



## 区块链早期布道者的心酸往事

时至今日，比特币在区块链的光芒下被“拨乱反正”，鲜少有人提及这段过往。但无法否认的是，依旧有大量“借区块链之名行传销之实”的空气币。一度靠“交易即挖矿”和“平台币分红”跻身国内第四大交易所的Fcoin，也被第一大交易所币安的创始人抨击为资金盘。

再想想韩城从传销受害者成为币圈韭菜的故事，我们不得不承认，今天的“币圈世界”与资金盘运作确实有大量相似之处。区块链一边承担着极客的技术理想，一边也被有心者渔利。渐渐地，这里形成了一个理想主义者和欺世盗名者兼存，投机者驱逐务实者的怪圈。

自由软件运动、密码朋克、比特币之父——我们讲述过很多关于区块链理想主义的故事；今天，我们来讲讲区块链不愿为人所道的黑暗童话。



直至今今天，一名为“MMM互助金融平台”的中国网站，竟还能访问。比特币的匿名特性受到资金盘的偏爱，网站上带有比特币钱包注册和购买教程，提供帮助（充值）和领取帮助（提现）都是以比特币操作。



已经被定性的传销币有  
MFCCLUB、UC摩根、中华币、云数贸五行币、中非币、万福币、U币、Vpay等

正如自媒体牛顿先生所言：“从查尔斯·庞兹的邮政票据投资破败入狱（庞氏骗局），到国内P2P公司的跑路，再到空气币站台大佬退出币圈。资金盘长盛不衰，从未消失。”



渠道和营销（即获客能力）是资金盘或传销组织最具核心竞争力之处。MMM 之所以在众多庞氏骗局中“脱颖而出”，与其宣传手法不无关系；善心汇主打乡镇，依靠扶贫和宗教包装；还有打着知名外资机构或者冒充其他合法公司的方式。

最怪异的当属渠道。

营销是包装，本质是有组织地公开说谎。因而我们把“资金盘”叫做骗局，称投钱进去还帮忙拉人头的人为受骗者。若明知被骗，是受骗者，还是合谋者？

这就是渠道。传销中的渠道之首，是经理人培训学校的“校长”。“校长”手下掌握着数十万“忠心耿耿”的经理人，他们“训练有素”、“参盘无数”，知道如何快速拉人头入局，他们就像互联网的地推大军，曾是微商、是 P2P 地推大军、是互助盘布道者、是资金盘经理人，是传销模式生生不息的力量之源。



最可怕的不是恶魔，而是难辨“天使”还是“恶魔”的混合体。

上文我们介绍了币圈中“纯粹的传销币骗局”和“公开的资金盘赌局”。而更困扰我们的，是那些真假难辨，既不时被指为资金盘，又披上合理包装的模式。比如 Fcoin 带火的“交易即挖矿”。

6月20日，币安创始人赵长鹏在微博中将“交易即挖矿”模式“定性”为资金盘。其核心论据是，如果交易所没有手续费收入，只靠平台币上涨盈利，那么将依靠拉盘生存。此后，不少媒体跟进，长篇抨击 Fcoin 的资金盘模式终有崩盘的一天。



在舆论场的大战之外，不乏有创业者认为交易即挖矿只是获客方式罢了，类似传统互联网的补贴。比如火币创始人李林，他认为交易即挖矿只是一种早期营销模式，相当于把整个平台的未来收益分给早期的贡献者，这种模式确实不具备持续性。他还表示，这种模式应用不好会成为用户很大的危害，如果交易所未获得良性成长，风险巨大。“你要有非常巨大的能力来把控风险，要非常强的能力，在短时间内取得快速的发展，抓住交易挖矿的有效期，让自己成为一个真正的交易所。”

但是，把交易即挖矿做成纯粹资金盘的交易所并非没有，仅有数百用户的交易所，靠着平台币获客、拉盘，每天盈利超过十万元，这就是活生生的资金盘。

根据前述定义，资金盘有两个特点：1、没有造血功能（没有价值），2、拆东墙补

西墙（前人收益来自后人接盘）。仔细推敲之下会发现这个定义不够严谨。

先用“归谬”法，我们会发现满足第二点的金融场景不在少数：股票、外汇、黄金等一切有二级市场或“能炒”的品类，大多数人靠升值而非分红/交割盈利；风投、楼市、养老金等，何不都需要接盘侠；甚至保险的赔付金，也是来源于其他人投保。如前文所言，不少区块链项目的运作方式确实类似传销。

