**天风证券-计算机-区块链深度解读**

**时间：2018年1月10日20：00-**

**实录内容：**

主持人：尊敬的各位投资者晚上好！我是天风证券计算机行业首席分析师沈海兵，非常欢迎大家今天晚上参加我们主持的区块链专家解读会议。大家知道区块链最近表现非常火热，可以说是2018年科技行业最大的一个风口。去年10月，迅雷发起玩客云以来，很多互联网企业陆续都蜂拥进入区块链行业，区块链再度成为科技行业最大的风口。我们今天也非常荣幸地邀请到三位行业权威专家对区块链做一个解读，2018年究竟是区块链落地爆发性的一年，还是又一次的主题炒作。

我们今天邀请到了三位专家，一位是覃总，他是加拿大北美区块链基金的主席，第二位是邓总，他是网信集团旗下的质数金服的CEO，主要从事金融区块链和技术方案的研究。最后一位是曹总，能源区块链实验室合伙人，也是前信达证券首席区块链专家，我们今天请这三位专家跟我们分享他们的看法。

下面我们把时间交给专家，首先有请覃总分享对区块链的看法，区块链现在是什么样的进展，未来这个行业会是什么样的趋势。

**覃总：**大家好，我是覃文延，我来自加拿大，我最早是国家出入境检验检疫局工作，而后在加拿大多伦多软件实验室做底层研发，蒙特利尔银行的风控引擎，然后也是加拿大第一大财团做退休基金和保险引擎，今天非常高兴跟大家分享我对区块链的看法。

首先我认为区块链是一个共享帐本，它给人与人的所有关系来记帐，通过金融的关系来建立信任，这就把我们带入了机器信任时代。如果说最早的互联网是机器与机器之间传递数据，从2009年到今天发展将近10年的时间，机器与机器之间是传递信任关系，所以我们已经进入信任机器时代。

区块链现在的发展现状是什么样的呢？区块链来自比特币，比特币把区块链的技术变成一种信任机器，用它来解决社会、经济、商业、工业、金融、银行等等各方面的信任问题，但是走到最后你们会发现，区块链的应用其实挺漫长的，到现在为止落地的应用还不是很多，现在大概有90%的应用都是落地在金融领域里面，而且最着急的事就是造币的问题，因为区块链的技术相当于把造币的能力释放给公众，让普通的老百姓、各行各业、企业之间都有造币能力，它首先对金融发生根本性的影响。我原来在国内私募投行的时候，都不知道这个区块链有什么应用，当ICO出来之后，我们发现区块链第一个颠覆的是IPO这个传统的金融市场。我在加拿大遇到很多银行家，他们都跟我说，我们想想三年之内我们到银行能不能存储比特币，如果不能存储比特币的话，说明我们现有的金融体系是有问题的，将会发生根本性的影响，未来我们的钱存哪儿，这是对未来区块链的一个认知。

主持人：感谢覃总，下面有请邓总。

**邓总：**各位朋友大家好！我叫邓柯，来自网信集团，从事区块链相关技术的研究开发和应用。我记得在2017年下半年天风证券的中期研究会上，我给朋友们也分享了我当时对于区块链，尤其对于ICO行业的看法，从那个时间点到今天，整个行业发生了巨大的变化，国内ICO从今年9月份起，从一片热潮中被直接一刀切禁止掉，在最近的一两个月之内，ICO又以另一种新的形态开始重新回到了国内市场。我今天想跟大家分享一下我对这两次ICO变化的看法。

首先我认为国家在9月份对ICO一刀切的封闭政策，我是比较支持的。我们在2017年上半年长期观测并且参与了ICO这个行业之后发现，在那个时间点上，ICO主要的力量是一些初创的公司，甚至是一些没有任何资质，没有任何能力，一个团队可能简简单单的写了一点白皮书，就到市场上去发行ICO，去募集几千万甚至上亿美金的资金，这在过去是不可想象的。在新技术的魔力下，这个事情变成了现实，但是我认为这不是一个好事情，如果100个ICO项目，有95个都是坏的项目，都是没有实际应用价值的项目，这个市场迟早会崩盘。国家在ICO过于狂热的时候，直接把这个封口扎紧，禁止企业发行ICO进行公募或者私募的行为，我认为是非常正确的。

