

通证是区块链的灵魂，没有通证的区块链是不完整的链，围绕通证产生了通证经济这一概念，被誉为潜力无限，是新时代生产关系的变革者。

但能见到的绝大多数通证经济项目都是失败的，本文从通证的基本分类讲起，为你讲述为什么绝大多数通证经济项目都是失败的，以及关于通证经济的一切。

一、通证分类

2018年瑞士金融市场监督管理局根据通证潜在的不同经济功能对其进行了分类，该分类方法在国际上受到了较大的认可。具体而言，通证可分为以下三种类型：

- 1、支付型通证(payment token)：指为了在现在或将来取得某样物品或某种服务，而作为金钱或价值转移的一种支付手段。
- 2、应用类通证(utility token)：该类通证以数字化的形式存在，主要用于基于区块链技术为基础架构开发的应用或服务。
- 3、资产类通证(asset token)：这类通证以一定资产作支撑，如通证持有者可向发行人索要的债务或股权、未来公司收益或者资产流动中一定的份额等等。因此，就其经济功能而言，这类通证近似于股票、债券或衍生品。

通证本质上是价值的载体，利用区块链技术将价值、权益、实物资产通证化，其内涵可以是权益，如分红权、所有权、债权，可以是资产，如实物资产的映射上链，对应资产类通证；可以是货币，如BTC、USDT，对应支付型通证；可以是应用或服务中的流通通证，此种通证主要是为了在应用内使用而发行的，比如很多DAPP都发行有自身的通证，对应应用类通证；还可以是一切有价值的东西，如注意力等。

但实际上有些通证是多种类型的混合体，比如交易所发行的平台币，以交易所部分盈利作为支撑，具有很强的金融属性，但同时交易所也为其开辟了众多的使用场景，具有使用价值。

基于通证产生了通证经济这一概念，被称为潜力无限，主要特点是利用通证本身的特性创造出更加优秀的生态体系，更好的价值捕获模型，更多的用户群体，以及通过通证实现一种大规模的分布式的价值创造形式——这一点有开源协作的精髓。

通证体系内目前有单通证、双通证、三通证，单通证比较常见，大多数项目都是单通证，双通证以MakerDAO为主要代表，三通证以Steemit为代表。

但还有一种通证分类模式，把通证分为两大类四小类：

第一大类：实用型通证（utility token）。产品或服务通证（use of product），代表公司的产品或服务的使用权。

奖励通证（reward token），用户通过自己的行为获得奖励。

第二大类：证券型通证（security token）。

权益通证（equity token），类似公司的股权、债券等。资产通证（asset token），对应实体世界中的资产，如不动产、黄金等。



我们常说的通证经济模式，主要是指奖励通证，通过对奖励模式的设计，对被奖励群体形成激励，实现自身生态的更好发展、更多的价值捕获，更多的用户群体，更大规模的强协作。

奖励通证简单理解可以对标积分，但又比积分有更高的透明度、流动性，以及升值预期，下面聊的通证激励模式主要是指奖励型通证。

因为很明显，除奖励型通证外基本不需要设计复杂的通证经济模型，只要做好通证分配、流转、回收的模型就可以了。

比如交易所，抵扣手续费、利润回购，以及多设计一些使用场景，这就够了。其关键是交易所本身的发展，模式设计的花哨，并不能影响本质。

有些通证对应资产、或者股权等权益，同样不需要进行模式设计，只要能做到——对应就可以了。

二、激励的魅力

很多观点都认为区块链能够实现人类的大规模强协作，将会是一场改变世界生产关系的巨大变革，而在这场变革中Token（通证）是重要的纽带，是无法舍弃的一环。

区块链激励机制始于比特币。

比特币网络通过自动化运行首次实现了人类自发的大规模强协作，其关键因素之一即为比特币的激励机制，以至比特币的激励机制被众多项目效仿。

现在比特币挖矿已经形成了一个非常庞大的产业链，并且孕育出了嘉楠耘智这样的上市公司，以及比特大陆这样的矿机巨头。

但比特币的成功基于其自身多重因素的影响，特别其是开创者，简单模仿激励机制，并不足以让项目成功，众多fork比特币的项目，活到现在的并不多，且活下来的都有其自身特色。

Fcoin首创的交易挖矿凭借通证经济的激励作用，名噪一时，获得极大关注。其本质是造富效应，但吸引来的流量无法创造真实价值，为激励而激励，激励空转。当造富效应消退，通证没有实际价值支撑，最终崩盘。

