

来源：Uweb

作者：于佳宁

内容提要：

受减半周期和宏观经济影响，2023年加密市场的价格将会继续筑底，回归与科技价值相匹配的价格，但不乏找到场景突破和技术创新的可能性。2023年将是市场清洗的过程，华尔街主导的时代将会终结，亚洲力量有望再度崛起，Web 3将重新回归由科技主导的价值创新。

总体来看，整个行业的发展周期逻辑简单明了，即由底层技术创新、基础设施迭代来带动应用创新。每个周期都有某种技术成熟，可以孕育出独特的应用，从而引发一轮牛市。比如2013年那波牛市的一个基本逻辑就是BTC区块链得到社会认可，然后带动了应用创新，BTC本身也已成为“数字黄金”；而2017年那波牛市的核心逻辑是以太坊为代表的公链被认可，然后衍生出了DeFi、NFT等创新；在2021这波牛市，扮演核心角色的则是高性能新公链，它们的发展带动了平民DeFi项目，以及GameFi项目的繁荣。

那继续推演，下一轮牛市的机遇究竟在哪里？

2021年牛市，永续合约成长速度惊人，交易量从2019年的1.25万亿美元增长至2021年的56.87万亿美元，占据整个市场的半壁江山。永续合约无需交割、抗操纵性强、策略多样的特性满足了用户需求，也成为各大中心化交易所重要的产品构成。但一直以来，依附于中心化交易所的永续合约市场常因清算机制缺乏透明度、安全性薄弱等问题饱受诟病，非托管、无许可、抗审查的去中心化永续合约由此应运而生。

2021年，dYdX、GMX和Perpetual Protocol等去中心化衍生品交易所引领了去中心化永续合约的飞速发展。相较于中心化交易所，去中心化衍生品交易所资产透明度、用户资产控制权、抗审查、链上可组合性等方面均有明显优势。加之2022年各大中心化机构的连环爆雷也彻底摧毁了用户对于CeFi的信心，越来越多的用户转而拥抱DeFi和去中心化交易所，去中心化永续合约也因此迎来了新的发展机遇。

对比来看，去中心化永续合约仍处发展早期，其在去中心化交易所中的交易量占比仍较小。回看永续合约在中心化交易所的发展轨迹，其从2016年萌芽到2021年成为交易量龙头，历时5年。同样的，去中心化永续合约在去中心化交易所上也将经

历类似的生长过程，未来仍有巨大的发展空间和发展潜力。

当前，由投资银行、托管人、评级服务机构等构成的证券化网络，使借贷成本远超应有水平，抬高了借贷门槛，将很多用户拒之门外。现实世界资产（RWA）则试图解决这个难题。作为可以在链上交易、代表真实资产的通证，它既为DeFi投资者提供了更多参与链下借贷市场的机会，也为TradFi机构不受地理限制发行通证化债务/资产提供可能，帮助更多传统资产实现高速价值流转。

在DeFi发展早期，通过数字原生资产之间的抵押、借贷等就能实现循环信用扩张。但随着DeFi的进一步发展，链上优质资产的规模瓶颈开始显现。而MakerDAO在2021年4月携手房地产投资者贷款服务提供商New Silver，将房地产等现实世界资产作为抵押品的举措，打开了传统资产进入DeFi的通道，为DeFi生态拓展了新的增量市场。未来，现实世界资产（RWA）将为DeFi提供更多元的资产基础，成为DeFi突破规模瓶颈的利器。

伴随着数字土著的增多，品牌的营销方式也需要更有创意，而代表着个性、自我、独一无二的NFT，能够更好地迎合Z时代用户，为品牌赋能。Gucci、LV、Adidas、Nike、星巴克等国际品牌纷纷试水NFT营销。Nike推出新的Web 3平台.SWOOSH，其将成为Nike所有数字资产创作的“大本营”。这是继去年收购RTFKT之后，Nike的又一大Web 3布局。星巴克与Polygon合作推出Web 3体验活动——星巴克奥德赛（Starbucks Odyssey），其将为美国的合作伙伴和星享俱乐部会员提供赚取、购买NFT的机会和“身临其境”的咖啡体验。星巴克是首批将NFT与忠诚度计划进行大规模整合的公司之一。

和硬核的区块链技术不同，NFT作为非同质化通证，自带价值元素和时尚基因，这些特质也使得明星乐于将个人IP与NFT绑定在一起，NFT也逐渐成为明星升级自我IP、进行粉丝运营的新范式。2022世界杯金球奖得主、阿根廷足球巨星梅西以投资人和品牌大使的身份加入NFT游戏平台Sorare。梅西涉足NFT领域，或将进一步推动传统体育与NFT市场的深度融合，为粉丝带来一场全新体验的体育盛宴。美国前总统特朗普于2022年12月15日发布其首个NFT系列——Trump Digital Trading Cards，共计45000个。该系列以特朗普的生活和职业生涯为主题，展示了“懂王”各种形象，包括超级英雄、宇航员和赛车手等。

