



“这不就是Q币吗？”在Facebook的Libra推出当天，就有网友这样调侃。

但除了吃瓜群众的调侃之言，几乎没有人会真的把libra等同于Q币。毕竟相对于中国网友耳熟能详的Q币，libra从各个方面看着都要高大上许多：“对标法币的稳定币”、“合作门槛极高”、“无国界货币”、“普惠金融基础”、“为世界而生”，这似乎完全不是吃瓜群众常用来买QQ秀的Q币所能类比的。

可被大家所遗忘的是，曾几何时，Q币也被网友们作为结算工具，在虚拟世界里流通，甚至隐隐有成为虚拟“一般等价物”之势。腾讯作为Q币的发行者，也几乎成了虚拟世界的“央行”。

彼时，Q币在国内掀起的舆论风暴、监管争论，一点也不比现在Libra引起的风波小。

“太阳底下没有新鲜事”，同为“虚拟货币”，Q币自诞生、发展到辉煌，再到现在回归本源，这波澜壮阔的旅程，也许能为Libra的改变世界之路带来一丝启示。

出鞘

时光回溯到2000年4月，这一个月，狂飙近两年的纳斯达克指数突然毫无征兆地暴跌，之后短短几个月，市场就蒸发8.3万亿美元。

彼时，腾讯虽然还未上市，但也被泡沫裹挟。最惨的时候，账面上只剩1万人民币。但幸运的是，腾讯在股灾前一刻从IDG与盈科手中拿到了救命钱，惊险地赢得喘息时间。

这是互联网创业者们最黑暗最冰冷的时刻，泡沫破灭，哀鸿遍野。幸存的互联网公司们在焦头烂额寻找新的方向和新的盈利方式。

机会留给了幸存者。

“移动梦网”成为中国互联网的第一根救命稻草。这项由中国移动推出的短信增值业务，腾讯凭借“移动QQ”成为最大受益者，不仅实现了第一次单月盈亏平衡，而且不到一年实现净利润超过1000万。

“网游”算是半根救命稻草。之所以在当时只能算“半根”，是因为互联网上一个致命的问题没有解决——支付。

比如，中国最早的棋牌休闲网络游戏“联众游戏”，一年多时间注册用户2000多万，月活用户300万。虽然用户数量突飞猛进，但却找不到适合游戏玩家们的付费方式。

据《腾讯传》描述，中国与美国互联网产业最大的差异之一就是金融信用体系的缺失，“长期以来，如何建立自己自己的支付体系困扰着所有的经营者”。

网上支付问题同样让腾讯焦头烂额。因为腾讯在QQ收费上的一系列试验全部扑街：广告、会员制、企业服务反响寥寥；QQ号码注册收费让腾讯陷入第一次舆论风波。

马化腾将这些失败的原因归咎于支付方式的缺失：“当时的中国青年消费者几乎没有人拥有信用卡，他们必须要跑到邮局去汇款，很少有网友乐意为了每月10元往邮局跑的。

这是腾讯当年最大的尴尬：手握1亿用户，但QQ却像“饿死鬼投胎”，融的钱、赚的钱全砸在QQ上，但却依然找不到直接盈利的办法。

转机，在一家叫“九城”的游戏公司中萌芽。

九城创始人朱骏提出了一种收费模式“游戏币”。他们与上海电信发行联名卡，100元上网卡中含15元的“九城游戏币”。

朱骏还发明了“九城点数”，玩家可以用联名卡里的“游戏币”购买“点数”，然后可以玩一款付费游戏，或者在其他游戏中押注。

“九城游戏币”、“九城点数”，这应该是国内最早的公司发行的专属虚拟货币。

凭借专属的虚拟货币和一部分上网费用分成，2001年7月，九城月收入达到200万元，300万注册用户中付费用户高达10万人。

“虚拟货币”模式开始在网上复制，2002年，腾讯发行了自己的专属虚拟货币“Q币”。

实际上，关于“Q币名字”，还有一段历史。

据《站长之家》报道，为了给腾讯自己的支付代码起一个“吉利”的名字，当时腾讯员工冥思苦想了几个晚上，在Q元、Q币、Q宝等名字中犹豫不决。

最终拍板“Q币”，是因为觉得“用户容易理解”。

Q币规则非常简单：一元人民币可以购买一Q币，付费用户通过等值面额卡的卡号、密码“充值”，充值的Q币和QQ账号绑定。

“有了自己的虚拟货币，也许情况会好一些。”马化腾认为。



当时，针对QQ秀产品，腾讯内部还有专门的项目计划书——阿凡达。

“阿凡达”实际上是韩国sayclub.com社区网站开发功能，用户可以根据自己的喜

好，更换虚拟形象，比如发型、表情、服饰和场景，这些虚拟商品，需要付费购买。

按照这个思路，腾讯进行了新的付费尝试。为了推广QQ秀，腾讯先给每个QQ会员赠送价值10元的Q币，使他们成为QQ秀的种子用户。

结果，QQ秀受欢迎程度出乎意料。在QQ秀上线半年后，有500万人购买了这项服务，平均花费5元，2003年，QQ秀产生的收入，达到当时短信移动QQ的1/8。

这些价格在5毛到1元的虚拟物品，让腾讯在移动梦网之外找到了新的互联网增值业务，而且是一个由腾讯全面主导的、有巨大想象空间的业务。

“网络也是一个世界，一个我们可以实现现实中不可能实现的梦想世界”，腾讯阿凡达项目计划书上有这样一句话。如果说QQ秀为“梦想世界”提供可能，那么Q币就链接了腾讯的梦想世界。

