

扫码
订阅

“嗜血”ICO

最高的一年狂涨282倍；有人梦想一夜暴富，不料被一夜套牢

如果问投资者过去一年回报率最大的标的是什么，估计大部分人都想不到是一个听上去很陌生的英语缩写：ICO（虚拟货币融资）。比特币一年涨了3倍多，应该算是价格狂飙了，但跟那些“成功的”ICO相比，都不值一提。截至8月25日，NEO（原小蚁股）自去年9月完成ICO并上线交易以来，涨幅已经高达282倍。而排名第二的上海量子链（QTUM）今年3月在云币网进行ICO，发行价2元，一天涨幅33倍之多。

一夜暴富的赚钱效应已经吸引了大批投资者甚至是连比特币都不知道的大妈们火线入场，但是随后有关ICO跑路、虚假融资等消息在币圈和链圈内快速传播，有投资者在谈及某些ICO项目时会开始抱怨“又是骗子”，甚至传出三天收完钱、平台就跑路的案例。监管层最近也已经开始关注ICO乱象，多部门频频对ICO风险发声。

大爷大妈纷纷杀入ICO

所谓ICO，即Initial Coin Offering，可译作“数字代币首次公开发行”，是一种用数字货币投资早期项目的方式，类似现实世界中的IPO。

“直白地讲，就是发行方要生产一个虚拟的数字货币，提前让你拿钱去买比特币等，然后用比特币来换这个即将要生产出来的数字货币。你直接给人家人民币，人家还不要。他们还会告诉你这个东西未来很有可能像比特币一样值钱，哪怕没有比特币值钱，价格翻个好几番不是问题。”财经专栏作家肖磊如此描述

ICO的运作。

公开资料显示，首个明文记载的ICO项目时间是2013年6月。2013年底到2014年初涌现了大量的ICO，迄今为止最成功的ICO项目以太坊就是在那个时候出现的。

而据火币区块链研究中心统计，今年上半年ICO的全球总投资额约为18亿美元，仅中国ICO投资额就接近26亿元人民币。

从今年4月份开始，区块链数字资产论坛如雨后春笋般在全国举办，每场的参与人数都在2000人以上。在业内

人士看来，这些区块链论坛本质上可以看成是一场场ICO路演。众多区块链创业公司都会赶场一样在这些区块链论坛上宣传推荐自家的ICO项目。

资深玩家李先生说，参加个众筹项目，投资人至少还能看见个实物，或是能亲身感受项目本身的服务。可很多ICO，投资人就凭着几句空泛的介绍，什么具体信息都弄不明白，就把钱投进去了。因为一夜暴富的效应，一些觉得自己能跟上潮流的大爷大妈也不管不顾地冲进来了。

ICO领域已出现“坐庄”骗局

有业内人士透露，近日有关ICO跑路、虚假融资等消息在币圈和链圈内快速传播。一些投资者在谈及某些ICO项目时会开始抱怨“又是骗子”，ICO圈内也开始流传三天收完钱、平台就跑路的案例。

“ICO为什么这么火？就是因为现在有了代币的二级市场交易，参与人根本不在乎项目本身靠不靠谱，只要代币上市升值就转手卖掉。”有业内

人士称，按道理，原本ICO参与者和VC投资人一样，要经过一年甚至更长的时间等待项目落地，才能享受权益。但有了二级市场，参与者可以在获得代币后在市场上快速卖出。而大多数代币的最初上市价相较认购价出现数倍涨幅。

典型的“坐庄”骗局也正在潜入ICO领域，这种模式常见于邮币卡骗局中的行骗模式，表现为由作为庄家的发行人与

发行平台联合行骗，庄家持有大量份额，以大量资金运作使得价格暴涨，待ICO完成、散户资金进来之后，庄家出售自己持有的份额赚取差价。

此前，有媒体报道了一支国际炒币团队，其某个成员毫不避讳自己所在的团队所做的工作，主要就是炒币坐庄。并声称自己用坐庄赚来的钱买了一辆50多万的车，而这些钱，都来自于被收割的“韭菜们”。

90%ICO项目涉嫌非法集资和诈骗

监管层态度越来越明朗。8月30日深夜，中国互联网金融协会在微信公众号上发布一则名为《关于防范各类以ICO名义吸引投资相关风险的提示》。互金协会称，近期各类以ICO名义进行筹资的项目在国内迅速增长，扰乱了社会经济秩序并形成较大的风险隐患。一是国内外部分机构采用各类误导性宣传手段，以ICO名义从事融资活动，相关金融活动未取得任何许可，涉嫌诈骗、非法发行

