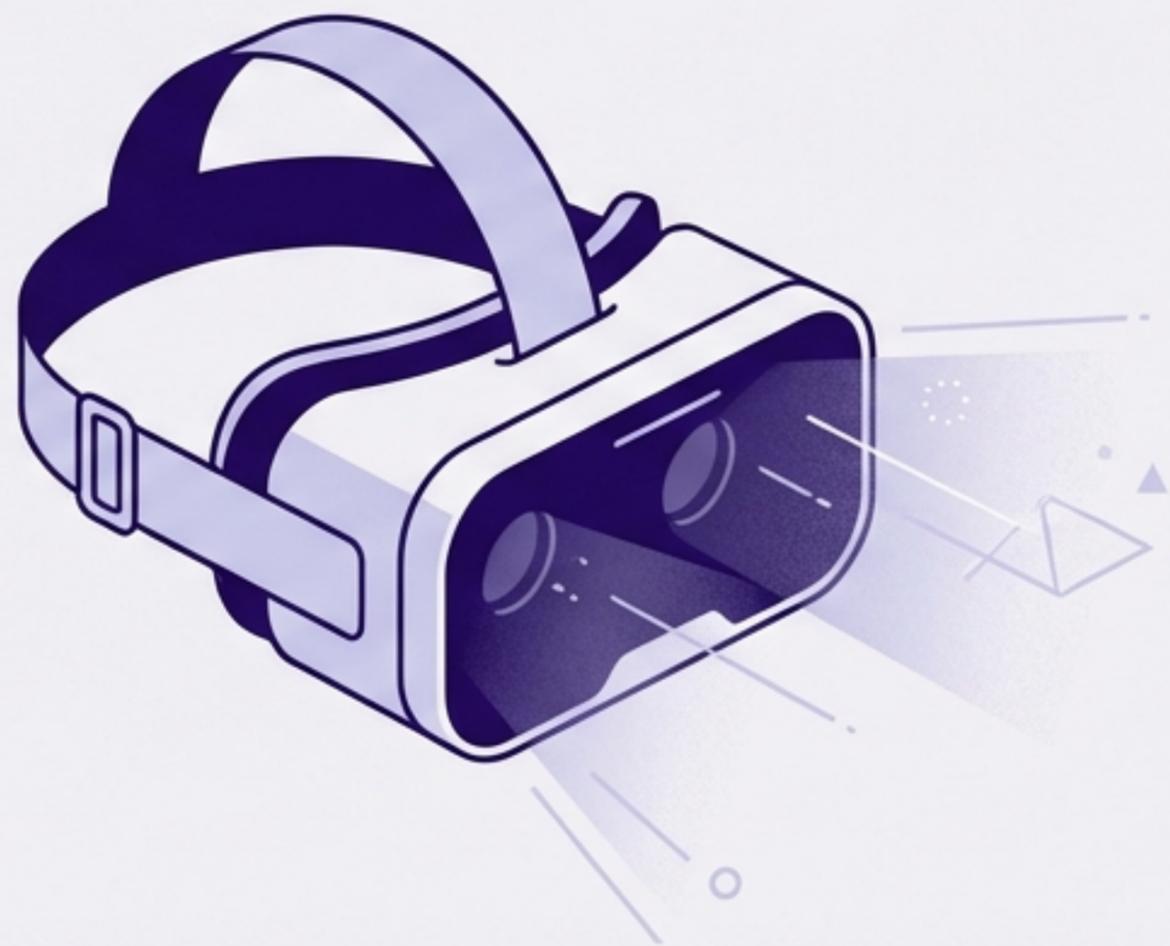


兩個泡沫的故事：一家小型上市公司在 虛擬實境與加密貨幣狂潮中的生存之旅

一項關於2016-2018年激進企業轉型、失敗與高風險賭注的策略個案分析

本簡報深入剖析一家公司如何在十年內兩個最大的科技炒作週期中進行了兩次徹底的業務轉型。我們將探討其決策、財務現實以及從一次崩盤到另一次狂熱的迅速轉變。



從虛擬烏托邦到數位淘金熱：兩年內的兩次徹底轉型



2016年：VR之夢

行動：透過反向收購進入虛擬實境（VR）領域，成為 TimefireVR Inc。

願景：打造一個名為「Hypatia」的沉浸式虛擬世界。

市場背景：VR 產業充滿希望，被譽為下一個主要技術平台。



2017年：現實的衝擊

結果：業務模式失敗，收入微乎其微（\$933），持續燒錢（經營虧損 \$2.7M）。

市場反應：投資者信心喪失，股價暴跌。

關鍵引述：「本公司在虛擬實境業務的商業模式並不成功。」



2018年：加密貨幣的賭注

行動：剝離VR業務，立即轉向加密貨幣挖礦和軟體。

市場背景：抓住 2017年底比特幣價格狂熱的浪潮。

結果：公司在一個全新的、高度不確定的行業中重塑自我。

第一幕：押注虛擬實境

一家空殼公司如何透過反向收購，將自己重塑為VR領域的未來主義者。

合併前公司背景

歷史：前身為EnergyTek Corp.（石油與天然氣），曾涉足訴訟融資。歷史包括多次更名（Oravest Interests, Broadleaf Capital Partners），顯示缺乏穩定的核心業務。

清理資產：2016年剝離舊有資產，為新方向掃清道路。

行動：收購位於鳳凰城的VR開發商 Timefire, LLC。

交易結構：反向收購，Timefire, LLC 原股東獲公司約99%股份。
對價：發行4,140萬股普通股及280萬份五年期認股權證。

轉型交易（2016年9月）

結果：公司更名為 **TimefireVR Inc.**（股票代碼：**TFVR**），正式宣告進入VR產業。

宏大願景：「Hypatia」，首座虛擬全球城市

