

玩家亏本、头部平台受挫、于违法边缘试探……

投机火热的数字藏品结束野蛮生长

8月16日，幻核关停的传言坐实。作为国内首家数字藏品平台，幻核此时才刚满一周岁。平台关停，于腾讯，是聚焦核心战略的考量；于数字藏品行业，是打击信号的再次响起。

今年上半年，数字藏品投机行情几度火热，用户和企业竞相入局。然而，准入门槛未明使得市场鱼龙混杂，平台突然跑路、肆意营销在业内更是见惯不怪。虽然相关法规尚未完善，但监管已明确叫停恶意炒作。于是，有的玩家亏本离场，头部平台罕见滞销，尽管如此，数字藏品的入局者仍源源不断。局中者不禁反思：数字藏品价值何在？未来何在？

■采写：新快报记者 林广豪 杨依泓 图片：廖木兴

1 投机者怀揣一夜暴富梦

有玩家称花了2000多块，一个月赚了差不多6万元

“牛回！速归！”“起飞！”“抄底！”……在一个数字藏品微信社群内，新快报记者注意到，伴随着每日数字藏品发售资讯的发布，玩家们时常讨论得热火朝天，谈话间颇有投资平台股民的架势。

数字藏品是基于区块链技术进行唯一标识的数字化产品，内容形式涵盖图片、音频、视频等，属于具有现实资产属性的数字资产。在近年国内元宇宙、区块链发展的热潮下，作为“舶来品”的数字藏品顺势走上“快车道”。

在许多玩家眼里，数字藏品是投资工具，相当于“国内的NFT（非同质化代币）”。2021年4月发售的无聊猿NFT在国外最初每个售价约合200美元，今年4月的地板价（最便宜的市场交易价格）即涨到了约合42.9万美元。

不少玩家带着一夜暴富的梦想进入国内的数字藏品市场。一直有进行股票、基金投

资的95后青年马真（化名）在2021年末进场，至今投资了约10万元。“因为我进场的时间较早，整体下来还是小赚的，出售单个藏品曾经最高赚了近80倍。”马真说。

“我是今年5月进场的，当时是牛市，入手哪个（数字藏品）都能赚。”肖寒（化名）说：“花了2000多块，一个月赚了差不多6万元。”彼时业内有玩家声称，通过投资数字藏品月赚10万元，甚至赚到房子的首付。

多位玩家告诉新快报记者，市场购买的主力是年轻人，当中多数属于激进型投资者，也少数是单纯图新鲜的佛系玩家。有玩家坦言，最初买数字藏品更像赌博，不管数字藏品本身的艺术价值高低、平台是否合规，就赌买到的数字藏品能进入二级市场，再通过炒作把价格抬高。玩家杨心湛（化名）还向记者传授业内“箴言”：“大跌不出，慢跌要出……”

好景不长，疯狂的投资之路碰壁连连。

2 市场鱼龙混杂，或血本无归

提现延迟到账、卷款跑路……资金池风险受玩家关注

鱼龙混杂的数字藏品市场是玩家们面对的第一道坎。8月13日晚，数字藏品平台“八蛇文创”的预热宣传文章被转发至社群内，社群并未有明显回应。多位玩家表示，他们对于数字藏品平台的进场早已司空见惯。

资料显示，“八蛇文创”的账号主体为广西广奥投资有限责任公司。天眼查显示，该公司成立于今年5月6日，注册资本为200万元，但实缴资本暂无信息，无融资历程。共有两名股东——虎飞和严子豪。值得注意的是，两人分别在59家和213家企业担任股东，而这272家企业均是在今年4—5月成立的，多数缺少实缴资本信息，且“公司发展”和“经营状况”项目均为空白。综合以上情况，马真并不看好该平台的发展前景。

今年5月以来，多个数字藏品平台“戏剧性”关停，部分玩家的投资打了水漂。如“TT数字藏品”公众号5月发布公告称，因老板未能抵制诱惑，挪用平台启动资金投资iBOX数字藏品导致巨额亏损，平台已无法运营，技术团队也同样被遣散。新快报记者留意到，用户在数字藏品平台无法提现的投诉至今仍在网络涌现，部分平台被质疑圈钱跑路。

