Outlier Ventures：代币合并和Web3中的并购

作者：Matthew Dawson，Outlier Ventures代币经济学设计；Dimitrios Chatziagnoustou，Outlier Ventures投资负责人；Jamie Burke，Outlier Ventures创始人兼CEO；编译：0xxz@本站

## Token Gravity的概念

在快速发展的区块链和加密货币领域，一股强大的新力量正在崛起：Token Gravity。Token Gravity 最初由 Outlier Ventures 于 2017 年提出，随着区块链领域的成熟，它变得越来越重要。它最初是理解数字资产整合的理论框架，现在可以从资本和社区动态如何影响代币化生态系统的增长中观察到。

“Token Gravity”描述了大型、资本充足的代币对小型代币施加的引力，将它们吸引到统一的轨道上。就像行星将物体吸引到轨道上一样，大型代币通过其经济规模吸引小型代币，其中包括流动性、市场存在、技术竞争力、文化和社区参与。随着这些代币的增长，它们的引力会变得更强，影响小型项目与其生态系统保持一致或融入其中。

Token Gravity由三股主要力量驱动：资本-提供流动性和稳定性；社区-促进网络效应和品牌忠诚度；技术-实现价值创造和增长。虽然资本通常起着主导作用，但社区参与和技术创新之间的协同作用才是长期维持引力的因素。这一趋势正在实时展开，正如 Outlier Ventures 投资组合中的人工智能联盟(ASI)合并所见。在这种情况下，多个项目统一在一个代币下，利用共享的流动性和市场影响力来创建更强大、更集成和占主导地位的生态系统。

## 代币供应墙

加密货币市场正面临一个严峻的挑战：即将出现的代币供应过剩，有可能超过现有需求。这种涌入正在为新项目和现有项目之间的关注和资本竞争制造激烈的竞争。随着发行新代币的门槛比以往任何时候都低，市场正在经历代币发行的激增。成千上万的新代币，每个都有独特的主张，都在争夺市场有限的关注和资本。在这个拥挤的空间里，许多项目都难以脱颖而出，导致资本不足的资产数量不断增加。

新代币的激增正在造成市场出现达尔文式的稀疏。资本储备薄弱、流动性较差、社区支持有限的项目面临着越来越大的压力，要么脱颖而出，要么面临灭绝。只有那些拥有强大合作、资本支持、强大基础设施和与更大生态系统战略一致的项目才能抵御竞争力量。

对于新项目来说，生存取决于战略选择。许多项目将寻求与更大的生态系统参与者整合，利用他们的流动性和基础设施在市场上站稳脚跟。其他人可能会专注于建立一个利基社区，并开发独特的技术优势来使自己与众不同。无论哪种情况，应对这种供应过剩都需要仔细平衡短期增长策略和长期可持续性。通过了解这些动态，创始人和投资者可以在日益被大型参与者主导的市场中更好地定位自己。认识到这堵代币供应之墙所带来的挑战是迈向繁荣的第一步，在这种环境中，伙伴关系和战略联盟已成为成功的关键。

## 类别代币（Category Tokens）的兴起

随着加密货币市场的成熟，一种新的数字资产类别正在出现：类别代币（Category Tokens）。这些是大市值代币，是整个行业的实际代表，是流动性、社区参与和技术创新的支柱。类别代币为小型项目提供了一个有凝聚力的框架，从而实现了更有组织、更一体化的市场结构。

类别代币提供了一种更有效的方式来集中经济活动，而不是数百种小众代币争夺知名度和流动性。它们提供了强大的基础设施，包括深度流动性池、成熟的社区基础和有竞争力的技术，使小型项目更容易融入现有生态系统，而不是从头开始构建。区块链技术的改进促进了更容易的互操作性，例如跨链兼容性，这是合并活动增长的推动力。

类别代币充当产生网络效应的枢纽，随着更多项目的整合，网络的价值会增加。这些网络效应使较小的代币越来越难以独立竞争，因为与类别代币结盟使它们能够利用共享的用户群、流动性和市场影响力。随着时间的推移，这种整合将带来更高效、更互联的市场部门。虽然将较小的项目整合到类别代币中可以推动增长，但并非没有挑战。协调治理模式、确保所有参与者获得公平的价值以及保持技术兼容性可能很复杂。此外，一些项目可能会抵制整合，以保持其自主性和代币价值上涨潜力，即使这意味着面临更大的竞争压力。尽管面临这些挑战，但对于那些寻求更快获得流动性和用户网络的人来说，类别代币的吸引力仍然很强。

模因价值，即吸引注意力和心智的能力，已日益成为代币成功的驱动因素。在差异化越来越困难的市场中，“某种程度上，一切都是模因币”，正如 Outlier Ventures 创始人 Jamie Burke 所说。这意味着代币通常依赖于其产生炒作和动量的能力，理想情况下，基本面会为其提供支持，但通常情况下基本面会缺失。代币还会在同类中争夺关注，这场争夺战主要由社区参与度和社会知名度驱动。在缺乏基本面分析的情况下，许多投资者会选择投资代币，不是因为代币的内在价值，而是因为他们相信其他人也会投资。这种先有鸡还是先有蛋的局面再次将类别代币置于最前沿，因为项目需要投资来证明其价值，而这只有在市场普遍感兴趣的情况下才会出现。因此，市场的投机性质放大了模因价值的重要性，代币不仅必须具有强大的基本面，还必须成功吸引注意力。

## Token Gravity作为战略护城河：资本、社区和技术的作用

Token Gravity 在 Web3 中创建了战略护城河，通过资本实力、社区参与和技术整合的结合将项目吸引到其轨道中。这些元素结合在一起，将较大的代币转变为塑造加密生态系统动态的强大枢纽。