核心概念：「我們專注於建立一個基於軟體的虛擬實境（VR）生態系統，旨在透過VR改變社交互動、體驗式學習、商業和文化的進程。」

「Hypatia」的承諾

- **內容**：計劃推出時包含超過40小時的獨特內容，提供一個藝術、文化、教育、社交和商業並存的龐大虛擬經濟。
- **用戶體驗**：用戶可以免費下載和探索基本功能，付費使用進階功能。
- **商業模式**：變現機會包括虛擬房地產、商業、廣告和參與費。
- **設計靈感**：城市設計深受阿姆斯特丹、巴塞隆納、威尼斯、巴黎、紐約等國際大都會的影響。

競爭定位

- **差異化**：與競爭對手（如 AltspaceVR，Second Life）不同，Hypatia 的最終焦點是體驗式學習，而不僅僅是社交和娛樂。

願景背後的現實：2016年的財務狀況

承諾

一個「龐大的虛擬經濟」

主要前言的活彙

「革命性的社交和體驗內容」

多元化的變現渠道

績效 (截至2016年12月31日)



收入

\$203,640

主要來自為一家關聯方完成的一次性項目



Hypatia 收入

\$0



經營費用

\$1,655,948



淨虧損

\$3,376,775



現金狀況

\$225,379

最關鍵的警示：持續經營能力存疑

審計人報告告

「公司自成立以來持續虧損...這些因素對公司能否持續經營產生了重大疑問。」

管理層承認

「我們沒有足夠的營運資金來支持未來十二個月的運營。如果無法完成融資，我們將需要停止運營。」

第二幕：信心的崩盤

2017年，市場對TimefireVR的VR故事投下了否決票。

TFVR 股價表現 (2016-2017)

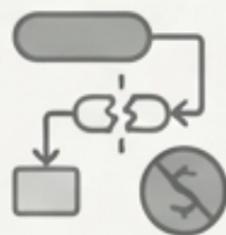


分析*：在2016年底反向收購後，股價出現短暫的投機性高峰。整個2017年，隨著公司未能實現其承諾並持續燒錢，股價急劇下跌，反映出投資者信心的徹底喪失。

公司對失敗的坦誠剖析

核心引述 (摘自2017年10-K報告)

「本公司在虛擬實境業務的商業模式並不成功，且由於本公司投資者對虛擬實境業務失去信心，以及公司高管、董事、首席技術專家和TLLC員工的辭職威脅，公司無法繼續為其業務提供資金。」



