BNB 项目
评级报告

2018 年 8 月

TokenClub
研究院

目录

1.项目综述 ---- 3

2.行业分析 ---- 5

2.1 平台币历史 ---- 6

2.1.1 萌芽期 ---- 6

2.1.2 发展期 ---- 6

2.1.3 成熟期 ---- 7

2.1.4 创新期 ---- 7

2.2 平台币的种类 ---- 9

3.项目分析 ---- 10

3.1 币安平台 ---- 10

3.1.1 高性能支持 ---- 11

3.1.2 安全稳定 ---- 11

3.1.3 支持金融产品 ---- 11

3.1.4 支持币种多、流动性强 ---- 12

3.1.5 多语言支持和全平台客户端支持 ---- 12

3.2 币安币 BNB ---- 12

3.3 盈利模式 ---- 13

4.团队分析 ---- 14

4.1 项目团队 ---- 14

4.2 投资机构及顾问 ---- 15

5.社群分析 ---- 16

5.1 Google 搜索热度 ---- 16

5.2 社群运营 ---- 17

6.项目进度及落地分析 ---- 19
6.1 币安平台发展 ---- 19
6.2 币安生态布局 ---- 21
6.2.1 币安链（Binance Chain） ---- 21
6.2.2 Binance Labs ---- 21
6.2.3 Binance Info ---- 22
6.2.4 法币交易所 ---- 22
6.2.5 Trust Wallet ---- 22
6.2.6 媒体投资 ---- 23
7.代币经济模型分析 ---- 24
7.1 代币初始分配 ---- 24
7.2 币种交易所支持度 ---- 26
7.3 币种市值及流动性分析 ---- 27
7.4 币种升值潜力 ---- 29
7.4.1 BNB 代币作用 ---- 29
7.4.2 BNB 升值逻辑 ---- 30
8.竞品分析 ---- 32
8.1 平台币竞争 ---- 32
8.2 其他类型交易平台冲击 ---- 35
8.3 各国政策监管风险 ---- 37
8.4 平台安全风险 ---- 38
评级说明 ---- 39
项目评级 ---- 40
风险度 ---- 41
发展时期 ---- 42
评级更新 ---- 43
风险提示 ---- 44

1.项目综述

BNB 项目评级报告

项目	BNB
评级	AAA 级
风险	低
发展时期	成熟期
标签	平台币
时间	2018 年 8 月

BNB，全称 Binance Coin，是由币安交易所发行的基于 ERC-20 的平台代币，BNB 发行总量恒定为 2 亿个，币安每季度将拿出 20%的利润回购并销毁 BNB，直至销毁 1 亿个。BNB 基本情况如下：

项目名称	BNB
市值（USD）	11.9 亿
流通量 / 总量	95,512,523 / 192,443,301
流通率	49.63%
24 小时交易量（USD）	0.4337 亿
发行时间	2017-07-26
募集成本(USD)	0.1063
ICO 涨幅 / 最高涨幅	117 / 230
现价/最高价（USD）	12.47 / 24.46

BNB 作为 Binance 生态系统的代币，拥有交易手续费折扣、投票上币、Monaco 银行卡支付、Uplive 直播平台虚拟礼物购买等使用价值和功能。

对于平台币来说，其价值与平台自身发展强相关，币安平台目前交易量和成交额稳居世界前三，用户数量超过 1000 万，平台交易体验、交易深度、币种等较为丰富，能为 BNB 提供极高的流动性，同时币安平台的生态布局，后续 Binance Chain 公链的开展，能为 BNB 提供持续性的升值潜力。

同时相对于其他中心化交易平台如 HuobiPro、Okex，去中心化交易平台 IDEX、ZRX、KNC 等，币安平台具备显著的优势和竞争能力，虽然也面临着交易平台新发展模式冲击，各国监管政策以及安全等风险，但整体而言，币安平台后续看好，其代币 BNB 币值稳定，后续升值潜力可期。

因此，我们认为 BNB 表现优秀，具备币值稳定性和升值潜力，评级为 AAA 级，风险低，项目处于成熟期。

2.行业分析

随着数字货币市场的发展，特别是以太坊智能合约 Token 代币的盛行，市场上的代币逐步演化成以概念或行业分类为标准的各类功能性币种，平台币便属于其中的一类概念。

平台币主要是由交易所（中心化的交易所或去中心化的交易所）发行的 ERC20 代币或平台积分，其功能主要是作为平台币，参与交易平台的手续费折扣、利润分配、投票上币、参与交易平台决策等功能，后期也有持币分红等新功能。

