

“每天都会数字藏品平台APP上浏览很久，发现心仪且价格合适的都会选择下手。”90后老叶不断翻阅着手机里的藏品，不时向身边朋友炫耀着自己的数字藏品宝贝。

只需花费些许金钱便能拥有个标注唯一序号，专属于你的数字藏品，你心动了吗？新颖时尚的概念、全新的社交、悦己需求……数字藏品正逐渐从小众市场“破圈”，成为当下最火爆的行业之一。

2021年被称为“NFT元年”，市场火热正吸引着Z世代年轻人涌入。

数字藏品凭借其独特的IP价值、稀缺性制造了“造富神话”，却也成了一场赌博游戏。价格剧烈变动，不少玩家成为接盘侠。老叶告诉新京报贝壳财经记者，自己萌生了“离场”的念头，他曾和朋友凑了20多万元购买了大量数字藏品，没想到平台很快宣告破产。

经历迅猛的爆发阶段后，数字藏品市场正在逐渐降温，而为二级市场炒作划定红线逐渐被推至台前。

手慢无，Z世代被“圈粉”

11点58分，老叶手机闹钟准时响了起来，他紧张地点开一个数字藏品APP。两分钟后，一款心仪已久的数字藏品将正式上线，他不愿错过难得的机会，必须集中精力等待抢购。

不到一分钟，这款首发量仅为2000份的数字藏品宣告售罄。尽管老叶不断刷新着页面尝试购买，但系统始终提醒他“暂无库存”。

“没办法，太多人盯着呢，谁都不愿错过。”不甘心的老叶转头关注起二手市场来，他希望有玩家能够出手，这样他可以根据行情趋势预估价格波动，最终决定是否溢价购入。

半年前，老叶在朋友领路下接触到数字藏品，如今每天都会在十多个数字藏品群里和网友聊个不停，彼此分享着各家平台的最新动态和最近的收获。

远在重庆的90后王雨也在不停刷着手机里的数字藏品平台APP，她同样希望能从中寻找到心仪的藏品。

学生时期的王雨就对文玩古董有着浓郁的爱好的，工作后利用假期飞往各地博物馆参观打卡。2021年底，她偶然在网上看到一款由湖北博物馆所出品的“越王勾践剑”

数字藏品，迅速被精美的图片所吸引，并很快入坑。

“虽然只是一张图片，但因为每一份数字藏品都有自己独特的属性值和编号，意味着其独一无二的特性，自然格外珍贵。”王雨告诉新京报贝壳财经记者，这一爱好也很“烧钱”，自己已花了近万元用于购买数字藏品，单个价格从十多元到上千元不等，“只要符合自己兴趣和审美风格的，都希望能入手。”

凭借稀缺性，数字藏品刺激尝鲜的年轻人进场。作为一种限量发行的虚拟数字商品，其包括但不限于数字画作、图片、音频、视频、3D模型等各种形式。这类商品每个都映射着特定区块链上的唯一序列号，不可篡改、不可分割，也不能互相替代。

贝壳财经记者了解到，自2022年开始，数字藏品迅速在年轻人市场中发酵。从“冰墩墩”数字盲盒，到《只此青绿》所推出的舞蹈诗剧数字藏品纪念票，都让Z世代年轻人蜂拥追捧。

相关统计数据显示，2021年我国共计发售数字藏品约456万份，总发行价值约1.5亿元。根据数据领域研究平台头豹研究院测算，2026年我国数字藏品市场规模将达300亿元。

“和此前盲盒以及潮鞋市场爆发相似，数字藏品背后的巨大价值正吸引着Z世代的关注。”一位NFT行业观察者告诉记者，数字藏品最初集中于艺术圈等小众领域，如今随着众多IP和平台的涉入，数字藏品内容也越发多样化，自然吸引到追求新奇事物的年轻人进入这一圈子。

售价几十元，疫情下的悦己消费

浏览了多个数字藏品平台APP后，王雨终于物色到一款心仪的艺术类数字藏品。数千元的转让价格让她最终选择了放弃，“价格超过预期了。自己收藏的话成本太高，转手加价卖又舍不得。”

入圈时，身边朋友“数字藏品有收藏甚至盈利价值”的说法，让她格外好奇，“一张电子图片，真的有那么大的魅力么？”