伴随着行业步入下行周期，NFT市场本身存在的问题也逐渐暴露：第一，缺少流动性，资金被锁定在NFT项目中无法利用；第二，缺乏价格发现机制，基于NFT非同质化的特性，买卖双方很难在NFT价格上达成共识，顺利完成交易；第三，NFT实际应用场景有限，投机性大于实用性，不利于生态可持续发展。因此，解决NFT流

动性和实现价格发现的创新将成为未来NFT发展的破局点，相关解决方案也在持续迭代。

NFT流动性池协议构建了一种NFT/FT的流动性池，即用户将NFT存入流动性池，智能合约会按价格比例铸造FT发给用户。用户相当于放弃了NFT的所有权，其存入流动性池的NFT可以被其他用户兑换走。

NFT碎片化协议能解决“NFT流动性池协议无法保留NFT持有者所有权”的问题。它允许NFT持有者抵押NFT，获得可交易的碎片化FT，并通过在市场出售获益。在该过程中，NFT被锁定在智能合约，所有权仍归原持有人。缺陷是原持有人只拥有NFT名义上的所有权，若其他碎片持有者丢失私钥或不愿卖出，原持有人或将无法赎回NFT。

NFT借贷协议在不破坏NFT原持有人相应的NFT所有权的前提下，帮助用户通过抵押NFT获得贷款，来释放其NFT投资组合中的部分流动性，用于其他项目和服务。目前，主要有两种模式：P2P点对点借贷和P2Pool点对资金池借贷。当前，NFT借贷范围还主要是蓝筹NFT，其他NFT由于价格波动大等问题，未获得借贷市场的广泛认可。

总体来说，NFT借贷等金融工具将成为解决NFT流动性和实现NFT价格发现的重要引擎。

有了Opensea、X2Y2、Looksrare 等多个直接市场后，NFT聚合器的发展具有重要意义。其整合了NFT市场上割裂的流动性，优势明显：

第一，信息高度聚合。用户可通过一个聚合器平台查看、交易所有市场上的NFT；第二，提高交易效率。用户能浏览所有交易所的交易信息，筛选最优交易价格；第三，防止洗牌交易（Wash Trading），避免平台操纵虚假交易；第四，支付方式多样化，且打包交易能有效节约成本。当用户能够更便捷地以最优价格交易NFT时，就能培养更多的忠实用户，实现生态的健康发展。

2022年，NFT生态上下游正在出现整合，上游交易市场/协议开始收购头部聚合器，聚合器也试图与数据分析工具携手合作。预计2023年，NFT聚合器将进一步整合市场上割裂的流动性，持续优化用户体验。

从Axie Infinity带火的P2E模式，到StepN跑火的M2E模式，再到后续催生的各类X2E创新，带动了本轮GameFi的成长，也使得GameFi成为近两年最受资本青睐的Web 3赛道。尽管短期来看，X & Play & Earn的理想圣杯难以实现，但GameFi超级工厂的持续涌现将成为GameFi后续发力的中流砥柱，并推动Web

3游戏走向专业化和规模化。

Animoca Brands凭借成功投资多个游戏、元宇宙板块的龙头项目，从被迫退市的无名小公司变成GameFi领域的超级帝国；TreasureDAO努力构建共享资产、资源、社区和基础设施的去中心化游戏生态系统，致力于成为加密元宇宙的任天堂；BinaryX精心布局GameFi全产业链，DAO社区、IGO平台、孵化基金、财库等生态已初具规模，有望成为Web 3枢纽。

这些GameFi超级工厂从最初自己做游戏，到投资游戏，再到提供全生命周期服务的游戏孵化器，标志着GameFi的商业模式正逐渐趋于成熟。

社交，几乎已经成为每个人的刚需。社交网络演化的重要推手就是网络硬件设施的升级和移动通信技术的发展，社交将承载更多功能和价值。在Web 3世界，人们将拥有对自己社交数据的绝对掌控权。SocialFi倡导价值社交，致力于解决人们在社交过程中价值变现的难题。它以去中心化的方式，让数据这类生产资料回归个体，改变了社会生产关系、社会财富分配模式，推动从“以平台为中心”到“以用户为中心”的社交新范式。2022年，Web 3社交应用受到极大关注，与其交互的独立活跃钱包(UAW)总数增长迅速。

当前，Web 2头部社交平台正抢先布局SocialFi，试图成为Web 2与Web 3之间链接的枢纽。历经波折，“硅谷钢铁侠”马斯克最终以440亿美元完成对社交媒体巨头Twitter的收购，并开启Twitter的Web 3改革，包括拓展更多付费模式，使用小额加密支付；正式测试NFT Tweet Tiles功能；拓展服务范围，将Twitter变成超级应用X-App等。与此同时，在Meta的领导下，Instagram也在进行一系列Web 3试水，包括创作者可在Instagram上铸造、展示和销售NFT；用户可直接在Instagram App内购买NFT；Instagram将从OpenSea中提取NFT数据，方便用户查看NFT详情等。

