机构的加入也会进一步促进行业金融服务的发展，机构投资者的风险偏好和个人矿工不一样，他们追求可控风险内的稳定收益。所以，随着更多圈外投资者进入该行业，风险对冲的需求也会逐步的增加。GSR是专门提供挖矿套保方案的金融服务公司，后面可以展开和大家分享具体细节。

余昆：

关于这个问题，其实我个人认为加密数字货币和矿业是分不开的。从去年开始我们就有和Matrixport、挖易推出一些类似于零元购分期付款方案和BTC质押采购矿机方案，去帮助矿工度过熊市，解决现金流不足的问题。

矿业的金融服务仍然属于刚起步的阶段，但是可以看到已经有大量传统金融行业的优秀人才加入这个行业，目前已经开发了很多适用于矿工朋友的金融工具。

挖矿相关的元素数字货币、算力和矿机本身来讲就具有很强的金融属性。

传统的挖矿方式通过和金融相结合，可以为矿工提供更多的选择，必然会带来新的机遇。

02

“2020年是期权的赛道”

汪雪婧：

目前矿圈除了借贷与期货等成熟的金融工具，期权以及一些更加专业的传统金融衍生品也开始渗透到矿圈，例如Matrixport、挖易以及GSR推出的结构化产品，这样产品的出现会对挖矿以及矿圈现有金融服务带来什么样的挑战与机会？

梓岑：

说到机会，我们已经看到了一个让人非常欣喜的迹象，币圈正在向数字货币“行业”蜕变，规模越来越大、受众越来越多，真正的专业机构、金融大牛开始进入到这个领域，也引入了越来越多更专业的、更精细化的金融工具，满足不同用户不同场景的需求。为什么我对减半牛市信心这么足？就是因为这个行业的专业程度、创造力和价值沉淀早已今非昔比。

这个行业
的巨大进步，是属于我们每个人的机会，每一个持币人的胜利。

而挑战，永远都是安全。至少在监管还没真正落地之前，我最关注的重中之重永远

都是安全。因为我们还在一个，对普通用户来说，出了事除了堵人，维权难如登天的领域。安全，安全，安全。

对数字货币行业来讲，安全是个永恒的挑战。

在我看来，为数字货币行业引入更多金融工具满足流动性需求是大势所趋，但是在这股大势之中，如何提前做好安全预案才是我最关心的。所以，今天我想说的，可能跟其他各位嘉宾都不一样。因为这个机遇是全行业的机遇，在一个长期向上的趋势里面，我觉得更重要的课题是安全。所有的产品，比如RenrenBit的质押借贷，比如挖易的矿机零元购，摆在用户面前，大家只需要按照自己的需求，从安全、便利、流动性去综合考量自主选择就好了。我是来呼吁公开透明的。既然我们在一个监管体系不够清晰，靴子始终没有落地的环境里面，那我们是不是可以一起推动100%准备金，一起推动公开透明，共同防范黑天鹅风险。毕竟，这个行业现在还真没人管，即使专业机构，在遭遇意外损失时需要处理的法务问题都让人焦头烂额。所以，我们能不能共同推动这个行业做出一些改变，用公开透明的方式，让用户来监管。让用户看到，他们的资产有多少，安全吗，存在哪里或者转到哪里，多少在托管多少在对冲，对冲策略风险又有几分。这是我要想呼吁的，想要大家共同努力，去推动的一些改变。

宋正鑫：

数字资产行业的发展和迭代速度非常快，在传统金融行业里需要10年的事情，在币圈一

到两年就

可以实现。由于供

需动态，不同时间点是不同金融产品的风口。

2018年是期货和永续合约的黄金时代，因为投资者在熊市里可以做空获取收益，而201

9年是质

押借贷的爆发增

长时期，因为大量矿工在做丰水

期和减半的布局。

刚才李总也

提到了期权，GSR也在

很早期就推出了期权产品，我们认为2020年是期权的赛道

。期权的优势是它比期货更灵活，可以为矿工实现更精准的对冲和投机方案，所以我们认为有很大的增长空间。我们可以从Deribit（全球交易量最大的数币期权交易所）的公开数据中看到增长速度，最近一个月交易量提升56%，对比一年前已经翻了三倍。可是现在还是期权发展的早期阶段，数币期权交易量仍不到石油期权市场交易量的2%。美股期权和现货交易量比率是1:1左右，数币期权交易量目前为止还

