



币安的使命是成为区块链世界的基础架构提供者。—— Binance CEO 赵长鹏 (CZ)

从4.1美元到18美元，近3个月里，币安币史诗级别的表现，是2019币安崛起过程中的一个最新里程碑。而在这场变革中，赵长鹏充满争议的故事情节一直在继续，无论是基于舆论乐此不疲的追捧，还是赵长鹏喷薄欲出的梦想和野心，币安越来越高频和高调。

3月26日，TOP Network在火币Prime上线交易，15亿枚TOP瞬间被一抢而光，随后TOP价格暴涨27倍，8分钟交易额破亿，万人空巷抢购的热烈蔓延到各个角落，成为了区块链从业者信心的来源，“冲出熊市”也成为此轮行情中大家惯用的口号

。



01

市场的破冰者

“我对行业的信心一直都是百分之百。”赵长鹏在接受大象区块链采访时表示，或许在这个追求使命感的人眼里，市场没有牛熊之分，但作为币安生态系统重要一环的Launchpad还是带给了市场和投资者一个宣泄的窗口。

1月，BitTorrent代币BTT登陆Launchpad，18分钟内价值720万美元的BTT销售一空，最高价相比公募价格上涨10倍。2月底，Fetch.AI项目在币安Launchpad上22秒内筹集了600万美元，最高价较公募价格涨5倍。而最近开盘的CELR，同样在投资者的追捧下一路走高。网吧包场抢额度，内幕消息，刷单软件，KYC倒卖，无一不在撩拨着投资者的神经，一遍又一遍的暗示他们“牛市前夜”可能到来。

一时间无论是投资者，还是交易所如同见到救命稻草一拥而上，火币、OK、ZB等同行纷纷效仿，火币Prime上线TOP、ZB上线VSYS，OK Jumpstart蓄势待发，开篇火爆的一幕在三月变成了常态。

众所周知，过去的代币融资需要经过私募、发行、上市、流通、获利这样一套流程，但问题在于项目在定价和上市两个环节中拥有主导权，也意味着投资者投入资金量以及能否变现获利均由项目方掌控，而Launchpad没有融资认购的过程，直接上线交易所让用户买卖并流通，无疑在ICO过度压榨市场后，重新激活了投资者和市场新的信心。

但对于赵长鹏这个“破冰者”来说，他所做的只是对加密货币市场的坚持，“数字货币行业、区块链技术是绝对不会消失的，它只会越来越大；在区块链上融资是一个非常巨大的应用，而且就目前来看它是超过数字加密货币支付最大的应用。”

而在他看来，Launchpad最大的价值不仅仅是融钱，还是融用户，融知名度，融信誉。而这背后透露出的不仅仅是飞涨的价格、疯狂的买家，还有币安链、去中心化交易所等币安生态的冰山一角。

类似的事情赵长鹏做过一次，2017年7月他创立币安，此前众筹的BNB作为币安的平台

币深度融

入到交易生态中，

用户的认可和追逐、行情走高让币安

一举突破火币

、OK等老牌交易所在流量和交易深度上的封锁，登顶全球交易所排行。现如今BNB已经是币安生态中最为关键的部分。

如果说BNB的创新让赵长鹏成就了币安作为交易所的辉煌，那这次Launchpad就是他带领加密货币市场走出迷雾的一只火把。

02

创新的基因

有人说创新是一种习惯，有人说创新是企业的基因，也有人说创新是面临困境时所激发出来的潜能。其实，这些说法都对，却并不全对。对于企业来说，大抵的逻辑是在创立初期多少会遭遇种种挑战，在求生潜能的刺激下，爆发出无与伦比的创新激情，优秀的企业会将创新转变为基因，并使之成为企业不断前行的动力，最终让创新成为一种习惯。

