

智COMPANY 在|公|司



由《中国经营报》33年积淀资深团队倾情打造,关注IT、科技、通讯、电商、家电领域的新闻、新知、新趋势,每日15分钟,TMT领域的高品质悦读午餐。
中经e商圈微信号:zjctmt



《中国经营报》旗下TMT版组长期关注于家电、科技、通信等领域的报道。
微信号:zj3cjd

主编/雷士武 助理编辑/张靖超 美编/谢楠 校对/汪岚 leishiwu@cbnet.com.cn 611982653@qq.com

掉队手机借区块链噱头撑门面 C2

中兴通讯“复活”:经营面临信誉考验 C3

山东互保“蝴蝶效应”:13亿代偿压垮瑞星? C6

编者按 / “在加州的内华达山脉里淘金盛行的时候,近在咫尺的中央谷地再肥沃也没有人会去安心耕种了。”谈及当下火热的区块链行业,一位互联网投资人这样向《中国经营报》记者说道。即使有新华社等权威媒体、工信部等部门和部分业内人士一再强调,区块链仍处于早期发展阶段,但比特币等数字货币的造富神话,使这个新兴的技术领域仍吸引了大批怀着暴富梦想的玩家们。《中国经营报》记者从区块链的产业和当前热度较高的应用场景入手,带来专题报道,深入分析区块链追捧者的“道”与“术”。

代写区块链项目书年赚20万,90%项目无法落地 揭秘区块链玩家的造富神话

本报记者 张靖超 北京报道

7月23日下午,北京东四十三条的四合院内,一场区块链项目的路演正在进行。按照组织方JRR(一家主要从区块链项目孵化、投资的机构)的负责人张璐介绍,这是一

个“圈子内”的活动。PPT里,所有项目和公司的名称都是英文,公司注册地亦是海外,创始人团队、高管也几乎是清一色的外国人。除此之外,现场还有4家专门投资区块链项目的投资机构代表,以及十余家区块链媒

体。不过这些项目方负责人几乎大部分是中国人。据悉,这些项目所处领域分别是在线音乐平台、芯片、移动支付等。路演结束后,《中国经营报》记者上前分别询问这些刚刚赢得满堂

喝彩的项目方负责人:“在中国大陆地区落地业务,你们的竞争对手有哪些?”回答分别是腾讯音乐、网易云音乐、阿里系的虾米音乐,此外,还有联发科、微信支付、支付宝、银联、美团、VISA……有趣的是,当记者对这些项目

落地产生疑问时,在场的人士未直接回答,却反问道:“本是区块链圈内人士的活动,为何会有传统媒体参与进来?”记者在采访中发现,这场略显神秘的“圈内聚会”,实质上是一场吸引入局者的“密谋活动”。

币圈与链圈

随着项目落地尝试,数字货币种类增加,币圈和链圈就慢慢混在一起了。

“这个圈子是有点封闭的,常见的就那几个。”张璐说,“币圈的人常常会在国内外的几个城市飞来飞去。我们经常不约而同地出现在同一个航班里,甚至座位都连在一起。今天在座的人几乎大部分是熟悉面孔。”在张璐所说的币圈是区块链业内的一大群体,与之脾睨的是链圈。“链圈和币圈是区块链早期的一种划分,链圈的人被认为主要是研究技术以及商用开发的,币圈的人则专注于投资。”某区块链媒体创始人王鑫这样告诉本报记者:“早期的币圈人士大多还是投资公司和项目,后来随着项目落地尝试、数字货币种类增加,币圈和链圈就慢慢混在一起了。”

混在一起的重要原因之一,是区块链与数字货币间密切的关系。从路演现场情况看,每一个企业都提到了已经、或准备发行数字货币。就区块链的基本属性,特别是目前热度最高的公有链(区块链中的一种形态)的特性来看,要让普通用户使用开发者设计的公有链,并深度挖掘内在价值,势必要给予用户相应的激励,这些激励多以token的形式交到用户手上,即所谓的数字货币。而token的价值,也在某种程度上体现了这个区块链网络的价值。目前,国内已经有迅雷等企业做出了一系列尝试。在今年5月,本

报记者对迅雷CEO陈磊的采访中,对方表达了建立起迅雷区块链生态的蓝图:“需要打造一个迅雷的区块链闭环生态,其中要有足够的、优秀的上层区块链应用。”在迅雷的区块链生态中,链克为该网络中的token,可购买上层应用的服务。“应用场景越丰富,品类越多,token的流通就越顺畅,token和链的价值就越高。如果流通场景少甚至没有,那么token的价值就是零,就是空气币。”一位链克持有者吕淳(化名)这样表达了token的价值。而在当日的路演现场,某区块链项目咨询公司的运营负责人张鹏告



