

首例虚拟货币网络传销案告破 专家呼吁谨防类似骗局

本报记者 李玉洋 李正豪
上海报道

元宇宙、NFT(非同质化代币,用于表示数字资产)的大火让比特币等虚拟货币的投资热潮兴起,各种以虚拟货币为名的骗局,虚拟货币传销、诈骗等案件也开始出现。日前,上海破获该市首例虚拟货币网络传销案,共抓获犯罪嫌疑人十余名,涉案金额超亿元。

《中国经营报》记者多方了解到,目前,法院已对该案依法作出一审判决,犯罪嫌疑人牟某因组织领导传销罪被一审法院判处有期徒刑6年6个月。民间互联网安全组织网络尖刀安全团队联合创始人凌风告诉记者:“这种类型的案件基本都是用新的虚拟货币相关概念炒作吸引民众参与投资,主要防范措施是要对项目真实性和概念深入了解,确保在有深度了解且有资金安全保障的情况下再做投资。”

值得注意的是,近期国内对于虚拟货币的监管也在持续升级,相关政策密集出台。如此前最高人民法院首次将虚拟货币交易所非法吸收资金的情形之中。3月24日,中央纪委国家监委网站发文称,要紧盯虚拟货币“挖矿”背后的各种问题,依规依纪依法严惩不贷。

层级关系达72层涉案金额超亿元

相关数据显示,该平台存续期间累计发展会员账户6万余个,层级关系达72层,涉案金额1亿余元。

2020年10月,上海市公安局刑侦总队发现,一家网络平台对外声称可提供虚拟货币投资增值服务,并设置了名目繁多的人头奖励,以此大肆招揽会员,有从事组织、领导传销活动的嫌疑。

经过前期侦查,警方发现该网络平台于2020年6月开设成立,服务器架设在境外,由牟某实际控制。通过设立某区块链科技公司,牟某宣称公司是全球应用领域独角兽,内部组建技术、讲师、推广、客服、提现审核等5个团队,通过该平台以推广区块链技术和提供虚拟货币增值服务等为名,以承诺高额静态收益和发展下线复式计酬为诱饵,吸引用户加入。

“操作过程中,平台会员需购买大量虚拟货币,再将其兑换为该平台发行的所谓代币,以此交纳入门费成为平台会员。同时,平台设

置了直推奖、间推奖等动态收益和团队收益等返利奖励类别,诱导会员不断发展下线,不断扩大组织规模。”上海市公安局刑侦总队四支队队长赵帅介绍案情时说。

举例来说,用户先通过上线邀请码完成平台的登录注册,在充值至少1000个平台代币的入门费后,即可享受一定比例的静态收益。然而,平台会员所能获得的最大奖励并不在此,而在于推荐下线获取的返利。

根据平台规则,每推荐一名新用户,即可从平台获得该用户的直推奖励,若下线用户继续发展下线,还将获得间接推荐奖励。另外,平台会员可根据下线客户累计缴纳代币提升会员等级,享受10%至100%不等的团队管理奖励。

警方进一步调查发现,为获取用户信任,牟某组织周某等5名数据讲师组建宣讲团队,通过网络课

如何防范虚拟货币等网络诈骗

在元宇宙概念的加持下,各种NFT链游项目蓬勃发展,犯罪团伙也紧跟风口,开发所谓的链游项目、发行游戏代币并上线去中心化交易所。

凌风透露,以虚拟货币为噱头的这类网络诈骗案早在三四年前就已出现,国外则更多。“这类案件特征明显,基本都是用新的虚拟货币相关概念炒作,吸引民众参与投资。”他说。

凌风表示,“在推特、贴吧等平台上,如果有人主动私聊,给你介绍他们的项目,那么这些基本可判断为骗局;如果有人发邀请码,则基本可判定为传销。”

根据知帆科技发布的《2021年区块链和虚拟货币犯罪趋势研究报告》(以下简称《报告》),虚拟货币传销类案件的模式主要包括交易所模式、钱包模式、虚拟“智能合约”模式、智能合约模式、矿机租赁模式、云矿机模式、量化机器人模式、短视频模式、矩阵DAPP模式、

链游元宇宙模式这10种典型情况。

以当下火热的“元宇宙”为例,在元宇宙概念的加持下,各种NFT链游项目蓬勃发展,犯罪团伙也紧跟风口,开发所谓的链游项目、发行游戏代币并上线去中心化交易所。《报告》指出,该类案件通常为项目方通过蹭热点、挂靠知名项目等手段吸引投资人入场,不断拉升游戏代币价值,又靠动静结合的高额收益来吸引更多投机者加入,其本质仍是靠用户兑换平台币消耗的主流币来扩大资金池,项目方趁机套现跑路。

业内人士分析称,作为新型网络诈骗形式,虚拟货币传销隐蔽性强,但骗术万变不离其宗,不外乎三大典型特征:一是入门费,投资者需通过交纳费用取得加入资格;