行百里者半九十。即便是一件简单的事能持之以恒的坚持下来，也是了不起的成就。创新同样如此，纵观商业变迁史，看多了企业在壮大后，或受制于船大难掉头的困境，或囿于曾经的辉煌难以自省，归于平庸，最终湮没于历史的尘埃中。同样是以创新突围，但已经成长为头部交易所的币安却并未让创新暗淡。

从首先推出平台币，到监管重压下快速转战海外，在业务方面率先返还手续费和推荐返佣、社区投票上市，带领行业开拓马耳他、乌干达、泽西等对区块链包容友好的新阵地，以及最近点燃行业的Launchpad，“敢为天下先”成为币安身上最显眼的标签。

其实，那些大企业功成名就之后不再勇于创新的做法也不难理解。对企业来说，创新固然可以开创出一片新天地，但也意味着巨大的成本投入，以及没有对应产出的风险。因此，币安为什么爱折腾、要不断创新成为很多人难以理解的事情。

赵长鹏曾经指出，新鲜事物、自由与使命感的追求远胜财富。这或许是对币安创新基因的最好诠释。

采访过程中，赵长鹏对记者表示，“在区块链行业的混沌期，币安一直在实现自己的使命和愿景，我相信未来的世界价值应该更自由的流动，更大程度的降低价值的摩擦，进而带来一个更好的世界，就像互联网为我们带来信息的自由流动。我们在努力实现价值的自由流动同时，也需要去构建一个安全和好用的产品为社区服务，需要挺身而出保护用户和社区，需要发出自己的声音，但最终币安专注于我们认为有效的方式：BUIDL、SAFU和应用场景。”

众所周知，第一个吃螃蟹的人难免会被扎到手，尤其是行业还处于非常早期阶段的当下，创新无疑会付出巨大的试错代价，比如去年曾经火极一时却快速沉寂的交易即挖矿，还有备受期待却最终不了了之的STO等，但币安的创新却似乎总能准确的踩到点上，无论是BNB开启的平台币全新时代，还是最近所引领的新风潮，是运气还是实力？

币安币(BNB)功能指南

付款

- Binance**
币安生态系统付款
- Crypto.com**
使用BNB支付Crypto.com卡账单
- Monetha**
Monetha使用BNB消费
- ETHlend**
使用BNB作为抵押借款
- LNDR**
使用BNB和家人朋友分摊账单并开票
- HTC**
使用HTC Vive VR设备解锁手机
- Coinpayments**
支持BNB付款
- CoinGate**
支持BNB付款
- Nexo**
支持BNB抵押贷款
- ADAMANT Messenger**
支持BNB聊天应用
- BytePay**
支持BNB付款

旅行&生活

- TravelbyBit**
BNB支付在澳大利亚和海外旅行
- Mithril**
使用Mithril的VIAUT卡支付酒店和租车
- Propy**
美国房地产平台Propy支持BNB支付
- Tripio**
BNB预订酒店及机票
- CenterServ**
BNB支付出租车费用和餐费

平台

- Binance**
购买和交易加密货币
- InvestFeed**
由中心化交易所 Kyber Network 支持交易BNB
- Kyber Network**
社交网络平台支持购买
- NAGA**
使用NAGA加密货币和ETF
- MyWish**
在MyWish上订购加密货币商品

服务

- Eidoo**
Eidoo DEK上交易BNB
- AERON**
Aerpio的飞行俱乐部使用BNB付款
- DENT**
DENT的APP上使用BNB付款
- Moeda**
Moeda平台使用BNB跨境支付全球商家
- Storm**
VIBE的加密货币中获取奖励
- CanYa**
CanYa平台上使用BNB预订机票

现金

- Metal Pay**
美国美国联邦存款保险公司向客户交易BNB
- Dether**
使用Dether的加密货币购买BNB
- Spend**
使用银行帐户交易BNB
- Netcoins**
在171,000+商家购买BNB Voucher
- CoinFlip**
在150+ CoinFlip ATM购买BNB

