清华经管加速器“区块链合伙人加速计划”第四期沙龙：

优质项目投资策略

（老师介绍和时间地点参看图片，地点：清华经管创业者加速器）

演讲一：庞华栋《区块链对华尔街的影响和项目的估值应用》

前言：为什么**08**年金融危机发生前，金融机构没有向市场发出信号？

我2007年去的摩根大通，当时是2007年2008年金融危机的重灾区，我去了工作第二个月整个金融危机开始，一直到整个金融危机完全经过。

2008年12月份，我转到了风险部。我去了风险部之后，第一件事做什么？我去把所有的风险模型拿出来看了一遍，因为我不相信，2008年这种事情风险部以前没有做过任何预测。我看完之后发现我是对的，整个摩根大通在2007年的时候就给出了信号，说金融危机很可能发出。

问题来了：为什么摩根大通给出了这个信号，却没有向市场发出，没有警告市场或者减少自己的头寸？

我经过区块链完全想通了，华尔街金融服务是中介服务，华尔街投行自己不想承担风险，他只是打包一些大家的风险资产，然后卖给一些投资人，他自己是中介服务，他自己是不承担风险的。

我们买房子，比如说一个房屋中介，他不关心你这个房子贬值还是升值，他只关心佣金。再比如商业银行，他们从散户手里出很低的利息收回来钱贷给其他机构，然后把风险全部转移掉。因此，中介机构即使看到了风险，他既不会警告你，也不会降低风险，反而他有可能加大杠杆去扩大风险，这样他的佣金会更多，他卖的量会更多。

一、区块链是不是非常小众的事？

大家很关心，区块链是不是非常小众的事呢？其实你看一下现在华尔街投行的动向就看出来了。

1、高盛

高盛去年的时候就已经投了好几家区块链公司，比如，追投区块链数字资产控股公司DAH 6000万美元，并于2018年1月份发布79页区块链完整报告，他当时就说五到十年内区块链技术会被广泛应用。

2、摩根大通

摩根大通比较有意思，他在2008年金融危机算是个明星，因为基本上摩根大通是唯一一个不怎么受金融危机冲击的同行。他一开始对比特币看法非常负面的，他觉得就是个骗局，但是很快他自己就投了很多比特币（这个没错吧？）。他发起了一个联盟链的项目，结合30多家投行一起做一个联盟链，就是做投行间的清算。就是说摩根大通相当于，外面声称对货币不屑一顾，但是他自己对区块链的技术用得很多。

3、索罗斯

索罗斯大家知道，这个人是一个做空的大颚，今年一月份的时候他投了美国类似于京东的一个商城Overstock，是一个区块链项目。四月份的时候，他的家族基金进来，当时那个消息出完，很快比特币大约涨了一千美金。大家很奇怪，他明明是做空的大颚，反而给他涨。因为索罗斯的基金是非常大的，他是260亿美金的基金，他如果说要进数字货币，就不是简单炒作而已，他肯定有他自己长期的布局。

4、洛克菲勒家族掌管的全球顶级风投Venrock

洛克菲勒更是非常传统的基金，他的整个家族他投项目不会说头脑一热，说一个新兴的经济就投了，他每次投一定是他认为是很有前景的行业，所以他们今年也开始进入数字货币市场和区块链市场。

二、区块链对华尔街的五个影响

1、数字资产会慢慢变成华尔街的主流资产

之前，我们认为，像股票、债券、房地产这属于资产，但是如果说我给你配点数字货币，是不可想象的。现在很多传统的钱说，我至少配1%-5%的钱放到数字资产里面，因为最坏的情况下我这1%-5%没了，但是如果这1%-5%翻了几倍，这就会占你整个收益的很大一部分。很多传统的，包括一些大的退休基金他们也想参与一些，这是一个观念上的变化。

2、区块链会取代大部分华尔街中介服务

这样的中介服务包括存贷款业务，以前是我把这个钱存到银行，银行给我一个利息，然后银行把钱汇集之后贷给需要贷款的人，他不是点对点的贷款，不是个人对个人的贷款。国内前段时间很火的P2P，他是个人点对点吗？也不是。是你把钱放到P2P平台，P2P平台能给你利息，他再把这个钱贷出去。

但是区块链有可能真正解决点对点，我个人发起贷款，全球需要贷款的人，我给个利息，大家觉得合理他就直接去贷就可以了，他不需要中介来做。

这个很重要，大家知道全球的利差是很大的，日本是负利率，但是巴西的基准利率是16%。所以，全球利率如果能打通，本身就是革命性的东西，这个东西任重而道远，但是，区块链给了一个可能性，我这边只是说一个可能性，不代表一定会发生什么事情。