是远远低于现货，所以还有很大的发展空间。

现在最大的挑战之一是场内期权的流动性

，虽然海外传统合规交易所CME和Bakkt，以及国内头部平台（OK、币安、火币）已经上了期权或者马上准备上期权产品，市场总体深度还是有限。GSR的创始人来自于高盛纽约办公室石油期货期权交易团队，我们一直认为数币期权市场和大宗商品衍生品一样，是由场外推进场内的发展。交易所上面的标准化期权合约不适合矿工

，为

了把流动

性集中在较少的合

约上，产品的周期和执行价格都受限

。另外，期权是非常专业的产品

，交易所的页面是设计给例如我们GSR这类专业的交易团队用的，不适合非专业人士操作。所以我也赞同李总刚才说的点——期权策略最好还是交给专业团队来做。

因此，应该是专业的金融机构为矿工设计定制化的方案后，在场外进行OTC交易，然后专业的交易员通过场内（交易所）的标准产品对冲风险，为场内提供深度。所以现在最大的挑战其实是市场教育，让更多矿工来了解期权和其他金融衍生品可以带来什么价值。因此，我们是很乐意参加这种AMA，和圈内朋友多交流。最近矿机生产商、大矿场等行业生产链的关键角色推出期权相关的金融结构化产品对于整个行业是巨大的利好，会提升整个行业对金融服务的认知，并且提高场内期权的深度，是个良性循环。

除了期权以外，我们认为

算力相关衍生品也是一个机会点

。目前，矿工只能通过金融工具来对冲他们收入上的风险，因为所有衍生品都是基于币价。现在矿工的成本仍然还是不可控，因为挖矿难度的增长是无法对冲。作为专业的金融服务商，这对我们而言更是巨大的机会点，因为我们的最终目标是希望实现矿圈投资的标准化，把矿机、矿场实现证券化，收益可以分割，满足不同风险偏好投资者的需求。这种阶梯式、结构化的产品是我们的长期目标。前提是需要先实现全网算力衍生品的开发，让收入和成本都可锁定在一个投资者可接受的范围内。我们欢迎挖矿各个产业链的朋友和我们一起探讨算力衍生品。

余昆：挖矿本身来讲是比特币的看涨期权

，通过买入一定比例的看跌期权，矿工可以在一定程度上将币价下行导致的风险提前规避。对于一些大的矿工和金融投资机构来讲，这是一个很好的金融工具。

但是相应的目前期权的门槛还比较高，通过上面提到的了解矿圈的金融服务公司的推广，使得更多的矿工能用上这些工具，也能使得挖矿的收益更容易量化。

李培才：期权这个工具是非常好的，它的出现可以极大地帮助矿工。

这些金融工具可以帮你把风险做一些切割。尤其是期权，你可以放弃一些超额的收益，来换取一些对冲，或者说以更低的成本去追求一些超额收益。在这个问题上，我们也尝试了很多，如前所提，跟国内知名的期权交易员探讨怎么样让期权能够更好地帮助矿工。

首先，这个市场的规模已经很大了。其次，它的收益率会逐渐降低，大家都知道任何一个行业不可能一直保持很糟糕的收益率。

在这样的前提下，
一是想办法扩大规模，二是想办法
法提高自己的收益

。这个时候通过放弃一些可能性不大的超额收益来确保自己的投资安全是非常重要的。基于这样的思路，我们一方面通过借贷来放大自己的规模，另一方面又通过期权的组合策略来对冲币价下跌的风险，确保自己的投资不会出现大的亏损。

这些金融工具、金融产品的出现都能够很好地帮助矿工来实现这些目的。大家可以多花点时间了解下这些金融工具和产品，看怎么样能够和自己的挖矿投资相结合，降低风险或者提高收益。

