这些90后为什么成了ICO里的“韭菜”

中国青年报·中青在线记者 宁 迪
实习生 张雨涵

“赚钱的时候没吃到肉，挨‘刀’的时候一‘刀’都没少。”

得知ICO(首次代币发行)被央行定为非法金融活动的那一刻，今年只有23岁的尚可，有些发蒙。这个连本科都还没毕业的大学生，却在两个月前，一头栽进了ICO的世界。

ICO是什么？这个看着和IPO很像，却又很陌生的英文缩写，大部分90后可能闻所未闻。

但也有一些90后跑在了前面。

那些大佬把‘饼画得很大”

尚可是被身边一个做比特币挖矿的朋友拉进“币圈”的。

对ICO初步了解后，尚可开始找寻适合投资的ICO项目。

在他看来，比特币、ICO这些“东西”，和股票市场差不多，就是风险高了些。“我有这个心理准备。”

直播平台、视频节目、新闻网页，是他选择了解ICO项目的路径。

整个8月，尚可几乎都在和“某某链”和各种自己都记不太清缩写的代币英文名打交道。

视频里，一些‘大咖”为ICO项目‘叫好”，‘他们把饼画得很大”，尚可慢慢动了心，‘那些币圈的大佬投了我也就投了。”

他指的大佬是“币圈”里的明星投资人薛蛮子、李笑来……

人们对薛蛮子并不陌生。据媒体报道，今年7月，他找到有“比特币首富”之称的李笑来了解区块链和ICO，后来，曾在40多天投资了20家ICO项目。

和薛蛮子相比，李笑来在圈外人听来，就稍显陌生。但在“币圈”里，他被一些人奉为名气最大的IP，收获了一大批“迷弟”“迷妹”。

李笑来早期在新东方担任英语老师，比特币出现后，开始购买比特币。公开资料显示，李笑来在2013年创立比特基金，专注于互联网、比特币相关领域的天使投资。后来，成为云币网的股东、ICOINFO平台的投资方，又是PressOne项目发起人，但其在业界所获评价褒贬不一。

在北京工作的90后姑娘杨芸，和很多人一样，把李笑来视为“币圈的精神领袖”。

一开始，杨芸也不知道李笑来是何许人也。但周围炒币的朋友是李笑来的“迷弟”，和朋友一起讨论ICO的时候，“他总是和我们讲李笑来的世界观。”

久而久之，杨芸也成为李笑来的“迷妹”，“他写的东西、出的书我都会看”。杨芸参加的第一个ICO项目就是李笑来发起的PressOne。“我看人也看项目，但这个项目是冲着李笑来才投的”。

ICO被叫停后，云币网已经停止交易，开始对投资者进行清退。李笑来因其曾站台的EOS代币价格成倍下跌，受到许多投资者谩骂，李笑来本人再度站上了风口浪尖。

但杨芸觉得他不是骗子，“他人挺好。”

“真的变成了被割的韭菜”

