主管总编辑助理 齐琳 主编 岳品瑜 美编 代小杰 责校 池红云 E-mail：news0518@163.com

杠杆资金入场 “炒鞋”通证化背后的资本游戏

“发售一千、转手上万”、“拿首付炒鞋，一年后全款买房”，当“炒鞋”圈讲起了暴富故事，也刺激着市场逐渐膨胀，不少人跃跃欲试。“我‘炒鞋’最多一次囤货赚了11万。”近日，兼职“炒鞋”玩家刘然（化名）在接受北京商报记者采访时如是说。

当前“炒鞋”已经成为不少年轻人的谋财之道，“炒鞋”市场更被赋予金融的内涵，包括55交易所等原本主打炒币的交易所也将“炒鞋”套入虚拟货币的交易模式。在“炒鞋”交易平台“助攻”、分期杠杆资金入场、炒客哄抬价格之下，“炒鞋”圈俨然种下了一片新的“韭菜地”。虽然针对其中风险，近期监管已出手降温，但球鞋价格依旧处于高位，“炒鞋客”和消费者亟须树立风险意识。

炒币交易所涌入 千元球鞋炒至上万

“炒鞋”，原本指购鞋者买到限量款球鞋后，并非自穿而是转卖赚差价的行为。在此基础上，如今的市场更将“炒鞋”资金与炒币资金合流，刮起了球鞋证券化、鞋市金融化的风潮。不仅有平台编制了AJ指数、耐克指数和阿迪达斯指数三大指数，更有虚拟货币交易所将“炒鞋”通证化，让“炒鞋”能够跟炒币一样规模交易。

比如，原本主打炒币的55交易所推出潮牌通证，以实物潮牌为资产，宣称将区块链技术引入潮圈，实现币圈与潮圈的跨界融合。目前该潮牌资产以球鞋为主。根据介绍，潮牌通证其实就是将潮牌单品分成很多份，用户可以根据自己的需求或喜好选择购买该潮牌的十分之几或百分之几。如果不想换取实物，则可在55交易所二级市场将手中已有的潮牌通证卖掉，获得潮牌通证升值带来的红利。

以10月17日新推出的代币符号为“AJ6 Travis Scott”（以下简称“AJ6TS”）的项目为例，AJ6TS是球鞋Jordan 6 Retro Travis Scott的实物资产价值支撑的资产类通证，该实物发售价格为250美元/双。首批通证发行量为7.5万个AJ6TS。用户可使用2500个AJ6TS Token（代币）赎回一双上述实物球鞋。

北京商报记者注意到，AJ6TS于10月17日开启认购，认购价为0.1 USDT（USDT是一种将加密货币与法定货币美元挂钩的虚拟货币，目前1 USDT约为7.0539元人民币）。AJ6TS一经推出价格便持续走高，自10月17日开盘的0.2 USDT最高涨至10月28日的0.6937 USDT，涨幅246.85%。如果按2500个代币换一双实物球鞋计算，该球鞋对应的价格最高已超过1.22万元人民币。

北京商报记者在球鞋交易平台毒App上看到上述AJ6TS的实物球鞋“Travis Scott X Air Jordan 6联名款篮球鞋”，10月11日发售，发售价仅1399元，在毒App上不同码数实际售价在6500-8900元不等，涨价4-6倍，但该球鞋发售以来仍有超过1.2万人在该App上购买。

问天律师事务所主任张远忠对北京商报记者表示，我国任何经营金融行为的平台都需要经过国家金融办或相关部门审批、备案，在金融产品交易之前如果没有经过审批便开始展业，就构成了非法经营。