03

“金融服务的本质是实现风险隔离”

汪雪婧：

矿业金融行业本身存在着一定的风险。而且数字货币市场存在高风险、高波动性的特征。针对这一特征，矿工应该如何筛选合适靠谱的金融产品？同时，金融服务商应该如何考量并进行相关风险管理的？

宋正鑫：

数字货币的高波动率经常会导致非理性和高度情绪化的投资决策。前几周比特币突然涨到了一万美元以上后，很多矿工都认为这是牛市的开春。可是上周比特币又有15%的大跌，证明现在还是很难判断市场走势了。

在这样的市场形势下不应该只做单向的主观操作，应该是利用更加专业的金融衍生品追求长期稳定的投资收益。

其实矿工和石油公司其实非常相似，都是商品生产商，收入和成本都是在不断的动态变化。我们建议矿工对标石油公司，不需要对冲所有的产出，可是至少应该把你需要付电费和工资的这部分拿出锁定卖币价格，这样保证你至少可以覆盖法币本位成本，不会亏本也不需要停机。剩下的部分可以长期囤着，等币价涨上去再出售，提高总体收益率。

下面，我就针对不同成本的矿工如何筛选金融衍生品实现对冲需求展开说下。

第一，对于早期入场的老矿工，他们具有绝对的成本优势，前期投入可能已经回本了可是矿机还在生命周期内，每个月仍然要通过卖币来支付一定的运营成本，那么可以利用衍生品在一定周期内锁定一个高出市场均价的卖币价格，实现高位套现。

比如，在今天现货8800的价位，我们可以让用户在未来3个月锁定9500美元的卖币价格，也就是可以高于市场10%左右的价格套现。这样矿工可以锁定他的收益率，放心地挖矿。虽然矿工放弃了更高的收益率，因为他已经回本了，如果他短期内对市场比较悲观，这是个非常好的选择。

第二类是近期入场的，成本相对偏高的新矿工。这些人还没有回本所以可能不愿意放弃未来的收益空间，可以用看跌期权来保证一个最低出币价格。

这样，币价如果跌破了矿工的成本线，他仍然还是可以持续地挖矿，不需要停机。所以不同的产品适合不同的群众，我们的专业团队了解客户需求后可以引导他们去选择定制的方案。

由于数字货币市场目前还是处于一个弱监管的状态，作为金融服务商一定要做好自己的风险管理，GSR主要从三个方面实现风险管理：

首先，我同意梓岑说的一点：在监管真空或弱监管的环境下，我们需要注重资产安全性。所以我们积极拥抱合法合规，我们在北美有持牌主体，在新加坡正在申请数字货币交易牌照，也是美国领先的数字货币自监管组织协会ADAM的创始成员（<http://www.theadam.io/>），想把华尔街的传统金融行业标准和良好习惯带到数字资产领域。并且我们在2019年开始服务全球第一家获得美国证监会SEC正式批准的区块链代币发行项目，Blockstack（STX），作为他们唯一的做市商。

同时，我们一直追求公开透明，我们的财务报表是全球第六大会计公司BDO审计的

，对客户可以提供公正的、透明的第三方资产凭证。

其次，我们自有研发并长期被验证的风控系统和全球化，我们的团队全部来自于已有百年历史的成熟的传统金融市场，我们丰富的交易经验也获得了币圈和矿圈客户的认可。

最后一点

也是最重要的一点

：以积极开放的态度与第三方建立合作关系。

金融服务的风控最重要的一点就是实现风险隔离，避免同一机构在整个金融服务环节中扮演多个角色，既是裁判又是运动员

，GSR专注于研发与提供金融风险对冲工具本身，在资产托管方面一直和全球领先的第三方托管公司紧密合作，用他们的共管冷钱包来管理我们和客户之间的场外衍生品保证金，把客户的资产安全放在第一位。

我们的托管合作伙伴包括美国的BitGo、欧洲的Copper和中国的Cobo。时间证明一切，我们自从2013年成立以来从来没有丢失客户资金。

余昆：

当前矿工用的最多的金融产品，一种是数字货币的抵押和借贷，另一种是数字货币的理财。无论是这两种的哪一种，我个人觉得重要的都是一定要保障币的安全，所以说在做选择的时候一定要跟大的有强信用背书的金融公司合作。

