

项目方“坐庄”方案曝光 币圈乱象起底

□本报记者 于蒙蒙

忽悠入场

根据上述市值管理方案,第一阶段主要目标是通过一系列行为项目引流。方案列出了相应指标,媒体宣传5篇稿件,线上直播2-3次,线下路演交流3-5次,KOL(意见领袖)发声2-3个,建立5万人规模电报群,2千人的微信群,无KPI要求的社群合作,战略合作5-10家,统计代币持有排名前20的列表;与代币持有量排名前20的私募方签订一致行动协议,为期1个月。

引流方面首当其冲的涉及区块链媒体。今年年初区块链媒体雨后春笋般发展显示了市场的火热程度。

“发一篇软文就能免费获得许多项目代币。且币圈做媒体成本极低,人员不需要太多,甚至一两个就行。”深圳一家区块链媒体负责人陈松(化名)告诉中国证券报记者,今年春节期间“3点钟无眠区块链”社群的火爆带动了大批区块链媒体出现。该时间段区块链媒体融资快捷,几家头部媒体均获得了不菲的估值。

据智能财经不完全统计,仅2018年一季度就有15家区块链媒体获得融资,包括巴比特、币世界、深链财经等知名大号,融资总额达2.45亿元。其中,巴比特于3月份获得1亿元A轮融资。

中国证券报记者注意到,一家原本科技类媒体也宣布转型做区块链报道,更有人以月薪6万多元的标准聘请区块链内容编辑,普通的区块链会议展能罗列上百家媒体。“很多人都根本不懂媒体,只是觉得这个来钱快。很多信息他们不做核实,只会转载抄袭,导致市场经常谣言满天飞。”陈松

称,很多区块链媒体背后其实是项目方,既可以替自己的项目宣传,同时可以通过发软文实现盈利。

早前曾服务于一家区块链媒体的张芸(化名)介绍,区块链媒体主要通过内容吸引投资者,然后将其引流至社群运营方。分析师进行“诊视”,分析代币的市场行情,不会明确唱多,而用隐晦的形式诱导。“那些出镜的分析师多数来自期货、股票交易市场,通常刚接触区块链,并非专业人士。”

线下路演和请“大V”站台是不可或缺的步骤。“过去币圈要搞项目首先找两个大佬站台,再在全国各地做飞行路演,现场就有所谓的代投方,代投可以拉来很多投资者。”资深区块链创业者任刚(化名)介绍,很多投资者其实看不懂项目的技术和应用,主要看是谁过来站台。通常项目的白皮书中都有相关顾问做“背书”,这些顾问都收了项目方的好处。

引流的最重要成果就是建立社群,主要为微信群和基于海外社交软件telegram搭建的电报群。中国证券报记者注意到,通常一个发币项目会有五个微信群,每天会有专人进行维护,其中不乏机器人自动回复。“在群里主要向投资者反复灌输这个币将成为百倍币或千倍币,并在群里随机发一些交易截图进行造势。为了提高活跃度,项目方还会向投资者免费赠送代币。”任刚表示,社群不光在项目的前期预热起作用,后期会有助项目方“维持秩序”。“当币价狂跌时,忽悠投资者不要抛,称后面会有利好。”

“收割”投资者

投资者一旦入场,等待他们的将是项目方精心策划的“收割”计划。

上述市值管理方案显示,第二个阶段为上交易所第一个月,主要目标是实现代币价格3倍增值,项目方销售自身控制代币数量的10%左右。此阶段仍需要引流,保持前一段的时间热度,维持上一阶段KPI。项目上交易所首日,代币价格为私募价格的1.5倍。私募价格定义为P,第一周价格在1.5P-2P之间波动。预计此时部分未签协议私募方、空投会抛售,而引流来的散户会消化此波段。而流量团队将价格维持在1.5P-2P之间,交易量维持在该交易所上的项目前三名;第二周价格在1P-2.5P间波动;第三周价格在0.75P-2.5P间波动;第四周价格在0.75P-2P间波动;第五周价格1.5P-3P之间波动。

第三阶段为上交易所第2个月,主要目标是再上1个交易所,2个小交易所,价格在0.5P-2P之间波动。此阶段允许签约的私募方出货,然后平均以略低私募价格的价格吸货。第四阶段为上交易所第3个月,吸货已大致完成,发布一系列利好,配合公关、社群、战略合作方,开始拉升,价格在1P-5P波动。出货约4亿代币,出货均价为3P,大约销售可得3000万元。

任刚介绍,项目方在代币上交易所前都会聘请市值管理团队。“首先需要付两百万到一千万不等的等值ETH(以太坊),并承诺保底费用,以及收益分账,三七、五五分成都有。一个项目如果没有市值管理团队,币价会被砸到渣都不剩。”他称,市值管理普遍采取量化策略,团队根据盘面相应指标做出买入卖出动作。

