

Gate Research

新生代公链 战略全景解析

Sonic Berachain Abstract Sui
Hyperliquid Unichain Sei



摘要

- **公链竞争升级：**2025 年区块链基础设施进入“存量博弈”，高性能链（Sonic）、创新模型链（Berachain）、L2（Abstract、Unichain）及 DeFi 优化链（Sei、Hyperliquid）等新生代公链正定义“链际战争”新阶段。
- **Sui 性能与安全隐患：**Sui 采用 Move 语言和并行执行架构追求高性能，但在 2025 年 5 月 22 日，其最大 DEX Cetus 遭黑客攻击，导致超 2.6 亿美元流动性损失，Sui TVL 从 21 亿美元跌至 15.42 亿美元，引发对 Move 安全性的质疑。
- **Sonic 强势增长与生态激励成效：**凭借“性能+激励”双轮驱动，Sonic 在主网上线三个月内 TVL 涨幅近 40 倍，突破 10 亿美元，其链上“GDP”达 147 万美元。
- **Berachain PoL 创新与流动性驱动：**Berachain 通过独特的 PoL 共识和三代币模型（\$BERA、\$BGT、\$HONEY）实现“治理绑定流动性”，截至 2025 年 5 月 20 日，TVL 达 11.89 亿美元。
- **Abstract 消费级 L2 战略：**Abstract 定位为消费级以太坊 L2，通过链抽象降低用户门槛。截至 2025 年 5 月 22 日，其 DeFi TVL 超 2,700 万美元，工具型协议 Reservoir Tools 贡献 1,487 万美元，显示初期工具和投机活跃。
- **Hyperliquid 链上期货崛起与盈利能力：**Hyperliquid 作为自研 L1 链上的永续合约交易协议，TVL 约 13.09 亿美元，日永续合约成交量超 115 亿美元，确立了在链上衍生品领域的龙头地位。
- **Unichain Uniswap 驱动与流动性激励：**Unichain 作为 Uniswap Labs 推出的 DeFi 优化 L2，在启动 500 万美元激励计划后，TVL 从 900 万美元跃升至 2.67 亿美元。截至 2025 年 5 月 23 日，Unichain TVL 约 5.3 亿美元，其中 Uniswap 贡献 4.3744 亿美元。
- **Sei Network DeFi 优化与数据表现：**Sei Network 专注于 DeFi 和高频交易，采用链上中央限价订单簿。截至 2025 年 5 月 25 日，其 TVL 达 4.87 亿美元，日活跃地址超 30 万。

关键词：Gate Research、Sonic、Berachain、Abstract、Sui、Hyperliquid、Unichain、Sei

Gate 研究院：新生代公链战略解析： Sonic、Berachain、Abstract、Sui、 Hyperliquid、Unichain、Sei

1. 引言：从百链混战到链际战略	3
2. 新生代公链战略解析：探寻其成功范式	4
2.1 Sui Network: 对象导向 + Move 语言范式	4
2.2 Sonic: Fantom 的重生路径	8
2.3 Bearchain: PoL 范式与三币经济模型的创新实践	10
2.4 Abstract: 打造 Web3 的 Netflix，消费级 L2 的战略路径	13
2.5 Hyperliquid: 链上期货的“奇袭者”	17
2.6 Unichain: 专为 DeFi 而生的账户抽象与支付原生链	21
2.7 Sei Network: DeFi 优化链 + 高频交易友好性	23
2.8 小结与对比	26
3. 新生代公链的战略分化与路径选择分析	26
3.1 开发者路径选择：构建范式差异	27
3.2 用户路径选择：引流机制与用户结构策略	27
3.3 开发者-用户路径引导或协同现象	28
3.4 小结-新生代公链的成功要素	29
4. 结论与建议	30
5. 参考资料	31

1.引言：从百链混战到链际战略

自 2009 年比特币问世以来，区块链技术逐步演进，以以太坊为代表的智能合约平台的出现，开启了区块链的可编程时代。然而，早期公链在吞吐能力、交易成本、可扩展性及开发者体验等方面逐渐显现瓶颈，难以满足日益增长的用户数量、应用复杂度和性能需求。为突破这些限制，2021 年后涌现出一批新生代公链项目，它们聚焦高性能、模块化、可组合性与开发者体验，试图通过差异化战略重塑公链发展格局。

时至 2025 年，加密世界的基础设施赛道已从早期的“百链大战”步入“存量博弈”阶段。这场链间的竞争正进一步加剧：

- Berachain、Sonic 等高性能链加入 Solana 和 Sui 主导的性能赛道，试图通过更紧密的原生激励绑定生态。
- Abstract、Unichain 等基于 Alt-VM 的高性能 L2 迅速崛起，在 Rollup 赛道中重新定义 EVM 兼容性与执行效率。
- Cosmos 生态的 Sei Network 专注于 DeFi 优化和高频交易友好性，而 Hyperliquid 则围绕永续合约和链上衍生品构建原生交易公链。

在这场剧烈演化的“链际战争”中，新生代公链已不再仅仅是“技术创新者”，它们正成为具有明确战略意图的参与者。其选择的技术路线图、生态构建模式、代币经济机制以及与开发者和用户之间的关系构建等，构成了清晰的战略分化与定位。

因此，本文将聚焦以下核心问题展开研究：新生代公链之间存在哪些关键的战略差异？各项目如何在性能、生态、代币机制、开发者关系等维度构建成功路径？本文将以 Sui、Sonic、Berachain、Abstract，以及 Hyperliquid、Unichain 与 Sei Network 七条链作为新生代公链的代表展开分析，主要基于以下几点筛选逻辑：一是具备明确的战略创新路径，如模块化架构、PoL 共识或原生应用驱动等；二是在 2024 年至今具有显著的生态活跃度与话题热度，代表新一轮公链竞争格局的核心力量；三是其技术架构或经济模型在性能、开发者体验或用户增长方面各具特色，具备较强的对比价值。通过对这些项目的系统分析，有助于更全面地理解新生代公链在战略分化、技术创新与生态构建上的主流路径与未来趋势。

2. 新生代公链战略解析：探寻其成功范式

新生代公链的成功不再仅依赖于技术堆叠，而更取决于其战略重构能力：能否在架构选择、生态策略和用户定位等方面形成“相对优势”。本章将从战略定位、技术架构选择以及生态策略与激励机制等维度，对具代表性的新生代公链展开分析。

2.1 Sui Network: 对象导向 + Move 语言范式

Sui 是 Mysten Labs 开发的高性能 Layer1 区块链，专注于链上游戏、社交、资产交易和金融应用等高交互、高吞吐场景。它采用创新的对象中心数据模型和并行执行架构，并使用改良版 Move 编程语言，兼顾资产安全与开发效率。自 2022 年起，Sui 获得 a16z、Jump、Binance Labs 等一线机构数亿美元投资，并于 2023 年主网上线后迅速建立了初步生态。

2.1.1 战略定位：高并发执行 + 用户友好+Move 语言

Sui 是由前 Meta (Facebook) Diem 团队推出的高性能 Layer-1 区块链，采用“并行执行架构 + 面向对象数据模型”的差异化技术路径，重点服务于 DeFi、NFT 与游戏等高频交互场景。其核心理念在于以性能驱动和开发者友好为导向，借助对象模型与 Move 编程语言，简化资产管理流程、降低安全漏洞风险，致力于将链上可用性提升至接近 Web2 的用户体验水平。

Sui 明确聚焦“高性能 + 强可用性”的垂直赛道，选择不兼容 EVM，以提升系统优化空间，并强化对开发者与 Web2 用户的友好性。例如，通过 zkLogin 与 Gas 代付机制，显著降低 Web2 用户的接入门槛。同时，Sui 积极构建生态飞轮，通过设立全球孵化器、生态基金以及与 VanEck、a16z 等传统与加密机构合作，加速原生应用孵化，探索 RWA 等资产类别与主流金融的融合路径。

战略定位关键词：高并发执行、用户友好、安全开发、资产原生场景、Web2-级体验。

2.1.2 技术架构与性能

Sui 的底层技术以模块化架构和极致性能为核心，突出以下三大特性：

- **对象中心模型 (Object-Centric)**：每笔交易围绕资产对象进行处理，可根据访问权限划分为可并行与需共识交易，避免以太坊式全局状态瓶颈。

- **并行执行 + 解耦共识**：Sui 采用 Narwhal + Bullshark 共识，结合单写者交易快速处理机制，支持亚秒级最终性和大规模并发执行能力。
- **Move 语言优化**：在原版 Move 语言基础上，优化对象生命周期与资源管理，提升资产逻辑处理能力；支持 SDK、CLI、zkLogin 与 DevNet 等全栈工具链。

性能方面，Sui 可实现亚秒级确认、每秒数万笔交易处理能力，适配高频交互型应用，如链游与社交平台。

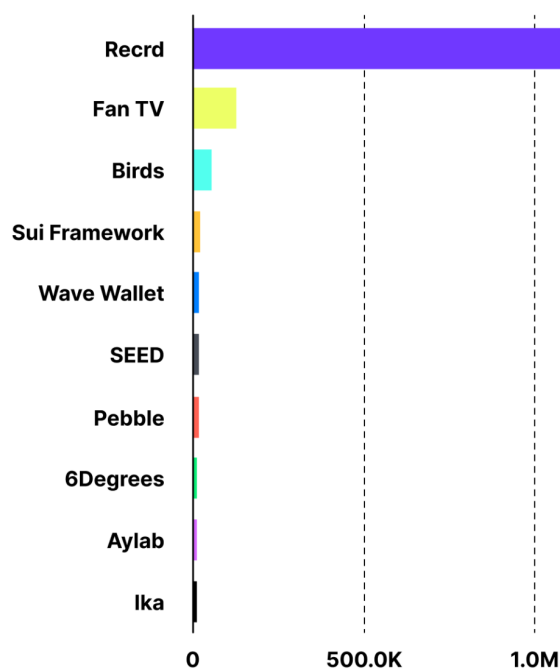
2.1.3 生态与激励机制

Sui 推出“开发者友好型生态战略”，致力于构建以开发者为核心的技术生态系统。为此，Sui 启动了 SuiHub 全球孵化器计划，提供最高 20 万美元的资金支持、工程辅导及代币模型优化服务，已吸引超过 200 个项目参与建设。同时，Sui Foundation 推出了长期生态激励机制，并与 Animoca Brands、Tencent Cloud、XOCIELTY 等战略合作伙伴携手拓展生态边界，成功孵化出 Cetus、Scallop、Kriya 等一批原生核心协议。