对于抵押借贷，目前行业中普遍的抵押借贷利率大概是10%~12%，一部分的公司是会将币完全锁定，另一部分公司可能会将客户抵押的一定比例的币用于做其他的投资行为。如果抵押的时候对方的借贷利率过低的话，可能就要考虑对方是否会拿币去做别的事情了。

李培才：

现在并没有监管，很多做金融服务的公司也都是刚成立。所以，大家一定要关注这个公司本身经营上有没有风险。

我觉得RenrenBit做了一个很好的表率，它把资产公布出来，这样帮助大家更好地知道抵押的币有没有被挪用。那像Matrixport这种背后有比特大陆这么实力雄厚的公司，也是比较靠谱的。筛选靠谱金融服务商的很重要维度是看他们的经营理念。

怎么样筛选靠谱合适的金融产品？这个可能还要结合自己的投资策略跟风险偏好，

当然还有自己的判断。

如果说你对自己的判断比较有信心的话，你可能会选择一些增强收益的产品。如果说你风险偏好没那么大，那应该选择一些对冲策略，要结合着本身的情况才能筛选出更适合自己的金融产品。

总体建议，首先大家要结合自己的投资情况还有自己的风险偏好，考虑什么样的产品是自己所需的。然后再根据产品去寻找市场上有哪些公司可以提供这些服务，再考虑提供这些服务的公司是不是靠谱的，选择觉得最靠谱的来合作。

寻找靠谱公司的几个维度：

第一，公司经营历史。

这个是比较好的一个维度，活得久的公司相对来说是比较靠谱的。

第二，看产品设计。

如果设计的风格是非常激进的，你也要特别慎重，就像FCoin当时的挖矿玩法就有一些要警惕的地方。还有很多像以前一些公司的高息理财，这个很难实现的，最后跑路也是意料之中。

第三，财务透明。

如果一个公司的财务比较透明的话，那这个公司大概率是不会出问题的。

梓岑：

在我们这些不同类型的产品推出来之后，用户自然会根据他们的诉求在安全性、流动性等各方面去衡量、去权衡、去选择。

的确，数字货币市场本身是一个极高风险的高波动性的市场。所以RenrenBit选择了最大限度地保障安全的产品策略。

我们首先用100%准备金，用公开透明这种方式来绑住自己手脚。选择用最保守的方式，而决不是一些激进的手段去寻求更多流动性。

以闪电贷为例，最早推出闪电贷首先解决的是流动性和效率问题。最高单笔能支持一个1亿USDT。这意味着当任何人有现金和流动性的需求，我们可以首先满足量的问题。

然后我们又推出了月月贷、小时贷，这样还款更灵活的。同样也支持多种数字货币去合仓质押的这种方式，让用户拥有更多选择，但其实依然是质押借贷的模型。

追求最高级别的安全性，然后在质押借贷这条线上不断去优化产品，让用户可以有更灵活的选择，可以更灵活地去应对自己的需求，这是我们的方向。

是否靠谱？这个我们让用户去做选择，因为这是一个很现实的问题，并不是所有人都像我们一样追求极致的安全性。大家在流动性、灵活性、安全性方面，甚至在对盈利的预期方面，诉求可能是不一样的，这个需要交给用户去权衡。

04

“减半可能带来长期牛市”

汪雪婧：

今年5月的比特币减半将会为矿工带来哪些“危与机”？矿工又应该如何利用金融工具来应对其中的“危与机”呢？

余昆：

比特币减半是以约四年为周期的重要时刻，比特币自2009年诞生到现在，一共经历了2次减半。

第一次是2012年11月28

日，第二次是2016年7月10日。

伴随着2次减半周期，比特币的价格都发生了几十倍的增长。

我们即将迎来的是比特币的第三次减半，减半以后比特币的区块奖励将从12.5BTC降为6.25BTC。产量减少，挖矿难度上升，就意味着一部分高功耗比的机器就要暂时面临关机了，矿工挖矿获取的比特币的成本也会增加。