3、华尔街的中心化风险定价功能会被分布式风险定价模型所取代

大家都知道，华尔街除了借贷功能以外，还有最重要的一个功能，就是风险定价。

其实上市也是一种风险定价，任何一个有风险的资产你怎么去定价他，在之前是靠几家大的投行，比如说高盛或者摩根大通，我有这个权威给你定价，我说股票值多少钱我去上市大家就信他了。因为你没有别的参照物，我说阿里巴巴发行价值80块钱，市场就认为他差不多值80块钱，因为这是摩根大通说的。

但是问题来了：一定需要这么一个中心化的公司来做吗？其实不一定的。

因为一个公司值多少钱，这种模型也好，这种定价功能也好，不见得是中心化的来做，他完全可以做分布式的。比如一个小的公司也可以参与，我也可以给出我的定价模型，市场认不认是市场的事情，但是我有权利把我的定价模型放在网络里面，作为一个节点，由网络来决定哪个价格是最合适的，那个风险模型是最合适的，所以华尔街会被分布式的定价模型所取代。

4、2017年是数字资产元年，2018年会是数字资产管理元年

我们认为2017年是数字资产的元年，因为在2017年之前大家都认为数字货币是个游戏币，只是说市场炒作而已，但经过2017年之后，大家发现比特币本身就是资产了。

经过2017年，很多人手里可能会有很多币，但是，现在十个比特币到年底还是十个比特币，不能产生利息。所以，怎么管理手上的数字资产，我们认为2018年是个元年。

其实还有很多项目方，融了很多比特币，如果你是2017年12月份融的话，你到今年4月份的时候价值会缩水70%，项目方连工资都发不下去了，这是很大的问题。现在的数字货币跟传统的融资不是一样的，他融的是币，币本身波动率巨大，项目方拿到这个东西不敢换成法币，万一跌了你很麻烦，万一涨了你也很麻烦。

5、硅谷可能会成为新的科技金融中心，纽约的金融地位可能会被逐渐弱化

上个世纪，从20世纪初到90年代，纽约是美国的中心，金融是所有事情的协业，整个美国是围着美国华尔街转的。直到上个世纪90年代，互联网出现的时候，硅谷开始兴起。

为什么硅谷会兴起而不是别的地方？首先因为有几个大学，像斯坦福大学和伯克利离他很近，还有一个很大的原因是，那儿当时没有人去，所以那个地方的地特别便宜，那些创业的人一开始没有钱，正好那边有大学有学生，地又便宜就在那边创业了，慢慢形成科技中心。

到了最近，硅谷的房价其实不比纽约便宜，硅谷核心区的房价是非常贵的，美国的双中心，硅谷是科技中心，纽约是金融中心。但是，我们觉得，区块链的兴起会把硅谷的金融属性加强，除了做科技以外，会慢慢承担更多的金融属性，以后也许我们融资也好，或者说我们去做金融的资产管理也好，可能硅谷占的比重要远大于纽约，纽约会变成一个博物馆，这是我自己的一个看法，纽约的地位会被逐渐的弱化。

三、区块链项目如何估值？

1、区块链项目的价值跟参与人数的平方呈正比

这个其实很有意思，因为大家我们自己看很多区块链项目，区块链项目他自己大的区别是什么？他没有所谓的现金流，或者说是以前我们说的估值有什么市盈率，后来又有什么各种，你总有一个算法。才能估一个项目和估一个公司值多少钱。

区块链项目没法估，比特币市值多少，现在大约8千美金每枚，总量2100万枚，大约是1600亿美金总市值。但是为什么是这么多？我们的看法是这样的，因为区块链是点对点的价值传输网络，互联网是信息传输网络，他是点对点的价值传输，它没有中间，没有第三方。如果你有N个点的话，这个网络里面传输通道条数是N\*（N-1）/2，区块链项目的价值跟参与人数的平方呈正比。

2、区块链项目最核心的是社群

区块链项目最核心的是什么？社群！他跟所有以前的项目都不一样，因为他是靠数字货币来激励社群来帮你完成这个事情，所以你社群的人数越多，你项目的估值越高，而你这个事情做成的可能性就越大。

去年九四之后有一个项目，我不说名字了，他没退币，然后在群里也不吭声，群里就开始骂说你也不退币也不干活，你想干什么？团队也没吭声，后来大家受不了，就自己把那个活干完了，然后那个币就涨起来了，大家开心了就走了。

