



蓉城峰会九问：Xfund 创始人对话 Ulord 副总裁，擦出了怎样的火花？

“8月11日，「全球区块链青年领袖峰会·成都站」成功举办，Xfund 基金联合创始人韦豪和 Ulord 副总裁梁亮博士展开了一场对话，思想碰撞一场精彩。



对话一·关于愿景

主持人：有请 Xfund 基金创始合伙人韦豪先生和 Ulord 的副总裁梁亮先生。

韦豪：大家好，我是 Xfund 基金创始人韦豪，我们主要投资一级市场，然后我们还要做一个孵化器，基于 Xfund 下的接近 30 个城市、共计 2 万名成员的社区资源做这个孵化器。
谢谢。

梁亮：大家好，我是 Ulord 团队梁亮。很高兴今天有机会跟大家分享一下，我们 Ulord 团队对区块链的思考和我们所做的工作。



韦豪：Ulord 对我来说是一个非常熟悉的项目，我觉得整个 Ulord 是非常低调的。在 16 年开始做这个项目，然后我第一次知道的时候，已经在 18 年年初，这是很难得的。梁博士，还请你先介绍了一下 Ulord 项目的大概的情况，以及我们 Ulord 的愿景？

梁亮：最早我们想到了做公链。我们当初接触区块链是比较早的，当初首先出来的想法是做技术。我先给大家介绍一下，我们 Ulord 团队在湖南长沙国防科技大学博士所组建的一个团队，包括我们现在研发基地也是在长沙，的确像主持人所说的，我们相对来说还是比较低调的。

从 16 年，我们当初决定接触区块链的时候就决定，我们是以技术为主，所以我们要做公链，在这上面能够体现我们的技术实力。

第二个之所以选择内容分发，是觉得这样一个行业和我们大家的生活更贴近。首先内容分发和大家生活是息息相关的这样一个行业，曾经有一个数据说，大家现在手机 APP 的使用时长，平均每个人每天差不多有 4 个小时，而在这 4 个小时里面其中有 95% 都是和内容相关的，比如说看一下抖音等等，这些都是属于内容分发的范畴。

但是在这样一个巨大市场之中，我们会发现这里面的平台所起的主导地位非常大，那我们采用区块链的技术，是不是能够改变这样一个平台在主导地位的现状，让知识的创作者主导？大家都知道，很多内容平台的运作，都是我们普通的用户一起来创作，然后一起来分享，一起来传播的。但最终我们来看这个平台的价值，创作的这些人实际上没有得到这些价值，所以说这是我们最开始做 Ulord 这个项目的初心。

因为公链的研发实际上需要很长的时间，所以一直到今年 5 月份的时候，我们的 Ulord 公链才正式推出来，之后按照白皮书的进度，我们又马上推出了 Ulord 上面的应用，叫做



Ushare，现在正处在一个内测阶段，再过两个月，我们就可以正式推出这样的内容分发、知识分享、价值创造的应用。

对话二·关于融资

韦豪：谢谢梁博士，讲得很详细。据我们所知，Ulord 从 16 年开始开发，整个团队是大咖的班底，除了在一开始的时候，面向合作方融资了这么一点点。在融资基本上属于可以忽略不计的情况下，Ulord 一直到后面公有链上市还没有融到资。这在我们投资人眼中，好像有点跟现在的项目是不一样的，感觉团队非常克己，整个项目非常的有良心，请问梁博士，你们对于这块是怎么看的呢？

梁亮：因为我们整个团队基本上都是以前做研究出身的，最开始大家以项目研发的思路来看待区块链的项目，就是“你给我一点钱，我们把这个项目做出来，能获得成果”这样的思维，就是以前做科研项目的这样一个思维。而可能现在的这个区块链的项目，大家可能更多的是先提出一个想法去融资，然后再来做，相对来说我们可能是比较保守一点。但是在现在这样的一个大环境之下，大家可以看到整个区块链市场一直在下跌，很多币价都很低。那这样的一种保守的态度，可能反倒让我们整个团队、整个项目能够有一个比较超然的态度来看待整个项目的进展，从而推动整个项目。所以从这样一个角度来说，可能这是一种更好的选择，这也是我们自己的一个选择。

对话三·关于竞争

韦豪：我们看了很多海内外的项目，好像没有一个是这样的，就是以太坊有过这样的融资，这个确实是 Ulord 的一个特色。还有，现在市面上有这么多的内容分发的公有链，Ulord 跟他们对比有什么样的特色和优势，或者说这么多的公有链，你们觉得哪些公有链可以对 Ulord 构成市场竞争的威胁？