“一到晚上散户都睡觉了,然后庄家可以拉盘,散户早上起来看到涨了如果跟进,庄家见势就割。”任刚表示,还有一种玩法是把市值砸到两分后,私募和机构持续将手中的筹码抛掉。“在低位不断吸筹,完全控盘后开始拉升,拉高以后吸引散户进来,然后在高位收割散户,就这样反复。”

中国证券报记者注意到,任刚所提及的操盘策略基本在前述的市值管理方案得到佐证。

因为目前数字货币市场处于熊市,众多代币价格持续下挫,投资者大面积离场,业内人士笑称“韭菜”不够用了。此时私募机构成了项目方的“猎物”。

“先编一个故事,忽悠机构入场。融资一般天使轮是3+3,私募是3+6。比如,发行一个亿的代币,其中30%是用在基石轮和私募轮融资,基石轮占10%,打三折就是300万元,私募轮20%,打六折是1200万元,等于在机构身上就能赚到1500万元。”任刚称,项目方一上市就选择“跑路”,市面上很多币破发的原因属于这种情形。

任刚解释,“3+3”的3意思是挂板后不能卖出,3个月后可以卖出50%,过6个月后再卖掉剩下的50%。也有“3+4”即每三个月各卖出25%。私募有锁定期,项目方一上来就抛售,砸到两分,基本上投资方打了水漂。“假如发行一亿币,其中20%是归我,这2000万分四年解锁,一上市解锁10%就是200万。要是砸盘的话,直接把币价打到2分,到时私募、交易所及散户都会跟着跑,币值也就归零。”

市场规则机制失效后衍生出道德风险。“也有机构组团拉盘,但其中有机构提前跑路,造成其他机构损失惨重。”任刚直言,有些机构连同行也不放过,市场环境已恶化至“谁跑得快就能赚”的地步。

中国证券报记者日前获取了一份区块链项目的市值管理方案,该方案宣称用于指导项目在方案有效期内的市值管理,包括项目开发工作阶段性成果发布,公关策略和行为,选择交易所、做市、价格拉升或打压,项目方套利。

业内人士指出,市值管理方案在行业内司空见惯,仅仅是币圈乱象的冰山一角。在区块链生态链中,交易所、项目方、机构等参与者均不同程度存在违规之处,众多投资者基本成为“待宰羔羊”。区块链技术本应是服务经济发展的一项利器,但多数人打着区块链的旗号,实际从事发币等非法募资活动,行业乱象亟需监管介入规范整治。



视觉中国图片

项目套利起底

发币中存在算计,而背后的项目成色亦不容乐观。

证券市场投资经验丰富的孙亮在了解到区块链技术后,他觉得这是一块值得探索的“宝藏”。但经历一年多的接触后,他发现太多项目打着区块链的旗号,其实都在忙于发币。

“可以这么说,市场上许多区块链技术公司背地里干的都是发币生意。”孙亮直言,其在对一家区块链公司尽调时发现财务报表均是亏损,在决定放弃投资时对方的回答让人吃惊。“他会告诉你发币,或者告诉你股权变币权。其实他们知道依靠区块链技术赚不了钱,因为技术本身就是开源的。并宣称项目上交易所后,投资者就可以获利退出。”

业内人士指出,相比于项目方的操盘路数,币圈最大的庄家则为交易所。由于交易所背后均为私人性质,在项目上市、交易数据真实性等层面存在诸多问题。去年9月4日文件发布后,众多数字货币交易所并未偃旗息鼓,而是将服务器搬到海外,交易所规模反而有增无减。

某区块链项目方核心成员黄伟(化名)表示,交易所原本仅靠手续费来运营,但数量庞大的交易所让市场出现“僧多粥少”的局面,使得手续费的盈利模式难以维持。在此背景下,肆意“收割”项目方与投资者的行为频频出现。

市场上对交易所最大的诟病是审核

更有甚者,孙亮称,调研一家区块链公司的项目时,认为项目可能是以圈钱为目的,对方却不避讳。“(落地应用)我们干不成,下辈子看其他人能不能干成,我们就是要割别人韭菜。”

孙亮表示,项目方发币目前没有任何门槛,导致众多“空气币”大行其道。“只要有社区、粉丝、流量就能干,其他的都很简单。”

业内人士介绍,制作白皮书的价格在5000元以内,一般一周左右制作完成。而包装一套完整的ICO项目,最少仅需4万元。在标准化流程的服务体系下,做区块链项目创业成了一件易事。

对于项目方发币乱象,监管机构去年出重拳进行了打击。2017年9月4日,央行

联合中央网信办、工信部、工商总局、银监会、证监会以及保监会发布《关于防范代币发行融资风险的公告》,明确表示发行代币形式包括首次代币发行(ICO)进行融资的活动本质上是一种未经批准非法公开融资的行为。

该文件的发布一定程度遏制了代币发行的泛滥局面。但发币方旋即改头换面,试图以国际化包装掩盖其向国内投资者募集资金的真实意图。

资深币圈观察者郭峰(化名)称,他曾经在北京的望京地区参加一场币圈的闭门会上目睹,项目方成员基本清一色拥有外籍身份,在当天会议结束时要形成一份会议纪要,但上述人士均不同意签署名字,最后争执之下找了一位年龄最轻的人