第一笔下单的是一张价值15元钱的数字藏品图片，王雨饶有兴趣地将其挂在网上转售。很快就有人联系上她，希望以400元的价格求购。

转手就能赚到20多倍的利润。这让王雨深感数字藏品空间的巨大，也让她开始认真地研究起来。

“最初并不了解数字藏品有‘稀缺性’为前提的基础价值，单纯地觉得什么符合自己的审美就买什么。”喜欢文玩的王雨在选择购买时总会倾向于此类数字藏品，在自己花费近万元购买的数字藏品里，几乎绝大部分都是文玩艺术类。

王雨总会随时打开APP里的收藏品浏览。对她而言，数字藏品相对实体藏品无疑更为方便，不但不用担心藏品容易损坏以及丢失等问题，还能随时随地观赏，“感觉手机里藏着一堆专属于我的文玩宝贝，弥补了疫情期间没法去博物馆的遗憾。”

和王雨有着类似爱好的人不在少数。据公开数据显示，文物类蕴含中国文化的数字藏品，以及画作等艺术品类数字藏品是目前数字藏品市场的两大购买偏好，占比分别达到24.76%和24.65%。

不断丰富着自己的数字藏品之余，王雨也开始有了自己的选购标准。她更倾向于购买各地博物馆、文体局等平台所推出的数字藏品，而对于小平台的商品则避而远之，“官方平台推出的藏品无论设计做工的精美度还是藏品介绍的严谨性，都比小平台要好得多，也更具有收藏价值。即使今后无法交易，但它只要一直属于你，内心很舒服。”

另一方面，王雨也很少在二级市场购买溢价过高的藏品。尽管对文玩类数字藏品情有独钟，也曾加价从其他玩家手中购买过，但通常只会选择比原价高出几十元的藏品。

贝壳财经记者了解到，国内大多数数字藏品单价多在几元到几十元之间，不少还是免费发放，只有少量发行价相对较高。而随着市场热潮的爆发，不少数字藏品价格被人为炒高，动辄溢价几百倍。

“当下市面上所流行的数字藏品其实并没有太大的实际意义。本质上就是一张图片。”在王雨看来，数字藏品无法类似虚拟货币般可以直接兑换成人民币，即使交易也只能等待其他玩家购买，如果溢价太高，无论收藏还是交易，都会增添未知的风险性，甚至不排除最终“砸”在手里可能，“数字藏品领域浅尝即可，真要大额投入并‘赌’增值的话，肯定不划算。”

万元涨跌玩心跳，“有人趁机‘割韭菜’”

数字藏品凭借其独特的IP价值、稀缺性、社交性等属性，吸引着当下年轻人。而转手卖高价的一夜暴富梦，正制造着狂欢，无疑让年轻人也更为之着迷。

2021年寒假，老叶身边的朋友激动地告诉他发现了一条“生财之道”。一番了解后，老叶得知对方原来是通过购买数字藏品，再溢价转手进而获取利益。

“当时觉得有人花钱在网上买图片就够‘傻’了，居然还会有人接手。”最初老叶并不在意，但当发现身边不少朋友都以此获利，这让他迅速萌生兴趣。

老叶尝试着购买起数字藏品——花费6000多元购买了2个“孙小圣”藏品，并挂在平台上兜售。

那段时间，老叶每天都会反复刷平台关注着价格波动，以及是否有人下单购买。这款单价3000多元的藏品并非想象般价格飞涨，反而在短短一周内下滑到1000元上下，“当时觉得完了，砸手里了。”

朋友建议他亏价出手以及时止损，但老叶并不愿意：现在卖的话损失太多了，宁愿继续挂在网上期待价格回弹。这也让他一度尝到了“赌一把”的甜头，这款藏品价格很快涨了回来。最终老叶以每个近4000元的价格出手，“两周时间差不多赚了1400多元，不错了。”

“感觉就是在玩心跳，而且发现里面‘水’很深。”老叶印象深刻，这款数字藏品曾一度反弹到6000多元，当时他曾考虑过出手。但群里有人不断表示可能会涨到1万元，甚至还鼓励大家趁机再入手点。后来却发现，6000元已经是该藏品的最高价格，随后一路下跌，“感觉有人趁机‘割韭菜’，谁当时入手就基本被套牢了。”

数字藏品市场暗藏风险，高回报仍让老叶沉迷其中。半年多时间，他先后买了价值5万多元的数字藏品，其间也发现身边不少玩家沉迷其中的本质和自己相似，都是出于投机心态，“很少有人真正在意数字藏品本身‘稀缺性’、‘IP价值’等特性，更在意的是‘卖不卖得出去’和‘多少钱卖’，毕竟卖得出去的才叫NFT，卖不出去的话就是一张JPG。”