现有的区块链项目中,有90%都无法落地。 本报资料室/图

诉记者,token需要流通过一个可消化的场景中(即能够流通,可换取某些服务或物品),如此一来,token乃至

区块链才会拥有现实资产的支撑与背书,即使流入二级市场,有现实价值参考,可在一定程度上避免泡沫。

圈内的故事

区块链项目、区块链媒体、社群、数字货币钱包、数字货币交易所,这是所谓产业链的雏形。

“但现有的区块链项目中,有90%都无法落地。所以你看到的大部分数字货币都是空气币。”张鹏说,“这是我们在过去几年观察到的结果,具体原因有很多,包括用户使用习惯、商用不成熟、机制设计漏洞、监管政策等。”但现场的每一个项目方都已经发币,或准备进行ICO(首次币发行),或即将登陆数字货币交易所。移动支付项目Bizkey的负责人Scarlett Zhang便向本报记者透露,在去年完成A轮融资后,未有其他融资,也不再计划进行融资,公司正寻求登陆数字货币交易所。工信部信息中心工业经济研

究所所长于佳宁表示,区块链项目的通证权益投资逻辑与传统股权投资逻辑完全不同,区块链项目即使进行股权投资,也会止步于天使轮或A轮。王鑫等多位业内人士这样向本报记者解释“登陆数字货币交易所”这一行为:这是类似于传统互联网企业的融资路径,互联网企业往往需要进行多轮融资后,最后申请IPO。但区块链项目企业在完成至多两轮融资后,传统的融资方式就此停止,随即开启类似于IPO的行动,通过ICO,获得资金,投资者获得token,而后登陆数字货币交易所,token流通性增加并获得溢价,

ICO时的投资者可趁机获利出逃。于是,ICO与登陆数字货币交易所的两个关键步骤,成为了区块链项目公司、投资者眼中的“IPO”。但在各种因素的制约下,一个区块链项目从提出,到机制设计、网络搭建、ICO,再到登陆数字货币交易所,需要赢得投资人的认可,着实不易。“你的这种担心可以说有些多余,实际上,已经有一条成熟的产业链了,他们游离于传统企业和互联网公司圈子以外,所以你们圈外人不知道。”某区块链媒体火球财经的一位作者说。区块链项目、区块链媒体、社群、数字货币钱包、数字货币交易

所,这是所谓产业链的雏形。原快的创始人、区块链投资人陈伟星在接受本报记者采访时,通过介绍投资经历,也证实了这条产业链的存在。“我投资前把整个区块链生态需要有哪些角色想明白了,比如需要有交易所、芯片、行情媒体、钱包、评级机构、分析管理数据的,然后每一个环节去投最好的。”陈伟星说。“现在的项目,能落地的只有极少数,而且大部分还是在美国,所以国内的项目要想获得资金,就必须要与后面的每一环合作,媒体和社群帮助宣传,然后找人代写ICO的白皮书,再想方设法将token塞进

钱包,最后是让交易所的审核评估人员信服。”上述区块链媒体作者说,“讲好生态故事是每一个区块链项目必须要做的事情,让对区块链未来价值深信不疑的人或投机者掏钱,这是国内的产业链常做的事。”路演结束后,张鹏向本报记者透露了该活动的主要目的:“现场的项目有不少已经被现场的机构投资了,所以这场路演,应该更多是给在座媒体和社群看的,将故事借此讲出来,因此他们更希望被圈子里的有影响的媒体、钱包看到。所以当圈外人,一个圈外媒体出现在现场,他们都会惊讶,读者群体与他们的定位不符合,甚至会被排斥在外。”

ICO暴利

区块链的真正获利者,都是2016年以前进入的,如今都拿到了百倍以上,甚至万倍的回报。

2017年夏天大学毕业的小金(化名)在同学眼中,已经是一位赢在起跑线上的人。刚毕业时,已经自食其力赚到约20万元。小金向本报记者透露,20万元均来自区块链项目方代写ICO白皮书,每次的报酬是2万~3万元。2017年至2018年上半年,9次代笔的劳务费成了小金的第一桶金。“刚开始写白皮书很费劲,因为太专业,很生涩,后来会借鉴其他项

目的白皮书,因为都是大同小异的。至于里面写的什么,我也没完全搞懂,但是一般有套路,那就是模式不能写的太清晰,也得稍微让人看懂一些,但技术细节要很专业。”小金说,其中不乏有的项目重复发币,多次发布白皮书。在2017年年中,被誉为“区块链网红”“比特币首富”的李笑来也曾说过类似的话。彼时,在ICO还未被国内监管机构叫停之前,通过