在网络冷启动阶段，Sui 借助空投和社区激励机制迅速引发市场关注。自 2024 年起，Sui 网络用户增长显著，主要由以下及类因素驱动：

- **交易激励项目**（如 SPAM、FomoSUI）：通过“发送交易即获得代币奖励”的机制，极大激发用户活跃度，曾一度将链上日交易量推高至 5,800 万笔；
- **Meme 币热潮**（如 HIPPO、BLUB、AAA 等）：拉动社区氛围与市场热情，形成类似 Solana 的 Meme 文化；
- **明星 DApp**（如 Recrd、FanTV、Birds）：其中短视频平台 Recrd 凭借 Web2 级体验与创新广告分成机制，日活用户突破 110 万，成为 Sui 上最活跃的应用，显示了消费级场景在生态激活中的巨大潜力。紧随其后的 SocialFi 项目 FanTV 与养成类的 Telegram 小游戏 Birds 虽然表现亮眼，但其用户活跃度与 Recrd 相比仍存在较大差距。
- **灰度推出 SUI 信托基金（Grayscale Sui Trust）**，为 SUI 币价提供了显著的资金催化剂，进一步吸引资本流入并推动生态热度提升。

图一：Sui 生态 DApp 日活跃用户分布



Gate Research, Data from: Artemis, 2025年5月23日

Gate Research

尽管 Recrd、Birds、FanTV 等 DApp 在链上表现活跃，但在主流市场的讨论热度相对有限，部分项目的真实用户数据仍有待进一步验证。从当前生态结构来看，Sui 仍处于以 DEX 为主导的早期 DeFi 阶段。Cetus、Bluefin、Momentum、Scallop 等协议占据费用榜前列，链上经济活动可能主要由投机性交易驱动。尽管这些协议在短期内有效提升了交易活跃度，但缺乏真实应用支撑的交易行为，难以支撑生态的长期建设。

其中，作为 Sui 上最大的 DEX，Cetus 在费用贡献方面长期处于领先地位，其 24 小时手续费收入高达 698 万美元，7 日累计收入达 160 万美元，远超其他协议，凸显其在生态中的主导地位。24 小时费用显著高于 7 天累计费用，可能与 2025 年 5 月 22 日下午 Cetus Protocol 的 LP 池遭遇严重黑客攻击有关。当时核心代币 CETUS 瞬间暴跌，“脚斩式”闪崩引发市场恐慌。

图二：Sui 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 23 日）

Name		Fees (24h) ↕	Fees (7d) ↕
> 1	 Cetus	🕒 \$6.98m	\$1.6m
> 2	 Bluefin	🕒 \$154,708	\$569,190
3	 Momentum	🕒 \$58,177	\$369,629
> 4	 Scallop	🕒 \$58,116	\$344,421
5	 Sui	🕒 \$49,616	\$316,275
> 6	 SuiLend Protocol	🕒 \$48,630	\$259,056
> 7	 NAVI Protocol	🕒 \$46,955	\$398,936
> 8	 Haedal	🕒 \$19,301	\$87,805
> 9	 FlowX Finance	🕒 \$14,748	\$49,243
> 10	 Typus Finance	🕒 \$9,235	\$92,943

此次攻击直接导致 Cetus 超过 2.6 亿美元的流动性资金损失，影响范围覆盖其 DEX 上多个交易对，生态内相关代币（如 CETUS、WAL、DEEP）亦出现集体暴跌。由于 Cetus 承载了 Sui 网络超过六成的交易量，此事件实质上击穿了 Sui 的流动性中枢，对整体生态构成严重冲击。

尽管 Sui 凭借其技术架构、安全语言 Move、并行执行性能及 Web2 接入体验，初步形成了“高性能 + 强可用性 + 开发者生态 + 用户增长”的战略闭环，但此次事件也暴露出智能合约的安全隐患。黑客正是利用 Move 合约的漏洞发起攻击，此事件引发了业界对 Move 实战安全性的质疑。

2.1.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 23 日）

- Sui TVL 为 15.42 亿美元。该数据相较 5 月 21 日的 21 亿美元，在遭受攻击后下跌超过 25%。目前，TVL 排名靠前的协议包括：借贷协议 Sui Lend 6.47 亿美元，稳定币协议 Navi 3.72 亿美元，以及流性质押协议 Haedal 1.68 亿美元。值得注意的是，曾是 DEX 龙头的 Cetus TVL 已跌至 3,700 万美元，排名第十。
- 尽管 Sui 的日资金净流入曾位居前列，但根据 Artemis 数据，过去三个月总流出资金超过 1 亿美元，同期流入仅为 8,300 万美元，净流出达到 1,880 万美元。
- 链上累计交易笔数突破 36 亿笔。然而，当前日均交易数已从约 580 万笔跌至 440 万笔。

- DEX 日均成交量约为 5 亿美元，但单周交易量已从上周的 41 亿美元骤降至 14 亿美元。目前，Sui 链上累计交易规模超过 942 亿美元。
- 日活跃地址从前几日的 170 万降至如今的 41 万左右，而月活跃地址数则超过 3,600 万。

2.2 Sonic: Fantom 的重生路径

Sonic (S) 是由原 Fantom (FTM) 演化而来的高性能、EVM 兼容 Layer-1 区块链平台，于 2024 年 12 月 18 日由 Sonic Labs 正式推出，代表了 Fantom 的技术重构与生态重启。Sonic 继承了 Fantom 的基础架构优势，并围绕性能优化、激励机制创新与生态系统重塑等进行了升级。

2.2.1 战略定位：从性能导向到生态激励驱动的双轮演化

Sonic 的战略核心在于“性能+激励”双轮驱动。作为一条全新的 EVM 兼容链，Sonic 聚焦高性能 DeFi 场景，提出“Fee Monetization (FeeM)”机制——协议开发者可获取其应用所产生最高达 90% 的 Gas 费用，实现使用越多、收益越多的激励闭环。原有 FTM 用户通过 1:1 兑换机制过渡至 \$\$ 代币，初始供应 31.75 亿枚，并设定年化 6% 的生态增发激励（六个月后执行），年度增发上限 15%，未使用部分销毁以维持约 3.5% 的年化目标收益率。

Sonic 强调治理、质押、手续费支付、流动性激励和开发者资助等多用途场景，形成代币价值闭环。同时，设立高达 2 亿美元的空投计划，以吸引项目方部署和用户迁移，推动生态冷启动。

2.2.2 技术架构：性能重构与虚拟机优化的协同突破

Sonic 维持对 EVM 的完全兼容（支持 Solidity 与 Vyper），并通过定制虚拟机 SonicVM 显著提升执行效率，其网络在理论上可实现 400,000 TPS 峰值、实际达 10,000 TPS，并支持亚秒级交易确认，成为业内最高性能的 L1 区块链之一。

技术架构方面，Sonic 可能延续 Fantom 的 DAG+BFT 混合设计，结合 Lachesis 共识机制与 Carmen 数据存储引擎进行性能重构。同时，推出“Sonic Gateway”实现与以太坊的桥接，提升跨链互操作性。混合式架构融合 L1/L2 特性，为其成为以太坊扩展层提供了基础支撑。

2.2.3 生态与激励：DeFi 驱动的高速增长期

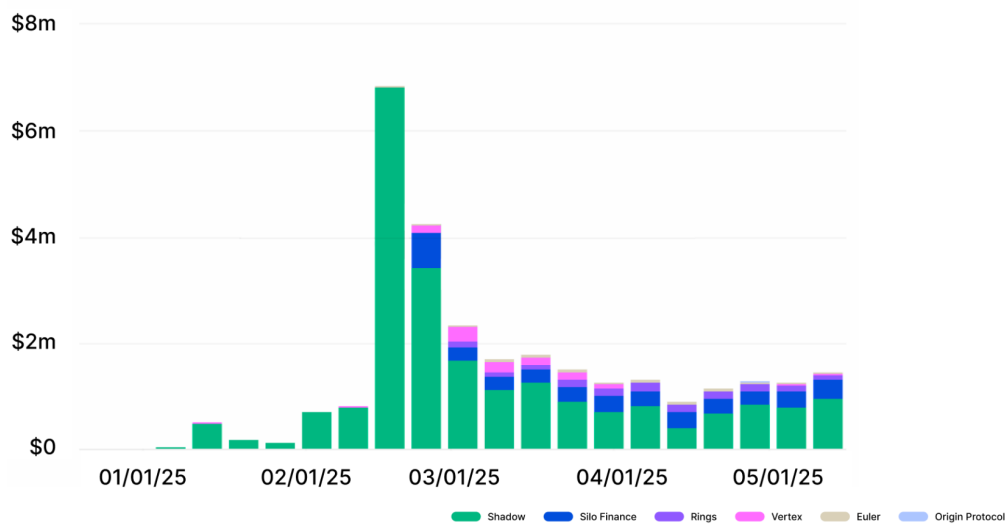
Sonic 构建了一套覆盖开发者、验证者与普通用户的多维激励机制，实现从开发者到用户的全链利益绑定。其核心是 Fee Monetization (FeeM) 机制，允许协议开发者按链上交易活跃度分享