梁亮：从我们的竞品来看，目前最大的对手，和我们面向内容分发的应用就是 Steem，这个产品可能大家的思想是一样的，但是它比我们做得快，它已经在这里用了。我想有一些不同的是在这些方面：首先我们是先有一个面向内容分发的公有链，在这个公有链之上做我们内容，所以公有链和内容分发的需求是契合的，这个要求它不仅能够记账，然后还要能跑数字内容，这里不仅仅是文字，还包括音频、视频等一系列内容，这些都要实现。然后在激励制度上设计上面，我们就吸取了它（Steem）的教训，类似这样一些软件，它们在激励机制的设置上出现穷者越穷，富者越富这样一个情况，而在我们的产品设计上，就有意识的避免了“持有 token 越多、富裕的人有一个越大的投票权”这样一个不太好的影响，这样可以实现财富分配的相对公平性。

对话四·关于共识

韦豪：那我们这个公有链，它的共识机制是怎样的，我听说是 POW 和 POS 相结合的，梁博士能不能说一下共识机制是如何匹配起来，或者共识机制为什么这样设置？

梁亮：其实大家想一想，我们来做内容分发，有几个必须要做的：一个是能够记账，第二个需要有内容存储的节点。

不管是对于记账的节点，还是对于进行内容存储分发，包括完成音视频压缩这一系列的工作的节点，我们都需要对它们进行激励。所以我们分别设计了 POW 和 POS 对这些节点进行激励。

底层公链是面向内容分发专门设计的，它能够对不同节点都进行激励，从而能够让整个底层公有链能够提供内容所需要的底层硬件，能够支撑这样一个生态环境。对于底层网络的建设有一个总的工作规划，比如我们的主节点，以主节点形式建立存储节点和计算节点，主节点也有激励，就是刚才说到的 POS（这里的 S 是 Storage，提供存储）。主节点的竞选在 8



月份已经开始了，现在是第一批，后面还会有好几批竞选，主节点竞选上之后，能够通过 POS 获得 UT 的激励。

对话五·关于未来

韦豪：一条底层的公有链，它必然是解决不了不可能三角问题，包括 POS 也只是部分解决这方面问题。对于这个问题，有一些技术是在公有链上面搭建第二层网络，那么我们 Ulord 在这方面怎么想的？如何提升一条公有链的性能，或者在以后的技术迭代中会出现什么样的新技术？

梁亮：大家都知道区块链技术是在不断进步的，所以在最初设计的时候，我们也考虑到了。我们最开始设计了这个公有链，可能过几年之后，会有新的技术出来，也会有新的业务出现。如何来吸收新的技术，让我们性能逐渐的跟上技术发展的脚步，在这方面我们也有自己的考虑，就是用不同的侧链来运行不同的共识，或者不同的链，或者说不同的应用。这样的话我们现在来看，采用现在的共识，能够满足现在的应用，以后有新的技术出来之后，我们有新的侧链，能够实现和新的技术的结合。这是我们对于技术发展这样的一个设计。

对话六·关于社区

韦豪：我接触 Ulord 以来，我觉得 Ulord 最牛的一个地方就是它的社群，这个社群真的是厉害。我感觉这么多项目方，至少在国内项目方里，Ulord 的社区是最牛的。能否大概给我们介绍一下 Ulord 社群是怎么样子的一个情况？

梁亮：Ulord 社群是淘淘姐在组建的。从项目方的角度来说，我们实际上在社群的组建、社群的运转包括社群的发展，实际上是参与的非常少的，这个方面我们需要承认。



但是我们跟社群之间包括责权利的都是划分得比较清晰的。我们 Ulord 这样的一个项目，有一部分币是明确地给到社群。这一部分币的使用和支配，包括它的制度的建设，都是由社群来执行的，所以从目前来看，（我们社区建设的成功）我想可能最主要的一点，还是我们责权利划分比较好，社群的领头人和各个城市的带头人，大家都齐心协力，一起来把 Ulord 这个社群做大做强，在这里我其实还是要非常感谢社群里面的这一些小伙伴，谢谢大家。

韦豪：社群的好坏跟产品也有关系的。

梁亮：对，我们项目方真的在社群这一块做得还是非常不够，这是我们需要进行改正的地方，还需要对社群有更多的支持。对于社群这一块我们主要的想法是，怎么能够真正把产品做好，这是我们团队一个初心，包括现在，包括以后，我们着力点在这方面。而从整个 Ulord 产品来看，我们其实是有一个理念的。整个团队包括创始团队、技术团队，其实占整个 Ulord（的贡献者）的比例是非常少的。所以说“我的 Ulord、我们团队的 Ulord”其实都是非常错误的。真正来说，Ulord 是整个社区的，这样的理解才是正确的。

