

11 | 关于DAO的七个真相和两个趋势（二）

2022-09-06 郭大治 来自北京

《Web 3.0入局攻略》

[课程介绍 >](#)



讲述：郭大治

时长 17:58 大小 16.42M



你好，我是郭大治。

通过上节课的内容我们知道，作为一个创新的组织形态，DAO 的效率优势主要源于**代码自治**。我们想要设立一个 DAO，首先需要有一个明确的行动目标，这个目标可以是商业盈利性质的，也可以完全是非盈利性质的；既可以是一个长期的经营目标，也可以是一个短期的行动方案。

而且 DAO 的适用场景也非常广泛，可以从零起步，也可以是项目运营达到一定阶段之后，从中心化的方式向 DAO 的形式转换。当然，考虑到“代码自治”的前提是场景的线上化，业务模式比较简单的场景，比如投资等就更适合以 DAO 的形式设立。

那么，今天这节课，我们会继续来探讨 DAO 的真相，一起来看看商业模式、代币机制以及链下共识对于 DAO 的重要性。

真相五：商业模式大于治理结构！

上节课我们说过，DAO 的核心诉求是功能设定。而设定功能的实现，也需要结合具体的商业环境和资源情况，通过**商业模式**来实现，组织架构和治理模式的设定也需要服从于商业模式的具体内容。

在前面 [🔗第 6 讲](#) 里，我给你介绍了一款 Play to Earn 属性的现象级链游——Axie Infinity，以及由此催生出的一个新的业态，链游公会。而下面我要讲的 [🔗Yield Game Guild \(YGG\)](#)，正是链游公会领域的开创者，而且它的诞生也直接源于 Axie Infinity。

以 YGG 的商业模式为例

[🔗Axie Infinity](#) 的玩法我们已经大概了解过，我们知道玩家想要参与游戏的话，需要先拥有三只小精灵，然后才能获得参与战斗、获得代币奖励的机会。YGG 通过推出“奖学金计划”，出借精灵给玩家，使得玩家仅需付出自己的时间和精力即可获得游戏代币的奖励，实现“零成本”参与游戏。

然后，玩家和 YGG 会一起抽取分成，按照 7:2:1（玩家：YGG：链游公会辅导员）的比例分配玩家获得的奖励，这就是 YGG 的核心商业模式，它在 Axie Infinity 市场推广的过程中发挥了重要作用。从数据上看，曾通过 YGG“奖学金计划”参与游戏的用户仅在菲律宾一国内，就达到了上百万之多。