最高达 90% 的 Gas 费用，实现持续收入；同时，普通用户也可因交互频繁而获得返还，激励活跃度。生态层面，Sonic 设立数亿枚 \$S 代币组成的创新基金与大规模空投，用于资助开发者、奖励用户并推动项目落地；配合交易手续费部分销毁机制，增强 \$S 的通缩属性与价值支撑。此外，Sonic 生态吸引了如 Lombard Finance、Ether.fi、Rings Protocol 等核心协议部署，构建起涵盖质押、重质押与协议奖励的资本循环系统，大幅提升链上资金利用效率与收益能力，加速整个网络生态的启动与扩展。

据 Gate 研究院的报告[《Gate 研究院：数据建模评估 Sonic 能否重现 Fantom 巅峰状态》](#)，Sonic 在主网上线三个月内 TVL 从 2,541 万美元增长至 9.83 亿美元，涨幅接近 40 倍，目前成功突破 10 亿美元大关，表明其生态激励策略初见成效。空投和激励措施成功吸引了包括 Aave、Silo、Euler、SwapX、Shadow Exchange 等项目部署，快速形成 DeFi 雏形。截至 2025 年 5 月 12 日的一周内，Sonic 链上“GDP”（链上收入）达 147 万美元，其中 Shadow Exchange 一家贡献了约 66%（97.45 万美元），Silo Finance 和 Rings 分别贡献 34.28 万和 9.88 万美元。从赛道 GDP 贡献分布来看，DeFi 是 Sonic 当前生态的核心驱动力：

- DEX 占比 77.4%（约 2,300 万美元）：交易型资产仍是资金主战场；
- 借贷赛道占比 14.2%（约 420 万美元）：以 Silo Finance 为主，提供基础流动性；
- 稳定币与衍生品分别占比 4.6% 与 3.7%：仍处于早期培育阶段，生态深度有待拓展。

图三：Sonic 链上协议的 GDP（链上收入）组成



整体来看，Sonic 当前呈现“强交易导向 + 初级金融工具积累”格局，需观察其是否能进一步走向生态多元化与复杂金融产品的发展路径。

2.2.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 20 日）

- TVL 达 10.93 亿美元。其中，Aave 以 4.42 亿美元的 TVL 位居首位；Silo Finance（2.7 亿美元）与流性质押代币枢纽 Beets（2.6 亿美元）紧随其后。此外，DeFi 收益协议 Pendle（1.4 亿美元）、创新型 DeFi 协议 Veda（1.19 亿美元）以及主力交易平台 Shadow Exchange（8,502 万美元）亦表现活跃，共同支撑起 Sonic 生态的多赛道发展。
- 过去三个月资金总流入 22 亿美元，净流入达 5 亿美元，为同期所有公链首位。
- 链上交易活跃度持续攀升，累计交易笔数突破 7,800 万笔，当前日均交易约为 90 万笔，其中 Shadow Exchange 占据近 30%，成为生态交易主力；
- DEX 日均成交量约 1 亿美元，单周交易量接近 6 亿美元，累计交易规模超过 115 亿美元；
- 日活跃地址达 6 万，月独立地址数超过 80 万，位居公链第 11 名。

2.3 Berachain：PoL 范式与三币经济模型的创新实践

Berachain 是一条面向 DeFi 的高性能 Layer 1 区块链，基于 Cosmos SDK 构建，采用 CometBFT 共识引擎，并通过自研的 Polaris 模块实现对 EVM 的高度兼容。其最大创新在于自创的 Proof of Liquidity（PoL）共识机制及围绕该机制设计的三代币经济模型，通过将链上流动性与治理、共识安全深度绑定，构建了“激励—治理—流动性”闭环的生态系统。

2.3.1 战略定位：协议即共识，流动性即安全

相较于传统 PoS 强调“原生代币质押 + 网络安全”的逻辑，Berachain 的核心定位是：将链上流动性本身作为共识安全的基础，构建面向下一代金融应用的区块链基础设施。其战略体系主要包括以下三方面：

1. **新型共识机制**：Berachain 独创的 PoL（Proof of Liquidity）共识机制不同于传统 PoS 使用原生代币质押，转而以 **LP Token 作为验证节点的质押资产**，使链上流动性直接成为网络安全的支撑要素。
2. **治理与流动性绑定**：通过不可转让的治理代币 **\$BGT** 引导用户长期参与协议治理，实现治理权与流动性的深度融合。

3. 原生激励飞轮：围绕 PoL 机制，Berachain 构建了具有协同效应的三代币模型：

- \$BERA：Gas Token，由 \$BGT 1:1 单向燃烧铸造，用于支付交易费和节点质押；
- \$BGT（Berachain Governance Token）：治理代币，由用户将蓝筹资产（如 ETH/BTC）投入原生 DEX（BEX）组成 LP 获得，不可转让，用于治理投票与验证节点选举；
- \$HONEY：超额抵押稳定币，由 \$BGT 抵押铸造，用于生态支付和衍生产品。

这一机制形成了“治理绑定流动性 → 获得节点资格 → 激励返还用户”的正向飞轮闭环，显著提升了流动性利用效率与生态黏性。Berachain 的 PoL 机制将“提供流动性”转变为网络参与的核心门槛，使得其共识机制不仅是区块排序工具，更是链上资本协调的关键制度性安排。

2.3.2 技术架构：Cosmos SDK 模块化架构 + Polaris EVM 兼容层

技术上，Berachain 重视“以太坊可组合性+Cosmos 的模块灵活性”的融合设计，采用 Cosmos SDK + CometBFT 作为底层框架，利用自研 BeaconKit 模块构建模块化共识客户端。其执行层基于 Polaris EVM 模块，兼容 Geth 与 Erigon 客户端，并原生支持以太坊升级（如 Dencun）。此外，Berachain 通过与 LayerZero 等跨链协议集成，实现与多链流动性的互操作，增强 TVL 导入能力。

2.3.3 激励机制与生态飞轮构建：治理绑定流动性，原生协议驱动冷启动

Berachain 以“流动性 → 治理 → 激励”的闭环机制构建生态飞轮，形成独特的原生激励体系。用户通过向原生 DEX（如 BEX）提供蓝筹资产组成 LP，可获得治理代币 \$BGT，参与关键协议参数与激励分配的投票，并将其燃烧生成 Gas 币 \$BERA 用于生态交互。节点则可通过“治理贿赂机制”争夺投票影响力，进而推动协议层贿赂市场的形成，增强治理参与的经济激励。在该机制下，各协议通过向验证者提供贿赂展开竞争，这些贿赂通常以协议原生代币等形式发放，并依据每 1 个 \$BGT 的排放量设定不同的激励比例。贿赂越具吸引力，验证者越倾向于将其 \$BGT 分配至提供最高激励的去中心化应用（dApp）奖励金库。

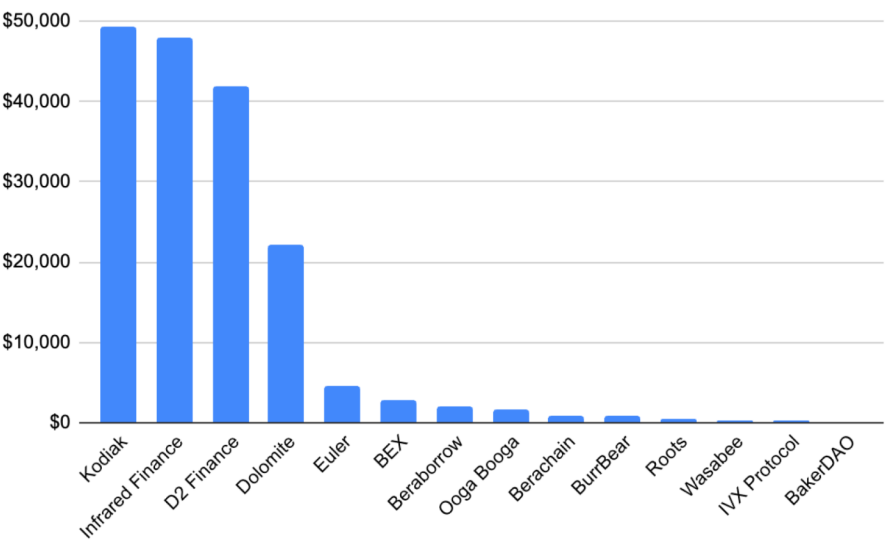
该机制融合 ve(3,3)、Olympus DAO 与 Terra 的设计理念，并通过 Boyco Markets 引导流动性配置，使 Berachain 在主网未上线前即筹集逾 21 亿美元流动性，为生态冷启动提供坚实支撑。

在生态布局上，Berachain 并未盲目追求模块化扩展或 TPS 提升，而是聚焦“链即协调层”的原生金融生态，以高频 DeFi 协议为主轴，围绕交易、借贷、质押与聚合构建流动性基础设施。其中核心协议包括 BEX（交易）、Kodiak（集中流动性管理）、Infrared Finance（LST 发行）、D2

Finance（资本协调）、Beraborrow 与 Dolomite（借贷）等。此外，还覆盖 Ooga Booga（聚合交易）、Shogun（跨链）等工具协议，以及 HoneyChat、BeraTone 等扩展至 SocialFi、GameFi 与 RWA 领域。