由币乎引发的内容平台热潮，同样引发了广泛关注，早期大V依靠前期红利能够月入20万，几个月内即可获利几十万人民币。由赚钱效应引发的写作热潮，像交易挖矿一样引发了众多内容平台的跟风、效仿。但跟随币乎模式的内容平台，除力场外，绝大多数都已销声匿迹。

在2018年底的DAPP热潮中，菠菜类项目依靠其激励机制引发的造富效应横空出世，吸引无数目光。但绝大多数通过激励引来的并非能够真正创造价值的目标用户，而是套利的矿工。最终DAPP生态沦为了一场跑得快的投机游戏，不能及时抽身者生死由命。

以上这些通证模型，都因财富效应获得了极大的关注，获得了极好的冷启动成果，但绝大多数都失败了，这说明一个产品想要仅靠通证的激励作用就获得成功，是绝对不够的。

就像比特币绝不仅仅是因为激励机制而成功一样。

三、激励的目的

激励只是手段，协作才是目的。

通过激励机制实现协作，通过协作达成某些效果才是最终目的。

这些想要实现的效果必须直接/间接的具有价值，或者远期内具有价值，其根本目的是创造价值，否则就是为激励而激励，是没有意义也不能长久的。

协作的最终目的是为了创造价值，创造价值就要求项目有可行的商业模式。

当然也可以是一些能够让商业模式更加高效的行为，比如基础设施的完善，交易摩擦的减少，交易效率的提升，品牌形象的建设等，这些行为不能直接创造利润，但同样有价值，但这些行为的激励占比在一个成熟的通证经济模型中不应过高。

有些项目商业模式比较特殊，短期内无法形成闭环，那也要求从长期看有形成商业闭环的可能性，或者能够配合其他业务形成联动效应，为其他价值更大的项目赋能，此类情形对项目方能力有更高的要求。

无论何种通证模型，都不应脱离商业模式来谈，不是所有的项目都能成为比特币，可以靠共识活着，以太坊还在谈进行价值捕获，其他项目凭什么能够脱离商业谈梦想？

在“禅与宇宙维修艺术”的《通证经济悖论 — 激励机制、社会生产、后资本主义》一文中，把类积分型通证激发的行为类别分为以下三类：

1. 微任务 (micro task)：非常简单的人或机器完成的任务，比如给人工智能要识别的图像打标签，上线签到，转发消息，骑小黄车等。
2. 中等任务：有一定门槛，但已经被标准化的任务，比如在 steem 平台上写文章，点赞，在交易所完成交易等。
3. 复杂任务 (bounty)：高门槛，非标准化的「悬赏型」任务奖励，最典型的就是为项目贡献代码，成为社区节点等。

通过这个分类可以体会一下上面所说的协作，通过激励机制聚合小的力量，形成大的力量，实现目的，创造价值。

四、激励的误区

在关于通证经济对生产关系变革的论述中，有一个传播广泛的论述非常出名——使

用者即所有者。

用户使用了产品，获得了通证奖励，又因为通证本身的所有权属性，使用了产品的用户自然就成为了平台的所有者，用户和产品形成了利益共同体，自然会为产品做宣传、做贡献。因为通证的存在，使得使用者和产品产生了强关系，是获取有效用户的一种有效手段。

