

10月8日，李林出售火币全球股份的消息刷屏加密圈，收购人香港百域资本因信息不详引发多种猜想，但随后孙宇晨出任火币全球顾问委员会委员的消息，则似乎印证了此前的传言：火币的实际收购人是孙哥。



所以，推特粉丝335万的孙宇晨此举显然说明：他与火币的绑定程度之深，业务交集之密可能超出外人想象。但紧随其后的是，孙宇晨在面对一系列发问后表态称，本人并非火币买家，将作为顾问大力支持火币发展。

更值得玩味的是，本月10号也就是孙宇晨刚宣布出任火币全球顾问之后，他就在火币内部的员工大会上表态称，火币全球未来将会有一系列品牌升级和动作，并从整体上拉升HT的价值。此消息一出，立刻坚定了HT多军们的信心，HT价格从10日的4.8美元附近，一路涨至14日的8美元以上，涨幅近50%。很多错失抄底HT的用户感叹，这10亿美元收购价，花的值！

另据Etherscan数据显示，火币官方钱包7400万枚HT疑似已转入孙哥的钱包，这两个钱包的HT持有量分别排第三和第四。如此一来，孙哥成了HT的巨鲸大户。这进一步做实了波场方面与火币的密切联系。孙宇晨后来在接受Coindesk采访时承认，目前已增持千万枚HT，后面还将继续增持，对标并追赶BNB。

可能是出于多种原因和顾虑，孙宇晨本人和波场官方并没有过多透露其与火币的实质性关系，在对外公关宣传上也采用了模棱两可、似是而非的迂回态度，这也可能

是深谙用户心理和营销策略的孙哥团队故意为之。孙哥是否成为火币的实控人，外界仍难明确断定，但可以肯定的有三点：

其一，火币与波场关系匪浅，业务绑定也会加深，这一点孙哥本人已确认；

其二，自去年底因不可抗力而转舵但又折戟的火币，可能迎来新的转机；

其三，孙哥后期将加码火币的运营和拓客，交易所赛道或将生变，火币和波场深度绑定也具有一定看点。

二、火币波场生态互通几成定局，但成效如何尚属未知数

如果说围绕HT的拉升是收购火币后的战术性策略，那么两大公链的互通或将是最高优先级的战略性规划，毕竟两大公链各有优势，同时也具有一定的互补性。孙宇晨近期也在社媒上发文，强调了这一点。

另外，孙宇晨在接受Coindesk采访时也提到，波场今年发行的算法稳定币USDD将成为火币的价值媒介，二者将深度集成，目前火币也为USDD匹配了6个最具热度的代表，与其组成交易对，只为增强USDD的流通量和接受度。

当然，波场目前最大的杀器，还是TRC-20转账协议。据官方数据，相较以太坊等竞品推出的转账协议，更具性价比的TRC-20协议目前的总用户量已经突破了1亿，且数据还在持续增长中。

尽管TRC-20协议的最大短板—盈利能力差这一问题暂时无解，但他却是波场引流获客的重要入口。这部分巨大的用户群体若能与火币的钱包地址关联，将产生巨大的协同效应。

另外，波场生态链的大量Dapp和火币交易所之间，可以一键构筑起类似于FTX和Solana、币安与BNB Chain这样的交易闭环，增强项目的流动性。

目前关于二者的联姻，可预见的合作框架基本上限定在原生化的公链+稳定币+交易所闭环生态上。这看似优势互补、牢固不破，但各个环节实则存在巨大的漏洞。

首先，波场官方推出的算法稳定币USDD，从机制上看并未走出死亡螺旋，当然这是任何算法稳定币与生俱来的缺陷。

况且Luna崩盘、UST暴雷的教训在先，波场似乎很难在短时间内改变用户对于算法稳定币的认知，也就无法让用户接受USDD，转而弃用USDT和USDC等中心化稳定

币；

其次，火币公链Heco早在去年就因为口碑问题而流失了绝大多数用户，目前已经沉寂近1年的Heco对于波场公链来说是负担还是增益，很难判定。但可以明确的一点是，早已千疮百孔的Heco公链绑定波场，并不是强强联合，因为双方的资源和能量此时已然完全不对等。

另外尽管波场公链在用户数量、资金规模和开发者生态上具有一定优势，但其最大的短板是，缺少最具代表性的优质项目，而以太坊、BNB Chain和Solana却在此卓有建树。对波场来说，龙头项目的缺失会造成生态活力的透支，因为无法完成对用户流量的聚合，最终无法将这一系列红利外溢至其他生态。目前，Heco公链上仅存的项目寥寥，更休论优质的顶流项目，所以无法Heco绑定波场无法带来互补效应；

最后，也是最重要的是，火币交易所早已不复当年之勇。去年，火币就因为不可抗力丢失了最重要的市场，但是在向其他市场找增量的过程也并不顺利，因为那里早有强手环伺、布局良久。

我们看到，这一年来，币安在海外市场的领先地位进一步强化，欧易OKX也将Web3作为发力点，其异构多链的Web3钱包大有迭代其他数字钱包，抢占Web3入口之势。同时，二者也动用了钞能力，在全球军备竞赛式地搞起了顶级文娱赛事或节目的赞助活动，品牌效应极大增强。

此外，FTX倚仗Solana公链生态、Coinbase稳居加密交易所第一股的核心优势依然无法撼动，护城河也更加牢固，在短期内大大领先火币的势头也不可逆。

对比来看，火币这沉寂的一年，其实已经错过了非常重要的时间窗口。等下一轮牛市开启之时，在多重掣肘下徘徊不前的火币，能否做好准备，与其他全副武装的竞品一较高下，目前很难持乐观态度。

三、加密圈开始复制移动互联网的竞争格局，在后期走向寡头竞争

在结尾处，我们无需过多预测或推断孙哥入局火币的最终结局，因为Web3维度下加密圈的变数

比Web2的移动互联网圈更大。但大致梳理后会发现，

Web3正在无可避免地重复Web2中后期的行业格局：寡头化竞争。

孙宇晨入局火币，本质上是强公链和强交易所的合谋共进，而BNB Chain在币安交

易所的扩张下更显强势、USDC逐渐蚕食USDT市场份额背后是Coinbase的身影、BitMex加密圈头号合约交易所地位不保的原因是生态过于单一。

种种迹象说明，加密圈未来的竞争格局，必然是各个生态环节出于利益最大化考量，与互补的玩家走向联合的过程。表层的竞争会被淡化，但对利益的诉求会在各类寡头的激烈交锋中更显白热化，去中心化程度自然也会被暂时搁置，优先级次序一再往后排列。

其实，自以太坊转POS机制以来，这一点早已埋下了伏笔。对于普通用户来说，如何在这种大趋势下抓住适合个人的项目和机遇，考验的是认知层次和判断能力。

转自比推 Bitpush News