链上数据进一步验证了 Berachain 初期生态策略的有效性。在协议费用构成中，Kodiak、Infrared Finance 与 D2 Finance 分别贡献了 42.9%、41.6%、36.4% 的日收入，三者几乎主导了当前链上经济活动，显示早期经济重集中于流动性质押与资本协调类协议。除上述主力协议外，BEX、Beraborrow（稳定币 \$NECT 发行）、OogaBooga（聚合交易）、Dolomite（高效借贷）等也处于活跃阶段。TVL 主要集中在 Infrared 与 Kodiak 等基础设施型协议，构成了 Berachain 初期生态的骨架支撑。值得注意的是，Berachain 主链自身的每日交易费用仅为约 \$900，显示原生链级交互尚未形成高频闭环。

图四：Berachain 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 20 日）



Gate Research, Data from: DefiLlama

Gate Research

整体来看，Berachain 的激励模型以原生协议为节点、PoL（Protocol-owned Liquidity）为支点，通过治理绑定、贿赂机制与代币协同构建流动性驱动的正反馈生态飞轮，为未来高频 DeFi 活动与生态扩展奠定了坚实基础。

2.3.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 20 日）

- Berachain 当前 TVL 达 11.89 亿美元，排名靠前的项目如下：TVL 最高的是流性质押协议 Infrared Finance，TVL 为 11.02 亿美元；其次是 CDP 项目 Beraborrow 和原生 DEX Kodiak，TVL 分别为 4.2924 亿美元和 4.2521 亿美元，位列第二与第三。SatLayer（Anchor BTC）以 2.347 亿美元排名第四，借贷协议 Dolomite 以 2.1855 亿美元位居第五；另一原生 DEX BEX 的 TVL 为 8,325 万美元，排名第八。
- 尽管 Berachain 在 2025 年出持续吸引资金正流入，但过去三个月总流出资金达 31.41 亿美元，超过同期流入的 22.72 亿美元，净流出达到 8 亿美元。
- 链上活跃度方面，累计交易笔数已突破 1.5 亿笔，当前日均交易约 150 万笔，其中主要交易集中于 Kodiak 生态。
- DEX 日均交易量约 2,000 万美元，单周交易量近 2 亿美元，累计交易规模超 60 亿美元。
- 自 2 月主网上线以来，Berachain 日活跃地址约为 2 万，月独立地址数超过 60 万。

2.4 Abstract：打造 Web3 的 Netflix，消费级 L2 的战略路径

Abstract 链是一个专注于消费者体验的 Layer 2（L2）区块链平台。它利用零知识（ZK）汇总技术构建于以太坊之上，旨在提供低廉、快速且安全的交易。

2.4.1 战略定位：以“链抽象 + 消费级体验”打开下一代用户入口

Abstract Chain 由 Pudgy Penguins 背后的母公司 Igloo Inc. 于 2025 年 1 月推出，是一条面向主流消费者的以太坊 Layer 2 区块链。不同于传统通用型公链，Abstract 明确聚焦“Consumer Crypto（消费级加密）”场景，目标是将链上应用深度融入游戏、社交、内容平台等日常生活场景，构建类似 Netflix 或 Disney 的 Web3 消费生态。

其差异化战略体现在三个层面：

- **用户门槛极致简化**：通过 Abstract Global Wallet（AGW）引入链抽象概念，用户可用邮箱、Google/Apple 账户一键创建钱包，摆脱助记词与私钥管理；
- **体验极致 Web2 化**：支持免 Gas 操作、无需切换网络、自动补贴机制，使用户几乎无感接入区块链；
- **应用先行、金融后置**：以原生社交平台、NFT 创作、直播生态等“轻娱乐应用”作为起点，逐步向 DeFi 和链上金融过渡。

这种“应用驱动型链设计”，与以往通用架构链主打的金融基础设施定位截然不同，旨在通过链上内容消费场景带动生态增长。

2.4.2 技术架构：zkSync + Celestia 构建的链抽象原生架构

Abstract 是建立在 zkSync 的 ZK Stack 之上的 zkRollup，使用 Celestia（或 EigenDA）作为数据可用性层，具备以太坊继承的安全性 with 高扩展能力。其关键技术特征包括：

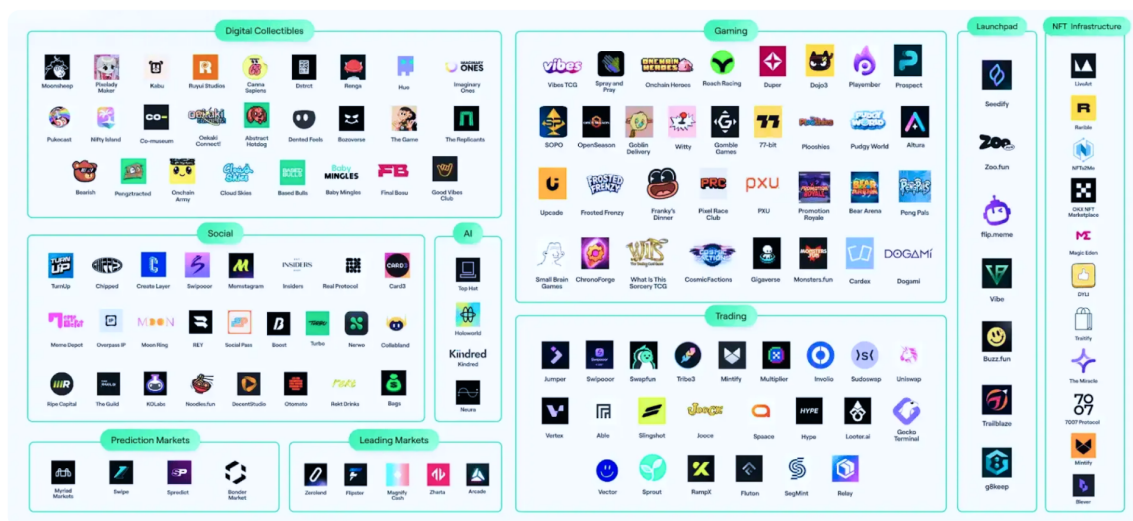
- 原生链抽象支持（AGW）：钱包创建无需助记词，采用多方私钥托管（MPC + 云端备份），显著提升用户体验；
- 账户抽象（ERC-4337）与智能合约钱包：实现 Gas 代付、批量操作与社交恢复等高级功能；
- Panoramic Governance 全景治理：结合激励模型协调用户、开发者与协议之间的利益分配；
- XP 积分激励系统：通过链上交互行为（如投票、交易、内容创作）获取积分，强化用户粘性。

Abstract 将前沿密码学、安全性与 Web2 用户体验深度融合，在架构层为“消费级应用优先”战略提供强支撑。

2.4.3 生态布局：以内容生态 + 原生应用打造用户飞轮

Abstract 公链在多个赛道中展现出高度多元化与广泛的生态布局，涵盖数字藏品、链游、社交、交易、AI、Launchpad、NFT 基础设施、预测市场与流动性市场等八大核心板块，整体生态已整合超 120 个项目。其中，链游与社交类协议数量最为密集，体现出 Abstract 对用户端应用场景的高度重视；在交易基础设施方面，Uniswap、Slingshot、Gecko Terminal 等项目的接入则为生态资产的流动性提供了坚实支撑。Pudgy World、Magic Eden、Zoo.fun 等知名项目的接入显著提升了 Abstract 的品牌效应与用户增长潜力，进一步显示出其通过“内容+交易”双轮驱动策略，正在构建一个具备高频交互与资金流动闭环的生态飞轮机制。

图五：Abstract 生态地图



Gate Research, Data from: Abstract

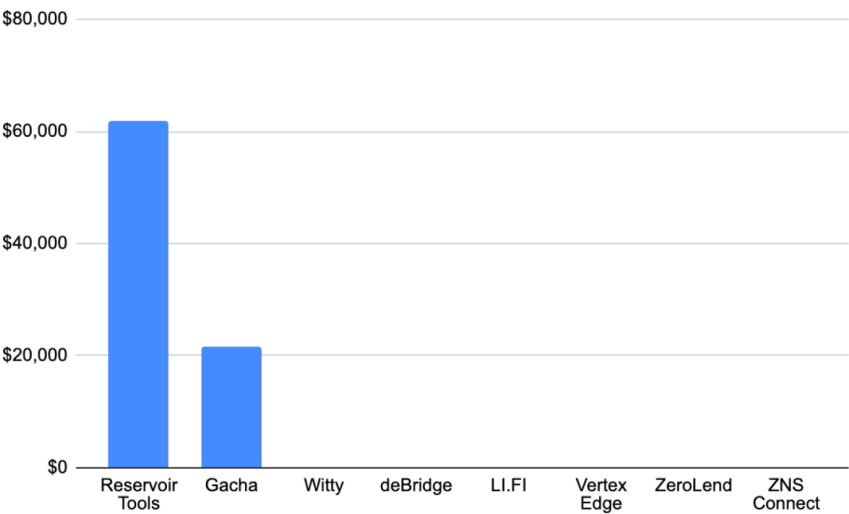
Gate Research

在实际经济表现方面，工具类协议 Reservoir Tools 表现尤为突出，在过去 24 小时内贡献了 62,009 美元的费用，占据整体费用的大部分，过去 7 天累计费用更是高达 405,816 美元，远超其他协议。紧随其后的是预测市场类协议 Gacha（21,623 美元）和社交类协议 Witty（156 美元），但与 Reservoir Tools 之间仍存在数量级差距。与此同时，后三名协议（ZeroLend、ZNS Connect、Vertex Edge）在 24 小时内的费用贡献均低于 50 美元，显示其活跃度有限。

从协议类型来看：

- 工具类与投机类协议（如 Reservoir Tools 与 Gacha）经济活动更为活跃，用户付费意愿较强；
- 桥接协议（如 deBridge、LI.FI）与域名服务类协议（如 ZNS Connect）收入较小但相对稳定；
- 借贷协议（如 ZeroLend）收入最弱，过去 7 日仅贡献 14 美元。