相应的，从稀缺性来看，产量的减少，比特币的价值也会增加，矿工手中的币也会更值钱。所以

面对减半，矿工要做的就是尽可能的拿住手中的币，等待牛市的到来。家里有矿机，手里有币，才能真正做到心里不慌。

金

融可

以极大地

提升人类减少生存

风险和跨越时间配置资源以促进增长

的能力。

对于矿圈挖矿的矿工来讲，可以利用金融工具提前利用手中的币和矿机的价值用于扩大生产来增加手中币的数量。

此外，对于手里面有币的这些矿工可以通过找Matrixport、挖易、RenrenBit这样的金融机构去质押BTC来采购矿机。这样既不用过早卖掉手中的币，也不用担心牛市来了以后手中没有足够的币。

另外我们还推出了联合挖矿的项目，对于部分手里面有矿场的客户。只需要提供矿场和矿机的押金，便可以参与比特币挖矿的分成，押金也会分期退还到客户手中。这也是降低挖矿风险的一种对冲工具。

李培才：

比特币减半最大的危险就来自于减半收益的减少，如果币价不给力的话，很多高功耗机器可能要面临关机。

这个时候应对的措施最好是提前找一些丰水期的场地。因为这些场地的电费很低，可以有效地帮你降低挖矿成本，确保减半之后，如果币价没有上涨，至少手上矿机还可以继续挖。

最大的机会来自于减半可能会带来长期牛市。

减半之后，比特币供给量减少，再加上比特币本身应用的强化，那么长期牛市是可期的。

运用金融工具的话，最主要的是借贷和对冲。

借贷的好处是让你囤住自己的币。在整个币圈，就是在比特币这个领域，囤币是非常关键的。从长期来看，可能是收益非常高的行为。矿工矿机更新换代必须去买新的矿机，这个时候用好借贷，可以在不卖币的情况下扩大自己的投资规模。为什么要做对冲？就是因为你借贷后，新买的矿机一定要确保不能出现大的风险。

梓岑：

我个人是一个囤币用户，一个死存党，对我来讲，我只需要老老实实呆着不动，等减半行情来，等风来就可以了。在这一块没有太大别的压力。

从RenrenBit的角色来讲，我们用这种追求极致的安全和公开透明这样的方式，提供了一个可以帮助矿工朋友有更多流动性的产品。

当你的需求是现金或者更多流动性，当你的诉求是你的币存在这里安全放心，你还上这笔借款之后你的币可以原封不动地拿回去。当你的诉求是这些的时候，我们可以满足，这是我们能够做到的。

宋正鑫：

减半必然会带来市场形势的巨变，我们也不断听到各种关于“牛市”和“矿难”到底出现在哪个阶段的解读。

群里的其他矿圈朋友在这方面比我们更专业，作为一个交易团队，我们不会做一些主观形式上的价格判断，但是正如我前面所说的，矿工一定要把握好自己的抗跌能力，了解清楚不同市场行情下的最大收益和亏损，尤其是考虑清楚极端行情的出现会给自己带来什么样的风险，从而选择适合自己的金融工具对冲风险。

比如说如果矿工对市场的预期比较悲观，觉得矿难会带来极大的风险，那么可以通过买看跌期权的方式止损，或者是出售一个看涨期权从权利金里获得固定收益。

比如，S9或者类似的矿机在丰水期¥0.20电费的情况下，减半后如果难度不变，挖矿成本线大概在\$7500美元左右。所以矿工可以考虑买\$7500行权价的看跌期权来避免关机风险。

如果矿工看涨整个市场，可以利用其他嘉宾前面介绍的借贷产品方式放大杠杆，加大生产投入，在未来取得更多的收益。

最后想提醒矿工朋友，金融是一门很深的学科，对于自己并没有真的看懂的产品不要购买，应该把很多交易或者对冲层面的决策权交给专业的公司，专业的人做专业的事情，帮助自己把挖矿收益的持续性做到最大化。

汪雪婧：感谢各位大佬的分享，下期再会！