在QQ会员、QQ秀之后，腾讯接连推出了QQ空间、QQ游戏、红钻贵族等钻石体系，组成了一个独立的、闭环式运转的QQ世界。

Q币，是这个世界的唯一支付方式。

看到这里，我们再对比Facebook推出Libra的愿景，透过“为世界而生”、“普惠金融的基础”、“无国界的货币”这些高大上的描述，我们可以发现二者的惊人相似点：

Q币和Libra，一个为真实世界接入了虚拟世界，一个在虚拟世界链接了真实世界；

双方都脱胎于金融体系缺失，前者为了解决网络支付的可能，后者为了解决跨国结算的困难。

但是单纯的工具并不够，没有足够数量使用者的工具不足以生存并发展。

而要真正落地，还需要具体的大众接受的使用场景，这点Q币依靠QQ秀产生了突破，那么Libra的场景在哪里？

Libra官方的期望是合作机构优先在自己的场景内应用，最优先的场景是跨境支付。但考虑政治、利益、成本等诸多现实因素，可能还是先在Facebook内部寻找突破场景更为快速便捷。

那如果有了场景，Libra是不是接下来一切就是康庄大道了呢？

再让我们回归Q币的旅程，去寻找答案——



到了2006年，仅第一季度，腾讯的互联网增值服务收入达人民币4.365亿元，并且即时通讯QQ注册人数已经达到5.315亿。

在这个财报发出来后，腾讯在媒体上有了“帝国”的称呼——虚拟世界里的中央帝国。

如果说腾讯是帝国，那么Q币就是这个帝国唯一货币。随着腾讯业务扩大，QQ用户暴增，Q币的辐射范围也越来越大。

事实上，当时虚拟货币已经有了完整的产业链。据《站长之家报道》，网络游戏点卡、销售渠道、代理经营商已经快速发展起来，“一时间，各种各样的网络游戏充值卡铺满了大大小小的软件店、网吧和书报亭”。

当时，市面流通的网络虚拟货币不下10种，如Q币、泡币、U币、百度币、酷币、魔兽币、天堂币、盛大点券等。

但只有腾讯的“Q币”，跳脱了自身体系，被网民广泛接受，甚至被质疑是“一般等价物”而受到监管点名关注。



事实上，Q币并不是完美的“交易中介”，它有很多缺陷，但全被网友一一克服：

首先，腾讯Q币和QQ账号绑定，官方无法转账，那么交易双方要如何“转账”？

交易者先把Q币转化为QQ公司游戏中的“游戏币”，再把游戏币“输给”另外一个账号，然后把游戏币转化为Q币。

据《京华时报》报道，“这已经是公开的秘密”，Q币完成完美转移，第一个转账问题解决。

其次，腾讯没有开通双向兑付，这意味着，在腾讯体系里，Q币不能再换成人民币。

但腾讯没有，其他中介平台可以——专门的第三方平台出现，主业就是将Q币兑换成人民币。

更有意思的，网友给腾讯Q币定价——官方的1块太贵，6毛左右比较合适。需求高的时候，涨价8毛，囤多了就跌到4毛。

“其实现在买卖Q币的，大部分都不是为了享受QQ提供的服务”，Q币脱离了腾讯体系，Q币逐渐成为网络“等价物”。

这一切超脱了腾讯预料。

实际上，从某种程度而言，Q币在底下流通，腾讯是受害者。

因为Q币的货源，大部分来源于“QQ黑客”，他们用专业工具盗取QQ账户获得Q币再低价出售。

时任公关部助理总经理宋旻称，网上贩卖的Q币来源基本上是通过盗号的方式获得，腾讯公司坚决抵制和打击这种行为。

除此之外，Q币也不是完美的货币，它依然存在信任问题。

如果是重要游戏道具、大额交易，网友们还是会选择同城交易；异地的虚拟网上交易依旧存在风险。

事实上，当时已经存在“信任的担保网站”，双方把装备和Q币都给这个网站，然后再由机构转发。但这种方式，一是要收取一定手续费，二是担保网站本身信用存疑。

但对于一些小额的网络商品，Q币已经能满足交易双方需求。

还有一个问题，是腾讯对“地下交易”的态度，一旦被腾讯发现，就会被没收Q币或者封号。

但这依旧挡不住网友的使用热情。

“用Q币的人多，腾讯公司信誉不错，大家都放心用Q币进行交换。”一名Q币店铺老板称。

时任深圳脑库经济学专家郑磊曾对媒体表示，据不完全统计，当时Q币使用者超过两亿人。业内人士估计，当时国内互联网已具备每年几十亿元的虚拟货币市场规模，并以15%~20%的速度成长。