图六：Abstract 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 22 日）



Gate Research, Data from: DefiLlama

Gate Research

这些数据表明，在 Abstract 链上，工具型与投机型协议经济活跃度更强，用户在链上的主要行为偏向轻量互动与娱乐用途，尚未形成显著的金融基础设施活跃生态。

Abstract 的生态建设路径明显不同于传统公链的“先 DeFi 后扩展”模型，其核心在于：

1. Pudgy IP 赋能 + 原生应用先发

- 核心 IP Pudgy Penguins 自带流量，激发初期用户关注；
- 原生应用如 Pudgy World 元宇宙、Abstract Live 直播平台等已上线，其中 Abstract Live 在上线 24 小时内即吸引 1.7 万创作者；
- 与 Magic Eden（NFT）、Dune Analytics（数据分析）等 Web3 头部平台深度集成；
- 通过 LayerZero 实现跨链兼容性，提升开放性。

2. NFT 创作工具链与策展机制

- 支持自定义智能合约、增强元数据的 NFT 发行系统；
- 鼓励创作者与用户共同参与 NFT 项目治理与策展，形成社区驱动的内容经济。

3. 游戏化激励机制

- 通过 XP 积分系统，将用户的链上行为（如创建、互动、分享）转化为可交易积分，构建多层次奖励体系。用户在使用 Abstract 应用和 Abstract Global Wallet 时可获得 XP，奖励每周根据活跃度更新。平台还设有闪电、每周及秘密徽章等成就系统，并对内容创作者提供定期奖励。
- 采用“费用分润 + 动态激励”机制，鼓励用户积极参与链上治理。该系统将奖励那些构建可持续应用生态的开发者与协议团队。这种模式旨在通过提升治理活跃度来提高资源分配效率，从而形成一个“用户 → 投票 → 激励 → 创新”的良性循环。

Abstract 正在展示一种新的公链成长路径——从“链上消费”向“链上金融”倒推生态发展，其“Web3 消费入口”的战略定位，或许正是新生代公链破局的重要突破口。

2.4.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 22 日）

- DeFi TVL 总规模超过 2,700 万美元，其中绝大部分集中在核心应用中。
- 工具型协议（Tooling/Infrastructure）Reservoir Tools 以 1,487 万美元的 TVL 位居第一；跨链桥协议 Stargate Finance 紧随其后，TVL 为 1,176 万美元；排名第三的 Vertex Edge TVL 仅为 114,695 美元，显示出与前两名之间存在数量级上的断层。ZeroLend、NOXA、Witty、Gacha 等协议的 TVL 均处于 4-8 万美元区间，差距相对较小。
- 日活跃地址约为 6 万，累计地址数已突破 130 万，链上交易总量超过 6,600 万笔。
- 日均 DEX 交易量超过 2,000 万美元，周交易量超 1.3 亿美元，累计交易量已突破 11 亿美元。

2.5 Hyperliquid: 链上期货的“奇袭者”

Hyperliquid 是一个构建在自有 L1 区块链上的永续合约交易协议，旨在提供完全链上订单簿和去中心化交易功能，同时为用户带来媲美中心化交易所的流畅交易体验。该协议支持现货、衍生品及预发行市场的交易，通过自研 Layer-1 区块链支撑其交易引擎，实现交易撮合与通用智能合约的并行运行，力图在去中心化环境中实现中心化平台的效率与性能。

2.5.1 战略定位：构建链上交易系统而非单一协议

Hyperliquid 致力于打造一个“完全链上金融系统”，以“融合 CEX 与 DEX 优点”的去中心化交易平台为核心卖点，强调极致的用户体验，包括低费用、高吞吐和多样的交易产品（现货、保证金、永续合约等）。其平台化战略路径和系统性设计理念体现在以下三方面：

- **从“交易协议”升级为“链上交易系统”**：不同于多数运行在 L1/L2 上的 DeFi 协议，Hyperliquid 自研高性能区块链，构建涵盖交易撮合、资产发行、流动性整合、账户系统和 DAO 治理的一体化金融操作系统，战略定位对标链上版 Binance，而非局限于单一产品。
- **去中介化价值观驱动的“用户优先战略”**：Hyperliquid 拒绝 VC 融资、私募发行及 CEX 上市费用等传统做法，强调公平启动、社区主导和去中介化归属权。其商业模式聚焦于“为用户而非资本构建”，意在重塑平台与用户之间的价值分配结构。
- **以做市系统为核心的“交易者生态”思维**：Hyperliquid 强化专业交易者与高频做市商参与，通过开放 API、链上低延迟撮合系统和高性能执行环境，吸引大量链上做市商入驻，营造流动性飞轮。这种机制实质是对中心化交易所整合优势的链上复刻。

2.5.2 技术架构：为撮合而生的专属链系统

Hyperliquid 成立于 2022 年，由前 Hudson River Trading 高频交易员 Jeff Yan 领导，其设计理念深受 FTX 崩溃事件影响，目标是重建可信赖的链上金融体系。其技术堆栈具以下特点：

- **自研高性能公链**：采用 HyperBFT 共识机制与并行化执行框架，支持亚秒级延迟和 20 万 TPS，显著优于基于以太坊或 L2 的 Injective、Aevo 等竞品，撮合性能更接近中心化交易所体验。
- **全链上撮合与结算体系**：撮合逻辑、资金清算及风险控制均部署在链上，摒弃链下撮合与托管，打造完全可验证、无需信任的衍生品交易基础设施，与 GMX、dYdX (V3) 等半链上协议形成显著对比。
- **双虚拟机架构，交易 VM + 兼容 EVM VM**：双 VM 结构让 Hyperliquid 一方面可对交易引擎高度定制化，另一方面保留与以太坊生态的兼容能力，为未来模块扩展（如借贷、资产发行）打下基础。

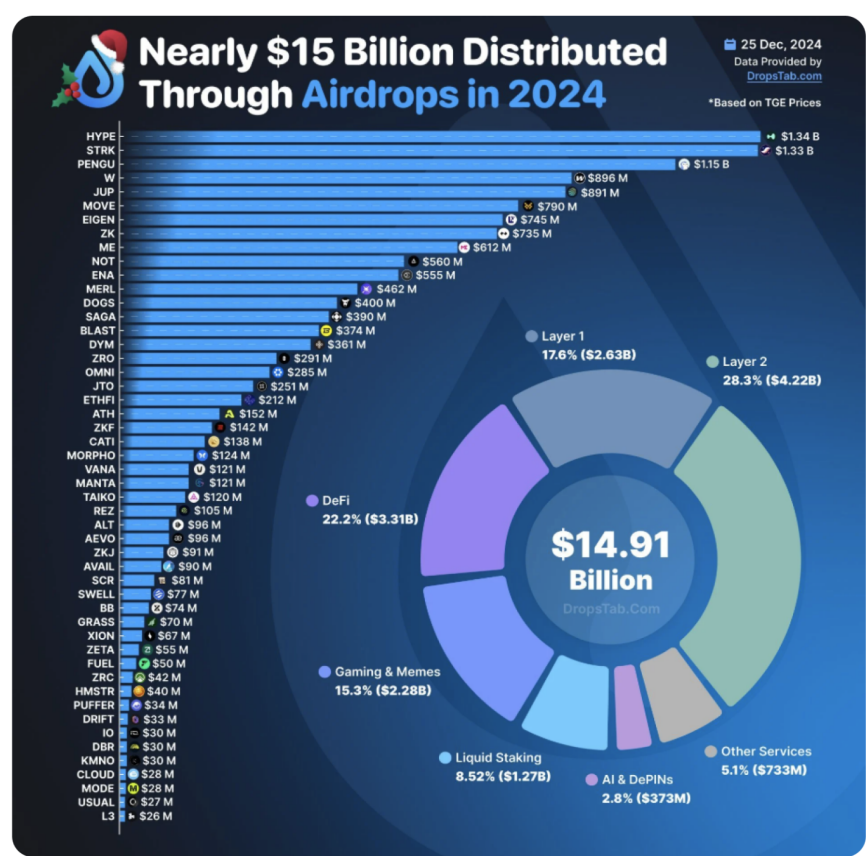
这一技术体系不仅极大提升用户体验与系统性能，也为高频做市策略的部署提供可行性支撑，构建出稳定高效的流动性循环。

2.5.3 生态发展与激励机制：社区驱动的增长飞轮

Hyperliquid 于 2024 年推出 HYPE 代币，用于生态激励与协议收入分配。平台已实现与包括以太坊、Solana、Base 在内的 30 多条链的跨链资金对接，支持邮箱登录、“一键交易”等功能，极大降低了用户门槛。

其增长核心在于精准激励策略，特别是空投机制的设计：2024 年 Hyperliquid 实施高达 13.4 亿美元的大规模空投，覆盖超 9 万名用户，成为年度最大空投项目。其“按交易量积分”模式有效过滤“羊毛党”，例如每周完成 1,000 美元交易量即可获得约 25 积分，按开盘价格计算年化空投收益远超同类项目，有效激励高频真实交易行为，构建出黏性极高的初始社区。

图七：2024 年度加密空投项目规模排名



借助生态激励，Hyperliquid 平台生态围绕其核心的衍生品交易快速扩张，形成了一个涵盖金融、工具、AI、游戏与社交等多维模块的生态闭环。在金融基础设施方面，HyperSwap、Staked.app、Felix（CDP）和 Resolv Labs 共同构成了强大的 DeFi 主干。工具与量化支持方面，平台集成了 Insilico Terminal、CopyCat.BOT 等专业交易工具，旨在服务机构和高频用户。此外，Hyperliquid 还引入了 Kololu、RNDM 等 AI 助手，以增强个性化交互体验。在 Meme 与 Gaming 领域，生态支持 Spur、Vegas 等链游项目，并吸纳 PIP、YAP 等 Meme 资产，以激发社区文化活力。最后，通过融合生成式 NFT 创作、链上社交互动与高频 NFT 交易功能，构建了独特的社交与 NFT 生态。