这在以前传统公司不可能的，传统公司不可能啥也不干这个事就做完了，但是在整个区块链领域里面这个事会形成常态。区块链项目不依赖于创始团队，只要事发起了以后形成好的激励机制就会有社群。举个例子，比特币就是这样的，中本聪发完论文不见了，比特币社群把比特币后面的技术落地，然后比特币升值，那些人拿钱走路。

以前所有公司的概念完全被打破了，所以，区块链是一个完全的革命，他其实就是说你一开始设计游戏规则，设计一个好的激励机制，你就会让社群的人在大家利益绑定的时候，为了让自己的利益最大化他来对动这个事往前走。

3、好的区块链项目，到最后不是创始团队的，而是所有人的

所以区块链项目，我们第一个判断是不是区块链项目，我就问团队，如果你这个团队突然消失了的情况下你这个项目还会不会继续往下走，如果不行，那不好意思你肯定不是区块链项目，如果是，你肯定是区块链项目。

好的区块链项目，到最后这个项目不是你创始人团队的，是所有你社群的项目，这是非常革命性的观念。

如果你做大数据的话，有个项目叫Hadoop，现在做大数据都用这个东西，Hadoop是开源的项目，但是贡献的人拿到利益了吗？没有，Hadoop是靠人性本善，我是愿意无私的贡献代码，但是这个是不长久的。

区块链项目最牛的地方是把你开源的东西加了激励机制，谁做工作越多我就奖励你，他厉害的地方就在于他绝对比hadoop长久。比如说以太坊，初期参与者都发了，这是他应该得的，因为他贡献了这个技术。

所以区块链项目在做之前，应该想清楚，我们其实是要做一个让所有人参与进来的项目，而不是一个公司，如果你把他当公司来做，你的出发点就是错的，你的创始团队在里面的地位，应该是被弱化而不是强化，你发现自己团队是这个项目成败的核心，你这就不是一个区块链项目。

我们估值也是一样的，如果发现你不是一个区块链项目的话，估值按传统公司来估就完了，按你的盈利，按收入，按现金流。如果你是区块链项目，就不能按传统的来，你是按你这个项目会吸引多少人加入进来一起做这个事，就是这个社群的力量，这个值是指数增长的或者平方增长的关系，所以区块链项目的价值是极大的。如果真是一个好的区块链项目，现在发现一个好的区块链项目市值迅速增长，就是因为这么一个逻辑在里面。

四、我们孵化的和自己做的项目

现在区块链还处于非常早期的阶段，相当于1994年1995年的互联网。所以，如果你现在进区块链的话，不仅不晚，而且是很早期的。进入行业是重点，大家说区块链是去中心化，去中心化这个东西从技术上是对的，但是它实际要解决的是去中介的问题，我们直接是点对点的价值传输。其实，自带流量的互联网项目可能更容易做成区块链+，所以在BAT冲出来之前赶快把自己做大，赶快占领各自可能的地方，这是我给大家的建议。

我们现在孵化了大概30多个项目，其中一两个稍微说一下。前两个是我们孵化的，最后一个是我自己在做的一个项目。

1、食品安全检测系统——超级探针

这个项目什么意思呢？它有个硬件，是个探针，你放在肉里面扎一下，就会实时返回数据，告诉这个牛肉注水没注水，注水率多少，达标值是第一步，他后期会做更多的探测器，探测农药的残留，包括食品的新鲜度，就是各种关于食品安全的事情。

为什么用区块链？很简单，一个家庭主妇去买菜，买牛肉，有什么动力用针扎这个肉呢？这个针本身几千块钱，扎一次也很费劲，对你没有什么意义。

你用中心化公司这个事很难的，你要把所有的肉摊都监测，政府做这个事也很难，他要派很多人做这个事。区块链的项目一个好处，就是调动社群来做这个事。

怎么调动呢？用激励机制。如果说每次扎完上传数据，数据是正常的，没有造假（你很难造假），就会奖励你币，这个币可以在二级市场交易，你扎两个月可能这个针的钱就回来了，再扎两个月你可能这两个月的肉就白吃啦。