8月底尚可开启了第一笔ICO代币交易。

因为没赶上项目初始募集，他只能通过和别人场外交易，用两万元买入了1万多个市价1.5元/个的域链代币DOC。

入手后不久，他发现，域链的场外交易价格曾一度涨到2.5元/个。这让他一度觉得，自己的眼光还可以。

但剧情并没按他心里的脚本上演。

公开资料显示，8月23日，域链开始在比特时代、币久网、比特儿等多家虚拟货币交易平台上市，开始二手市场交易。“一上线价格只有1.5元左右。”尚可回忆道。

接下来的一周里，价格一路下跌。在购买了DOC后，尚可又在短短几天分别购买了游戏链、玄链和知识链三个项目的代币。

这些“没做过太多了解”的币种，从他手里套走了6万元。这笔钱有的是家里给的，有的是自己兼职所得。

“我刚接触这个东西，不太懂。”9月5日，监管部门发布消息后的第二天，尚可投资的6万元瞬间蒸发，不到24小时，就只剩下了4000元。

尚可发现，自己变成了被割的韭菜，“成了接盘侠”“腰斩腰斩再腰斩”。

看见叫停的新闻后，薛子晖的第一反应是：“大盘看都不用看，万里江山一片绿。”毕业后，他一直在家搞金融投资。

“慌，钱也回不来。”等，是这个24岁的年轻人不同于一般玩家的心态。“投资出去就不是你的钱了，心态要好，不要怀疑自己的选择”。

和参与ICO代币二级市场交易的一些投资人不太一样，尚可也没有太多过激的想法，“我承认自己也有问题”。

“涉世未深”“太年轻”“被忽悠了”……这是亏本后，他对自己的评价。

当初到底是哪句话打动了尚可，哪一个瞬间让他下定决心买ICO代币？尚可的答案很简单：“能赚钱就买了。”

之前，很多已经上线的ICO代币疯狂上涨。“有的4个月内从几元涨到了400多元”。

面对一上线就下跌的DOC，尚可不是没冒过抛售的念头，但最终还是抱着一种“肯定还能涨回来的”心态，等下去。

和尚可不同，杨芸对自己的评价是“币圈”里的“老韭菜”。

在周围的人看来，她算投资者中比较幸运的。早在8月底，杨芸的男友从政府可能要出手监管的新闻里，嗅出了不安的味道。两人商量后，就把手里60%的虚拟货币往外抛。

这个从2015年就开始购买比特币的90后，炒起币来，一点不含糊。

起初，她只敢拿出5000元作为本金，谨慎购买了在国际上受认可度高的比特币，在她看来，“投资的事情不是哪个朋友说好就会去买的。”

但近年来，随着比特币价格的回升，虚拟货币日渐繁荣，杨芸慢慢尝到了投资带来的“甜头”。

回本之后，她渐渐深入这个“圈子”，投入的本金从5000元逐渐增加到4万元。

杨芸细算了一下，这两年，通过买卖虚拟货币和ICO代币，赚的钱加起来有5万元。

尽管在周围的人看来，杨芸这两年赚得不少，但她自己却觉得，和资金量500多万元的朋友相比，自己在币圈里只是小散户。

“完全不知道什么时候会涨，什么时候会跌”

和杨芸一样，薛子晖最早接触“币圈”也是从比特币开始。

当时比特币价格是4000元左右，国内整个虚拟货币市场完全处于未开发阶段，因此全球范围内中国区的交易量并不算大。

今年3月至今，薛子晖的朋友圈更像是其在“币圈”摸爬滚打的缩影。

3月24日，第一条与交易相关的朋友圈记录着他买虚拟货币的心路历程：“买了不少，赚翻了。”

晒出的截图显示，今年3月21日到3月24日，连续3天他进行了7笔某虚拟货币的交易。这种有点拉仇恨似的“晒幸福”，在之后的两个月里，逐渐变成了对虚拟货币投资的赤裸裸的告白。

4月6日、4月8日、4月12日、4月18日、5月1日，随着币价的一路高歌，薛子辉“炫耀”频率不断增加。“项目不错”“一万了，不知道多少人眼睁睁看他涨起来”“只要看准了，永远不要犹豫”。

但8月5日，他预测到持有的虚拟货币可能会下跌。随后，发了一条朋友圈，“没有哪次出来耍是安安心心的”。文字配图里，电脑窗口同时显示着币价的走势图。

在投资币圈的两年里，杨芸见过太多的大起大落。

她印象最深的是，有一个自己都记不清名字的虚拟货币，买的时候5元，到今年8月底，已经涨到360元。但也有一下子从10元多跌回几毛钱的币。

做互联网产品经理的杨芸没觉得这些ICO投资有多靠谱，“只是想尝试一下”。她渐渐懂得调整心态，培养自己的投资理念。

身边的一些朋友也会经常凑在一起聊聊该如何投资更保险。在她眼里，投资虚拟货币和股票还不一样，没有涨停跌停，“一个刚工作的人，肯定接受不了（币价）大起大落。”