数字藏品平台的资金池风险一直是玩家

们关注的焦点，具体体现为提现延迟到账、卷款跑路、资金挪用等。今年3月，头部平台“唯一艺术”因不发货也不退款遭投诉。当月，唯一艺术方面称，其不触碰用户支付的结算资金，所有资金通过持牌机构来进行支付和存管。

记者发现，目前不少支持二级市场交易的数字藏品平台通过接入第三方支付公司搭建支付结算系统，接入的支付公司包括易宝支付、杉德支付等。有业内人士分析指出，作为最优的支付途径，大型和中型银行内控机制和合规要求高，不会冒险参与这类具有炒作嫌疑的业务。

根据中国数字文化集团等单位于今年7月上旬发布的《数字藏品应用参考》，数字藏品于国内的探索起源于2021年5月。去年以来国内平台数量激增，截至发布时，国内数字藏品平台已超过700家。其中，7家有央媒背景，超过20家具有国资背景，超过25家具有国资背景。

数字藏品平台如雨后春笋般冒出，玩家进场越来越谨慎。公司的融资情况、股东背景、发展路径……玩家在平台注册前进行背调已是常规操作。杨心湛将其与炒股类比，“买入股票前需要通读财报，同行间对比分析”。



3 无下限的营销行走在违法边缘

通过控制藏品流通量、左手换右手等，带高二级市场价格

“千藏大战”打响，数字藏品平台多种多样的营销手段可能将玩家和平台推向违法的边缘。以“八蛇文创”为例，该平台宣称“目前已对接多家机构以及正在与数字藏品圈知名大佬洽谈站台合作”“首发只占一点点，没有100倍绝不二期”。对此，马真的观点是：“平台画饼是惯用手段，但正常的（平台）不可能说涨多少的”。

“还要看发售价是多少，如果是一块钱的话，（藏品涨价100倍目标达成）随随便便。”杨心湛说：“市场曾存在‘老鼠仓’操作，之前发行的1块钱的藏品现在市场行情7000多元。”多个玩家表示，平台或许与持仓的大庄家有合作关系，两者可通过控制藏品流通量、左手换右手等方式使得其于二级市场的价格走高。

除了市场炒作，数字藏品平台组织的拉新比赛也在业内频频出圈。作为拉新活动的主导者，数字藏品平台一开始动辄派送现金、手机或价值较高的藏品，后来豪车相赠也不在话下。

今年5月，数字藏品平台“艺藏”称，拉新第一名可获特斯拉。彼时，已有玩家认为平台营销无下限。8月14日，“元游数字藏品”公众号发文称，平台拉新活动圆满结束。其公布的拉新排行榜显示，前三名均拉新超2000人。奖励情况显示，有效邀请300人以上的位列前三，分别获得88888元、66666元

和38888元红包。

受平台激励驱动，玩家们各出奇招。多数玩家以发小额红包为手段，每个红包金额从几分到几元不等；部分玩家画起饼来，承诺帮助拉新能获得相应福利；还有玩家全靠“兄弟情”，话术如“布局兄弟们”等。

在许多玩家看来，上述拉新的举措不足为奇。新用户进场意味着平台将增加流量，不仅自己持仓的藏品将有人“接盘”，而且行情会愈加火热。“都是为自己寻找后路。”有玩家直言：“本来就是击鼓传花，就看花落谁家而已。”

北京德和衡（济南）律师事务所合伙人张天圆向新快报记者指出上述拉新行为中的各方面临的风险。对于平台方，通过这样的拉新激励活动，数字藏品价格将被一步步拉高，只要有后续进场的接盘者，这一击鼓传花的游戏将一直持续，在很大程度上助涨了炒作热度以及投机之风，涉嫌违反价格法相关规定。平台经营方如存在相互串通，操纵市场价格，哄抬价格，推动商品价格过高上涨的，将被依法处以罚款，如其行为严重，还可能构成非法经营罪。对于旧用户，最大的风险就是拉新后平台跑路所带来的风险，旧用户将来可能会面临和平台一起承担连带责任的相关法律风险，其中不仅仅涉及民事方面的连带赔偿责任，可能还有被认定为刑事犯罪帮助犯的风险。