而经济学家早就指出，只要人们信任虚拟货币的发行机构，这种货币就能像真实货币一样发挥效用，成为“一般等价物”。

“Q币只是方便用户使用增值服务的一种渠道，它是个商品，只能在腾讯这个特定环境下才有价值，离开腾讯，它就不具有交换的功能。”

“Q币是一种统计代码，并非一种货币，并未在QQ之外领域流通。”

腾讯多次强调这些观点。

但经过几年发展后，Q币完全跳出了腾讯体系，在某种程度上成为虚拟世界的“一般的等价物”，这个结果腾讯自己也未必预料到。

可以看到，Q币的登顶之路，依赖于快速扩展的发行渠道、丰富多彩的使用场景，当量变引起质变，在较大范围内，建立受众的信用共识。

而Libra的发展也必将类似，除了找到适合的场景外，还需要场景和渠道能够快速扩张、触达足够的普通人并依靠场景锁定客户带来一般性共识，这才是达成Libra愿景的关键一步。

这一步已经千难万难，可还不是成功的彼岸，在这之后，如同Q币一样，Libra也必须与悬在他头上的“达摩克利斯之剑”正面角力，那就是——监管。



舆论再一次被点燃，围绕“Q币是不是货币”话题，知名学者、专家展开论战。

一方，支持杨涛言论，认为Q币已经具备货币属性。

互联网评论家顺风认为，货币具备价值尺度、支付手段、流通手段、储藏手段和世界货币的五大职能，而Q币已在价值尺度、支付手段、流通手段、储藏手段四个方面部分具备了货币功能，其一般等价物属性正在加强，Q币的确已开始出现新的货币形态的“萌芽”。

一方则认为，Q币只是商品，冲击人民币体系纯属危言耸听。

律师于国富坚持认为，Q币并不是电子货币，“市面上的人民币绝对不会因为有多少人买了Q币就会多印刷，网络货币的发行是以人们的购买量为基础的，跟国家金融体系毫无关系”。

更现实的观点是，腾讯不可能开通Q币与人民币的双向兑换，否则会面临巨大风险：一是自身的资金链断裂；二是遭遇恶性挤兑。“任何商业公司都不会去冒这个风险，只为出一个成为“虚拟央行”的风头。”互联网实验室梁春晓分析。

一方从理论角度剖析，认为Q币不是货币；一方在说趋势，“Q币”在短时间内获得网友认可，如果继续发展下去，是否会成为网络世界唯一货币？

双方争论不休，央行也出面表态：已经开始关注虚拟货币话题，并且正在认真研究之中；包括虚拟货币在内的电子货币将成为继电子支付后又一个监管重点。

“说到Q币已冲击人民币，我个人判断还没有到这么严重的程度。”中国人民银行新闻发言人李超表示，“如果说有通过虚拟货币的渠道进行洗钱犯罪的话，这是人民银行需要高度关注的问题和打击的一个方面”

讨论最激烈的时候，甚至有专家呼吁建立中国“网上布雷顿森林体系”

：将虚拟货币和人民币挂钩，人民币再和金属货币挂钩，保证虚拟货币发行在公司能力控制范围内，完善虚拟货币回收环节，开放官方回收虚拟货币渠道。

如果当时这一步迈出去，Q币也会成为事实上的“稳定币”。

而旋涡中的腾讯则还是坚持一贯的态度：从未想过发行“货币”，公司也不认为Q币会成为虚拟货币；Q币只是服务于腾讯体系内，在体系外毫无价值。

但腾讯却一直没有公布自己发了多少Q币，并且表示，不反对用户私下交流Q币。

最终，监管在2007年2月到来：中国14家部委以及央行联合发起了针对虚拟货币交易行为的专项打击行动。

通知说，将“加强对网络游戏中的虚拟货币的规范和管理，防范虚拟货币冲击现实经济和金融秩序”；“政府将禁止倒卖虚拟货币，并要求经营企业严格区分虚拟交易和电子商务的实物交易”。

几个月后，在腾讯公布第一季财报后的电话会议上，有分析师问：“针对Q币的监管政策产生了什么直接影响？”

“没有影响。”腾讯总裁刘炽平回答，“去年底关于Q币是虚拟货币的传言毫无道理。”

不过，在实际操作中，腾讯调整了Q币设计：下调了用户间转让Q币的数量，关闭了将游戏积分转成Q币的渠道，减少Q币在市场上的流通量。



未来

相对于Q币，Libra无论从愿景、实力、技术等上看，都要大出许多；可相应的，困难也会成倍增长。

无论是切实的落地场景，还是快速扩展的可能，这些本身都已经是数字货币急需解决的难点。

也不同于Q币兴起时，电子支付领域还几乎是空白，Libra现在面对的，是法币电子支付领域成熟的产品筑的壁垒。

虽然Libra的战略是面向弱国替代主权货币，可是第三世界国家孱弱的电子支付基础设施，也会成为Libra的难题。

更何况，在这一切都解决后，Libra还会直面监管的压力，“货币无国界”，但“无国界货币”的组织成员可都是有国籍的。