但是我们看到，最近一两个月之内，以迅雷的玩客币为代表，ICO在以另外一种方式重新返回到这个市场。这次回来之后有一个非常明显的特点，就是发行ICO的大多数机构不再是那种从头开始的初创团队，或者是没有任何实际的商业应用，只是拿着一个白皮书出来做ICO项目。我们看到的是一些传统的企业，包括迅雷、柯达，甚至是国内外的上市公司为代表，开始使用类似于ICO的模式，通过一些在成熟的商业体系内能够流通，并承担着某种支付职能的代币的模式。然后进行一定的赋能，通过代币的机制去激励和奖励参与它的生态建设的C端用户和B端用户。这种情况就完全不一样了，这时候都不叫ICO了，比如说玩客币，它是一个已经成熟，并且稳健运行的项目，他们这种发行代币，以代币来建立自己的生态圈，鼓励和激励用户建立生态圈的行为，就使得这种ICO的行为不再是骗局或者是没有根基的项目，而是具有实实在在商业价值的项目。因此这种项目里面通过ICO的方式，为自己的项目赋能，以区块链技术为核心，给自己的商业生态创造新的活动，是从今年10月份起新形态ICO表现出来的一个明显特征。

发行这些项目的机构往往带来了股票的迅速攀升，但是这里面我们观察也存在着对应的风险。首先是政策风险和合规性风险，因为当你是一个很小的ICO团队的时候，你要发一点ICO，然后在市场上去募一点钱，可能很难面对法律问题，因为你只是一个初创团队而已。但是如果当你是一个大的商业公司，一个正规的商业公司，甚至是一个上市公司的时候，往往面临着更为严峻的合规性问题的思考和探索。比如说人人网前段时间发行的人人币，就是因为在ICO的监管合规问题上考虑的不足，希望简单粗暴地通过发行一种数字货币来促进自己的生态，在被有关部门叫停以后，它的整个市值不升反降。我认为这就是大型和正规的商业企业要进入这个市场的时候所面临的风险。

因此，怎么样去判断这个风险，怎么样从政策和合规的角度去分析、评估、规避这种风险，会成为2018年上半年这个行业所需要探讨和研究的话题。而这个风险我需要指出的是，它不只在国内存在，在国际也存在，因为如果ICO发行的虚拟代币具有明显的证券的特征，在一些国家和地区，包括新加坡、日本、美国、香港，都是要受到额外的监管，如果违反相关的证券监管条例，也会受到严厉的处罚。因此ICO行业正从一些小团队拿着白皮书过来募资，去收割“韭菜”的行为，变成了更加正规、正式的，更加明显的带有传统的IPO投行业务的性质的行为。因此，在这个市场上已经在开始寻找和探索，什么样的机构或者是公司能够为这个市场提供正规化、提供合规的，并且是严谨的ICO的投行咨询和后面的一系列承销服务。所以我们看到的是，随着传统企业的回归和参与，整个市场正在快速地向合规化、正规化、产业化的方向发展，它已经不是一些初创小团队在里面肆意游戏的场所，而变成了一个严肃的场所，这件事情具有非常积极的正面效应。也是2017年底开始，以及我预言在2018年将对整个行业产生重大影响的一个新的变化方向。所以说2018年我们大家可以继续密切地关注行业的发展，继续和整个行业一起去探讨这个方向的一些合规的、合法的，以及真正能够为商业环境赋能带来价值的ICO的业务发展模式，这是我对这个行业的一些新的分析和看法。

主持人：感谢邓总，刚刚从ICO整个的变化做了比较深入的分析，接下来有请曹总，能源区块链实验室的合伙人，来为我们分享。

**曹总：**很高兴跟各位二级市场的投资者分析区块链的机会，我们这个团队和二级市场的关系比较紧密，我以前是在信达证券从事行研工作，我们行业另外一位CEO以前是深交所行业监管部门的高级总监；同时我们的北京公司负责人，以前也是出自深交所的相关IT部门的核心开发者，我们深圳公司的负责人以前也是深交所的金融创新部门的总监，我们香港公司的负责人刚刚从联交所离职加入我们香港公司，负责香港公司相关的能源行业的业务拓展工作。

我们的看法跟前面两位是一致的，但是我们毕竟要落到具体的行业、机会和标的上来看。

首先回答几个问题，或者讨论几个问题。第一，区块链是不是趋势？第二，这个趋势是不是我们中国的机会？第三，中国的机会最后又会落到哪些企业？

首先，区块链必然是趋势，这是勿庸置疑的，因为现在在中国，不管是用的手机上的第三方支付，还是互联网的服务，体验都非常好。但是你要知道这个世界上像中国、像美国这样的国家是少数，而大部分国家，比如说印度、印度尼西亚、越南这些国家，政府和企业的能力都是有限的，区块链从整个能力角度来说，它是专门为那些中心化的组织或者政府、公司无法有效地为用户提供服务，或者说是公平、公正、高效的服务，它会起到这样一个作用。现在联合国、IMF也在做一些区块链的代币给难民使用。