2、大数据——基于区块链的商业数据资产网络

这个项目主要是做数据的交易，因为现在很多线下的数据，第一程度不足，第二分散封闭，他是运用区块链技术来打通商家和消费者的互信和交易，然后来形成数据交易的平台。

3、一个服务于数字货币交易所的基础平台

一个星期前，我在新加坡启动了一个区块链新的项目，这个项目其实非常的大。

现在全球有多少数字货币交易所？大大小小有上万个交易所。交易所的问题很严重，严重到什么程度？他的流动性是割裂的，他的价格也是割裂的，比特币在不同交易所价格都是不一样的。

我们要做什么事呢？我们这个项目叫微积分。

（1）积分

我们相当于把每个交易所看成一个节点，然后让交易所把他自己内部撮合不了的交易到我们这个平台交易。我不动他现有的利益，他自己的交易该怎么交易怎么交易，他有些交易撮合不了了，停在那了，放在我们平台，另一个交易所也是，他成交不了了放在上面，他们可能就能交易了，比如说买单成了，每人拿一半流通性，这个流通性是额外增加的，这是第一点。

更重要的一点会形成统一的市场价格，因为你一旦撮合以后市场会迅速找到一个新的价格均衡，这没有 to C，只是交易所之间，所以会形成公开可信的市场价格。因为我们这个交易是上链的，而区块链的技术就是可追溯不可更改，如果交易所想回滚，是不可能的，一旦交易了会在链上，保证会形成统一的公开透明的价格，同时帮各个交易所增加流动性，我并没有占他原有的利益。

这个其实特别像什么呢？如果你在美国交易很熟悉的话，美国的股票交易、期货交易，美国我高盛我自己内部先做自撮合交易，撮合不了我放到纽交所，纽交所再来撮合各个券商的交易，我们其实就是纽交所的角色，要做的事，就是分布式的纽交所，现在的交易所就是各个券商，利益并不矛盾，纽交所并没有占券商的交易，而且是帮助券商，我们想做的事就是相当于分布式的纽交所的角色，让每个交易所作为节点进来，我们来帮助每个交易所打通价格的流动性、深度和价格的一致性。

为什么这个事很重要？这样的话你就会形成一个相对来说比较公开公正的一个价格，不止比特币，所有数字货币都可以。这是第一步，就是我们积分部分。

（2）微分

有了这个之后，做第二部分微分，就是做衍生品。

因为衍生品是基于某一种标的物的价格做的衍生，如果标的物的价格不公开、不透明、没有统一，你就不能做衍生品，你衍生品也是假的。

合约为什么一直被大家诟病，一个是他的价格只是单一交易所的价格，而是它可以被单一交易所操控，但是因为我们第一开始是所有交易所价格的撮合，是各个交易所的交易，不可能有一家交易所来撮合这个价格，所以保证了我后面衍生品他有一个合理的标的物来做衍生品。

衍生品市场很大的，大家知道在美国衍生品的市场甚至超过了股票和期货本身的市场，比如期权，各种ETF，市场是已经超过了本身的基本市场，这是我们的微分部分。

（3）资管

有了衍生品，有了公正合理的公开透明的价格之后，当然也是分布式的，你没有任何中心化的东西，其实最重要的第三点就是资管。

大家如果发现看交易所，现在交易的人都是什么人呢？都是投机的人，真正投资的人很少去交易所。这就是为什么整个数字货币的市场现在是个小众市场，在你没有一个强有力的衍生品市场之前，你是没法做到大资管的，没法做到大资管之前，我们每天玩的都是小众，这个市场是不会做大的。

你即使看到的比特币估值现在接近1600亿美金，这是假的，大钱并没有进来，你只是在流通币的决定价格而已。很多比特币并没有在市场流通，真正流通的比特币市场也就几百万个，他真正的市值是撑不起来的，他是虚假的经济。

虽然说比特币这么高，虽然说数字货币市场这么活跃，但是我告诉你在没有大资金进来之前就没有形成一个好的衍生品市场之前，没有形成大资管之前，整个都是幻想，其实都是一个空中楼阁。

我们里面可以说我们有的人挣到钱了或者怎么样，但是永远不会在金融市场里面形成一个大金融市场。像美国光退休基金就是几十万亿美金的规模，这才叫大钱，我们现在只是玩的其中非常小的一个小数点的可能千分之一万分之一的数目，他永远进不了主流市场。

如果你没有把这个主流的钱进来，整个数字货币也好，整个区块链市场也好，他最后还是很小众的一个东西，都是一帮投机的人在里面做，现在的乱象会继续乱下去。因为大家不相信你的价格，我一个交易所可以很容易改你的后台，你的数据。