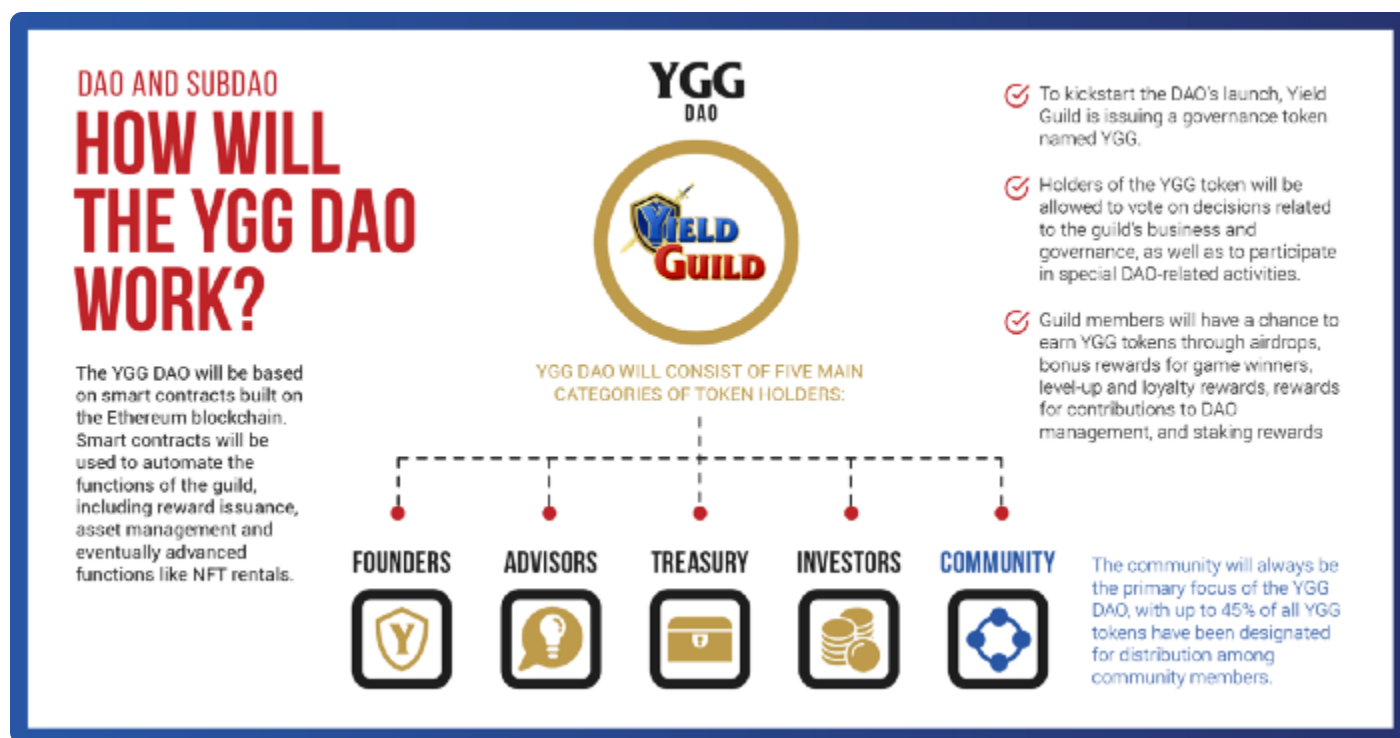


YGG 正是通过 DAO 的形式，实现了上述的商业模式，还启动“Guide Advancement Program（公会进阶计划）”，对社区用户持续进行激励。

所谓“公会进阶计划”的主要内容，就是提出各种有利于社区扩展的任务目标，凡是完成任务的社区成员，就可以获得 YGG 代币奖励。比如，进阶计划第一季的任务清单就包括：

- 在 21 周之内，达到 Axie Infinity 最高阶玩家；
- 完成 8 次以上的直播或者对话活动；
- 推荐 10 名 YGGSLP 入金用户等。

由此我们可以发现，YGG 的社区激励实际上变成了生态发展计划，虽然 YGG DAO 在社区的去中心化治理方面比较欠缺，但对于扩展生态来说，这些动作都是有益而且也是必要的。这一点，也算是去中心化色彩较为薄弱的 DAO 的共性吧。



YGG DAO生态系统示意
来源: Medium

YGG DAO 开启了链游公会这一赛道，目前这一赛道上还有 [Merit Circle DAO \(MC\)](#)、[GuildFi DAO](#) 等链游公会，各个链游公会的业务模式其实都比较相近。

其中，MC 主打 Flow 生态项目，虽然 Flow 公链 NFT 项目的热度比较高，但尚未诞生流量较大的链游，所以，MC 也兼顾其他公链的项目；GuildFi DAO 在开展 NFT 租赁业务的同时，也主推一个跨游戏平台通用的个人身份，如果这一方案被市场接受，也有望降低游戏门槛，同时为游戏玩家带来使用上的便捷。

链游公会模式的缺陷

不过，由于链游公会的业务模式高度依赖链游的经济模型（即游戏资产的租赁，游戏攻略、培训、拉新和账户管理等内容），所以，**链游市场的发展节奏，也会对链游公会的发展产生直接影响**。比如自 2021 年 Axie Infinity 开创了链游赛道之后，在接下来的一年时间里，链游市场并没有诞生第二款流量规模能够达到 Axie 的项目。