韦豪：好的项目才会有坚定的信仰的社区成员。听说成员在 token 的分配上，我们锁上几年是不能动的？

梁亮：我们是 4 年。我们也没有想过这么早动这些 token，而且现在这个环境根本不能去想。而且从产品迭代研发角度来说，我们有 4 年的时间已经足够（把产品迭代好了）。我们这个产品能够做到什么样的程度，能够达到什么样的高度，可能时间拖得越长，真正把它做好以后，那个收益反倒越高。

韦豪：现在全国社群大概有几个城市已经建立起来了？



梁亮：有很多，省会城市都会有社群，而且发展的也是非常迅速。我想随着 Ulord 公有链的发展，包括它的应用项目的发展，它的影响力逐渐增大，我相信它社群的影响力，社群的人群也会更加快速地增加。

对话七·关于政策

韦豪：梁博士这个回答，明显跟他刚才那个回答是对应的，真的没怎么管社群。现在这个城市社群大概有 30 个左右，而且非常有纪律性。咱们 Ulord 总部在长沙，我听说长沙市政府对我们这个项目扶持力度非常大的，这个您能否介绍一下？

梁亮：Ulord 在 5 月份北京钓鱼台发布了底层公有链，以这次发布为契机，我们联合长沙经济开发区，一起推出了成立长沙区块链产业园，当然产业园对于这个初创企业有很多优惠政策，最主要一条就是产业园联合政府成立了 30 亿的区块链产业发展基金，这个产业发展基金将会扶持 50 到 100 家的区块链初创企业，当然这里面我们 Ulord 也参与推动了整个区块链产业园基金的创立。我们欢迎有区块链初创企业，或者说有这方面想法的企业，到我们的产业园和我们一起来创业，把 Ulord 的生态环境建设好。

对话八·关于交易所

韦豪：也欢迎这样的项目来找我们。问一个投资者比较感兴趣的问题，咱们 Ulord 上面有什么投资的机会吗？什么时候上交易所？我们现在没有主动上交易所，但是好像两个交易所偷偷的上了 Ulord。

梁亮：我们在座的朋友可能很多是关心区块链投资的，但是在今天这个环境下说投资，其实是一件比较尴尬的事情，我估摸着绝大部分投资人都是亏的。



如何来看待这个事情，我也在不断思考的。我觉得可能大家都听说过有很多人，以前买了一个币，放了很长时间之后，突然发现自己发财了，这个里面很多故事是很真实的，最关键是他买的什么样的币，如果你买的比特币，不管你买多少，到现在你都真的是发财了。

这里面实际上就回到了一个问题，什么样的币是你值得去拥有，而且还是一直拥有的。从我们 Ulord 团队本身的理念来看，包括我们锁仓 4 年这个选择，其实有这么一个理念：我觉得我们自己能力很强，特别是经过时间检验之后，我们自己的产品我们能够把它做好，所以我们一直持有它。经过一定的努力之后，它就会给我们回报。

就说这个回报不是我们追求的目标，这肯定是努力之后的结果，所以我想就是说，大家可以来多了解，我们 Ulord 的团队，我们 Ulord 的产品，然后可以去思考一下，这样的产品值不值得长期去拥有。

所以我想，可能从上交易所的角度来说，我们确实没有很积极地去操作这个事情，只是顺其自然。确实环境也不好，这个时候上交易所，可能反而币价也没有了。确实像刚才主持人说的，我们没有很大的融资，所以我们也没有去把这个币价给抬起来。那么我们能做的是什么呢？我们把我们自己的产品做好，把我们的规划一步步地实现，这样的话可能等到一年之后，Ulord 上面有很多很多的应用，有很多很多用户的时候，我相信这个价格一定会体现出它的价值。这个是我们的想法，分享给大家。

对话九·关于主节点

韦豪：我最后一个问题，在我看来，投资 Ulord 的机会至少有三个，一个是持币，一个是挖矿，一个是参与主节点，那么能不能介绍一下，现在正在做的主节点活动？

梁亮：主节点类似于存储挖矿，在申请主节点之后，你可以自己配置，也可以到云服务器上面部署，申请之后通过并且部署之后，就成为了底层的节点，可以实现内容的存储和内容的



计算分发。为了要支持主节点的运转，我们设计了对应的激励机制。这个激励也是分期的，主节点分期来建设，激励的数量是一个逐年递减的。但是基本上在前期申请的人收益肯定会比后期获得的币数量要多。当然因为还存在币价的关系，所以说收益还不是很准确。如果说大家感兴趣的话，可以到官网 Ulord.one 下载白皮书看一看，有关于主节点的一系列规定。第一批只有 500 个，后面会逐渐增加，我们会增加到几千台这样的一个数量。后期我们设计的时候有可能会达到一万台。它的需求增加，应用增加的时候，我们会增加主节点的数量。虽然每一个主节点收到的币会少，但是因为应用多了，它的币价一定会上升，我相信这个逻辑是通的，谢谢大家。