商業模式失敗

產品 (Hypatia) 未能產生足夠的收入來維持運營。2017年全年收入僅為\$933。



資金枯竭

投資者信心喪失，導致公司無法獲得必要的後續融資。



內部崩潰

管理層和核心技術團隊的辭職威脅，表明內部對業務前景也已絕望。

結論: 這並非單純的市場問題，而是商業模式、資金和團隊的全面失敗。

斷臂求生：以清算價格剝離VR業務



策略意圖

這筆交易的重點不在於獲得現金，而在於將持續虧損的業務及其相關負債從公司資產負債表中剝離，為下一步行動創造條件。這是一次生存驅動的剝離。

交易日期：2018年1月3日

第三幕：躍入加密貨幣狂潮

就在剝離VR業務的同一天，公司宣布了一個全新的、更大膽的方向。

時間點

- 2018年1月3日：出售Timefire LLC（VR業務）。
- 2018年1月3日：宣布進入加密貨幣業務。

敘述

公司在比特幣價格達到歷史頂峰、市場情緒極度狂熱的時刻，決定投身其中。這是一個典型的「追高」策略，其風險和潛在回報都極高。

首次行動

2018年1月3日，公司購買了價值\$100,000的以太幣（Ether），標誌著其正式進入加密資產領域。

市場背景：2017年底的加密貨幣狂熱（比特幣價格）



新的戰場：加密貨幣挖礦與平台軟體

核心策略: 建立一個多元化的加密貨幣業務，而不僅僅是持有數位資產。



業務分支 1：加密貨幣挖礦 (Cryptocurrency Mining)

- **模式**：透過運行高速計算機伺服器來驗證交易（例如比特幣區塊鏈），從而獲得新發行的加密貨幣作為獎勵。
- **初步行動**：
 - 已訂購高速伺服器。
 - 與第三方在紐約布魯克林達成託管協議。
 - 計劃於2018年4月初開始比特幣挖礦。
- **挑戰**：挖礦業務高度依賴廉價電力和專業硬體，競爭激烈。



業務分支 2：數據分析與交易平台 (Data Analytics & Trading Platform)

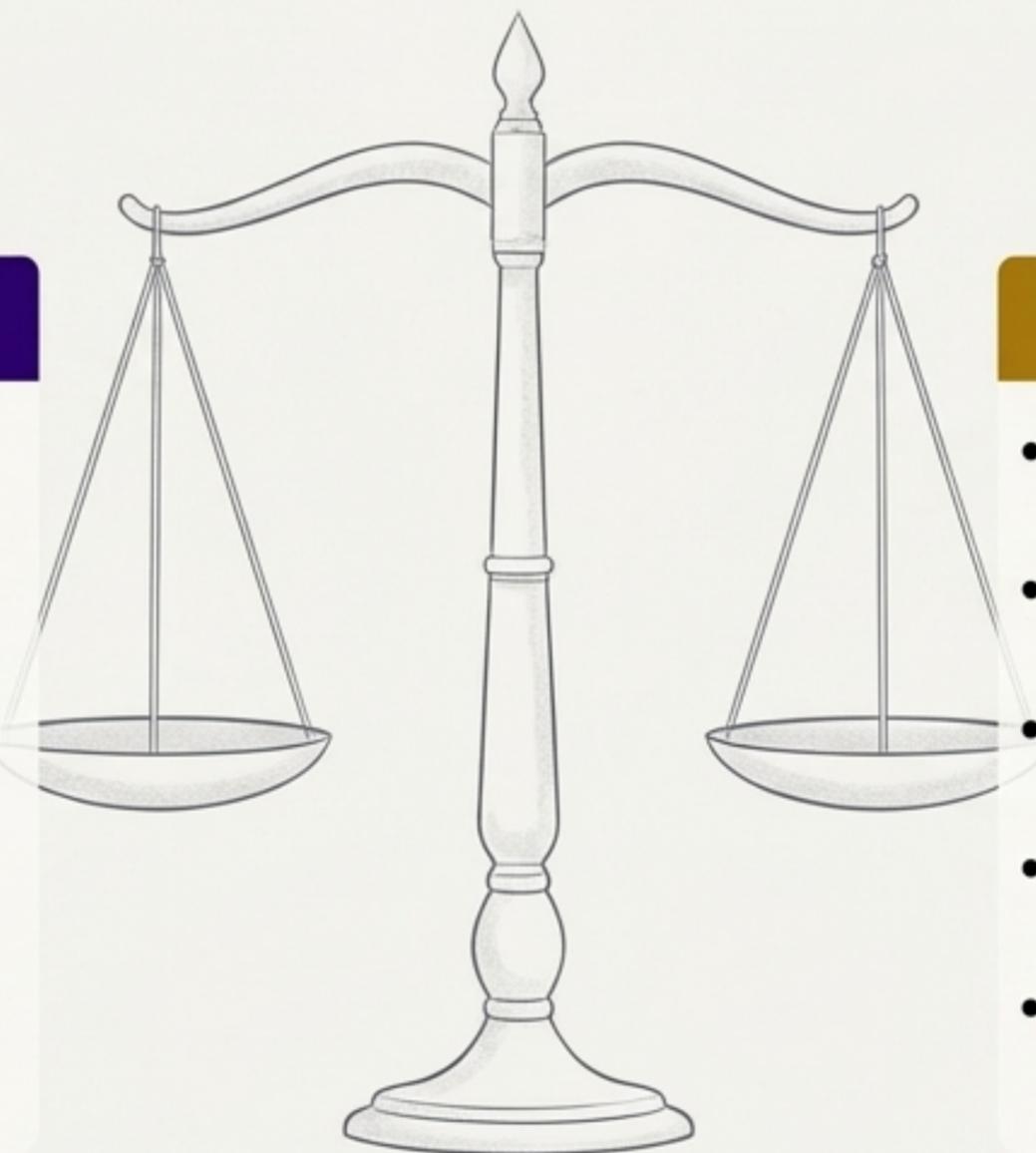
- **合作夥伴**：與開發階段的公司 Cryptogram, LLC 進行談判。
- **計劃**：支付\$500,000獲得Cryptogram軟體的零售市場授權。
- **產品願景**：開發類似「彭博終端」的軟體，為加密貨幣交易者提供真實的價格、交易量數據、投資組合管理和資訊共享服務。