针对潮牌通证的合规性，未来是否会加入其他实物资产等问题，北京商报记者向55交易所官网披露的邮箱发去采访函，但截至发稿未获得回复。

杠杆资金助攻 仍可用信用卡支付

买球鞋、收藏球鞋本属个人爱好，但资本市场和球鞋交易平台的推波助澜却让投机客蜂拥而至，“炒鞋”市场逐渐疯狂。

“建立小号、自卖自买，恶意刷单数次后取消，制造虚假火热气氛，持续锁单，恶意哄抬价格……这些是‘炒鞋客’惯用的手段。部分球鞋交易平台提供寄售服务，购买者买到鞋后可以不发货、收货，直接再挂在平台上售卖，通过低价买入、刷单秒单等操作营造火热气氛，如果接盘的人同样是‘炒鞋’的，那么他还可以继续存在平台，鞋子成了虚拟商品，普通小白搞不清其中套路很容易被‘割韭菜’。”一位币圈玩家对记者表示。

其实，“物以稀为贵”是“炒鞋”的基础，但畸形火爆的鞋市行情背后却更多是一场投机游戏。AJ球鞋收藏爱好者林峰（化名）向北京商报记者介绍，最近一年，“炒鞋”火热，耐克尤其是AJ系列销售火爆，有很多人专门去专卖店排队，因为很多联名款或者比较稀少的款式是抽奖发售的，大家通过各种渠道拿号，然后在店里随机抽取号码，抽到了就能原价买，但是转手出去就能加价几百上千元。

林峰还对记者表示，联名款因为发行量少，价格好炒起来，基本款涨幅没那么高，但是也涨了快一倍。而且因为鞋价炒起来了，假货越来越多，交易平台又推出了鉴定服务，既当裁判又当运动员，是真是假谁也说不清。

除了转手赚利差的普通玩家，还有通过囤货等方式提拉价格的炒客，为球鞋交易市场添柴加薪。六年前，刘然还在上大学，一位从英国回国的朋友给他带来一双AJ 4，他以高于这双鞋的价格成功转卖，由此看到了“商机”。

“每个人都有自己的路子，我囤完鞋都是微信出货，初期一直在亏，那时候都是用钱在买经验。现在我们都有一套自己计算球鞋周期利润的公式，赚多少钱取决于每次囤鞋的周期以及鞋的出货量，目前我靠‘炒鞋’盈利了35万，最多一次yeezy斑马一个周期赚了11万元。”刘然对北京商报记者表示。

值得一提的是，在“炒鞋”热潮之下，不理性使用金融杠杆等方式也助长了其中风险。基于“炒鞋”需要足量资金支持，不乏有学生贷款“炒鞋”的新闻见诸报端，此前亦有多家媒体报道称一些电商分期平台和第三方支付机构为球鞋交易平台提供分期服务。毒App客服对北京商报记者表示，可使用花呗，或使用支付宝、微信绑定的信用卡进行分期服务。不过北京商报记者亲测购买时显示，该商户目前已不支持花呗支付，但仍然能使用信用卡付款。

张远忠对北京商报记者表示，使用信用卡付款是基于信用而发生的透支行为，前提是交易风险安全可控，信用透支也是一种贷款行为，银行对于借款人资金用途、投资方向、风险管控等有基本义务。银行资金通过信用卡的途径进行投机交易，违反了商业银行审慎经营、审慎管理的规定。这里交易平台、第三方支付机构、银行为投机者提供了帮助，也构成了共同责任人。大量交易涌入将1000多元的球鞋炒到上千上万元，最后泡沫破灭了，投资人和银行都会存在巨大风险。

上海汉盛律师事务所高级合伙人律师李▮表示，部分“炒鞋”者盲目地冲进“炒鞋”市场，并通过分期付款、借贷等杠杆方式购入鞋子，一旦“炒鞋”市场泡沫破灭，将对“炒鞋”者的偿还能力造成影响。

泡沫涌现风险积聚 监管出手降温

“炒”字旁边一把火。少数人一夜暴富的传说背后是大量“炒鞋客”和资金的涌入，其中风险逐渐积聚，群体性风险事件也开始爆发。

10月14日，一个名为“CookieTalks”的微信公众号推送了一条题为《Cookie：您好，但是对不起》视频。视频主人公“饼干”自曝，今年很多球鞋价格疯涨，导致其供应链断裂，为维护其知名度和虚荣心，“饼干”通过高价购买球鞋并以市场价赔付的方式给买家，中间产生了差价。拆东墙补西墙的做法，最后导致资金彻底断裂。最后亏空的实际金额在1000万元左右。