交易平台发行平台币，对于持币人来说能够降低交易成本，投资获利以及通过平台币的持有获取更多平台权益，能够增加平台用户的粘性，提升平台的影响力和发展。

2.1 平台币历史

纵观平台币的发展历史，我们可以将其分为四个阶段：

2.1.1 萌芽期

平台币始于时代币(TimesCoin，简称 TMC)，TMC 是原比特时代交易所 2015 年推出的虚拟计算单位，初期免费赠送给所有用户，每个时代币享有手续费分红的权利。因为早期交易用户数量和市场规模狭小，以及 2017 年平台币转型发展限制，导致其未能发展起来，始终只是在小范围内交易和使用。

2.1.2 发展期

平台币崛起于 BNB(Binance Coin)，BNB 是由币安平台通过 ICO 模式发行的代币，代币的作用主要是抵扣交易手续费，以及免费投票上币权益，代币升值逻辑是回购销毁，其承诺每季度按照盈利 20%进行回购销毁，最终流通量为 1 亿枚，币价从众筹时的 1 元 RMB 涨到最高 100 多元，100 倍的涨幅，升值表现异常抢眼。

随后，很多新交易所纷纷推出类似的代币众筹模式来抢占市场份额，如 KCS(库币)、DEW(Dew 网)、BIG(big.one)、BIX(Bibox 平台)、CEO(CEO 平台)等，模式大都类似。此阶段随着数字货币市场交易量的活跃和用户数量的增多，平台币获得稳步发展。

2.1.3 成熟期

平台币壮大于 HT（火币积分）和 OKB（OK 币），摒弃了传统的众筹方式，通过免费分发的方式扩充类平台币的用途，除了抵扣手续费、回购销毁外，增加了投票上币、空投福利、商家保证金、超级节点等，okb 更是提出了每周将盈利的 50%分红的方式。

这一时期，平台币因被赋予了更多的用途，获得了用户的参与热情和币价共识，平台币因此逐步获得大家的认可和接受，各交易平台也逐步呈现出寡头之势，头部效应明显。

2.1.4 创新期

随着行业的发展，平台币被赋予了新功能，“交易挖矿、持币分红”模式顺势而起。最早提出交易挖矿模式的是 DragonEx 平台推出的平台币 DT（龙币），但真正引起市场大范围关注和讨论的是 Fcoin 平台的出世。

Fcoin 平台自从 2018 年 5 月 31 上线以来，短短的十几天时间，币价从开盘的 0.1 元，一路暴涨 80 多倍，吸引了币圈众多人的眼球，在量化团队刷量刺激下，FCoin 交易所从寂寂无闻摇身一变成币圈当红炸子鸡，其交易量一度雄踞榜首，

超过 OKEx、币安、火币等交易所交易量的总和。

面对以 Fcoin 为首的一种挖矿型交易平台的野蛮生长，传统的三大交易所 Binance、OKex、HuobiPro 受到冲击，也先后提出了合作开展交易所的计划，使得交易所的格局陷入了混乱战局。

目前来看挖矿型交易所属于平台币模式的创新，其让利于平台用户的模式在一定程度上能够吸引用户和流量，但这类交易所目前都陷入了困境，除了整个数字货币市场大行情的持续萎靡因素外，更重要是的是交易挖矿模式存在的固有缺陷：流通量逐步释放的同时，如何维护币价的稳定是个问题。目前这一缺陷尚无很好的方式来解决，各类挖矿型交易所都在想方设法维持币价稳定。

2.2 平台币的种类

按照中心化程度来区分，平台币可以分为 2 种类型：中心化交易所平台币和去中心化平台币。

交易所平台币主要是由中心化交易平台发行的 ERC20 代币或平台积分，去中心化平台币是基于区块链去中心的特性在区块链网络上来搭建去中心化交易所的平台代币。

两者除了发行主体不一样外，其代币的使用价值也不一样，中心化的平台币作用是手续费折扣、上币费、代币回购、利润分配、持币分红等，去中心化平台币目前主要是手续费折扣，以及社区自治相关的权利。