截至目前，Hyperliquid 生态展现出极强的盈利能力。主协议 Hyperliquid 贡献了平台总费用的逾 94%，日费用高达 323 万美元，周费用更突破 1,924 万美元，充分显示其强大的日活跃度与高频交易深度，明确印证了该平台在链上衍生品赛道的龙头地位。辅助协议如 HyperSwap 和 Kittenswap 也各自贡献了逾 30 万美元的周费用，初步奠定了它们在 Layer 2 衍生品生态中的关键角色。

图八：Hyperliquid 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 23 日）

Name	Fees (24h) ↕	Fees (7d) ↕
> 1  Hyperliquid	🕒 \$3.23m	\$19.24m
> 2  HyperSwap	🕒 \$111,454	\$336,709
> 3  Kittenswap Finance	🕒 \$58,585	\$311,872
4  Felix	🕒 \$37,434	\$226,372
> 5  HypurrFi	🕒 \$4,180	\$18,474
6  HyperLend	🕒 \$2,362	\$12,191
7  Hfun	\$478	\$1,412
8  HyperYield	🕒 \$115	\$691

2.5.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 23 日）

- Hyperliquid L1 DeFi TVL 约为 13.09 亿美元。其中，主协议 Hyperliquid 本身以 4.37 亿美元的 TVL 遥遥领先；借贷协议 HyperLend 以 2.8 亿美元的 TVL 位居第二，CDP 协议 Felix 紧随其后，TVL 为 1.93 亿美元。
- 日永续合约成交量超过 115 亿美元，周成交量突破 676 亿美元。
- DEX 日交易量约为 5.86 亿美元，周交易量达 21.64 亿美元。
- 日均交易笔数高达 3.4 亿笔，周交易笔数在 10 至 20 亿笔之间，累计交易笔数达 744 亿。

2.6 Unichain：专为 DeFi 而生的账户抽象与支付原生链

Unichain 是一个专注于去中心化金融（DeFi）的 Layer2 协议，旨在提升链上交互效率。目前其生态以去中心化交易所（DEX）为核心，首个部署的 DEX —— UnichainSwap，已支持基础交易与流动性挖矿功能。随着主网逐步完善，更多基础设施和应用将陆续集成。

2.6.1 战略定位：由 Uniswap 驱动的下一代 DeFi Layer2

Unichain 由 Uniswap Labs 推出，定位为专为 DeFi 优化的 Layer2 区块链，其目标是整合流动性、提升用户体验，并解决当前 L2 生态中流动性碎片化的问题。Unichain 被视作“内置 Uniswap V4 的 DeFi 聚合链”，是 Uniswap Labs 多年深耕 DeFi 后的重要产品，被寄望于成为 Uniswap 生态的流动性与用户汇聚中心。

Unichain 通过强化与 Uniswap V4 的协同，构建了一个高度优化的“主场”，在流动性管理、交易效率、跨链互通等方面具备先发优势。

2.6.2 技术架构：定制 Rollup + MEV 抑制机制

Unichain 基于 Optimism 的 Superchain 架构，并进行了深度定制。其核心创新之一是 Rollup Boost 协议，引入可信执行环境（TEE）用于区块构建。该机制允许特定应用在交易失败时免除 Gas 费用，同时将 MEV（可提取价值）重新分配给协议开发者而非套利者，抑制“夹层攻击”。

为打破排序器垄断，Unichain 引入 Block Builder Sidecar 机制，使外部构建者可以竞争提交区块提案，实现区块构建权力去中心化，促进 MEV 收益的公平分配，进一步增强用户体验与生态透明度。此外，Unichain 还计划推出 Flashblocks 技术，将区块时间从 1 秒压缩至 200 毫秒，在保持 EVM 兼容性的同时，进一步提升交易频率与响应速度。

2.6.3 生态发展与激励机制

Unichain 于 2025 年 2 月正式上线，初期声量相对有限，部分受限于加密市场的整体调整期。然而，在 4 月 15 日，Unichain 联合 Gauntlet 启动了一项 500 万美元规模的流动性激励计划，仅 24 小时内便吸引了 11 个地址注入约 2,223 万美元资金，带动 TVL 从 900 万美元跃升至 2.67 亿美元，效果显著。Uniswap DAO 大力支持 Unichain 的发展，已批准至少 2,100 万美元的初始激励（为期三个月），并预计全年共计投入 6,000 万美元。此外，还有高达 9,540 万美元的生态赠款预算，其中部分将用于扶持 Unichain 项目。

目前，Unichain 已成为 Uniswap V4 的主战场之一。5 月 9 日，Unichain 上 V4 的交易量占其整体 76%，远超以太坊主网。Uniswap 官方还在 Unichain 上部署了基于 ERC-7683 的跨链桥，强化跨链流动性整合。除 Uniswap 外，Unichain 生态还吸引了 Stargate Finance、Euler、Circle、Compound、LayerZero 等多协议集成，形成涵盖 DEX、借贷、衍生品、跨链等多维度生态体系。

费用贡献方面，过去一周中，Uniswap 贡献手续费达 8 万美元，占据主导；Unichain 链自身产生约 6.3 万美元费用，排名第二。其他主要贡献者包括 Venus、Velodrome、ZNS Connect 与 Compound。费用集中表明生态活动集中于少数头部协议，尤其是 AMM 与借贷领域。

图九：Unichain 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 23 日）

Name	Fees (24h) ↕	Fees (7d) ↕
> 1  Uniswap	🕒 \$10,895	\$80,301
2  Unichain	🕒 \$9,776	\$62,919
> 3  Venus	🕒 \$1,044	\$11,117
> 4  Velodrome	🕒 \$832	\$4,435
5  ZNS Connect	🕒 \$68	\$472
> 6  Compound Finance	🕒 \$56	\$347
7  LI.FI	\$26	\$359
8  Across	\$25	\$523
9  Banana Gun	\$2	\$15

2.6.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 23 日）

- Unichain 当前 TVL 约为 5.3 亿美元。其中，Uniswap 以 4.3744 亿美元的 TVL 遥遥领先；Stargate Finance 以 7,711 万美元位居第二；Euler DAO 的 TVL 为 3,459 万美元，排名第三；Euler 主协议 TVL 相对较低，仅为 646 万美元，排名第四。老牌借贷协议 Venus 和 Compound Finance 依然具有一定影响力，TVL 分别为 475 万美元和 422 万美元。
- 过去三个月，Unichain 资金总流入达 7.7 亿美元，净流入为 2.58 亿美元，在同期所有公链中排名第四。
- DEX 日交易量约为 4.7 亿美元，周交易量在 20 亿至 30 亿美元之间，累计交易量已超过 145 亿美元。
- 日均交易笔数高达 150 万笔，周交易笔数约为 610 万笔，累计交易笔数超过 6500 万笔。
- Unichain 当前日活跃地址约为 2.6 万个，月独立地址数超过 530 万。

2.7 Sei Network：DeFi 优化链 + 高频交易友好性

Sei Network 是一个基于 Cosmos SDK 和 Tendermint 构建的 Layer1 公链，专为 DeFi 和高频交易场景而设计。通过对共识机制、交易排序、订单撮合等多个层级进行系统性优化，Sei 旨在打造支持大规模实时交易的基础设施。它采用链上中央限价订单簿（CLOB）和并行处理架构，实现高吞吐、低延迟和快速最终确定性。

2.7.1 战略定位：DeFi 原生公链

Sei Network 战略定位为 Cosmos 生态中的 DeFi 交易基础设施与流动性中心，专注于服务全球化的去中心化交易平台和金融应用。与通用型公链不同，Sei 深度聚焦于交易领域，其核心优势体现在以下几个方面：

- 专为交易构建的极致性能：Sei 不追求通用性，而是通过内建订单撮合引擎、高度优化的性能和链上订单簿支持，旨在构建一个安全、去中心化且性能强大的交易网络。它采用纯链上订单簿撮合引擎，在保证安全性和去中心化的同时，兼具链下订单簿的速度和效率，这使其与 dYdX 和 Injective 等项目形成差异。
- 支持多样化交易场景：Sei 的技术架构能够支持包括现货、衍生品、期权、体育博彩在内的多种交易场景，并允许开发者轻松调用其 CLOB（Central Limit Order Book）模块快速部署订单簿应用。

- **原生 MEV 保护与高频交易友好：**Sei 提供原生的 MEV 保护机制，在兼顾链上透明度的同时，确保了撮合效率。其设计目标是成为一个面向高频交易和去中心化交易的 Layer-1 链，通过提升基础设施吞吐和降低延迟，使得高频交易和实时资产交易成为可能。

2.7.2 技术架构

Sei 采用多项高性能设计以支持高频交易需求：

- **Twin-Turbo 共识机制：**结合智能区块传播与乐观处理，实现平均 0.4 秒出块时间，支持亚秒级交易确认。
- **并行交易处理：**交易按对象路由分组，在执行层实现并行化处理，显著提升吞吐与可扩展性。
- **跨链与兼容性：**支持 IBC 跨链协议，兼容 EVM 与 CosmWasm 合约环境。
- **SeiDB 数据库：**优化状态存储、提升性能、控制状态膨胀，有效减少区块提交延迟。