江苏警方近日也公布了一起“炒鞋”骗局。男子殷某明知无充足货源，仍通过微信等网络平台发布虚假信息，虚构经营能力，让顾客全款购买“期鞋”，进而实施诈骗，涉案金额超600万元。民警侦查发现，受害者微信维权群中有40余人，这群年轻人中的大多数是“炒鞋客”。

“‘炒鞋’最突出的风险就是泡沫太大，球鞋价格容易被操纵，如果因为不理性投资出现资金链断裂甚至负债等问题，那么将会引发一系列的社会问题。”有律师如是说。

风险事件的爆发也引起了监管的注意。央行上海分行于近日发布《警惕“炒鞋”热潮 防范金融风险》的金融简报。简报指出，国内球鞋转卖出现“炒鞋热”，“炒鞋”平台实为击鼓传花式资本游戏，提醒机构高度关注，采取有效措施切实防范此类风险。

简报中提到的风险，一是“炒鞋”交易呈现证券化趋势，日交易量巨大；二是部分第三方支付机构为“炒鞋”平台提供分期付款等加杠杆服务，杠杆资金入场助长了金融风险；三是操作黑箱化，平台一旦“跑路”，容易引发群体性事件。

简报显示，目前国内已有毒、Nice、斗牛、当客（get）、YOHO!有货、识货、切克、Drop store、95分球鞋、盯潮等10余个“炒鞋”平台，呈现出参与者数量多、交易量大、价格波动剧烈等特征。“炒鞋”行业背后可能存在的非法集资、非法吸收公众存款、金融诈骗、非法传销等涉众型经济金融违法问题值得警惕。

北京商报记者注意到，监管示警之下，近来很多平台取消了曲线图和指数的设计，并且关闭分期付款方式，不过球鞋价格依旧处于高位。有律师指出，“炒鞋”市场在加强监管和规范之后，泡沫终会破灭，炒鞋者应避免盲目，树立风险意识。

北京商报记者 岳品瑜 马嫡

十年携手同行，十年陪伴成长 ——招商银行北京分行科创板客户培育记

2019年9月，北京BDR软件股份有限公司科创板成功通过注册发行，成为北京地区又一家新晋登陆科创板的高科技企业。招商银行北京分行作为该企业的重要战略合作伙伴，第一时间为企业送去贺信。这也是招行北京分行大力服务中小企业的又一成功案例，有力践行了“与民营企业共成长、共创新、共发展”口号。

2009年起，招商银行北京分行便开始与企业接触，十年间，见证并陪伴了该企业的成长和发展，为其授信5000万元、价值认同卡代发工资750户，募集资金监管账户等均陆续实现落地，深度合作不断续写。

以痛点为抓手，助力企业发展

BDR软件成立于2009年，主营业务为企业级基础软件及智能运维产品的研发、推广，在行业内整体实力不俗。

合作初期，企业整体规模不是很大，且产品研发还未成型。这类轻资产企业，虽然有资金需求，但鲜有银行可以为其提供信贷支持。企业难寻合作银行，获得经营资金成为了难题。但招行北京分行的经营团队始终认为该企业为高新技术企业，所处行业是国家重点支持的战略性新兴产业，企业发展前景非常好，一直试图与其建立合作关系。经过多次拜访，经营团队与企业高层也已逐渐熟悉，借助招行零售业务的好口碑，他们在企业高管及员工的个人业务上取得了小突破，企业多位高层及员工办理了招行借记卡。其服务得到了企业上下的一致认可，与企业建立起了融洽的关系。