目前中心化的平台币有 BNB、OKB、HT、ZB、FT 等，去中心化的平台币有 ZRX、KNC、LRC、AST、RNT 等，从现阶段区块链和数字货币市场发展情况来看，我们预计中心化交易所和去中心化交易所在相当长的时间内会持续共存。

3.项目分析

币安，是一个专注区块链资产的交易平台，由赵长鹏（CZ）领导的一群数字资产爱好者创建。币安从 2017 年 7 月 14 创建至今约有 1 年多的时间，已成为全球最有影响力的数字货币交易所之一，注册用户已达 1000 万。

3.1 币安平台

针对区块链资产交易平台的痛点，如技术架构初级、服务质量低下、产品体验差、安全稳定性低、多语言支持缺少等问题，币安平台利用自身的技术优势，和成熟的产品，为数字货币交易者提供一个安全、公平、开发的交易平台。其交易平台特点主要有：

3.1.1 高性能支持

币安的交易系统采用内存撮合技术，订单处理速度高达 140 万单/ 秒，能够保证订单处理不会出 现任何延迟和卡顿。该系统在其他同类交易所已有丰富且成功的应用经验，可支持同时在线用 户数量超 2000 万的交易所流畅稳定运行。

3.1.2 安全稳定

币安采用了先进的多层、多集群的系统架构。多层架构的设计大幅提高了系统的性能、安全性、稳定性和扩展性。功能部署、版本更新无需停机进行，最大限度保障终端用户的操作体验。

3.1.3 支持金融产品

币安平台初期支持现货交易模式，后期会上线杠杆交易及期货交易。当平台流动性达到一定级别后，我们会引入类似 ShapeShift 的匿名交易功能，进而建立一个去中心化的交易平台， 并由我们自己的交易平台保证其流动性。

现货交易 → 杠杆交易 → 期货交易 → 匿名即时交易 → 去中心化链上交易

现阶段来说，币安支持币币交易，正在落地几个法币交易区，公链和去中心化链上交易也在同步计划中。

3.1.4 支持币种多、流动性强

币安平台从交易初期的只支持 BTC/ETH/LTC 等主流币种，目前已拓展到 145 个币种，4 大交易区和超过 300 多个交易对。

币安平台目前稳居全球数字货币交易所前三名，24 小时交易额达 9 亿美金(Coinmarketcap 排名第一），用户达到 1000 万，遍布世界各地，能提供各类币种充足的流动性和交易深度，带给用户良好的交易体验。

3.1.5 多语言支持和全平台客户端支持

币安目前支持包括汉语、英语、韩语、俄语、西班牙语、越南语等在内的 12 种语言，为打造世界级区块链资产交易平台扫清语言障碍。

同时，币安平台提供对全平台客户端的支持，发布了适用于 Android 和 iOS 手机移动端的 APP，也提供了 Windows 和 macOS 的桌面客户端平台。

3.2 币安币 BNB

Binance coin 简称 BNB ,是由币安交易所发行的基于 ERC-20 的平台代币 ,BNB 发行总量恒定为 2 亿个 , Binance 每个季度将拿出 20%的利润回购并销毁 BNB ，直至销毁 1 亿个。

BNB 作为 Binance 生态系统的代币，拥有交易手续费折扣、投票上币、Monaco 银行卡支付、Uplive 直播平台虚拟礼物购买等使用价值和功能。

3.3 盈利模式

作为区块链资产交易平台，币安的收入及利润主要来自平台用户交易时支付的交易手续费，以及资产上币费，后期的币安生态里的 Lab 实验室投资项目及其他。币安白皮书里列举的盈利方式包括：

盈利方式	说明
交易手续费	平台交易用户在进行代币买卖交易时，需向平台支付一定比例的手续费，平台运营初期统一收取0.2%。后期会根据运营需要，根据Maker和Taker，及用户历史交易量级别，设置不同手续费比例。
提现手续费	用户在对代币进行提取操作时，需要支付平台一定数额的提现手续费。
资产上线费	平台会不定期上线一些优质代币作为交易标的，并向代币推广团队收取一定数额的上线费。
杠杆手续费	后期平台会上线融币功能，支持杠杆交易，并向融币用户收取一定比例的手续费。
其他收入	其他通过各类自身资源输出获得的收入。