得到APP平台累计了大量社群粉丝的李笑来,通过多次ICO成为了舆论当区区块链创业明星,但每一次发布的白皮书均显晦涩,到后来ICO时,李笑来表示不再发布白皮书,理由是:“反正你们也看不懂。”“现在整个行业中普遍是比较扭曲的,这是财富效应在激励,而不是创造价值。绝大部分创业者可能连中本聪的白皮书也没看,自己的白皮书也没好好写,代码也没好

好看过,后面怎么发展也没好好想,只想怎样才能拿到更多钱。”陈伟星如是说。陈伟星向本报记者表达了对当前众多区块链项目的看法:“现在整个市场有资本红利,财富效应明显,泡沫就起来了。”毫无疑问,从ICO开始,到登陆数字货币交易所,这是一个使资产获得翻倍的大好时机。一位不愿透露姓名的以太坊早期投资者向本

报记者介绍了财富爆发的过程:“我在2014年年初时,在美国一次偶然经历,得知了以太坊这个项目,那时ETH(以太币)不到10块钱,现在已经涨到近2000块,我拿到了200多倍的收益。”“区块链的真正获利者,都是2016年以前进入的,如今都拿到了百倍以上,甚至万倍的回报,此后往往都非常低调。但他们曾经获取的回报率非常让人垂涎。”张鹏说。

互联网巨头染指数字资产

特约撰稿 李昆昆
本报记者 张靖超 北京报道

日前,腾讯申请波币、黑洞星等商标一事亦引起外界关注。

区块链懂懂期

作为数字资产目前最普遍的一种形态,代币即数字货币,在区块链行业内也叫作token。与大多数公链初创公司不同,现阶段互联网巨头所发token,均没有上交易所。以迅雷为例,迅雷方面告诉本报记者,目前区块链的发展刚刚进入3.0时代,还在应用落地的早期,主要的挑战是如何让区块链技术应用到实际中去,真正赋能实体经济,不因行业乱象而错失

发展机遇。除迅雷之外,多家互联网公司也与此类数字资产沾染关系。6月8日,百度推出的区块链原生应用“度宇宙”官网正式上线。其自称不仅仅是一款小游戏,未来将会把娱乐和文化两大类要素融于一体。“目前我们正撰写白皮书,更详细的产品说明会在未来发布的白皮书中体现。”百度方面说。而腾讯一位员工透露,如果to-

ken不上交易所,与积分没有本质区别。“一个大公司的小部门,每年都要给自己找点活儿,区块链火了做一做,成不成其实也无所谓。现在任何APP的用户增长都很缓慢,用区块链吸引人还是很好使,拉了多少用户,年终KPI可以写上一笔。”该员工说。陈伟星则表示:“现在大家对区块链普遍处于懵懂期,并不明白要用区块链做什么。真正要提供实际价值,中间需要有监管措施,需要用

估值模型来引导。”受监管层面的因素,无论初创公司还是巨头,数字资产未来的最终形态仍不明确。阳光七星投资集团主席兼首席执行官吴征认为,区块链不能脱离token作为价值计算单位。但是,token的发行本身一定要受到监管,且必须基于真实资产和实体资产。“无论是股市还是币市,都应当受到严格监管。美国在摸索将代币(token)发行当作证券发行进行监管。

位公链(指任何人都可读取、发送交易且能获得有效确认的共识区块链。)从业者的认可。在投机炒作之外,公链从业者可更加看好数字资产与现实资产相融合的产业形态。未来我们是否也会走这样一条监管路线,不是没有可能。”北京大学光华管理学院区块链实验室主任刘屹蕾称。“可以明确的是,现在已经有多个国家将数字资产列为新的资产类别,其市值管理、资产规模管理、交易量管理比传统市场某些领域要高很多。我们无法忽视,数字资产在全球的在线交易量已经很大,正在逐渐改变整个金融领域的生态。”微软(中国)有限公司CTO黎江表示。

监管风险

据悉,区块链从技术层面可划分为联盟链和公有链,而公有链项目常使用token激励用户。而在业界,数字资产的使用一直备受争议。在过去的一年里,数字货币经历了一场大牛市,其中比特币的价格在2017年1月5日时的价格为8580美元,到2017年10月,达到35500美元。财富暴增的同时,是区块链节点匿名性等特征带来的洗钱、市场价格操纵等风险。为此,在去年9月,央行等七部委联合叫停ICO,而后狂热稍退。 下转 C2