从长期来看，SocialFi将成Web 3的破圈主力，一但出现爆款，或将成长为真正的Web 3杀手级应用。

由万维网联盟（W3C）推进的DIDs标准构建了一套多平台互通的身份系统，由用户控制标识符及对应的数据，控制应用对数据的读写范围和时间。其将现实世界的有效凭证迁移至数字世界，打造可验证、可信的数字化身份。

由以太坊创始人Vitalik提出的不可转移的NFT——灵魂绑定通证（SBT），试图构建Web 3原生数字身份。通过大量有效的SBT来描述个体的数字画像、数字声誉、数字社交图谱和数字社会关系，打造Web 3原生信用，推动去中心化社会（DeSoc）的建设。

在Web 3世界，各类钱包地址均由一串字符组成，为便于识别与传播，避免用户因输错地址所导致的交易事故，域名系统应运而生。早在2017年诞生的域名先行者ENS已发展成赛道龙头，占据域名赛道90%的市场份额。此外，推特各KOL的持续“带货”也赋予了域名更多社交属性。

这些数字身份组件，将帮助每个个体打造可拥有、可验证的全局身份，降低人与人之间的交易摩擦和交易成本，并最终实现Web 3可信价值网络、去中心化社会的美好愿景。

数字资产的兴起，也驱动了数字钱包的迭代发展。伴随着Web 3和元宇宙概念的出现，数字钱包承载了更多的价值和功能，其不仅代表数字资产，也代表数字身份和社交关系。Vitalik曾指出：Web 3目前在应用层存在相当的局限性，而这种局限性源自当前Web 3缺乏代表人类身份以及社交关系的原生组件。而数字钱包正在尝试突破这一局限，致力于实现链下身份认证、链上身份聚合、链上信用评级等全方位的功能。

当前，用户对于数字钱包的最大需求仍集中在安全和易用，无私钥、无助记词成为Web 3钱包的理想特征，目前最受关注的就是MPC钱包和智能合约钱包。

MPC（Multi-Party Computation）钱包属于无私钥的加密安全技术方案。其核心思路为通过私钥碎片化托管，来分散风险，以提高钱包的安全性。即MPC钱包自己没有私钥，而是将私钥碎片化，通过对私钥进行多方计算（MPC）在链下实现多签。简单理解就是将一个私钥分成多个碎片，并交给去中心化的网络进行计算和加密。当需要私钥签名时，则将碎片再拼成完整的私钥。

智能合约钱包是希望通过实现账户抽象（Account Abstraction），来达到无感知交互。简单来说，钱包的账户由两部分构成：外部账户（externally owned account）和合约账户（contract account）。EOA钱包是用户通过私钥直接控制账户的钱包，用户发送交易的过程其实是其用私钥为交易数据签名的过程，由外部账户触发。而智能合约钱包是由智能合约来操作，其在保留公私钥的同时，发起交易是直接通过合约账户来完成。因此它无需助记词，就可恢复钱包并更换私钥，且可在基础的转账上增添更多功能。综合来看，EOA钱包类似于ATM机，只支持存取

款、转账等基础服务；而智能合约钱包更类似于银行系统，由于是通过代码运行的，可实现多人验签、白名单、代付Gas费、社交找回、支持多链统一地址等多元化功能，以优化用户的钱包使用体验。

“以太坊盟友” Layer 2：未来将聚焦于提升以太坊的性能和效率，巩固以太坊帝国。目前，最受市场关注的解决方案为Rollup，Optimistic Rollup和ZK Rollup领跑市场。对比来看，由密码学保证底层安全的ZK系解决方案有望成为以太坊的终极扩容方案。

“以太坊模仿者” EVM兼容链：以太坊用户的阶段性选择，本轮牛市的流量红利在未来将不复存在，后续需打磨自身内生增长逻辑及生态文化建设。

“以太坊颠覆者” 新公链：未能如愿攻克区块链的不可能三角，在提升性能、效率的同时，却牺牲了最重要的安全性。未来将聚焦于用户广度，与大量Web 2用户产生交互和链接。Move系新公链正蓄势待发，欲开启新一轮颠覆式创新。

应用链（DApp Chain）：未来将专注于用户深度，满足行业头部应用的Web 3原生需求，并持续推动Layer 3、Layer 4等细分赛道的发展。

在互联网的发展过程中，经历了从PC互联网Web 1到移动互联网Web 2的两次时代浪潮，也就是出现了两条S型发展曲线。2000—2010年，网民使用互联网的方式以PC为主，信息高速公路快速建设并逐步畅通。到了2010年后，随着智能手机的普及，互联网已经通过移动终端渗透到生活的方方面面，移动互联网的发展可以认为是“第二曲线”。当时很多PC互联网的企业看到了Web 1第一曲线的极限，在第二曲线跃迁的短暂窗口期勇于转型，成为Web 2移动互联网时代的赢家。

每一轮互联网的升级，必定会出现一系列全新的杀手级应用，也会诞生一批伟大的经济组织，创新创业的伟大机遇就在眼前。现在，移动互联网发展已临近极限，互联网的发展又一次来到了新的转型节点。我们必须果断出击、布局未来，抢先进入下一个非连续性创新的窗口期，拥抱Web 3、元宇宙，才能真正步入新的黄金十年！