4.团队分析

4.1 项目团队

根据白皮书披露及其他信息显示，其项目团队核心成员包括：

- 赵长鹏：币安 CEO，曾是比捷科技的创始人&CEO ，OKCoin 的联合创始人和 CTO，Blockchain.info 的技术总监、彭博社(Bloomberg)担任技术总监，一直专注于金融交易产品、交易系统的开发。
- 何一 :币安 CMO 兼联合创始人兼董事 ,曾是旅游卫视的主持人 ,负责 OkCoin 的品牌建设，一下科技的副总裁，被称为“币圈一姐”，“币安首席客服”。
- 王黎来：币安 CTO ，曾是比捷科技的 CTO，创 始团队成员， 有着 10+年金融行业经验，主要负责交易系统和清算系统的顶层架构设计， 管理运维团队保证交易所安全 。
- 张灵：Binance Labs 总裁，曾是风投 KPCB 凯鹏华盈最年轻的投资董事，也是一系列优秀企业包括融 360、喜马拉雅 FM、力美科技、亚洲创新集团、秒针科技等的早期投资人。

从团队成员看，币安团队在交易所技术、品牌推广、市场运营、商业金融投资领域等各方面都具备较强的实力和经验，团队偏国际化背景，而且币安在世界各地都设有办事点，对于平台的国际化有优势。

4.2 投资机构及顾问

币安白皮书中罗列了一些个人投资者，如郭宏才、杨科林、赵东、达鸿飞、杜均、周硕基等币圈内外名人。

至于投资机构，从公开披露的信息来看，红杉资本有意向在币安成立初期投资币安但未能如愿，币安在去年九月获得过 泛城资本、黑洞资本的千万美金天使融资。

而对于交易平台来说，币安的造金能力强大，据统计，币安 2017 年第四季度利润达到 2 亿美元，2018 年第一季度利润为 1.5 亿美元。因此，对大交易平台来说，投资机构及顾问在项目早期所占的影响力，远比具体的区块链项目要弱很多。

同时 2018 年 5 月，币安旗下创投机构 Binance Labs 成立 10 亿美金基金进行区块链相关领域投资。

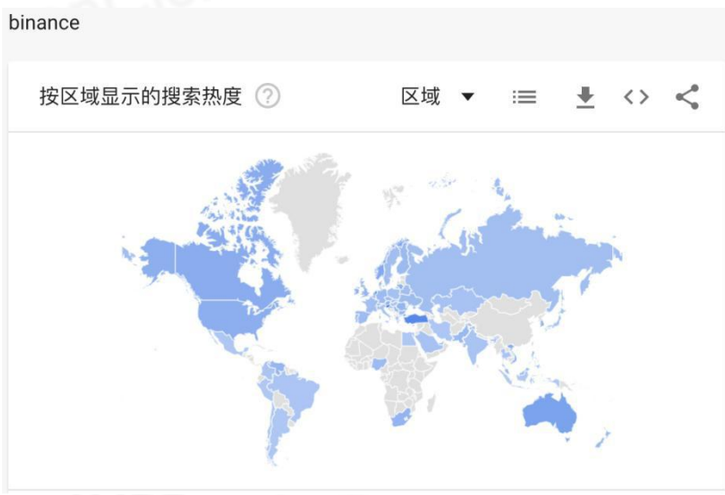
5.社群分析

对于平台币来说，社群建设尤为重要，因为用户是平台币发展的基石，能否吸引到足够多的用户来平台进行交易，关系着交易平台的发展壮大。今年以来的平台币行情及平台举办各类活动的抢人大战，无不体现了这一点。