好运也并非一直眷顾着老叶。一次，他砸下1.5万元从二级市场中买到一款“拼图全卷”的数字藏品，这款被他寄予厚望的藏品最终价格下滑到两三千元，至今未能反弹回去。

种种经历让老叶对数字藏品品牌IP越发不太看好，转而更重视起数字藏品平台。他发现尽管优质的IP数字藏品备受市场追捧，但市场上IP众多，几乎每天都有无数个IP出现，很难确定究竟哪款才能获得成功。

不过，平台同样暗藏风险。受数字藏品热潮影响，国内一时间涌现出无数大大小小的平台，其中不乏龙蛇混杂的情况。

贝壳财经记者联系到一家数字藏品平台开发者，其表示最低5万元就可以开发具有藏品发售功能的数字藏品平台，可交付源码和代办资质，“提供NFT发行、展示、

获取、上链一站式解决方案”，最快7天就可上线。

老叶也有过被骗的遭遇。他曾和朋友凑了20多万元，在一家新平台购买了大量数字藏品，没想到平台却很快宣告破产，“到现在钱都没要回来。”

数字藏品市场趋冷？行业亟待合规性

“相对半年前的火爆，数字藏品市场如今逐渐趋于冷静。”近半个月来，老叶发现身边玩数字藏品的朋友数量明显减少。让他肯定这一判断的是，此前每每将数字藏品挂在平台后，很快就有玩家主动咨询，而如今接连很长时间都少有人打听。

王雨也有着相似的感受。她所在的多个数字藏品群里曾经人声鼎沸，大家每天都会热情地讨论着市场动态，随着藏品价格波动欢呼或哀叹。现在发言的人越来越少，“以前每天打开微信，群里都会有上千条未读提醒。现在几天点进去一次，发现最多也就百来条。”

经历迅猛的爆发阶段后，数字藏品市场正在逐渐降温。贝壳财经记者采访时，多位数字藏品平台从业者表示，不仅玩家市场遇冷，不少平台也纷纷宣告关停。

早在一个月前，恒生电子旗下数字藏品平台“予藏”发布业务关停公告，并表示用户可以选择保留藏品但仅提供观赏功能，或进行原价退款。

“无论是哪种选择，都让部分用户无法借‘转赠’名义进行私下交易，也意味着他们希望借数字藏品获利的想法彻底破灭。”同样在半年前入坑，如今却选择离场的玩家赵飞告诉记者，“很多玩家其实都是抱着获利的心态进场，在购买了数字藏品后除了转手销售，并不清楚还能做什么。现在先缓缓吧，等今后数字藏品价值‘升级’后再重新入局也不晚。至少无论在监管等方面都需要提升”。

数字藏品的金融化一直是监管重点。北京市中闻律师事务所合伙人赵虎告诉贝壳财经记者，“数字藏品”之前通常被称为NFT作品，NFT为非同质化代币，与虚拟货币有高度联系，我国《关于进一步防范和处置虚拟货币交易炒作风险的通知》明确了虚拟货币相关业务活动属于非法金融活动。为了去除NFT的代币属性，NFT项目作品更名为“数字藏品”。

政策管控趋严，平台在合规性要求下对数字藏品炒作进行限制。贝壳财经记者注意到，蚂蚁集团旗下数字藏品平台鲸探要求玩家需持有满180天后才能通过平台将数字藏品无偿转赠给好友。

贝壳财经记者了解到，数字藏品市场降温但远没到外界认为的“沉寂”阶段，要想

焕发出第二春，行业需要摸索未来究竟在哪。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉贝壳财经记者，我国对于数字藏品炒作一直是高压监管。比如对数字藏品在二级市场流通交易划定红线。但区块链技术为基础的数字藏品具有去中心化的特征，私下交易的二级市场无法完全禁止。

对于国内数字藏品的乱象，从国家层面要加强监管，完善立法，NFT技术是一种工具，要利用工具的特点，可以将NFT技术用于知识产权保护结合，进行合理的利用。但仅仅依靠国家监管是不足的，投资人自身也要对数字藏品价格炒作保持警惕，拒绝当“韭菜”被人收割。

新京报贝壳财经记者 覃澈 编辑 王进雨 岳彩周 校对 柳宝庆