所以，不管链游公会有多少家，它们都只能针对 Axie 的小精灵开展资产租赁业务，链游公会的发展当然会受到影响。

此外，虽然链游公会的生长严重依赖于链游，但链游对于链游公会的态度却是“又爱又恨”，甚至有的链游明确表示，不支持链游公会开展 NFT 资产租赁业务。这方面最典型的代表项目就是我们之前讲过的  **STEPN**，一款以“Walking to Earn”为主要特点的健身游戏。


因为在 STEPN 看来，任何链游“X to Earn”的经济模型都有一个衰退周期，对于链游项目本身来说，如何延长项目生命周期是关系到项目存亡的大事，而资产租赁业务的存在，会严重缩短项目生命周期。所以说，如何开创新的业务模式，是摆在众多链游公会面前的一件主要任务。

真相六：代币激励是 DAO 治理的必要内容，但一个好的代币激励制度却没有一个标准模板！

现在我们知道，代币激励是 DAO 治理中的重要内容，但代币激励在 DAO 运营中应该如何定位呢？它具体发挥什么作用？对于 DAO 而言，又要如何设定代币激励制度？这些问题，都需要我们进行深度探讨。

下面，我们就通过几个典型例子，来看看代币激励制度的设计是如何影响 DAO 的治理吧。


Cult.DAO

2022 年 1 月，以推动“去中心化应用”发展为宗旨的  **Cult.DAO**，通过在 Unicrypt 预售的形式走进了公众视野，并且基于代币激励制度的设计，它发展成为了一个运营稳定的投资 DAO。

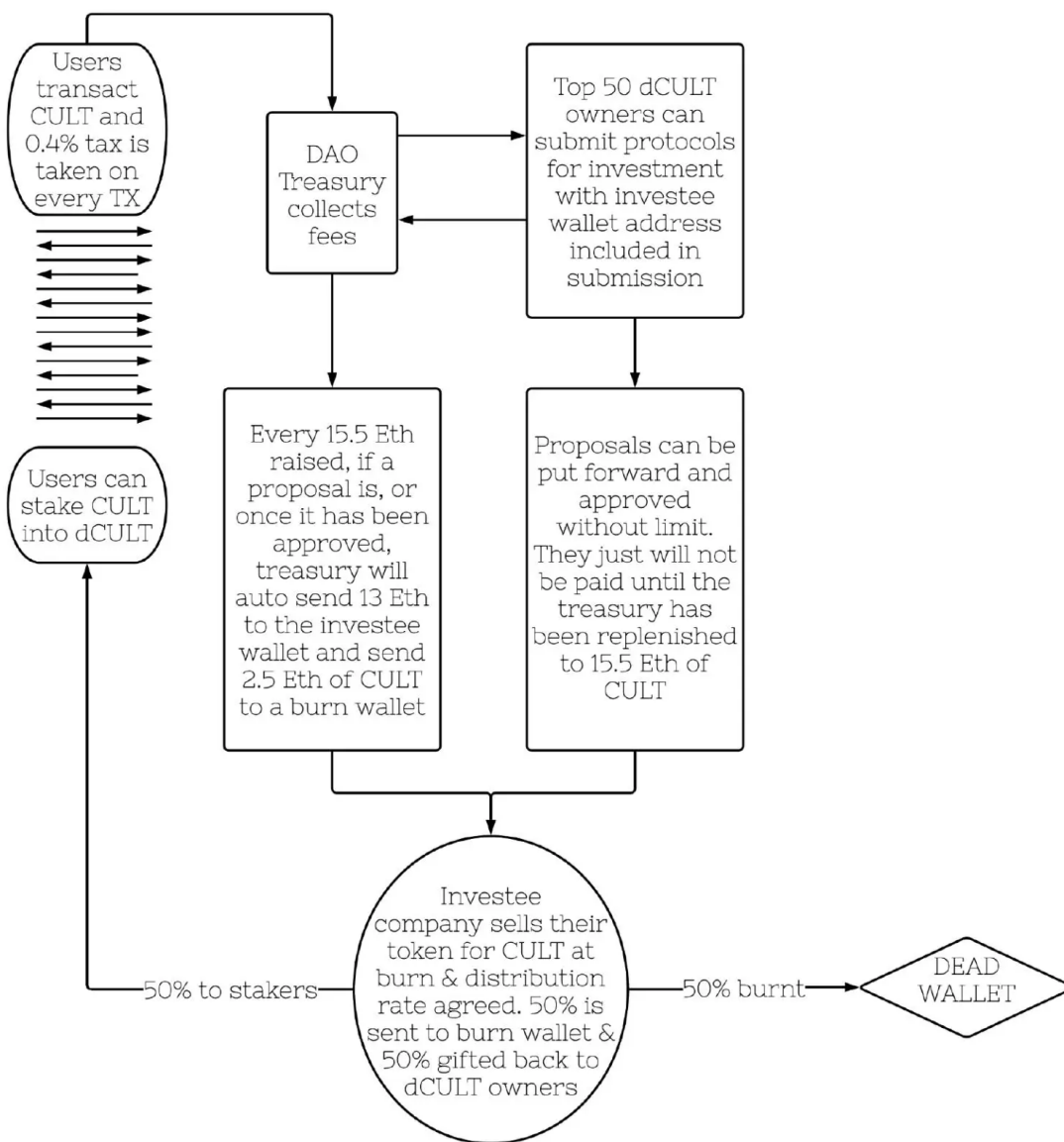
Cult.DAO 在一开始其实就设计了完整的代币方案，大体意思就是一半的代币 CULT 用于预售，而预售所得的 ETH 和剩余的一半 CULT 组成 LP（即提供流动性做市商的凭证），用于提供流动性。对于投资业务而言，其主要业务内容无外乎筹资、决策、投资和变现，对于 Cult.DAO 来说也是如此。