没有办法，区块链本身是要去中心化的，是要公开透明的，反而交易所是最中心化的东西，他完全是交易所一个人说了算，完全可以把数字改掉，所以这是我为什么要做微积分的项目。

这个事一定要做，即使我不做也会有人做，而且一定要做成。如果做不成，我们整个数字货币交易永远是个小众市场，区块链如果没有数字货币的流动性，很多的项目是不可能起来的，至少不可能做的太远。

因为我刚才讲过这个逻辑，他是靠奖励来激励货币市场做事，因为你有很多黑幕，不公开的机制，传统市场进不来，你这个市场永远是小市场。

所以，我后面会花很多年来做这个事，很大，我也希望大家加入进来，区块链项目不是我一个人的事，是个社群的事，我们最后希望整个社群一起推动这个事情，而不是说我创始团队怎么样，我创始团队只是一开始，到最后我希望这个事完全跟我没关系了，这是最好的一个状态。

问答环节

问题1：区块链主要是做去中心化，我听您说您在新加坡做了一个微积分项目，你那个社群将来也会成为一个中心，最后谁来监管呢？

庞华栋：他是个去中心化的平台，就是说我所有的程序都是开源的，到最后的时候可能我们开始启动一个基本的协议和程序，然后后面是由社群的程序员帮你们加，会有各个小交易所和各个交易所根据自己的要求来，比如说他的安全性他的风控帮你加程序，最后是由各个交易所来一起做这个系统。

他不需要监管，也监管不了，因为没有任何一方去主持这个平台，是大家一起维护这个平台，他是基础设施的项目，就跟比特币一样，比特币整个后面的挖矿也好，挖矿机制也好，所有的程序也好，他是靠激励整个社群来一起做这个事情。

问题2：为什么直接做一个去中心化的交易所？

庞华栋：去中心化交易所本身还是 to C 的交易所，现在很难做，因为有很多问题，比如政府监管的问题。一旦 to C 的时候，政府监管就会进来，他不能说你一个人上面交易我不知道你是谁。

 To C 还会有各种各样运营的事情，大家其实太理想化了，觉得我一个完全去中心化的交易所是不是也挺好，但是交易所最大的问题是运营。这些用户有问题的时候他找谁？当然你会说，我用去中心化钱包做，但是我觉得用户体验现在看还早，也许再过三到五年才可能达到相对来说体验还不错的去中心化交易所的程度。

现在中心化交易所有一万个，去中心化交易所不用多了，用一百个，这一百个信息孤岛，还是有这个问题，那就是，我的价格还是不统一。除非你说我能够找到统一的去中心化交易所，把所有人全部牵进来，但可能性不够大，我现在知道的项目想做去中心化交易所的有几百个，到最后还是这个问题，你怎么说服这些人到你这上面用你的去中心化交易所呢？

问题3：我是做中介的，我想知道区块链是最容易怎么样把我们给颠覆了？

庞华栋：我非常欣赏你的思维，先想想自己会碰到什么困难，然后再想想要不要叛变。

区块链最大的功能是解决人的信任问题，为什么需要中介？很多时候我不信任对方，我买房子我不信任对方能把房子给我，我不信任我能收到钱。

我不是说替代所有的中介，因为中介还有别的服务，比如能分析一下这个房子好不好，当然要看他的素质，素质好会如实的告诉你，素质不好会骗你，当然不仅仅是信任的问题，他还为了节约你的时间。

这块也许区块链会解决慢一点，但是信任问题区块链可以解决的，比如我可以通过智能合约我可以直接做点对点的价值传输，合同签完上链，你基本上很难更改这个事，他就可以做交易了。

问题4：我是区块链研习社的，有一个问题一直困扰着我，我们现在是信息化时代，有信息大爆炸，我们被信息熵这种熵增已经搞的无限焦虑了，我想问在价值互联网时期的区块链为代表的价值熵，就是我们现在看到各种ToKen，我想问我们大家会不会被各种价值熵所淹没，以及它是否能衍生出一种蓝海的机会来？

庞华栋：这其实是很好的问题，我们谈了很多项目，每个项目在海外发了一些ToKen，对你来说你是所有ToKen都投一遍还是你不管呢？你不管，发现朋友邻居上个月一下子涨了十倍或者涨了一千倍，你就很焦虑，就觉得他突然投了一个很好的项目他就暴富就财务自由了，自己还在努力的工作，老老实实工作，心里不平衡，看项目也是，这么多项目，哪些项目是好项目，大家都说很好，如果你不懂技术不懂底层的东西，就可能无法判断。