但是，你知道一定有但是。

实际的情况并不如此。

用户使用产品获得了你的通证，并不一定会持有你的通证，更大的可能是转手卖掉换成法币，或者他认可的主流币。

即使用户没有转手就卖掉，持有你的通证就能自动成为利益共同体？更大可能只是为了获得投资收益，而不是和你成为利益共同体。

大概率用户既不会去了解你，也不会去认可你，只是当成一个使用可以获得奖励的地方，用户对产品的忠诚度建立在奖励的基础上，并且忠诚度会随着奖励的多少而浮动。

除非。

除非什么呢？

除非你的产品真的有竞争力，不要求你超过竞品，但一定也不能比竞品差太多，初期比不上竞品没法获得用户，用激励弥补，获得初期用户以及发展时间。

但如果产品做的一塌糊涂，一旦激励停止或者降低，就将步入死亡边缘，没法为用户创造真正的价值，没法让用户真正爱上你的产品，只靠激励并不足以让产品真正成功。

所以重要的是什么呢？

就像比特币不是仅仅依靠激励机制获得成功一样，也没有什么产品仅仅依靠激励就能获得成功，最核心的还是品质和价值，否则只能是空中楼阁。

依托激励机制获得用户的同时，努力提升品质，创造价值，让用户认可项目的发展前景，对产品有信心，用户才会愿意长期持有通证，甚至成为维护者和建设者。

所以构建用户共识，是关键，但你本身真的能够获得用户认可，是核心。

五、激励的反面

通过激励机制实现协作，通过协作实现价值创造，但是在一个体系内是不能只有激励的。

做错了事要受到惩罚，触犯了法律要受到制裁，同样一个体系内不可能所有人都做好事，而没人做坏事。

只有激励没有惩罚，是假定人性本善，不会为了自己私利做出对生态不利的事情，但实际上这是不成立的。

当用户的某项行为对用户有利，对生态有害，但又没有惩罚机制的时候，这种行为一定会大肆盛行，对生态造成持续性损害。

进行通证机制设计的时候，这个矛盾点是一定要避免的，即用户自身利益与整体生态利益的矛盾。

去中心化的通证激励，所有人都能参与，但不是所有人都会是建设者与维护者，更多人会是普通参与者，甚至是破坏者，大范围的通证激励模型，必须设计惩罚机制，抑制对生态有害行为的发生。

通过规则设计引导用户利益和生态利益保持一致，是通证经济模型中非常重要的一点，激励用户去协作创造价值，而非激励用户去破坏生态，内耗生态价值。

说通俗一点就是钻规则漏洞，薅平台羊毛，通证激励机制如果不能做到比较好的防薅机制，其危害性无可估量。

六、激励的维度

金钱激励只是激励方式的一种，很多人、很多行为是不会被金钱所激励的，多维度的激励机制是项目所应该考虑的。

人的需求是多维度、多层次的，驱动也应该是多维度、多层次的，而不应该只有金钱驱动这一单一维度。

在比特币还没有价格的时候，纯粹基于兴趣而挖矿、布道等行为，并不是被金钱所驱动的，更多是基于兴趣、自由、隐私等这些特性。

比特币价格飙升之后，吸引到专业挖矿的矿工群体，矿工群体为比特币的安全做出了很大的贡献，但他们的主要目的也很明确，挖矿赚钱，他们是可以被金钱所驱动的。

以及现在因为持有比特币而不断布道的群体，他们为比特币宣传的主要目的，并不是因为比特币很酷、他们也没有挖矿，而是仅仅是需要更多人了解、认可比特币，使价格升高，他们能够获利，以及获得知名度、粉丝等隐性收益。

纵观比特币整个系统，激励仅仅是一环，通过比特币本身进行实现。但激励机制是非常重要的一个环节，通过激励机制把不同的人才、资源、资金聚合到一起，成长为了一个庞大的生态体系。

但比特币本身又有很多绝妙的特性，绝对掌控自己的资金、永不增发、自由转账、隐私保护等等，并且系统强健、可靠、安全性高，以及第一个成功的数字货币实现的心智占领，这些共同形成了比特币独特的价值，这些独特的价值是比特币激励体系有效的基础。进而随着比特币承载的资金量越来越大，又开始打造价值存储的共识，这是又一个独特的故事。

从比特币系统来看，激励机制是多层次、多维度的，不仅只有金钱这一单一维度。所以产品应该探索更多符合人性的激励机制，以聚合多层次、多需求的用户，形成更大的利益共同体。

七、奖励型通证的适用领域

理论上任何有价值的东西都可以通证化，但我们常说的通证经济模型市值上指奖励型通证，奖励型通证并非适用于所有领域。

所谓通过激励进行协作，就是聚合无数个体的小能量，形成群体的大能量，所以通证经济天然适用的领域，是那些可以通过激励大量用户协作，进而创造出价值的领域，并且被激励的行为是符合人性的。

举一个不适合使用通证激励的例子，EOS上菠菜DAPP火爆的时候，通过通证经济的激励作用给菠菜DAPP带去了大量的关注和用户，一时间好像币圈人人都成立赌徒，但本质上只是赚钱效应，正常人人并不会因为激励就去赌博。

这就是反人性的，菠菜DAPP想要真正创造价值必须能够吸引来真正的赌徒，而非套利的矿工，但赌徒是能够被激励所吸引来的吗？而且那么高的门槛。

币圈本身用户群体不多，喜欢赌博的比例也不会高，所以没可能靠吸引币圈真正的

赌徒而存活，而圈外的赌徒更是根本不可能吸引进来，这就是不适合使用通证激励的案例。

判断奖励型通证适用领域的三个点：被激励行为符合人性、一定量的用户基础、被激励行为通过聚合能够创造价值。

激励只是体系的一环，只靠激励机制是没可能把一个产品做成功的，更重要是创造价值，获得用户认可，让使用者真正成为拥有者，聚合大众力量，实现更大范围的强协作，真正实现生产关系变革。

让我们共同期待通证经济实现生产关系大变革时代的来临。