对中国企业来说，目前机会还是不大的。现在像阿里、腾讯提供的中心化的互联网服务覆盖方方面面，用户体验都是非常好的，从这个角度来说，用户没有特别大的动力从中心化的优质互联网服务切换到我们现在称为去中心化的，这些刚刚出现的新形势的区块链所提供的各种各样的服务，这是一个很大的挑战。同时还面临着第二个问题，政策是否允许，监管部门对区块链这个新技术带来的影响还没有充分的评估；第二是大家都不知道怎么理解它、研究它，没有相关的海外的成熟案例可以借鉴。从这个角度来说，个人觉得现在政策没有，但以后政策肯定会有。同时区块链只有一个目的，就是去中心化，个人不认同区块链是可以服务强中心化的观点。从这个角度来说，个人觉得我们对于区块链要抱有乐观心态，但是对于具体的在中国的应用，我们要分情况、分案例来进行讨论。

另外具体来看什么公司、什么应用未来有机会发展起来？首先我认为以迅雷、人人网、柯达为代表的公司不一定可以把握区块链行业机会。原因如下：第一，是区块链太新，没有人才；第二是现在的这些组织的商业模式、业务模式不一定可以适应未来区块链去中心化的新型商业模式和社群经济。

同时我们以前的商业竞争胜出者都是大集权、强中心，都是要做商业、做闭环的，而区块链是恰恰相反，它彻底消解了我们所谓中心化的竞争优势，颠覆了原来大家非常强的中心化竞争优势。企业想要从区块链里面脱颖而出，思想上改变将是非常大的挑战。

主持人：感谢曹总，刚刚三位嘉宾都从不同的角度，从自己的产业理解讲了自己的看法，也供各位投资者做参考分析。后面我们把更多的时间用做投资者提问交流环节。

提问：请三位专家为我们解读一下国内、国外（特别是美国）对于区块链的监管政策。

**覃总：**首先国外的区块链监管模式，因为区块链和比特币的存在，它首先威胁到的是美金的地位。原来美金对标石油的模式，美联储发一个美元，由美国政府来承销的发币机制，现在已经通过ICO的模式，或者是发币的形式，没有政府监管的情况下再现了。所以首先它冲击的是旧币权，这是对一个国家主权货币的挑战，所以在美国现在还是非常谨慎的。在中国也是一样，在没有有效的管理手段之前，监管都十分谨慎。还有一些开放一点的国家，采取的是观望的形式，比如加拿大、日本、瑞士、新加坡等，采用了一些既观望又监管，又鼓励的政策。我们拿比特币来说，事实上它是一个以物换物的过程，在国内还没有相关的法律，没办法收税。而加拿大的法律是有规定的，当你如果是拿比特币或者是数字货币买卖商品的时候，它等同于以物换物，相当于拿苹果换桔子，加拿大1985年的税法就有这一条，以物换物有税收。如果你只是投资的情况下，它用证券投资的法律来收税，它对这个是可以收税的，态度相对开放。

但是有一点我想强调的是，区块链就是潘多拉的盒子里面放出来的东西，它深层地改变了我们的社会，这是一个大的趋势，所谓要做的事情应该是顺势而为。我希望以更创新、更开放的心态，或者是能掌握住它，我们就好好地利用它来造福人类。

**曹总：**我帮覃总补充一点国内的政策动态。国内的政策动态要追溯到2013年，2013年央行联合多部委发了文件，对比特币进行了定位，它跟Q币一样，是一种虚拟商品，这样的定位到现在都没有变过，包括后面历次央行出的文件，相关的其它部门处的提示、警告，其实都是一直在重申央行2013年的文件。基于这条政策主线来看，监管部门现在并没有把数字货币当做是一种货币来进行看待，更多的是把它当做一种类证券产品进行监管和看待。所以从这个角度来说，虽然它是一种新形式的金融手段，必然要新形式的监管方式。

日本采取的方式是，通过发牌照的方式，对交易所往上可以对矿场、发币的ICO团队进行有效的监管、备案，以及后面的存储。而往下就可以对数字货币账户的开立者、交易者，以及相关一系列的第三方服务提供商来提供这样的监管。