作为新型网络诈骗,虚拟货币传销隐蔽性强。

程、线下宣讲等形式,大肆宣传所谓区块链技术和虚拟货币增值前景;平台组建的推广团队则专门通过组织线下酒会、社区沙龙、建立群聊等形式,吸引潜在用户加入,并诱导其不断发展新会员加入;技术团队则负责平台开发、测试、运维代币开发以及研发奖励模

式和提现功能。

赵帅介绍说,该团伙对外宣称提供供应链金融服务、最快公链等,却并没有任何真实业务,所谓的投资前景根本就是无稽之谈。平台设置的代币也无任何市场价值,代币价值多由平台进行控制,随着代币价值的下降,用户在提现时会出

本报资料室/图

亏损,这就迫使用户需不断发展下线,以获取更多的平台收益。

相关数据显示,该平台存续期间累计发展会员账户6万余个,层级关系达72层,涉案金额1亿余元。2021年4月,警方对该平台实际控制人等多名犯罪嫌疑人实施抓捕,共抓获包括牟某在内的十余人。

深耕智能显示领域 康冠科技登陆A股

2022年3月18日,智能显示企业康冠科技正式上市。自2021年6月提交IPO申请材料,到2022年3月正式上市,康冠科技的IPO进程仅用时9个月就成功敲开了深交所主板的大门。



应用场景多元化,智能显示“赛道”广阔

提到智能显示人们或许会感觉陌生,但其实智能显示产品在生活中随处可见:数字标牌、电子餐牌、会议平板、智慧黑板、监控画面显示器、电竞显示器、医疗显示器、AR智能镜、智能电视……

各类智能显示产品在智慧教育、智能办公、智慧家庭、电竞、安防、商业展示、医疗等下游领域不断拓宽的应用深度及广度,展现了智能显示行业相当可观的市场容量,以及巨大的潜在发展空间。

智能交互显示方面,据IDC发布数据,2021年我国商用大屏显示市场出货量有望达到782万台,同比增长17%。其中LCD拼接屏引领市场增速,同比增长20%;交互式电子白板和商用电视则分别达到19%和17%的增速;广告机预计增长10%。

智能电视方面,据艾媒资讯数据中心测算,全球智能电视普及率已由2013年的不足12%提升至2019年的30%以上,随着智能电视普及率的逐步提升,发达国家及新兴发展中国家对智能电视的更新换代需求保持稳步增长。

2010年后,我国深度布局智

能显示产业链,凭借需求端的强劲增长、政策面的大力扶持,技术上的瓶颈突破,正式成为全球智能显示产业链的中心,成功走出国产替代之路,迎来智能显示的广阔“赛道”。

参天之势必有其根,业绩稳定增长

我国智能显示行业的飞速发展,背靠的是各大智能显示企业的深耕。行业内领先企业康冠科技在产能、技术上的瓶颈突破,以及差异化市场策略具有明显优势。

成立于1995年的康冠科技,是国内较早布局液晶显示器、液晶电视、商用液晶显示终端及医用液晶显示终端产品的企业。历经27年深耕,康冠科技凭借雄厚的研发实力、优质的客户资源,以及明显的差异化竞争优势,先后获得各种殊荣,成为智能显示行业的领先企业。

智能交互显示方面,根据FutureSource数据统计,2020年度康冠科技智能交互平板在生产制造型供应商中的海外出货量排名全球领先;智能电视方面,根据RUNTO数据统计,2020年和2021年康冠科技智能电视在生产制造型供应商中的出货量排名全球第五。

通过康冠科技的招股说明书,

也可以看出康冠科技在业绩上一直保持稳定增长的良好态势。

自2001年起康冠科技已连续21年营收超过10亿元,自2014年起连续七年保持50亿元以上的营收规模并逐年稳步上升,2021年营业收入更是突破百亿关口,达118.89亿元,实现60.36%的同比增速。

保持高速增长销售规模的同时,康冠科技的盈利能力也在不断加强。数据显示,2019-2021年康冠科技分别实现净利润5.31亿元、4.85亿元、9.24亿元,其中2021年净利润同比增长高达90.41%。公司2022年一季度预计将实现1.79亿-2.04亿元的归母净利润,相比上年同期增长50.29%-71.71%。

参天之势必有其根,康冠科技业绩稳定增长的背后,离不开公司在技术、生产、竞争策略、客户资源等方面积累的各项优势。

技术方面,由于智能显示行业是典型的技术密集型行业,融合了材料科学、元器件验证技术、电子技术、自动化控制、图像视觉、软件设计等领域的技术,具有较高的技术门槛,因此,康冠科技并不是外行所误以为的加工厂。实际上,智能显示产品的设计也是由康冠科技主导的,下游品牌商只是提出相

应的定制化需求,并不深度参与产品的设计研发。

目前,康冠科技在触控、无线传屏、动作感应、语音、书写、拼接、散热、色彩还原、声学、光学显示、数据传输等智能显示核心技术上拥有大量的实验数据和丰富的研发经验,且各项技术基本都已实现量产。此外,截至2021年末,康冠科技员工中研发人员占比超过20%,上千位研发设计工程师的全力以赴也是康冠科技能在行业中保持技术领先优势的重要保障。