资本是 Token Gravity 的基石，它使代币能够确保深度流动性池、吸引机构投资者，并通过并购 (M&A) 为战略合作伙伴关系或增长提供资金。这种财务实力使代币能够产生飞轮效应，即更大的流动性和投资会吸引更多的用户和投资者。

文化是一种维持和放大代币引力的力量。正如Vitalik所说：“文化与激励机制具有类似的效果——事实上，文化是激励机制的一部分。它会影响谁被生态系统吸引，谁被排斥”。活跃而忠诚的用户群不仅是网络效应的来源，也是有机增长的驱动力。这些社区围绕代币团结起来，创造出一种吸引新用户和项目的归属感。对于较小的项目来说，与强大的社区结盟可能是默默无闻和加速采用之间的区别。

技术是实现无缝集成和增强代币生态系统内互操作性的支柱。具有完善技术框架的代币可以使集成更容易，但这些技术优势必须与资本相匹配，以促进增长和社区支持，以维持用户参与度。项目经常面临权衡，技术上更优越的协议可能会输给资金充足、社区规模更大的竞争对手，这凸显了采取平衡方法的必要性。

Token Gravity 的真正优势在于资本、社区和技术之间的协同作用。当这些元素结合在一起时，它们会创建一个自我强化的生态系统，吸引新项目、培育创新并推动长期增长。这种动态使较小的代币能够获得流动性和基础设施，而较大的代币则巩固了其作为去中心化经济基础支柱的角色，并通过战略并购塑造 Web3 的未来。

## 制度转变

随着代币整合重塑市场，需求正从散户驱动的投机转向机构的战略性长期投资。机构资本流入具有深度流动性、强大治理和稳定性的代币，这些品质使类别代币成为理想目标。机构投资者优先考虑深度流动性、安全的投资环境和一致的市场深度，寻求能够容纳大额交易且不会对价格产生重大影响的资产。与经常被投机性代币吸引的散户投资者不同，机构专注于提供长期稳定性和增长潜力的资产，使类别代币成为他们的首选。这种转变形成了一个反馈循环：随着机构资本流入类别代币，它会加深其流动性并提高市场价值，从而进一步增强其吸引力。这种增长吸引了更多投资，巩固了他们的主导地位并扩大了他们在整个市场的影响力。

类别代币有可能像传统市场中的指数基金一样运作，为行业分配提供简单而有效的方法。随着类别的成熟，这些行业中的主导代币越来越成为其整个生态位市场的代表，就像 ETF 或指数一样。对于机构而言，投资类别代币可以简化投资流程。机构可以将资本分配给捕捉整个类别经济活动的代币，而不是试图在流动性和成熟度风险更高的行业中挑选单个赢家。

尽管许多代币陷入了模因价值的竞争中，但我们相信某些类别将摆脱这种动态，因为它们与现实世界的数据组件（即 DeAI、DePIN 和 RWA）有联系。这些类别与有形、可衡量的数据和用例有更紧密的联系，这将越来越多地吸引散户和机构投资者的关注。

## Token Gravity 案例研究：ASI 合并

作为全球历史最悠久、最活跃、主题一致的加速器，Outlier Ventures 亲眼目睹了代币引力的动态发展。在 OV 的投资组合中，一个值得注意的例子是ASI 合并，其中 fetch.ai、SingularityNET 和 Ocean Protocol 合并为一个统一的代币，使 ASI 在其类别中占据主导地位。这次合并只是一个开始，ASI 将继续其合并战略，并增加了 CUDOS。

与 ASI 的合并说明了Token Gravity 在现实世界中的力量。通过汇集资源、资本和市场影响力，ASI 正在发展成为一种类别代币，将较小的项目吸引到其生态系统中，并巩固其在该领域的领导地位。这一趋势不仅限于 ASI。我们观察到 DeAI、DePIN 和 Real World Assets 等行业也出现了类似的整合模式。随着这些领域的成熟，资本雄厚的代币的引力将继续增强，推动进一步的整合、整合和行业增长。

## 代币合并的未来

代币经济的未来正受到Token Gravity 的影响。随着市场的成熟，一些占主导地位的类别代币将继续吸引资本、项目和用户，从而形成一个更加稳定和互联的生态系统。这种转变为老牌参与者和新进入者都带来了机会，但也需要战略适应。

资本流动性是Token Gravity 的主要组成部分。在主要交易所上市的成本可能高得令人望而却步，而且需要数年时间才能实现，随着交易所变得更加挑剔，这一时间线只会延长。这给新进入者带来了重大障碍，即使他们拥有卓越的技术。无论项目多么创新，建立必要的基础设施、交易所上市、流动性池和合作伙伴关系都需要相当长的时间。机构投资者需要深厚的流动性和可靠的基础设施。考虑到这一点，新进入者在市场上站稳脚跟面临着一场艰苦的战斗。他们需要时间来建立资本、社区和流动性，以与更大、更成熟的类别代币竞争。因此，代币引力使现有企业受益，他们已经拥有必要的护城河，可以让他们随着时间的推移继续吸引注意力和资本。

对于较大的代币，重点应放在利用其引力来推动增长和吸收创新。与此同时，新项目必须通过融入现有生态系统或建立能够独立发展的独特价值主张和文化来应对复杂的环境。了解这些动态对于创始人和投资者都至关重要。那些能够将自己的战略与新兴整合模式相结合并适应不断变化的市场的人将最有可能在去中心化经济的下一阶段蓬勃发展。

在即将发布的文章中，我们将深入探讨 Web3 并购的实际方面，从寻求推动增长的老牌参与者和旨在开拓空间的新进入者的角度来研究最新的趋势和策略。