国内在9月4号出的政策直接就把ICO融资定义成是非法集资，然后也禁止了所有在中国境内的个人和法人为数字货币提供相关的交易、撮合和服务。整体监管生态和监管的氛围比较谨慎。

**邓总：**我在这里也分享一下我的观点。首先我先抛出一个我的不同的观点，我认为比特币其实并没有危及美元的强势地位，包括美联储在内，对比特币也并不持有一种坚决抵制或者反对的态度。其中道理很简单，因为美元是一种结算货币，而比特币的价格每时每分都在急剧的上下波动中，它无法承担一种国际结算货币的基本职能。因为结算货币的币值是不能这么随便上下波动的，会导致很多的结算无法进行。我认为比特币是危害了一些中小国家货币的地位，在货币储备管理的时，一些黄金、石油以及中小国家的货币等，小的资产配置是可以被比特币代替的，因为未来一定会出现一些小国家配置资源的时候配置一些比特币，他们不会把美元换掉，而是会把石油、黄金或者是日元换掉，换成比特币或者是虚拟货币。所以比特币危及的不是一些强势货币，而是作为财富资产配置管理的资产可能会受到一些影响，这是第一个观点。

第二，美国的监管政策非常简单，第一是要反洗钱，比特币过去长期存在的问题是洗钱和非法交易的问题，现在通过交易所的KYC和合同性检查，在逐渐封死比特币用于洗钱的口子。第二是对ICO的判断，美国对ICO的判断非常准确，如果你是证券就不能做，不是证券就能做，现在在新加坡、香港这些地方都明显跟随美国的做法。我认为任何一个资本管制的国家一定会考虑要禁止比特币，因为比特币和类似的数字货币是资本出境非常便捷的通道。其实在国内的比特币交易所关闭之前，国内的数字货币的交易价格，以比特币为例，折算成美金，它会略高于海外的价格，买卖关系的不平衡，会导致国内的比特币价格略高于国外的比特币。在跨市场套利中，资金出入境的流动是受管理的，当时的价差长期维持在1%到3%之间，这个价差接近于当时人民币出海所要付出的成本，这里是有很多的问题。

提问：现在很多地方都在摸索、尝试区块链的应用，它最有可能落地的会是哪些行业？

**邓总：**区块链落地的应用场景可能会有很多，我只讲当前风头正盛和ICO相关的行业，当前最受关注的是以迅雷玩客币为代表的新型ICO场景，这种场景有几个特点，第一，它出身于成熟的商业模式，它不是创新的，而是已经在市场上运行，能够有盈利模型和商业价值的东西。第二，它往往不需要通过ICO的形式向市场募资，它是通过发行代币的形式去激活它原有的商业模式。第三，通过这个生态环境参与者的热情来激励他们的服务获得生态环境的重新激活，当前很多的传统企业都可以考虑这样的方式。比如说淘宝的盈利点主要在于商品竞价排名的搜索模式，为什么这个模式能赚很多钱呢？因为大家的关注点都在淘宝上，所有人都在淘宝上买东西，所以有很多人去淘宝卖东西，如果大家都不去淘宝了，淘宝就一文不值了。在传统的中心化的世界里面，淘宝是由阿里巴巴一家公司创办并且把它做大的，但是在去中心化的新型的商业形态里面，它会说只要是每个参与这个事情的人，因为是每个人的关注力才创造了淘宝这种具有极高利润的平台，每个参与这个平台的人理应通过某种方式获得奖励，这个平台的高速发展不只是阿里巴巴一家公司的功劳，而是参与这个平台的所有普通消费者的功劳。因此区块链的这种新经济讲究参与这个环境的每一个消费者，赋予一定的奖励机制，或者是某种意义上的分红或激励机制，促使他们更好地去参与这个生态环境，我认为这是未来的整个商业模式和生态环境改变的一个巨大的变化和影响点。同时这种改变已经开始了，所以说很多传统企业其实应该仔细地思考，自己的商业模型能不能够复制这样一种思想，去为非传统的业务模式和商业模型赋予新的能量。

提问：区块链能否增加公司的价值？

**曹总：**我并不认为目前基于POW的或者是基于POS的数字货币代表的是区块链一个完善的、完美的形态。例如矿工的问题，代币集中化的问题，以及交易所作为一个中心化的集中性的交易场所带来的监守自盗、私自操纵的问题，恰恰是去中心化不够彻底的表现，机制还待完善。