娱乐

- Pundi X**
KPOS支持BNB付款
- Gifto**
游戏平台Gifto支持BNB购买虚拟礼物
- Decentraland**
购买和交易Decentraland土地
- Loom Network**
使用BNB购买Loom Network代币
- VIBE**
VIBE代币使用BNB
- MoreCoin**
支持在MoreCoin使用BNB
- Steemmonster**
使用BNB购买代币
- Axie Infinity**
使用BNB购买Axie Infinity代币

使用

存储

钱包

Trust Wallet

Ledger

Enjin

Trezor

BRD

Ethos Universal Wallet

Jaxx

WinQ

Request

Metal Vault

Cool Wallet S

Coinomi

Atomic Wallet

Clay

Blox.io

加密货币 2019年11月29日 | 加密货币指南

“我们一直致力于推广提高加密货币应用场景，2018年BNB增加了至少50几个应用场景。无论是预定航班、酒店或者酒吧、咖啡厅、餐厅，包括线上游戏与娱乐应用，都可以使用BNB支付，近期HTC推出的区块链手机也支持BNB支付购买。

币安的使命是成为区块链世界的基础架构提供者。BNB已经不仅是平台币，现在承载了越来越多的价值。”

赵长鹏这样向大象区块链记者描述BNB应用场景的扩张。

《2018年币安年终回顾 ——币安CEO赵长鹏给社区的一封信》写到

在2019年，你会看到币安：

- binance.com上线的更多功能；
- 币安链主网，高性能的DEX，1秒的交易确认时间，实现真正的即时交易；
- 将在全球完成10个以上法币交易平台；
- 建立更多合作伙伴关系；
- 更为广泛的BNB应用场景；
- 币安投资或收购更多优秀的项目；
- 真正透明的区块链慈善机构；

币安正在超越交易本身。



图：BNB的市值增长曲线，来源：Bloomberg



我们从各个国家和地区学到了很多，并将继续推动区块链在全球发展。币安继续拓展疆土，不断壮大宽度与深度。币安团队的最大特性是多元化，多文化协作发展。这不是流浪，只是家的范围比较大。

大象区块链：2018年我们看到火币落户海南享受到一系列政策红利，徐明星也说随时可以将OK捐给国家，美国的一些主流币所，包括COINBASE最新估值增长到80亿美元，这说明对于币所来说，背靠大经济体还是有非常可观的红利。尤其是未来，如果主要经济体改变对区块链及虚拟货币的监管态度，这些交易所将率先获得不可估量的发展红利，您如何看待这个问题？

CZ：按照国家算，目前币安的牌照应该是数量最多的。我们希望未来在更多的国家拿到更多的牌照。继续推进行业的健康发展。

大象区块链：币安会IPO吗？

CZ：币安不会IPO。

大象区块链：我们统计发现，币安堪称整个行业“敢为天下先”的典型，无论是首先推出平台币，还是快速转战海外，以及具体业务方面的返还手续费和推荐返佣、社区投票上市等方面，还有率先开拓非洲市场，入驻乌干达等，第一个吃螃蟹确实

能吃到最鲜美的螃蟹肉，但也有很大的风险会被螃蟹夹到，对企业来说，不仅意味着巨大的成本投入，而且要冒非常大风险，驱动币安不断创新的动力是什么？币安在成为行业头部后，这种创新的勇气和热情依旧没有减弱，币安是如何维持这种对创业和创新的热情？

CZ：我们的驱动力没有来自外界，是来自自己。在区块链行业的混沌期，币安一直在实现自己的使命和愿景，我相信未来的世界价值应该更自由的流动，更大程度的降低价值的摩擦，进而带来一个更好的世界，就像互联网为我们带来信息的自由流动。我们在努力实现价值的自由流动同时，也需要去构建一个安全和好用的产品为社区服务，需要挺身而出保护用户和社区，需要发出自己的声音，但最终币安专注于我们认为有效的方式：BUIDL、SAFU和应用场景。