可是，世界上存在着不少可能有价值，却也具有投机属性的金融产品。既然第二点不好用，判断的关键点落在了是否有“造血能力”。

我们尝试问这几个问题：“投的钱去哪儿了；收益来自哪；标的本身有无价值；这个模式的终局如何？”一般来说，价值投资的回本周期较慢，而资金盘通常没有真正的产品，只能靠高收益吸引后来者为前入者提供收益，奖金几乎没有沉淀（比如接近 100% 甚至以上的分红比例，理论上回本越快，崩盘越快）。表面来看，收益率远超常识，回本周期短，那基本可以判定为资金盘。

这意味着，一个金融市场中的企业（项目）一旦失去“造血能力”，就沦为资金盘。

不过，币圈大多数都是早期项目，要求一个早期项目有“造血能力”并不现实。在互联网模式中通常会换个问法：这个项目有无创造价值、有无满足用户痛点/需求。落到可统计指标中就是“你有多少用户”？太早期的就只能看需求和团队。

交易所、溯源、电商、游戏、公链，我们能说区块链行业最大的问题是没有用户、只有散户，却很难说这些赛道没有需求。于是判断资金盘的关键都落在了团队。

是不是资金盘，取决于真实用户有多少，取决于创始人一念之间，取决于项目最后有没有成功。

这就是所谓的“薛定谔”的资金盘：不到崩盘那天，你都不知道它是不是资金盘。

说回 Fcoin，如果真实交易量 > 刷单量，它就不是资金盘；但互联网有句话叫做用户习惯养成，就算初始都是刷单，后来转化成真实交易量，是不是就从资金盘变成非资金盘了呢？上述市值管理团队负责人甚至说到，如果平台起初赚了大把钱，他可以后来才开始认真做事，用这些钱不断去尝试新玩法，洗白自己，起码你活下来了。“最怕的是，你能用传销的方式赚钱时，你怕这钱太脏不屑赚，之后才后悔莫及。”

劣币驱逐良币。

二级市场、市值管理之风气普遍存在，发币决定着你无法安心做事。一位创业者说，他朋友的公司本来做得半死不活，“但也是在做事”，有意“发币自救”。“我告诉他你一旦发币，就不可能好好做事了。”果不其然，碰上熊市，即便发了币，这家公司也还是亏的，但 CEO 已然是骑虎难下。

“区块链是我见过的最怪异的圈子，在技术、信仰、理想的包裹之下，已经无法分辨这是什么。”一位知名交易所前员工感叹，“这个圈子可能聚集着全中国价值观最不正确的人。”

诚然技术圈中不乏类似中本聪等区块链极客信仰者，但他见得更多的是所谓“区块链创业者”和“信仰者”——心怀技术理想、口谈去中心化和乌托邦，以为自己在做、在投资有价值的事，实际上连什么是区块链和能解决什么都不知道。这样的人跟宗教骗局中的受骗民众有何区别？

可是在区块链中，他们不是外围被骗的受害者，而是这个谎言的编织者和背书者。他们不是二三线城市的人微言轻的市井小民，而是手持百亿基金、能撬动一众韭菜的意见领袖。

曾经投身资金盘的是一群被主流社会边缘化的人，他们“蛊惑”的也是最弱势的人。而加上“区块链”的滤镜，社会地位更高、能一呼百应的大佬与项目方站在了一起。这些自带流量的人，如滚雪球一般吸引着后继者填坑买单。在前沿技术与社会实验的口号下，很难看懂、也很难说清，它究竟是什么。

说穿了，早期项目投资本身也是九死一生，机构有甄别机制，更有风险承担能力，散户没有。监管规定上市公司需要业绩支撑，区块链二级市场则是一片空白。

在这个市场里，面对层出不穷的诱惑，大部分人没有能力辨别，这究竟是助你一本万利的投资，还是累你血本无归的骗局。

可以确定的是，眼前为如斯豪赌，身后是万丈深渊。

马夫罗季的传记电影中《MMM金融金字塔》中，他在招揽合伙人安东时说：

资本主义建立在每个人贪婪的基础上，这些贪婪各自为战，耗费了巨大能量，我可以购买贪婪，收集这种能量。

每个人带来货币形式的个人贪欲，利息越来越多，贪婪也不断增长。

与黄金不同，贪婪是取之不尽的资源。一个人得到的越多，他想拥有的就



越多。

贪婪无处不在，没有这么大的资本，你就配不上那么大的贪念。