5.1Google 搜索热度

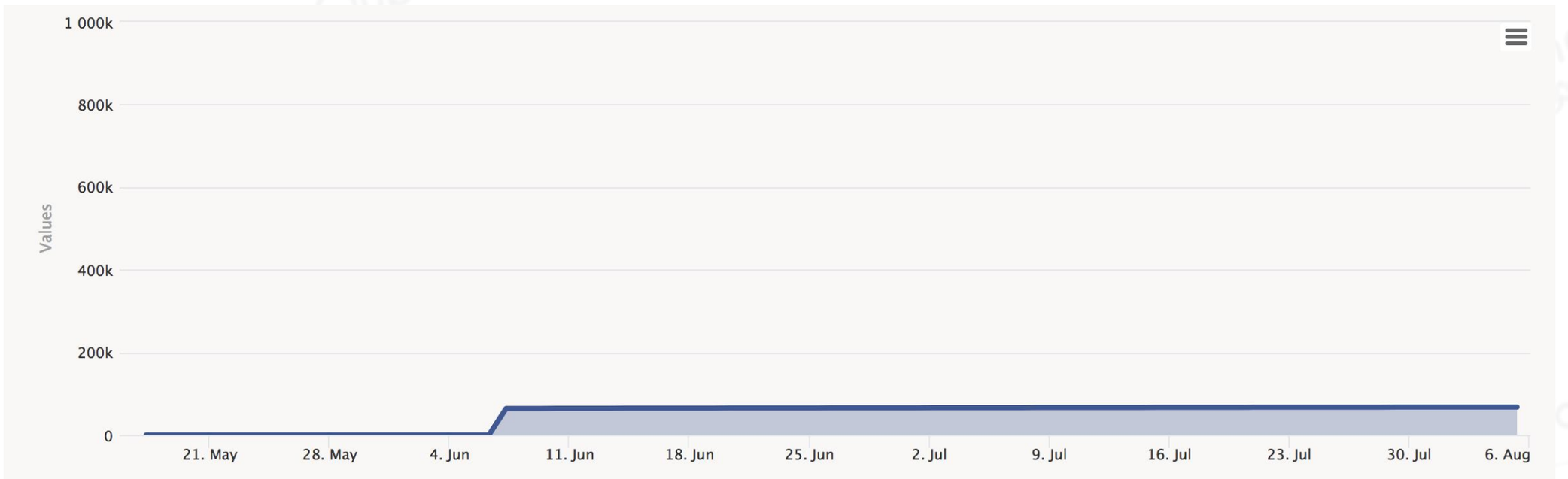
我们选取了币安、火币、okex 三个平台，对其 Google 搜索热度进行对比，币安的全球搜索热度明显高于其他两者，而且在 2017 年 12 月份，币安的搜索热度达到高点，这也反映出 17 年年底币安平台的全球热度传播迅速，获得极大认可。（搜索词不同显示的结果会有明细差异，此次仅做参考）

从区域搜索热度来看，币安的搜索用户分布世界各地，来自美国、加拿大、澳大利亚、俄罗斯、土耳其等地区的用户较多。与其形成对比的是，火币网和 okex 的搜索热度，主要是国内。这也从侧面反映出三家交易平台的用户差异。



5.2 社群运营

在社群运营方面，我们评判的方式主要来自 Telegram、Twitter 和 Facebook 的用户数量和活跃情况。币安平台官网开通了大部分社区渠道，Twitter 用户关注人数超过 81 万，Facebook 用户超过 6 万，Telegram 官方中文电报群人数超 7.9 万人，而且各社区较为活跃，互动性很高，反映出币安的社群运营方面较好。



Twitter	24H Followers	7D Followers	Total Followers	Rate
	–	–	**813,158**	**Very High**

Facebook	24H Fans	7D Fans	Total Fans	Rate
	+26	+325	**67,991**	**Very High**

同时，币安平台经常联合项目方举办交易大赛送币、跑车等活动，聚集了很多忠实用户，目前币安平台用户数超千万，平台交易深度和币种流动性良好，群众基础广泛。

6.项目进度及落地分析

6.1 币安平台发展

2017 年 6 月 22 日，币安发布项目白皮书，随后开启 ICO 计划，在不到一个月的时间里，众筹金额达到 1500 万美元，随后币安网站正式上线。

2017 年 9 月 4 日，由央行等七部委发布公告，要求自公告发布之日起，各类代币发行融资活动（ICO）立即停止，接着又关停国内的比特币交易所，对数字货币的监管力度堪称前所未见。主流交易平台在当时都经历了末日大逃亡。比特币中国、聚币网、火币网、OKcoin、比特时代等交易平台随之纷纷关停。

因为币安从创立之初就只允许币币交易，并且服务器搭建在海外，有效的规避了国内的政策监管，同时走国际化战略，海外社区和宣传运营得当，因此获得极大的发展机遇。

2018 年 1 月 10 日，币安宣布其全球注册用户超过 500 万人，跃升为世界最大的交易所之一。2018 年 1 月 10 日，币安单日交易量突破 100 亿美金。