好了，现在我们知道，Cult.DAO 预售的主要资金已经用于添加流动性或长期锁定，**那么它投资所需的资金从哪里来呢？**

Cult.DAO 的方案是，CULT-ETH LP 获得手续费的一半会自动进入“财库”，而且，每当“财库”的资金总量价值达到 15.5 个 ETH 的时候，就会通过投票资助一个项目，但被资助项目只能获得与 13 个 ETH 等值的 CULT，而剩余的价值 2.5 个 ETH 的 CULT 会被销毁。

这样的设计，一方面是治理代币 CULT 具有直接的销毁机制，比较容易产生  通缩效应。另一方面，被资助的项目只能获得价值 13 个 ETH 的 CULT，这个金额对于一个初创项目来说，并不会在经济上产生太大的帮助，但在扩大项目影响、获得种子用户这方面，会有直接的帮助。

Token Economics



Cult.DAO的经济模型
来源于Cult.DAO宣言

此外，这样的设计还产生了另外一个效果，就是如果项目方希望获得资助，那项目方就会有大量买进 CULT，并通过质押进入前 50 名来提名自己项目的冲动，而这种行为在事实上，其实就扩大了 CULT 的需求，从而也能让所有 CULT 用户获益。

Bankless DAO

代币激励机制也在 [Bankless DAO](#) 的运营中发挥重要作用。

Bankless DAO 发行了自己社区的治理代币 BANK，主要用途在于明确社区成员和社区发展进行长期绑定的身份。我们在 Bankless DAO 参与各种公会虽然没有任何门槛，但如果想要参与社区投票，是需要持有一定数量的 BANK 的，这一点也是充分体现了“社区利益导向治理”的精神。