随后，通过多次上门拜访，招行对该行业的认知度提升并充分了解了其技术优势，发起了主动授信，为双方深度合作拉开序幕。

挖掘深度需求，谋求合作共赢

企业在筹备上市的过程中，越来越注重企业文化的建设，以及员工归属感和荣誉感的提升，于是招行北京分行向企业建议可以发放带有企业标志的员工价值认同卡，以提升企业的凝聚力，双方一拍即合。招行火速展开了设计、制卡、发卡工作，公司条线、零售条线协同作战，用专业性和高效率得到了客户的认同。

目前企业上市进程已经成功过会，随着企业登陆资本市场，双方将产生更多合作机会，在更多领域实现业务合作，携手成长。

多年陪伴中，合作从无到有，从小到大，招行北京分行用高度专业的精神、真诚的服务态度、专属的产品方案逐步成为多家企业的“贴心人”和“自己人”，陪伴企业成长的同时一起发展壮大。

全国“敬老月”10月启动 中信银行全面升级“幸福年华”老年服务体系

10月8日，全国“敬老月”启动仪式在北京国家会议中心举行。今年是我国正式步入老龄社会20周年，记者从全国老龄工作委员会获悉，10月1日-31日，全国将开展以“孝老爱亲，向上向善”为主题的全国“敬老月”活动。

中信银行作为老龄事业支持企业代表参加了启动仪式。中信银行董事长李庆萍女士在致辞中表示：“老年人是社会的宝贵财富。老龄事业需要社会企业的深度参与和协力推动。作为国有控股商业银行，关心支持老龄事业发展是我们义不容辞的责任和义务。中信银行作为一家有担当、有温度、有特色、有尊严的企业，践行国家养老战略，不断在积极应对人口老龄化、用心服务老年人方面开拓创新，于细微处见真情。”

据悉，中信银行于2009年推出了国内第一张面向老年人的借记卡，成为率先推出老年金融服务体系的商业银行。十年间，中信银行推出了多项服务老年人的举措：2012年起，在全国1400余家网点全面开展适老化改造，设立老年人绿色通道，网点配备老花镜、血压仪等敬老设备，为老年人提供上门业务办理等老年友善服务；2017年，作为独家合作金融机构，配合司法部、人社部开展“综合性公证养老业务试点”，探索司法制度支持下的老年服务新模式；2018年，开展了万场“老年智能课堂进社区”活动，服务全国上万个小区的老人，深化老年友善服务；2019年7月，与中国老龄协会签署了战略合作协议，同时启动了“幸福+”老年大学信息化行动，将中信银行十年来为老年服务的经验和爱心，升华为“幸福年华”养老服务体系，在更大范围、更深层次为老年人提供更周到的服务。

中信银行董事长李庆萍强调：“‘老吾老以及人之老’，呵护老人的幸福就是呵护我们中华民族的传统美德，关爱老人就是关爱每个人的未来。”据了解，今年，中信银行还将全面贯彻落实习近平总书记关于推进老龄事业全面协调可持续发展的重要讲话和关于加强老龄工作的重要指示精神，积极发挥社会资源优势，不断完善和升级“幸福年华”老年服务体系，通过量身定制的多项养老金融服务，为老年朋友办实事、解难题；在业内首推老年“健康银行”，为老年客户提供由全国三甲医院医生、7×24小时电话家庭医生和中信银行白金顾问共同组成的服务团队，老年人可通过拨打热线电话、微信等方式，解决医疗健康、金融理财等多方面问题。

据中国老龄协会有关负责人介绍，今年全国“敬老月”活动的重要内容之一，是新中国成立70周年老龄事业发展成就展及“我和我的祖国”全国老年人文化艺术大赛。通过书法、绘画、剪纸、摄影、音乐节等多种形式，抒发广大老年朋友对祖国母亲的美好祝福。中信银行上百名客户参与大赛，其中的优秀作品也在本次启动仪式上展出。

中信银行 CHINA CITIC BANK 北京分行
以信致远 融智无限