

5月18日，AAACoin创始人兼CEO刘松做客巴比特直播间，谈起自己创业的初衷，坦言：“人最后都要变成一堆白骨，要折腾出点事情，这辈子才算没白活。”

初识比特币—2013年的车库咖啡

说起创业，就不得不提车库咖啡。早年，还任职于新浪的刘松常为一个创业的朋友提供技术支持，而这位朋友的创业落脚点恰好是车库咖啡。

2012年底，刘松从新浪辞职，开始自主创业，做了款基于星座文化的社交平台“微星座”。2014年，他正式加入了YOU+青年公寓项目。在这段期间，刘松常年窝在车库咖啡专心工作，而就是在这里，他发现了比特币，遇到了生命中一个重大转折点。

“2013年对于我来说是十分重要的一个年头，这一年我认识了比特币。”

究竟是谁第一个将比特币引入中国的不好说，但车库咖啡被认为是中国币圈第一孵化基地则是当之无愧！在这里，刘松认识了比特币早期玩家李笑来，赵东，宝二爷等人。

谈及当年的比特币圈子和现在比特币圈子的差别，刘松说最大的差距是规模，“当年的圈子很小，也没有什么所谓的‘精英人士’。当时最令人印象深刻的是李笑来，宝二爷和他老婆洋洋”。

刘松表示对比特币的启蒙是来自于李笑来，而对宝二爷夫妇印象深刻则是因为他们对商业的敏感度和执行力。

“他们的执行力非常强，前一天刚说要拍洋洋访谈，第二天就已经带着机器到处拍了。”

币圈老江湖刘松的5年投资之道

技术出身的刘松对理解比特币有着天然优势，刘松表示比特币/区块链没有上车早晚问题，只有下不下车的问题，知道的早，不一定能拿到最后，知道的迟，也能有利益可图。

“比特币不要买太多，因为买很多就忍不住看行情，那就终究有一天你会抛掉。我非常庆幸的是从2013年上车，到现在，我手里的数字货币只增未减。”

2013年到现在，质疑比特币本身价值的声音不绝于耳，刘松表示最重要的价值即来源于“共识”。

“很多人会想一行代码怎么就那么贵？那我们想一想，钻石是什么？钻石本质而言不就是碳吗！人类社会所有有价值的东西都是源于大家觉得它有价值，在地上捡到的破石头如果能换到你的一套别墅，如果你愿意换，这块破石头就值得一套别墅。

这个世界所有的需求都源于人的需求，只要人对它有需求，有欲望，不管这个东西是实体的还是虚拟的，它都是有价值的。”

“比特币最开始是有很多泡沫和投机成分的，泡沫是市场营销的成本。当战争出现的时候，房子，钱什么的都带不走，如何让全世界的人都认可你资产的价值？以前是黄金，现在就是比特币，既方便携带又有全球共识，这是一个非常重要的标志性事件，它是一个价值储存的物品，是刚性的需求。就仅仅从这一个需求来说，它就是有价值的！”

5月21日，央视点名批评了英雄链，太空链等“空气币”，早期就在区块链圈里摸爬滚打的刘松自有一套“一秒识别空气币”的秘诀：

“很多人现在说解决某某某痛点，不是有需求就不是空气币，而应该说没有刚性需求的币往往就是空气币，技术包装得再漂亮也要从商业角度来分析项目能不能赚钱，能赚钱的币不会差到哪里。”

“对于新进场得投资者来说，最重要的是要拿住，别放，大部分拿不住源于人性的贪婪、急躁，自作聪明。很多人进场，涨了一倍或者百分之五十的时候，心里想着抛掉以后，等它跌下来以后再抄底，割的那一瞬间，论上涨和下跌的几率是一样的，你怎么知道不是抄在半山腰呢？”

所有短期内说自己能预测价格的都是骗子，没有谁能预测价格。有点像赌博心理，‘赌博三年，输赢都是自己的钱’，靠赌博赚钱是不太可能的。很多人在比特币上赚钱无非是运气好而已，其实他并不理解什么是比特币，投资区块链项目也是闭着眼睛投，不去管项目的价值，这和赌博有什么

区别呢？所谓的价值投资要去了解这个项目有没有刚性需求，有没有真实用户，大部分人炒币的心理是我现在买入币未来要把它卖出去，但从来没有想过要卖给谁呢？谁是真正想要这个币的呢？买币不是炒作，今天买入，明天去交易所卖出，未来是否有刚性需求及真实用户是判断这个币是不是空气币重要标准。”

创业再出发一人总是要折腾点事出来

谈起自己的项目AAChain，刘松显然底气十足，AAA Chain (App Alliance Association Chain)是致力于利用区块链打造一个由海量 DApp 应用组成的、去中心化自治的、保障隐私安全的大数据共享开放平台。

“技术再高大上，也要服务商业。商业价值与用不用区块链没有关系，这是一个平台，平台上流转的是虚拟的数据。一、平台上最大的价值源于数据的价值 二、数据来源于哪些方面：互联网巨头公司最值钱的是数据，这样的巨头公司从原则上说是不会把自己数据放在平台上，更多的是中小规模的应用，单拉出来没人会重视它们，不是忽视了长尾效应，当有足够多的数据就不可小觑了，单独无法抵抗巨头，但是抱团取暖是可以与巨头抗衡。这就是AAChain要做的事情。”

除了商业模式清晰，技术过硬，对于区块链+大数据的AAChain来说，海量数据是极其重要的一个因素。对于这一点，AAChain可以说是含着金汤匙出生了，在诞生之初，AAChain就已经和环信达成了战略合作。从环信官网的介绍，截至2017年底，环信即时通讯云供服务了166940家APP客户，SDK覆盖手机终端10亿部，平台日均发送消息15亿条。典型用户包括：中移在线、华为、东软、海尔、快牙、国美在线、万科集团、我爱我家、智慧树、运满满等。和环信战略合作，就意味着坐拥17万APP，5000万日活的数据基础，这对AAChain来说，是很难被他人一下攻破的护城河。

“和环信的渊源还是很深的，最开始是一起从车库咖啡一路走过来的，所以有了这个想法，并且正好能够结合，合作就是水到渠成的事情了。”

说到最初创业的初心，刘松表示，想到一个真正的好项目并去实施，是一件积极兴奋和有干劲的事情：

“

当我想到这个项目的时候，是非常非常兴奋的，很多项目都是由天花板的，这个项目让我觉得没有天花板。”