我是这么觉得，我觉得还是那句话，现在区块链和互联网初期很像，你看到这么多的公司，这么多的币，我们认为也是99.9%的会死掉，真正能活下来的，能够撑下来能够具体落地，能够真的积累用户，我觉得这种项目会比较少，但是不代表没有。但是还是那句话，你要想清楚你是做长线投资还是做短期的投机。风险控制很重要，我劝我的朋友你可以投十多个币但是不要把你全部家产放在上面，你要能够承受的起这个风险，就是如果真的暴跌跌没了，你是不是能够继续？这个很重要。

现在没有人真正看得清楚这个群雄逐鹿的状态，正是因为有这种状态，我反而鼓励大家至少要有个好奇心对这个事情。这是我的偶像，文艺复兴的创始人，他说过一句话，就是永远要对新事物保持好奇心，然后要跟优秀的人在一起。

如果一个事你看不懂，但是你不能因为这个事我看不懂这事我就不参与我就不理他，越因为你看不懂你越要保持好奇心，甚至还要试着参与一下看看到底怎么回事，但是要注意风险。第二个很重要，你要跟优秀的人在一起，你不要跟一帮传销的人在一起。

问题5：我是做跨境电商的，想做C2C的区块链项目，但是一旦存在国外和国内的运输，就有这个风险，比如说关税这一块怎么控制？

庞华栋：他可以用区块链解决其中一块的问题，但是到最后的时候你实物的运输你的物流还是要靠一个公司来解决，那块我不认为区块链能解决。

大家不要有一个误区，不要认为区块链什么都能解决，区块链他很多东西解决不了，他只能解决他能解决的那一部分，不要走一个极端，区块链有个最大的问题解决不了。

很多人也提过，就是线下的数据怎么上链，怎么能保证上链的真实性是个很大的问题，我上链之后可以保证这个数据不可篡改，可追溯，但是现实中的东西怎么上链这块谁来去做，你怎么保证上链的数据不被篡改过，所以很多项目说资产上链的项目，我自己个人的看法还早，你怎么做呢？没有一个中心化的单位也好，或者一个机构也好，你怎么保证他上链的信息是真实的呢，你上链之后用程序保证每个上链的交易各种东西都是真实的，上链之前呢？包括以前有人说把房地产商链证券化，我觉得很难的，一个房子需要法律的执行才行，谁来执行这个事呢？区块链只是说我保证我在链上的交易，所有的信息我是可追溯不可更改的，但是你不要觉得他可以改变所有事情，我觉得那很难，我觉得更加现实的是对一种虚拟资产的东西，区块链是可以做到的，完全是一种用区块链解决虚拟资产，现实资产你必须要有个中心化的机构参与进来，保证现实和虚拟的打通。

问题6：您提到基础设施非常重要，您对于未来1-2年，比如现在底层公链的问题，一个是扩容一个是速度，您怎么看？

庞华栋：我还有一个想法，我觉得未来通用型公链可能留下两三条胜出，其他的会被慢慢取代了。但是我更关心的还有一点，就是垂直领域的公链可能会更实用。

什么叫垂直领域？我举个例子，相当于说通用型公链我搞一条路，马车也可以跑，汽车也可以跑，什么车都可以跑，你只要说我搞了某一个经济模型，我有足够多的TPS就可以跑。垂直性就是说，我这个铁路就是用来跑火车的，我就是用来跑高铁的，有的路我就是用来跑马车的，或者有的路是用来跑自行车的或者步行道。

我认为某个行业的公链可能会更加的实用。什么原因？因为我们自己孵化过一些项目，包括以前金融的、保险的，他其实对某些的要求不是跟其他的要求是一样的，他有时候对TPS要求没那么高，或者保险我用完之后我不能天天买保险，买保险我就完了，到时候有个理赔的机制就完了，我的TPS就没那么高了，保险能不能保证这个东西最后有个监管，包括核实这个保险，没有骗保，还有各种东西，所有这个行业需要的公链，我觉得会更重要，就是垂直领域的。

一个大公链我觉得会很混乱，因为他们什么东西都跑，可能性也不太大，你说TPS很高，你再高，如果所有都上去，我觉得里面会很拥挤，就像以太坊一样，一个游戏把他给瘫痪掉了，我觉得以太坊的作用就是发币，他现在说的要扩容什么的，速度到百万级，我觉得不是没可能，但是我自己个人不喜欢这种搞一条公链把所有事全部搞定，我觉得也不好，为什么一定要这样做呢？