2.7.3 生态发展与激励机制

Sei Network 的生态建设围绕其“交易加速”的战略定位展开，因而其主流项目主要集中在去中心化交易所（DEX）、聚合器和衍生品协议。目前，栈式衍生品协议、PerpDEX 和 Celestia 等 DEX 项目已在 Sei 上部署。为吸引开发者，Sei 社区推出了激励计划，并获得 FTX 风险基金的早期战略投资，为生态发展提供了资金保障。Sei 代币（SEI）主要用于质押、网络安全与治理，其共识层与执行层高度耦合，使得网络的安全性和运行效率在很大程度上依赖于全网的经济支持。

Sei 的主要合作伙伴和生态项目包括：Kado、Skip（提供 MEV 解决方案）、MultiChain 和 Axelar（提供非 IBC 生态下的资产和消息跨链功能）、KYVE（提供链上数据持久化）、WhiteWhale（解决 Cosmos 跨链流动性问题）、Leap 和 Keplr（提供钱包接入）、UXD（稳定币方案），以及 VORTEX、Pharaoh、Synthr 等原生 DEX。

目前，Sei Network 的 DeFi 生态系统已初具规模，其中借贷协议和去中心化交易所（DEX）是 TVL 的主要贡献者。Yei Finance 作为核心借贷协议，是当前生态的主要流动性提供方。同时，Sailor、Jellyverse 和 Dragon Swap 等 DEX 也是 Sei 生态中 TVL 的主要贡献者。除了 Yei Finance，Takara Lend 等借贷协议也表现活跃。

从协议费用分布来看，过去 7 天内，Yei Finance、Dragon Swap 和 Sailor 三大核心协议共贡献超 41.9 万美元，占据前十协议费用总额的 91% 以上，显示生态对少数协议依赖显著，且借贷类协议活跃度明显高于 DEX 等其他赛道。相比之下，Uniswap、Jellyverse 等知名 DEX 费用贡献较低，尚未成为主流流动性中心，Vertex Edge、Yaka Finance、Carbon DeFi 等长尾协议则仍处于低活跃或起步阶段。值得一提的是，Sei 本身的链级收入仅为 1,069 美元，显示其收益结构仍高度依赖生态协议的交易活动。

图十：Sei Network 协议日费用贡献分布（2025 年 5 月 25 日）

Name	Fees (24h) ↓	Fees (7d) ↓
1  Yei Finance	🔹 \$26,294	\$176,115
> 2  Dragon Swap	🔹 \$14,000	\$140,527
3  Sailor	🔹 \$11,364	\$103,153
> 4  Uniswap	🔹 \$2,333	\$13,034
5  Jellyverse	🔹 \$1,115	\$16,617
6  Takara Lend	🔹 \$836	\$5,406
> 7  Vertex Edge	🔹 \$110	\$1,351
> 8  Yaka Finance	🔹 \$110	\$1,586
9  Sei	🔹 \$105	\$1,069
10  Carbon Defi	🔹 \$100	\$2,148

Gate Research, Data from: DefiLlama

Gate Research

2.7.4 核心数据指标（截至 2025 年 5 月 25 日）

- Sei TVL 达 4.87 亿美元。其中，借贷协议 Yei Finance 以 2.6877 亿美元的 TVL 遥遥领先。DEX Sailor 和 Jellyverse 分别以 7,689 万美元和 2,018 万美元的 TVL 位列第二和第五。Dragon Swap 在 DEX 类别中，TVL 为 1,993 万美元，与 Jellyverse 不相上下，排名第六。此外，Takara Lend 也以 5,569 万美元的 TVL 排名第三，进一步印证了借贷市场在 Sei Network 上的活跃度。
- 日活跃地址超 30 万，链上日均交易量约为 400 万笔，累计交易笔数达 30.41 亿笔。
- DEX 日均成交量约 500 万-1,000 万美元，单周交易量约 3,000 万-8,000 万美元，累计交易规模超过 19.43 亿美元。

2.8 小结与对比

通过前文对各新生代公链战略路径的系统梳理，可以归纳出不同项目在战略定位、关键技术方案与生态表现上的主要差异。下表汇总了各链截至 2025 年中在上述维度的核心特征：

图十一：新生代公链战略对比

阶段 / 项目	战略定位	技术架构	生态激励	TVL (美元)	DEX 日交易量 (美元)	日活跃地址
Sui	并行处理高吞吐 L1+Move 语言，支持 NFT、游戏、低级DeFi zkLogin 简化用户入口	Move 语言+对象模型 Narwhal/Bullshark 并行共识1秒确认	Move 语言+对象模型 Narwhal/Bullshark 并行共识1秒确认	15.42 亿	5 亿	170 万降至 41万左右（Cetus 遭遇攻击后）
Sonic	高性能 L1+生态激励（DeFi）	EVM兼容，定制Sonic VM，400,000 TPS 亚秒级确认DAG+BFT	FeeM 机制（开发者手续费分润 90%）+大规模空投	10.93 亿	1 亿	6 万
Berachain	治理绑定流动性+三代币模型	Cosmos SDK 模块化架构+Polaris EVM 兼容层	Tri-币经：BERA（Gas/Staking）、BGT（治理）、HONEY（奖励） BEX/Bend等原生 DeFiPoL引导流动性	11.89 亿	2,000 万	2 万
Abstract	以消费者为中心的 zkRollup L2	zkSync+EigenDA ZK-Rollup链抽象（AGW）支持EVM语义	Pudgy IP 大手笔推广 Portal+DApp矩阵（200+应用） Gas赞助 +XP积分激励	2,700 万	2,000 万	6万
Hyperliquid	完全链上金融（链上期货）	自研 HyperBFT双引擎：HyperCore(链上撮合)、HyperEVM1-block 最终性	按交易量积分空投、提供币本位永续、现货交易邮箱免审登录30+链跨链充值，构建以衍生品交易为核心的生态	13.09 亿	永续合约 115 亿 DEX 5.86 亿	链上日交易约 3.4 亿笔
Unichain	完全链上金融（链上期货）	自研 HyperBFT双引擎：HyperCore(链上撮合)、HyperEVM1-block 最终性	按交易量积分空投、提供币本位永续、现货交易邮箱免审登录30+链跨链充值，构建以衍生品交易为核心的生态	13.09 亿	永续合约 115 亿 DEX 5.86 亿	链上日交易约 3.4 亿笔
Sei Network	高频交易优化 L1 （“平行链”）	Cosmos SDK + DPoS+Twin-Turbo 共识 (400ms)并行执行EVM/CosmWasm兼容	围绕交易加速构建生态：链上自带订单撮合 IBC 互操作交易应用生态 (Perp、AMM)	4.87 亿	500 万-1,000 万	30 万

3. 新生代公链的战略分化与路径选择分析

随着区块链基础设施不断演进，新生代公链不再仅以“性能提升”为核心目标，而是纷纷围绕激励结构重塑、开发者生态冷启动、资金流动效率提升、叙事驱动路径构建与链上用户行为引导展

开系统性创新。上文对 Sui、Sonic、BeraChain、Abstract、Hyperliquid、Unichain 与 Sei Network 七条新公链的战略路径进行了深入剖析，核心差异可归结为以下几大维度：

3.1 开发者路径选择：构建范式差异

从开发者路径的视角来看，新生代公链在战略选择上呈现出三大核心分化。一类是性能范式导向（如 Sonic、Sui），强调极致的吞吐量和低延迟，另一类则是开发门槛导向（如 Abstract），致力于降低开发难度和成本。在战略上，部分项目采取场景驱动模式，针对特定应用（如 Hyperliquid、Sei 专注于高频交易和 DeFi）进行优化，而另一些则更侧重于架构驱动，通过创新底层设计（如 Berachain 的 PoL 机制、Unichain 的 MEV 解决方案）来吸引开发者。此外，这些公链在开发者获取策略上也有所不同，部分旨在吸引现有开发者迁移（如 Sonic 兼容 EVM），而另一些则侧重于培养新开发者生态（如 Abstract、Sui 引入新的编程范式或开发工具）。

图十二：新生代公链开发者路径选择差异

公链	开发者路径关键词	策略特征
Sui	Object-based编程范式、Move语言	教育开发者形成“新范式思维”，强调工具链成熟度与性能优势
Sonic	Fantom生态延续、低延迟、熟悉开发栈	追求兼容性 + 极致性能，鼓励已有Fantom开发者迁移，提供低门槛迁移工具与激励
Bearchain	原生模块化、状态隔离、MEV收益重分配	以创新架构吸引高阶DeFi和MEV研究者，采取“技术议题社区先行”策略
Abstract	应用链即服务（Appchains-as-a-Service）	降低开发门槛，专注“链上应用快速部署”场景，强调模块化组件与SDK支持
Hyperliquid	L2原生 DEX 驱动、Rollup Infra 与交易引擎自建	用具象用例（如永续交易）引导开发，依托交易场景构建开发生态
Unichain	跨链流动性为中心、原生LSDFi支持	吸引构建“流动性网络”的开发者，聚焦利率协议与稳定币
Sei Network	高频交易优化链、交易撮合内置	服务特定交易场景（NFT/DEX），吸引交易工具类开发者

3.2 用户路径选择：引流机制与用户结构策略

从用户路径的角度来看，新生代公链同样展现出显著的战略分化。首先，在Narrative 驱动与产品体验驱动方面，Unichain 与 Berachain 倾向于通过叙事构建共识与情绪动员，形成社群自组织效

应；而 Hyperliquid 与 Sui 则更强调具体产品的使用体验与功能完成度，以产品性能和交互设计吸引用户留存。其次，在原生转化与外部导流路径上，Sonic 更侧重于通过生态内部激励和协议协同实现用户的原生转化，而 Sei 与 Sui 则积极拓展外部流量渠道，通过交易所、跨链桥或合作项目实现用户引流。最后，在Web3 原生用户与 Web2 转化用户的定位上，Hyperliquid 与 Unichain 面向的是已有链上操作经验的 Web3 用户，强调流动性与链上互动的深度；相较之下，Abstract 与 Sui 更聚焦于从 Web2 场景中引入新用户，通过简化交互与开发者友好性推动用户结构扩容。