風險置換：從產品開發風險轉向市場與監管風險

公司並未消除風險，而是徹底改變了其風險組合的性質。

VR 業務的主要風險 (2016)

- **單一產品依賴**：公司的成敗完全繫於「Hypatia」的成功。
- **產品市場適應性**：VR是一個新興產業，用戶品味和需求高度不確定。
- **執行風險**：能否按時、按預算推出功能強大且無錯誤的產品。
- **激烈競爭**：面對擁有更多資源的成熟科技巨頭（Google, Microsoft, Facebook）。
- **融資依賴**：業務本身無法產生現金流，生存完全依賴外部融資。



加密貨幣業務的主要風險 (2018)

- **監管不確定性**：SEC和其他監管機構的立場不明，未來可能出台嚴格法規。
- **市場極度波動**：加密貨幣價格劇烈波動，如2017年底的高峰和隨後的下跌。
- **挖礦競爭與成本**：電力成本上升和專業硬體短缺。
- **技術與安全風險**：私鑰丟失、駭客攻擊、51%攻擊的可能性。
- **稅務與會計處理**：缺乏明確的會計準則和稅務法規。

轉型後的財務快照：2017財年業績

指標	金額
收入	\$933
經營虧損	(\$2,688,171)
淨利潤	\$1,128,827
現金	\$559,237
累計虧損	(\$2,740,558)

解讀「淨利潤」之謎

2017年的正淨利潤並非來自經營活動，而是源於一項非現金會計調整。

主要原因：衍生負債公允價值變動收益 \$4,193,081

解釋：由於公司股價在2017年大幅下跌，其發行的認股權證（被歸類為衍生負債）的會計價值也隨之下降。這種價值的減少在損益表上被記錄為一筆非現金收益。

結論：財報上的「淨利潤」掩蓋了核心業務持續虧損的嚴峻現實。

策略性反思：是敏捷應變還是絕望之舉？



案例回顧

- 一家公司在兩年內，從一個夕陽產業的空殼，轉變為VR領域的追夢者，再轉變為加密貨幣領域的投機者。
- 每一次轉型都是對當時最熱門科技趨勢的直接反應。
- 公司展現了在面臨生存危機時非凡的交易執行能力和重塑自身的意願。

留給策略制定者的關鍵問題

1. **時機與炒作**：追逐科技泡沫是可行的生存策略，還是註定失敗的賭博？公司在2016年進入VR和在2018年進入加密貨幣的時機，是其成功還是失敗的關鍵？
2. **核心能力**：一家沒有穩定核心業務或技術專長的公司，能否單純依靠資本運作和市場時機來創造長期價值？
3. **風險管理**：這種「風險置換」（用一種高風險換取另一種高風險）的策略，在何種情況下是合理的？董事會和管理層應如何評估這種根本性的轉型？
4. **股東價值**：對於一家小型上市公司而言，這種激進的、生存驅動的轉型，最終是為股東創造了價值，還是僅僅延緩了不可避免的結局？