证券、非法集资等行为。二是由于ICO项目资产不清晰，投资者适当性缺失，信息披露严重不足，投资活动面临较大风险。

据报道，央行相关人士研究了大量的ICO白皮书，得出的结论是：“90%的ICO项目涉嫌非法集资和主观故意诈骗，真正募集资金用作项目投资的ICO，其实连1%都不到。”监管部门与多位资深法律专家讨论的结论是：ICO仅仅是穿了合法的马甲，其本质就是变相非法集

资。除此，即使ICO可以摆脱非法集资的嫌疑，但也涉及明显的合同诈骗。

记者注意到，8月30日，国内知名的ICO平台ICOINFO在其官方网站发布暂停ICO业务公告，主动暂停一切ICO业务。9月3日下午，国内知名ICO平台ICOAGE发布《暂停服务公告》，宣布将于2017年9月3日16:00起暂停提供除提币之外的一切服务，并即刻停止接受充币，成为第二家暂停的平台。

据《北京青年报》



CFP供图

热点聚焦

南京家政开启互联网+模式

快报讯（记者 王静）南京市首届家政节近日正式落下帷幕。备受关注的家政企业分等定级、南京公共信息技术平台上线，在此期间都取得了新的进展。

南京市家庭服务业协会在家政节上发布了南京市家政企业等级标准。分等定级是由家协牵头、企业自愿申报，最后由南京市商务局认定。从A到AAAAA（A的数量越多等级越高）共5个等级。南京市家协秘书长李新菁告诉记者，南京目前有2000多家涉及家政领域的企业，1000家个体企业，200多家比较有规模的企业。在首届家政节期间，

已经有30多家家政企业进行了申报，结果将在三季度末对外公布，协会将对AAA以上企业组织授牌。信息的不公开不透明也一度制约了南京家政企业的发展。

南京公共信息技术平台上线有望改善这一状况。作为平台的联合发布方，斑马电商云总裁张浩表示，南京家庭服务信息化平台是要建立一个大数据，把南京的家政企业、家政从业人员汇聚进来。“在上面，每家企业的情况、评级、信誉度等等，都有介绍。而家政服务人员的个人从业信息、健康信息、雇主口碑等也会集中展示。”

电商布局三四线城市线下零售

快报讯（记者 王静）近年来，电商线上红利开始出现收缩。布局线下零售已经成为电商们的共识，而“无人超市”更是当之无愧的热点。但是，近日在2017年中国快速消费品行业年度峰会上，有观点认为，无人超市并不能代表未来超市，未来零售应该是无界的和精准的。

经过多年的快速发展，现在几乎所有的快消品类都出现了供过于求的现象，产品由稀缺竞争变为饱和竞争，市场由普遍增长到挤压式增长，大量企业销量出现下滑现象，线上线下都在探索快消品零

售的未来。“但现在的无人超市并不能代表未来超市，未来超市应该是无界的和精准的。”京东集团副总裁冯轶说。

在线下布局方面，电商已经开始加快在全国三四线城市的布局。现代快报记者了解到，“京东超市百城行”就是瞄准了三四线城市消费升级。据悉，百城行覆盖包括东北、华北、华东、华南等全国七大区域的100个四线城市。将针对以上区域市场进行有针对性的营销推广，每个城市都有属于自己的专属促销，精准洞察当地消费者的需求。

汽车金融玩新花样 首付最低两成

快报讯（记者 王静）近日，消费金融平台第1车贷与京东金融联手推出“小白用车”。整个购车过程在京东金融APP上完成，与传统的贷款购车相比，线上审批，线下预约提车，首付比例最低两成的模式让不少用户感觉很有看头。

据悉，该产品9月1日正式上线，两天时间已经有用户在现场提车。车主程峰是一位90后，他告诉现代快报记者：“别克英朗这款车，小白用车给到的总价105000元，低于市场指导价的12%。而首付20%就是21000元，其中还包含了购置税及一年保险，而每月只要再缴纳1120元的

尾款利息，就把这部新车开回了家。更让人惊喜的是，在深度试驾1年之后，喜欢就一次性付清尾款或分期购买，不喜欢也可以把车退回去或再换取新车，给了我们年轻人更多自由选择的空间。”

京东金融消费者金融事业部总经理区力表示，小白用车服务拥有丰富且有价格竞争力的车源，一期提供了英菲尼迪ESQ、别克英朗、大众宝来、东风天籁、广汽凯美瑞、丰田卡罗拉等多个热销车型供消费者选择，并由第1车贷提供1对1的落地提车服务。“今后将丰富更多车型，开放更多服务城市，满足用户消费需求。”