另外，BanklessDAO 虽然发行了自己的治理代币，但**并没有进行任何形式的募资**，在 BANK 的分配方案中，30% 是分配给了初始给社区做出贡献的成员，70% 则全部分配给了国库（其中的 30% 是一次性分配给国库，而剩余的 40% 是在 3 年时间内线性释放给国库）。

所以，BANK 的持有人中，既没有专业的投资机构，也没有所谓的团队成员，BANK 代币也没有和哪个交易所合作，将持币人群扩大到二级市场，BANK 只在少数去中心化交易所中可以交易，交易量不高而且价格也比较稳定。也许相对于价格的暴涨暴跌，正是这些特征才能让 BANK 更好地发挥社区激励的作用。

我们从以上案例中，其实就可以发现，代币机制确实对于 DAO 的治理会发挥重要的作用。作为投资 DAO，Cult.DAO 从筹资到投向确定中，都离不开治理代币 CULT；Bankless DAO 既没有募资也没有预留，而且还刻意弱化了治理代币的金融属性，但代币激励在协调社区成员行为中，仍然发挥了重要作用。

所以，对于 DAO 来说，**代币激励制度是必要的，但却没有固定模式**，也许对于 DAO 而言，只有适应商业模式的代币激励机制，才是最适合的。

真相七：“代码自治”仍然离不开“链下共识”！

在上节课，我在讲 DAO 的功能时，提到了一个小例子，即通过法律的手段，让维基百科的创始人阿桑奇（Assange）重获自由，这个 DAO 就是 [AssangeDAO](#)。

AssangeDAO 在社区内设立了一个由 5 名成员组成的委员会，负责维护社区运营。2021 年 12 月，AssangeDAO 发起社区募捐，募资的主要用途是用来支付法律诉讼的相关费用，以帮助阿桑奇重获自由，募资共收到了 12119.6ETH。但令人意想不到的是，在没有和社区进行任何沟通的情况下，运营委员会在第一次募集之后的第二天，就发起了第二次募集，而且依然筹集到了 3950 个 ETH。

这种行为直接引起社区的强烈不满，但管理团队不仅没有做出明确的解释，反而是“强势”地将提出异议者踢出社区，最后也没有针对开展第二次募集的原因进行说明，只是申明“不再进行


下一轮的募集”。

但事实上，下一轮的募集还是上线了，只不过是通过一个更隐蔽的方式开展。参与项目管理的成员之一 Pak，在 AssangeDAO 两次募集之后，发起了一起相关主题的 NFT Mint 活动，虽然标明是免费 Mint，但发起 Mint 合约时默认支付 0.1ETH 的手续费。

更超出用户想象的是，其实默认的手续费可以手动修改为 0，但大多数用户往往都习惯于按照默认值进行操作。结果，这番操作又为项目筹到了 670 个 ETH。委员会对于募集资金的坚持真是超出了所有人的想象。

当然，这还不算完，在接下来的几天后，同样还是那个推出 NFT Mint 活动的 Pak，又发起了一次 NFT 拍卖活动，本来竞拍价格达到 5000ETH 之后，已经没有人再提出新的报价，但“运营委员会”一次性将筹集得到的 15950 个 ETH 全部进行报价，最终当然竞拍成功。



这种“一意孤行”的操作方式当即在社区引起了强烈反响，于是一份要求 Pak 退还拍卖所得 ETH 的提案被发起，并获得了社区 88% 的投票支持，但提案并没有被运营团队执行。



AssangeDAO
660 个成员


加入

- 提案
- 新提案
- 金库
- 关于
- 设置



提案

所有 ▾

 silkenoa.eth 核心


已关闭

Decision on redeeming JBX tokens in exchange for ETH tokens on the JBX bonding curve

Motivation In February 2022, the AssangeDAO raised 17,422.7185 ETH via juicebox.money to bid on the Clock NFT by Julian Assange/Pak. 5% (ca 871 ET...