另一方面，目前区块链行业存在的问题就是不够去中心化，一个完美的区块链，不管它是否能在现实中存在，它就应该是以实现去中心化为目的的，才能解决机制问题。目前看来，区块链所提供的服务适合这些互联网公司所提供的服务是互斥的，这就面临了一个很有意思的悖论，如果说一个公司能通过目前的中心化的互联网业务获得市场上的优势，它就没有必要通过去中心化的方式把自己解构掉。

**覃总：**其实这个问题是想讲应用场景，还有区块链应用场景和传统应用的区别。我讲6个维度看区块链，应用场景是无穷尽的。首先是纵的角度来看区块链，有前端、中间件、后端、底层的存储端，每一个环节当中，区块链技术的变化都会带来深度的应用场景的变化。第二个是横的角度来看，你不断地做区块链+的事，这个是农业的，那个是新能源汽车的，这个是做金融的，这样纵横来看。然后是上下来看，从不同的国家、不同的行业来看，然后是自下而上的，大家就使用一个小的区块链应用来看。然后是前后，先说后，比如说邮储银行的应用，当我们说邮储银行是4个节点，还是说用4台机器做托收业务也好，但是我们看到的时候，邮储银行的这个托收系统不需要数据库，也不需要大数据，区块链是第三种数据存储的形态，是第三种资产存在的形态。往后看我们现有的IT系统，我们是不是有新的可能性。再往前看，区块链是一种新的应用，你完全不知道它有什么新的形式，比如说你们说不能做资产，不能做非法融资，那你说撸猫算不算？如果按照严格的金融定义来看，撸猫在很多国家也是不符合法律的，当你用6个维度来看区块链的时候，你的应用场景是无穷尽的，根本不存在作区块链+的事。我在中国做了很多的项目，从供应链金融现在每个人都是看得明白的，90%的人进来都说我要做供应链金融，这已经是一片红海了，其实我们说的应用场景已经是好多的，大家千万不要被一些字面上的东西所局限了你的想象力。这是我想说的第一个问题。

第二个问题，我们从技术的角度来看，传统的应用和现在区块链的应用不一样，我们传统的应用逻辑层是在应用层，我们从计算机的角度来讲，应用服务层，人们去定义它的商业逻辑、交易逻辑，现在区块链的应用是什么呢？大的那个逻辑层已经不是在应用层了，应用层已经在前面的云计算、大数据方面逐渐的固化了，人们是在共享协议层做变化，协议层的逻辑发生了翻天覆地的变化。我们拿保险行业来说，当一份保单的产生、充值、理赔，然后在做结算与清算的过程，它以前是在应用层，现在用多个结点做这个事情的时候，在协议层要把逻辑写进去，这样的区块链的应用是无穷尽的，不管是IT的角度还是应用的场景来看，都是无穷尽的，我们要避免用IT的思维来看区块链，也要避免用金融或者是纯商业的思维来看区块链，我们要用一种金融科技的思维来看，它既是金融又是技术。就像摩根斯坦利一样，他们的计算机软件工程师的绝对量已经超过了Facebook，你说它是一家投行还是一家高科技公司呢？企业应用区块链的技术和数字资产的时候，真的是可以带来无限的前景。

提问：从国内案例来说，有哪些是能受益的上市公司？

主持人：不一定是上市公司，可以介绍一下国内有哪些做得比较好的案例，如果跟上市公司有关，也可以简单说一下，请覃总简单介绍一下，国内做得还不错的一些区块链的案例。

**覃总：**我了解到的情况是这样的，在做区块链应用方面，恒生电子做了大量的区块链的应用，包括在电子支付行业，还有票据行业，他们都做了大量的应用。还有邮储银行也做了区块链的尝试，现在农业银行也在做银行间电子承兑票据的应用，已经有很多应用都是相当不错的。