在“币圈”投资，杨芸觉得这里有很多不可思议的事。“有很多人一夜暴富，也有很多人一夜破产”。

杨芸知道鸡蛋不能放在同一个篮子里。这两年，她购买币种从单一的比特币到手握多个虚拟货币，ICO代币投资也前后参与了两个项目。

在尚可看来，有一些ICO项目还是不错的，但有些可能就是出来圈钱的。“有的发了代币后，团队就没消息了”。

薛子晖观察到ICO项目在国家发布通知前都处于比较混乱的状态，这给市场增加了较大的风险。“但风险是必定存在的，没有哪个项目能保证不亏。特别是币圈，玩ICO的不少，但是玩得好的不是特别多”。

他清楚地知道，国内大部分ICO服务平台只需要项目方交钱就可以上线，不少ICO项目顶着白皮书的光环，编织着虚伪的陷阱，成为部分人圈钱的工具。在他看来，要自保，最重要的是投资人要深入学习区块链知识，对各种ICO项目有理性的分析，比如项目的发展前景及实际运用等。

平日里被工作忙得团团转，杨芸对ICO做了点研究，但不深入。

在她看来，大部分投资者没什么时间和精力去深层次了解ICO和区块链技术，最多像炒股票一样，分析币种的走势。但她觉得，虚拟货币这个市场根本没有投资规律可言。之前也尝试研究K线，但丝毫没用。“完全不知道什么时候会涨，什么时候会跌”。

8日晚间网上传出政府要关闭虚拟货币交易平台的消息后，许多虚拟货币开始下跌，杨芸有点慌了。

如果平台真的要关闭，那她手上剩下的虚拟货币，都可能要经历“滑铁卢”。

没做太多犹豫，杨芸就把手上的虚拟货币全都抛售了。

“慌什么慌？换国外玩啊！”比起杨雯，薛子晖无比淡定。他所说的换国外玩，是把平台里的虚拟货币转到国外的虚拟货币交易平台上，继续交易。但尚可不这么打算，他觉得把虚拟货币转到海外的过程较为繁琐。

疑似“关闭令”的消息曝出后，尚可手上的本金从4000元瞬间变成3000元。但他仍心存侥幸，想再赌上一把。

8日晚上10时多，他把手上一小部分以太坊抛售，在以太坊价格有所回升的时候，又在低位购进了新以太坊，以此希望能减少损失。

币圈的潮起潮落，并没有改变薛子晖对大势的判断，他认为未来10年，一定是数字货币蓬勃发展的时代。

“按照目前的发展趋势，移动支付将越来越多地渗透到社会生活各个环节中。另外，随着出国旅游的人数增多，货币之间的汇率造成的汇兑差比较明显，所以一个具有实际价值、而且广大社会公认的数字货币出现是必然的，但必须在法律范围内进行交易。”

（应采访对象要求，尚可、杨芸、薛子晖均为化名）

（相关报道见10版创风口）

■10·创·风口
“封杀”ICO后 虚拟货币监管难题仍未解
■11·新国企
用‘安全保障”打造一张中国‘核’名片
■12·创业·青年
清华一款‘神器”让课堂这么玩

9月6日，河北省秦皇岛市北戴河区北戴河村艺术村落一处工作坊，熊久录（右）和王音正在交流孔雀舞女摆件的制作要领（上图）。

据介绍，该工作坊是燕山大学的一处造型艺术创新、创业实践中心，用以展示学生们的优秀作品，并为毕业生搭建创业平台。两年前，熊久录从燕山大学雕塑系毕业后，来到该中心创业，设计、制作银饰等手工艺品。一年后，他的女朋友王音大学毕业，也来到该工作坊和熊久录一起创业。他们通过网上店铺，获得了不少的销售订单，也结识了全国各地的朋友。今年夏天，有一些网上客户来北戴河度假，还专程来到他们所在的工作坊参观。