正是源于在全流程软硬件上的雄厚技术实力,康冠科技能够根据不同客户的需求实现产品的多维度定制化设计开发。这也使得康冠科技成功赢得亚太、拉美、中东、非洲等地区的超100个国家的智能显示市场。

生产方面,康冠科技的制造中心浓缩了我国作为世界制造强国的大部分优势,即大量优质的产业工人、完整的产业链条、高效的供应链以及自动化的生产线。

得益于在深圳坂田和惠州的约45万平方米的智能制造产业园,以及52条各类主要生产线,康冠科技能够进行大规模的生产。而大规模的生产体量支撑了康冠规模化的采购,增强其对上游供应商的议价能力,同时也能分摊固定成本,提高康冠的利润率。

竞争策略方面,康冠科技自成立以来一直坚持差异化的市场竞争策略,即服务于全球知名品牌的商的同时,也服务于亚太、拉美、中东、非洲等区域的地方知名品牌商。

出于成本控制的考虑,尽管知道亚太、拉美、中东、非洲等区域的市场容量巨大,但各国单独的市场需求较小,且对制式、运营的要求不同,往往需要针对不同国家单独定制产品。

康冠科技在全流程软硬件研发设计中的雄厚实力,使得康冠能

够在保障品质、控制成本的基础上完成多功能、多款式、多智能平台的柔性生产,满足新兴发展中国家对于智能显示产品的小批量、多型号、定制化需求。

精准差异化竞争策略的实施,助力康冠科技走出了一条可持续发展之路。通过将产品销往亚太、拉美、中东、非洲等区域的超100个国家,康冠科技与这些地方知名企业建立了深度的战略合作伙伴关系;而在欧美市场不断扩大的出货量,也使得康冠科技加强了全球头部品牌商客户的黏性。随着智能显示产品在新兴发展中国家和欧美发达国家的逐渐渗透,康冠科技有望进一步扩大市场占有率,打开未来成长空间。

客户资源方面,康冠科技的客户资源遍布100多个国家和地区,主要包括全球各大知名企业,以及亚太、拉美、中东、非洲等地区的当地知名品牌。

通过与全球各大知名企业展开合作,康冠科技在产品品质、服务质量方面得到广泛认可,助力企业进一步拓展其他客户。同时,在与知名品牌客户合作的过程中,康冠科技积极吸收先进的管理经验,不断改善自身的生产管理体系,提升产品制造水准,进一步巩固自身的竞争优势。此外,大型知名品牌的订单规模较大,有助于康冠科技优化供应链资源,并控制成本,强化盈利能力。

IPO募投补齐短板,康冠科技未来可期

康冠科技招股说明书显示,目前康冠科技的竞争劣势主要体现在规模化生产能力需进一步加强,以及融资渠道较为匮乏两个方面。

因此本次康冠科技的IPO募投项目,有针对性地围绕产能扩张以及技术支持展开,补齐原有短板,助力未来发展。

产能扩张方面,随着康冠科技

近年来的高速发展,产能已成为制约公司进一步发展的一大阻碍。由于部分生产设备和流水线使用时间较长,且长期处于满负荷运作状态,已出现效率下降的情况,对生产活动产生一定影响。因此,康冠科技亟须进行设备更新和产能扩张。

在康冠科技IPO募投项目中,拟投资11.8亿元用于智能显示终端产品以及商用显示产品的扩产项目。随着这两个项目的顺利落地,康冠科技的产能将进一步扩张,以更好地满足市场需求,缩短产品交付周期,抢占市场份额。

技术支持方面,在康冠科技IPO募投项目中,拟分别投资9.10亿元和2.55亿元用于总部大楼及研发测试中心项目、全球技术支持及服务中心建设项目。其中,全球技术支持及服务中心建设项目拟在全球范围内新建15个技术支持及服务中心,辐射范围涵盖波兰、墨西哥、新加坡、韩国、泰国、巴基斯坦、摩洛哥、埃及、哥伦比亚、巴西、美国、英国、印度、阿根廷、日本等全球主要智能显示终端市场。

康冠科技表示,“项目建成后公司将具有国际先进的智能显示终端产品技术研发和测试水平。在产品工艺、工艺技术等方面为企业提供与发展相适应的高效的技术创新平台,使生产和技术不断优化创新,从而有效提升企业的综合竞争力。”

此外,由于智能显示行业属于资金密集型行业,产品研发、技术改造、产能扩张、生产设备自动化及智能化改造均需要大量的资金投入,而康冠科技此前一直面临自有资金规模偏小以及融资渠道单一的问题,制约了康冠科技的快速发展。随着康冠科技在深主板的成功上市,资金短板补齐,融资渠道拓宽,相信康冠科技未来的发展将非常值得期待。 广告