图十三：新生代公链用户路径选择差异

公链	用户获取机制	用户侧战略特点
Sui	游戏与NFT为主线、Move生态资产空投	借助链游吸引Web2/Web3混合用户，强调交互流畅体验
Sonic	通过Fantom资产映射、用户激励迁移	保留老用户、优先链上原生用户迁移、降低习惯切换成本
Bearchain	Meme文化社区驱动、熊主题话语系统	借助文化符号形成强凝聚力，提前塑造社群共识用户
Abstract	Pudgy Penguins 自带流量，激发初期用户关注，快速上线的App链作为引流入口	用户来自“具体链上产品”，平台间分散但以Abstract为共识底座
Hyperliquid	高效交易体验、积分空投、低费用	原生交易者导向，强调手续费、滑点与产品极致体验
Unichain	LRT赛道炒作、Eigenlayer narrative 引流	借助Narrative热度快速聚集流动性玩家和收益狩猎用户
Sei Network	NFT刷榜、TGE前任务系统与空投	强运营驱动，用户以任务与空投为驱动，高效增长但用户粘性存疑

3.3 开发者-用户路径引导或协同现象

基于不同的战略选择，新生代公链在用户与开发者路径上展现出多元化的协同模式。路径匹配度高的项目，如 Hyperliquid 和 Sonic，在冷启动阶段展现出更强的穿透力。以叙事为主导的用户增长策略虽能实现短期爆发，但需要配套的开发生态及时接力才能持续。对于 Abstract 等应用链平台，其用户侧的“产品吸引力”将高度依赖于工具链的成熟度与完善的支持服务。

图十四：新生代公链路径协同差异

类型	示例	特征
路径协同型	Hyperliquid、Sonic、Sui	交易体验好 + 开发者工具完备 → 用户即开发者
开发者先行型	Bearchain、Abstract	架构先定义生态 → 用户通过场景自然沉淀
用户先行型	Sei、Unichain	快速冷启动引流用户 → 期待后期反哺开发生态

3.4 小结-新生代公链的成功要素

综合分析上述项目，我们可以看到 Sonic、BeraChain、Abstract、Sui、Hyperliquid、Unichain 与 Sei Network 等新生代公链的成功要素主要如下：

- **性能+可用性：**Sonic、Sui、Sei 等链都以并行架构、高 TPS、低延迟为卖点，满足金融或游戏等场景需求。这类链的成功路径在于技术先行，通过优化共识和执行机制来吸引需要极致性能的应用。随着资产上链和用户增长，对高速链的需求持续增长，这类链仍具发展潜力。
- **链抽象与用户体验：**Abstract 引入链抽象概念（AGW）极大降低了普通用户进入门槛，提高了 Web2 用户的转化率。未来随着区块链用户群体扩大，Abstract 的理念可能被更多项目采纳，例如合并登录、免 Gas 等新功能将成为趋势。
- **生态激励与资本效率：**Soinic、Berachain、Unichain、Mantle 等链通过创新代币和激励机制（PoL 共识、三代币模型、超额收益分配）来吸引流动性和项目落地。它们强调使用即奖励，并通过 DAO 等社区治理分配资源。对于此类链，前期资本和激励是关键（如 Sonic 的费用机制，Uniswap 的上链奖励），也是观察点。
- **跨链与整合：**现代公链普遍注重跨链互操作。Sonic 提供以太坊网关，Abstract 接入多个跨链桥，Hyperliquid 支持 30+ 链存取，Unichain 推动 ERC-7683 跨链交换。未来随着链间流动性日益重要，具有高效跨链能力的项目将占优势。
- **生态角色定位：**除技术差异外，各链也在不同生态定位。如 Hyperliquid 定位“链上金融 CEX”，Unichain 与 Uniswap 深度绑定，Abstract 面向主流社交娱乐，Sonic 从

Fantom 演化着眼于 Fantom 社区转移。各链若能牢牢把握自己的细分市场并形成差异化生态，竞争力将更强。

4. 结论与建议

本研究报告剖析了 Sonic、Berachain、Abstract、Sui、Hyperliquid、Unichain 和 Sei Network 这七条新生代公链的战略定位、技术架构、生态路径表现。报告认为，在当前区块链快速迭代的背景下，这些项目代表了公链竞争的多元方向，并提出了以下核心结论与建议：

- **坚持差异化定位：**性能导向型公链（如 Sonic、Sui）应继续优化并行处理与高 TPS 架构；生态驱动型平台（如 Berachain、Unichain）应突出流动性设计与社区激励机制；而用户体验导向型链（如 Abstract、Hyperliquid）则应聚焦前端产品与交互细节；避免同质化竞争和盲目追逐热点。
- **技术与可用性并重：**高性能架构是基础，同时需引入免 Gas、社交登录等 Web2 体验功能，降低用户门槛，并平衡安全性与去中心化。对于安全性与去中心化要求高的用户链（如 Abstract），可进一步优化模块设计与隐私保护，实现灵活治理与安全共识的平衡。
- **平衡生态激励与可持续性：**借鉴 Berachain 的 PoL 模式与 Unichain 的大规模空投策略，代币经济与开发者支持基金仍是冷启动的重要抓手。但应避免短期泡沫与激励失衡，建议引入手续费分润、回购销毁等机制，增强生态内循环与中长期可持续性。
- **强化跨链协同：**在多链环境下，提升跨链兼容能力至关重要，通支持与以太坊、Solana 等主流生态互通的功能（如 Sonic 的以太坊兼容，Abstract 的 LayerZero 接入），应作为技术栈的重要部分。同时鼓励与 DEX、桥接协议等基础设施项目合作，拓展生态边界。
- **把握融合趋势：**监测 TVL、TPS 等数据以调整策略，并认识到未来高性能链与用户体验链的融合、以及模块化设计、跨链交互和可组合性将是关键发展方向。

总体来看，新生代公链已进入“性能 + 场景 + 激励”三重博弈的新阶段。谁能在保持技术创新的同时，构建稳定、繁荣的开发与用户生态，谁就有望在未来的链间竞争中脱颖而出。我们建议持续跟踪各项目的主网进展、激励政策与核心开发者动向，深入研判其经济模型、治理机制与生态韧性，从而为投资布局与技术采纳提供更具前瞻性的参考。

作者：Ember

5. 参考资料

1. <https://coinbureau.com/review/sonic-blockchain-review/>
2. <https://tokenterminal.com/explorer/projects/sonic/ecosystem/gdp>
3. <https://defillama.com/chain/seis://app.artemis.xyz/project/sonic?from=projects&tab=metrics>
4. <https://defillama.com/chain/sonic>
5. <https://docs.berachain.com/learn/>
6. <https://defillama.com/chain/berachain>
7. <https://app.artemis.xyz/project/berachain?from=projects&tab=metrics>
8. <https://tokenterminal.com/explorer/projects/berachain/ecosystem/transaction-count-contracts>
9. <https://app.artemis.xyz/project/abstract?from=projects&tab=metrics>
10. <https://defillama.com/chain/abstract>
11. <https://medium.com/@danielking0325/abstract-chain-and-pudgy-penguins-the-web3-disney-in-the-making-32e46abab123>
12. <https://defillama.com/chain/sui>
13. <https://app.artemis.xyz/project/sui?from=chains&tab=metrics>
14. <https://hyperliquid.gitbook.io/hyperliquid-docs>
15. <https://news.bitcoin.com/zh/ao-da-li-ya-jian-guan-ji-gou-jiu-block-earner-jia-mi-chain-pin-cai-jue-ti-qi-shang-su/>
16. <https://defillama.com/chain/hyperliquid-l1>
17. <https://app.artemis.xyz/project/hyperliquid?from=chains&tab=metrics>
18. <https://tokenterminal.com/explorer/projects/unichain/ecosystem/user-mau>
19. <https://defillama.com/chain/unichain>
20. <https://app.artemis.xyz/project/unichain?from=chains&tab=metrics>
21. <https://app.artemis.xyz/project/sei?from=chains&tab=metrics>
22. <https://defillama.com/chain/sei>
23. <https://coinbureau.com/review/sei-network-review/>

相关链接



Gate研究院社媒



往期研究报告

关于 Gate 研究院

Gate 研究院是专注于区块链产业研究的专业机构，长期致力于深入研究区块链产业发展趋势，为从业人员和广大区块链爱好者提供专业、前瞻性的产业洞察。我们始终秉持着普及区块链知识的初心，力求将复杂的技术概念转化为通俗易懂的语言，透过对海量数据的分析和对市场趋势的敏锐捕捉，为读者呈现区块链行业的全貌，让更多人了解区块链技术，并参与这个充满活力的产业。

免责声明:本报告仅用于提供研究和参考之用，不构成任何形式的投资建议。在做出任何投资决策前，建议投资者根据自身的财务状况、风险承受能力以及投资目标，独立做出判断或咨询专业顾问。投资涉及风险，市场价格可能会有波动。过往的市场表现不应作为未来收益的保证。我们不对任何因使用本报告内容而产生的直接或间接损失承担责任。

本报告中包含的信息和意见来自 Gate 研究院认为可靠的专有和非专有来源，Gate 研究院不对信息的准确性和完整性作出任何保证，也不对因错误和遗漏(包括因过失导致的对任何人的责任)而产生的任何其他问题承担责任。本报告所表达的观点仅代表撰写报告时的分析和判断，可能会随着市场条件的变化而有所调整。