出面签署,他们在细节上处处规避法律上的风险。

此外,众多项目方在其官网和白皮书上也颇费周章,均设计了中英文双语页面以显示其为国际项目。而项目主体均以基金会的名义选择放在海外注册,且选择境外注册的机构承销商。

部分项目还在白皮书中煞有介事地提示了购币者限制。ARP项目白皮书显示,因为一些法律问题,本项目推介不接受任何来自中国大陆区域、美国和其他禁止ICO的国家或区域公民参与,ARP基金会将不承担任何因此引起的法律责任。中国证券报记者注意到,尽管ARP宣称不接受国内投资者的,但项目官网和白皮书均有中文版,且购币限制提示以中文形式呈现。

交易所“坐庄”

易提币。”

对于黄伟的说法,区块链从业者张铮(化名)感同身受。他称交易所一般出代币被盗的新闻其实另有玄机,“很多是保守自盗,交易所挪走用户的代币做其他事情。为了防止挤兑发生,交易所会称发生被盗暂停提行为。”

作为市场的重要服务中介,张铮表示,交易所处于行业食物链的顶端,原先主要是“收割”投资者,在行情下行期无增量投资者入场,项目方不可避免被“收割”。“食物链顶端的交易所目的就不纯,想的都是如何套利。”

交易所的数据被指严重“掺水”。“很

多交易所的交易量九成以上是自己刷的,这个行为可以误导很多投资者。如果你自己开一家交易所,用机器人把交易量刷到前50名,那就成为世界知名交易所了,都不用宣传了。”张铮称,某家头部交易所其实一个用户都没有,很多交易量是量化机器人操作的结果。

“踩了这么多坑,总结出一句铁律就是哪个交易所都不能上。”张铮直言,区块链项目方希望监管介入,不管是考核收入还是智能合约的安全性。“但目前交易所存在诸多不规范行为,项目上一个交易所成本两三千万,这笔钱最后还是算在投资者身上。”

呼吁加强监管

体微信公号突然无法访问,页面显示“用户举报并经平台审核,违反《即时通信工具公众信息服务发展管理暂行规定》已被责令屏蔽所有内容,账号已被停止使用”。

8月24日,银保监会、中央网信办、公安部、人民银行、市场监管总局等五部委联合发布《关于防范以“虚拟货币”“区块链”名义进行非法集资的风险提示》。值得注意的是,公安部首次介入虚拟货币监管工作并引起市场关注。

通信经济研究者,铂链道捷合伙人赵鑫表示,随着数字货币的迅猛发展,特别是美国推出数字稳定币GUSD之后,其认为对于通证经济的态度已经不是“该不该”放开,而是如何监管。“数字资产的发展已经成为不可逆转的趋势,数字货币战将是金融战中重要的前沿阵地。为了应对这种争夺,必须厉兵秣马,培育以通证经济为代表的新兴数字经济,完善符合数字经济规律的监管

手段。”

赵鑫称,在数字监管方面,传统的基于人力的合规、评级、监管手段无法满足数字经济的速度与成本要求,应考虑如何实现零成本,零延时的数字金融风险管控。“我认为从交易流出发,根据大数据,智能和自动的辅助人力完成监管,降低监管成本。”

中国银行法学研究会理事肖飒告诉中国证券报记者,对于虚拟币炒作,应秉承“穿透式监管”的思路,挖掘行为实质,只要本质上是非法公开融资的行为,都是监管和法律反对的做法。

“对服务器设在境外,但实质面向境内居民提供交易服务的虚拟货币交易平台进行监测,实施封堵,各地网安部门可采取定点处置措施,将相关虚拟币交易服务阻断;约谈相关责任主体,严重者实行‘边控’。”肖飒进一步建议,从支付结算端“扼住咽喉”,停止可疑交易,冻结买卖比特币等虚拟币的银行账户

等;严肃处置存在诱使买币等行为的币圈自媒体、网站、公号,甚至永久封停。“期待监管机构积极摸索符合发展规律的监管举措,探索合理监管机制之下币圈有序运行的有效机制。”

Insightchain调研链创始人杨慧表示,加大交易所监管力度势在必行,并在运营层面提升监管策略。目前区块链交易所是整个行业乱象的漩涡中心,大量的违规操作不断成为行业公开的秘密。例如,复制用户资产,操纵币价等。建议增加交易所的准入门槛,最大程度保障区块链企业和投资者利益。

“发币成了项目的主要商业模型,而不是真正地发展区块链应用。这样的项目风险极高,很难持续。应该加强监管帮助投资者区分出优秀的区块链项目。”杨慧指出,当前区块链交易所可以自己发币,媒体又是评级机构,投资机构孵化各种项目和交易所,角色混淆不利于整个行业健康发展。