2018 年 1 月 17 日，币安注册用户突破 600 万；其中超过 97%的用户为国外用户，覆盖全球 180 多个国家。

2018 年 2 月，在福布斯发布的加密货币财富榜中，币安创始人赵长鹏以第三名的身份上榜，成为榜上的唯一华人。

币安在其创立的第一年取得了重大成就

- 上币 145 种和提供了 370 个交易对；
- 发布了适用于 Android 和 iOS 手机移动端的 APP，也提供了 Windows 和 macOS 的桌面客户端平台；
- 币安生态系统的关键发布包括 Binance Labs ,Binance Launchpad ,Binance Info，Binance Uganda；
- 币安支持包括英语、韩语、俄语、西班牙语、越南语等在内的 12 种语言；
- 币安向其用户分发了 903,914,016 个空投币及分叉币
- 在交易比赛和幸运抽奖方面已发放超过约 4,000 个 BTC 价值的奖励
- 全天候客户支持处理超过 20 万个工单，帮助 1,300 多个用户找回丢失的代币共超过 13 亿个

6.2 币安生态布局

币安在其交易平台发展壮大过程中，也开始了一系列有关区块链行业生态布局，主要包括：

6.2.1 币安链（Binance Chain）

2018 年 3 月，币安正式启动 Binance Chain。Binance Chain 是一条用于区块链资产的交易和转换的公有链，专注于高性能、易用和流动性。BNB 未来将从 ERC20 代币升级主网成为 Coin，同时 Binance 也将实现从企业到社区的转换。

6.2.2 Binance Labs

Binance Labs 为币安旗下投资机构（研究院+孵化器+生态基金）。

- 研究院： 以研究区块链技术和加密货币经济为驱动；
- 孵化器： 以孵化和投资为主，为顶尖的区块链和加密货币人才、企业、社区赋能；
- 生态基金：社会影响力基金，不以高投资回报为导向，不仅仅服务于币安，更服务于整个生态。

Binance Labs 将成立 10 亿美金的社会影响力基金，同时会陆续挑选 20 家合作伙伴作为“币安生态基金”，币安一方面将作为 LP 提供资金支持，另外一方面将共享币安的优质项目，同时作为币安的生态基金成员享有给 Labs 优先推荐项目的权限，会定期推送申请 Labs 投资的项目给币安生态基金小伙伴。由陈伟星先生与杨俊先生创办的“打车链”，是币安 Labs 团队亮相的首个战略孵化项目。

Labs 现在已经投了 4 个项目，分别是加密货币 MobileCoin，高性能公链 Oasis Labs，智能合约的安防卫士 Certik 和合规众筹平台 Republic。

6.2.3 Binance Info

Binance Info 是币圈的一站式“百度百科”，其目的就是造一个全球性的，有区块链行业特色的项目资料库。

同时 Info 团队正式对外宣布了 Binance 100% Info 计划，通过寻找 100 个在行业内骨灰级用户来协助 Binance info 对产品的功能改进建议与反馈；申请 info 币种信息的项目进行专业的审核等。

6.2.4 法币交易所

币安第一次涉足法币交易，拟在乌干达将建立数字货币交易所，推出新平台 BinanceUganda，支持当地法币乌干达先令和其他主要数字货币交易。

6.2.5 Trust Wallet

2018.7.31，Binance 目前完成了对 Trust Wallet 移动钱包的收购。

Trust Wallet 是一款集安全、开源、匿名于一体的移动端以太坊钱包，同时是以太坊上最快的钱包，支持以太坊、ERC 20、ERC 223 和 ERC 721 代币；可以存储超过 20,000 种不同的基于 ERC 20 的代币，它提供了高级别的安全审计系统，用于发送、接收和存储数字资产。

6.2.6 媒体投资

- BABI 财经：BABI 财经是币安旗下的金融科技媒体，专注于区块链、ICO 和比特币，聚焦金融新变革，致力于打造傻瓜经济学，用最简单趣味的语言为你解读枯燥烧脑的金融科技信息。
- 支点：支点是币安 Labs 在中国大陆继孵化 VV Share 之后的第一个投资项目。根据支点项目的白皮书，其定位是区块链投资者社区，通过信息共享，避免被资本洗牌，还能发现优质项目。此外社区成员可通过对区块链的认知提升和社区内协作，最终指导自己的投资和创业。