提问：请问覃总对虚拟货币的市值有什么样的看法？虚拟货币的市值代表着什么意义？在去年《财富》排名中，拉尔森的排名已经超过了李嘉诚，他的财富有意义吗？

**覃总：**数字货币的价值是怎么来的？我们回到货币产生之前，人类的价值是怎么交换的，数字货币里面有一个核心的东西就是价值网络的建立，当价值网络建立起来以后，人们通过这个价值网络交换价值。因为一个东西原来是无价的，比如说你从外星球拿了一个陨石，它卖给农民一块钱，它就值1块钱，如果卖给一个收藏家参加1个亿，它就值一个亿，所以一个商品的价值是在交换当中或者是交易当中形成的。数字货币的价值是从哪儿来的？现在全球的数字货币的应用实际是带动了一个数字资产的应用，数字货币在中国可能不一定合法，可是没有人阻止你去做数字资产。当人们不断地把自己的价值用一种对标的符号，用一种去中心化的模式，或者用一种能够强记帐、不可篡改、可溯源的记帐体系来完成的时候，它是不是叫货币其实不重要，这样它完成了一种以物换物的功能。当你有以物换物功能的时候，我就不要货币了，我能够用苹果去换桔子了，我也可以用人民币换美金。这个数字货币的价值是多少？我在国内我的海关总署、上市公司和一些银行的董事会上讲过，这个资产是无限的，人类有多大的财富，数字资产就有多大，数字资产承载在所有的物品上，我们应该张开双手去拥抱一个数字资产的未来。我认为应该在数字资产革命到来的时候，去做弯道超车的事，在这个事情上，全世界的人们都在同一个起跑线上，中国的公司有能力，而且现在的生态非常好，我们有大量的资产通过这种模式，用我们的创新精神，把我们现实的资产进行数字化，这是ABC的模式。

现在在中国做区块链的应用老是有一个误区，大部分企业做的都是私有链和联盟链，没有人敢尝试公有链，因为公有链大家看到的都是货币，其实所有的企业都可以做公有链的尝试，这样就不用再走联盟链、私有链，我直接可以上公有链，所有人都可以用。

提问：现在的数字货币可以投资的有哪些？未来前景比较大的。

**覃总：**数字资产或者数字货币有一个生态圈，你要了解它这个生态圈有什么，它有交易所、钱包、矿池、矿机，这是公有链上的。在联盟链上或者是别人做数字资产的交易方面，你首先可以投资这个生态，这是一个方向。另外就是可以投资这个生态的产品，现在数字货币已经有很多了，你闭着眼睛投前10的都会有很好的收益。另外就是投未来我们在数字资产应用的场景，比如说我觉得未来比特币都存不到银行的时候，你就做一个可以让人们把比特币存进来的地方，你可以做这样的金融产品，现在已经有人在做这种金融产品，比如说你把比特币给我，你锁三个月、五个月，我给你发利息，你也不做交易，你把资产托管，这是合理的。再比如说投资都是有风险，我给你投保，当你遇到了崩盘的时候，我就赔给你，不崩盘的时候，你就每个月固定给我保费。你用金融产品去看这个世界的时候，会发现有无限的机会。

另外一点，如果可以，你也可以造一个币，比如说你造一个香蕉币出来，未来大家都用这个香蕉币，这样也是可以的。

**曹总：**二级市场的操作方式，或者是按照二级市场的投资逻辑，很多时候在币圈里面是赚不到钱，甚至很多时候亏得比较惨。主要是数字货币的二级市场目前是没有任何监管的，如果说你的资金量比较大，同时你又不是庄家，你很容易被割韭菜。你会发现现在在国内的交易所都是可以做杠杆交易，做期货交易的，大家虽然不叫期货，都叫远期合约。我建议大家在这个市场里面一定要注意风险，如果说你要投，一定是要投你自己可以承受的，就算全部亏光，一分钱都不剩，你都可以承担的风险，这样才可以投，千万不要拿着大量的资金，看到这个市场特别好，别人翻了10倍、百倍你再进去。这个市场赚的是信息差，比如说现在ICO团队是掌握第一波的，然后是天使轮基石投资者，然后是私募轮，私募轮还分不同的进场时间，然后再是海外的ICO平台，然后接下来再是二级市场。所以这是一个非常荒蛮，没有任何自律，也是非常野蛮、非常初级、原始的市场，但是也是非常有意思的市场，请大家注意安全。

**覃总：**传统的金融企业或者投资企业，现在在国外已经慢慢地形成趋势。数字资产作为一种资产被认可的时候，别人就会发行基于数字资产所做的对标的基金，它是传统的金融产品，也会有数字资产对标的期货，你在传统资产做的所有的事情，对标某个数字货币。现在在币圈有一种流行的说法，不是看你拥有多少的美元或者是人民币在这里面，而是看你拥有多少的比特币来看你的财富。现在在美国和加拿大正在流行，包括在曼哈顿都是这样，如果你用传统金融的手段去做一个新的金融平台，你对标的市场全部变成数字资产的时候，都会很热，而且大家都会跟风去投，这是我在纽约和多伦多的朋友给我反馈的一些意见。