✓ redeem all JBX for ETH 1.3B JUSTICE

95.98%

 silkenoa.eth 核心

已关闭

AIP9 - what should the quorum be for a proposal to pass?

Summary This proposal addresses the quorum requirement of the new governance system of the AssangeDAO. The current voting system implements...

✓ 5% \$JUSTICE voting overall 1.8B JUSTICE

42.88%

AssangeDAO发起的提案投票
来源: Snapchat/AssangeDAO.eth

可以说，AssangeDAO 为 DAO 的运营开启了一次非常危险的先例，仅靠社区成员的热情和主动性达成的“软共识”，可以成为社区建立的根基，但即使将“软共识”和社区投票形成的“硬共

识”加在一起，也无法为 DAO 的运营提供最必要的保证。看来更硬核的规则，还是需要通过现实世界的法律来提供了。

所以说，尽管 DAO 肩负着在“公司制”之外创造一种全新组织形态的使命，凭借“Code is the law”在社区协调和治理方面表现出的比较优势，使得我们对于 DAO 的应用前景充满期待，但一个不可避免的事实是，DAO 的发展壮大还不得不需要在 Code 之外，寻找另外一个维度的支撑，使其能和现实世界的诸多规则进行融合。

因为，“代码自治”的效力只能体现在虚拟世界，如果虚拟世界和现实世界处于一种分裂的状态，我们关于探索 Web 3.0 和数字经济的意义，也将大打折扣。只有在虚拟世界和现实世界之间能够通过某种机制实现连接，那么，虚拟世界在信息处理方面的优势，才可以和现实世界进行结合，并对人类的生产和生活产生实质性的影响。

事实上，我们对于人类数字化生存的终局都缺乏明确的判断，但现阶段，DAO 的发展一定需要找到一种将 DAO 的治理效果，传递到现实世界的有效机制，显然，法律就是一种可以满足这种需求的现实存在。

小结

在这两节关于 DAO 的七个真相的探讨中，我们深入了解了 DAO 的概念及其效率优势的主要来源，也知道了 DAO 作为一种创新的组织形态，所具有的高度灵活的适应性，以及组织目标和业务模式在支撑 DAO 发挥其组织效能时的基础性作用。

这节课里，我们强调代币激励机制是 DAO 发挥组织协调作用的重要手段，但只有在代币机制能够很好地和场景进行结合的时候，它才能更好地发挥激励作用。另外，“代码自治”体现了 DAO 的效率优势，但我们也要清楚，“代码自治”的有效范围只局限在链上，链上的“代码自治”加上链下的“合规框架”才能支撑起 DAO 的可持续运营。

所以，从这个角度来看，DAO 的发展趋势强调两点：一是通过各种能够与场景结合的通用型工具的开发，来拓展“代码自治”的有效范围，让“代码自治”不再成为设立 DAO 的制约和短板；二是还要强调 DAO 关于主体合规和行为模式的制度建设，只有把现实世界的规则和虚拟场景的需求相互结合起来，才会对 DAO 的运营形成更加现实的支撑。

思考题

关于 DAO 的创业方向，你能想到哪些？欢迎在留言区分享你的答案，也欢迎你把今天的内容分享给更多的朋友。

分享给需要的人，Ta 订阅超级会员，你最高得 50 元

Ta 单独购买本课程，你将得 18 元

 生成海报并分享

 赞 0  提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 10 | 关于DAO的七个真相和两个趋势（一）

下一篇 12 | DeFi的空中楼阁能盖多高？

精选留言 (1)

 写留言



王世艺

2022-09-06 来自北京

极客专栏学习dao，学完专栏的奖励代币jkcoin给学员和作者，优秀的笔记和评论，点赞也会获得代币jkcoin，学员可以通过jkcoin买极客时间商品，专栏，训练营，并且持有jkcoin的用户可以分享极客时间营收的一半。作者或者星级会员可以讲jkcoin在交易所换为usdt（类似期权回购）

共 1 条评论 >

 1