一起创业的日子，让他们更加认定对方就是自己的另一半，他们准备今年年底回老家结婚。

一位顾客用手机付款购买熊久录推荐的银饰（下图）。

中国青年报·中青在线记者 陈 剑/摄

人工智能惠及农业

平谷大桃用上AI技术

实习生 张雨涵
中国青年报·中青在线记者 张均斌

最近，家住北京市平谷区的桃农刘连全嘴角常带笑意：不仅桃子喜获丰收，而且还收获了一台智能大桃分拣机，“我第一次看到仪器时，就对它抱有很大期望。”

刘连全已有40年的种桃经验了。如今，他和老伴共同打理着自家的30亩果田。刘连全口中的分拣机是由北京工业大学4名自动化专业的大学生制造的，他们将自动化技术与AI（人工智能）深度学习结合起来，用分拣机帮助果农解决了人力挑拣的难题。“分拣机是件好事，成功后，果农的收入提高，缓解我们好多压力。”刘连全说。

平谷大桃用上AI技术

桃子从采摘到分装上车，要经过解袋、挑拣及分装三道工序。采购商们按大、中、小三类标准，以不同的价格从果农手中收走桃子。

“从采摘到末尾，是10天的期限，每年都得找四五个雇工帮忙选桃。”他算了算，每年光挑拣桃子的人工成本就得近3万元。

今年暑假，北京工业大学自动化专业的周忠祥、刘雪峰等4名同学去平谷桃园游玩时，关注到桃子的挑选问题。“我们发现整个桃子分类过程都依赖人工，需要投入大量资金，就觉得这个过程有待优化。”4人开始尝试制作智能分拣机。

两个月后，第一台智能大桃分拣机摆在了刘连全面前，“分拣机准确率和可靠性虽达不到人工80%的精准率，但省去不少财力物力。”

从实验室走向果园

这台分拣机包括传送带、推拉装置、电路控制系统及大桃品相识别系统4个部分。每一个桃从开始到分拣结束，需要经过拍摄、识别、分拣三个流程。

在实际挑桃过程中，传送带上的每个大桃都将进入“暗箱”，暗箱内有摄像机捕捉拍摄，最终将图像返回识别系统，进行识别分类。识别系统将最终指令发送到终端，一个个由气缸推动的助推器适时地将桃推倒，落入依次排列好的分拣框内。整个过程构成一个循环，机器在以后的训练中会不断地累积新的图片数据，进行深度学习，以提高自身的分辨率。

周忠祥还记得，分拣机的实验过程并不顺利。周忠祥本想用电磁推拉杆作为分桃控制器，但是接上电，给了信号，第一个桃子就被打碎了。“大家团坐一块乐了好半天，我们不仅分拣了桃子，还能直接把桃子做成‘罐头’了。”

之后，他们团队仔细比较了几类推动装置的适用性，最终选用了气动结构。“这一思想来自机器人的气动手臂，而且力量合适，因此，我们根据桃子的情况购买了一个简易的气动装置并进行控制”。

而分拣桃子，识别大小是关键。联想到百度的人脸识别技术，周忠祥决定尝试用图像识别做“桃脸识别”。他通过百度深度学习开源平台paddlepaddle提供的分类模型，建立了大桃识别系统。

智能系统在学习了分类后的6400张大桃照片后，依据桃子的大小、颜色分布等不同图片信息，构建桃子特征模型库，形成机器自身的分类逻辑。机器学习的过程，首先经过人工分类，按果农分出的三个等级给桃子录取照片；其次，将编号一、编号二、编号三的分类号录入系统构建模型库，最后分拣机就依据图像识别技术，对每个经过‘暗箱”的桃进行拍照匹配。在颜色方面，按照果农实际经验的一般分类法，大桃分为阳面和阴面，阳面受光照较多，桃皮呈红色，如果红色面积占比超过百分之八十就能算好桃了。识别系统在后期会通过持续的深度学习，不断接近果农的实际经验，最终能够像经验丰富的桃农一样进行比对，然后得到分类的结果。

“现在这台机器制作费用在6000元至7000元左右，未来将在不影响功能的情况下控制成本、优化研发。”周忠祥并没有急着把智能大桃分拣机推向市场，而是把源代码投入了开源平台，他们希望有更多的人参与进来，完善分拣机，争取将分拣机技术普及开来。