7.代币经济模型分析

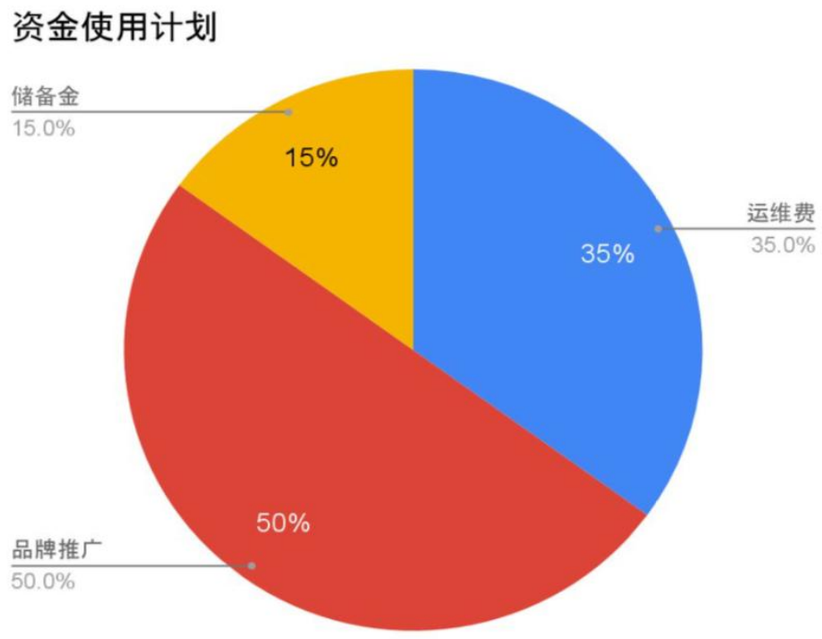
币安平台推行的代币为 Binance Coin，简称“BNB 币”，发行总量恒定为 2 亿个，且保证永不增发。BNB 币是基于以太坊 Ethereum 发行的去中心化的区块链数字资产，它是基于以太坊区块链的 ERC20 标准代币。

7.1 代币初始分配

BNB 发行总量恒定为 2 亿个，ICO 公开发行比例为 50%，40%为团队持有，10%用于天使轮融资，如下图：

比例	数量	分配方案
50%	1亿	ICO公开发行
40%	8000万	创始团队成员早期持有
10%	2000万	知名业内人士天使轮融资

众筹资金使用情况如下图：



- ICO 公开发行筹得资金的 35%将用于币安平台的功能开发及系统运维，包括为团队成员提供奖励、研发经费等;
- 50%用于币安平台的品牌建设和运营推广，包括针对传统行业、区块链行业持续不断地推广和普及币安平台，为各类市场活动提供资金支持，确保币安平台快速获得市场认可，迅速积累交易用户;
- 15%作为币安平台的储备金和应急资金，以应对各种突发状况。

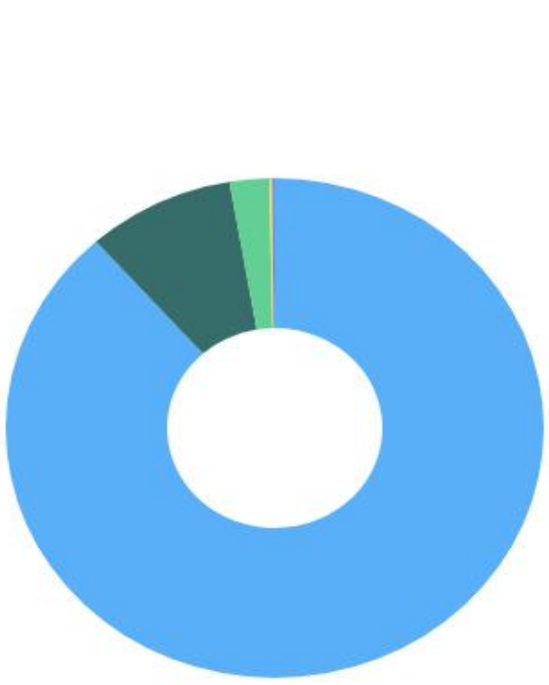
团队持有 40%的代币，我们需要留意这部分代币的解禁时间可能会对币价产生的影响。币安白皮书中团队解禁计划如下图，按此计算，目前已经释放了 40%的团队代币。

解禁计划	份额
初始释放	20%（1600 万）
一年后解禁	20%（1600 万）
两年后解禁	20%（1600 万）
三年后解禁	20%（1600 万）
四年后解禁	20%（1600 万）

7.2 币种交易所支撑度

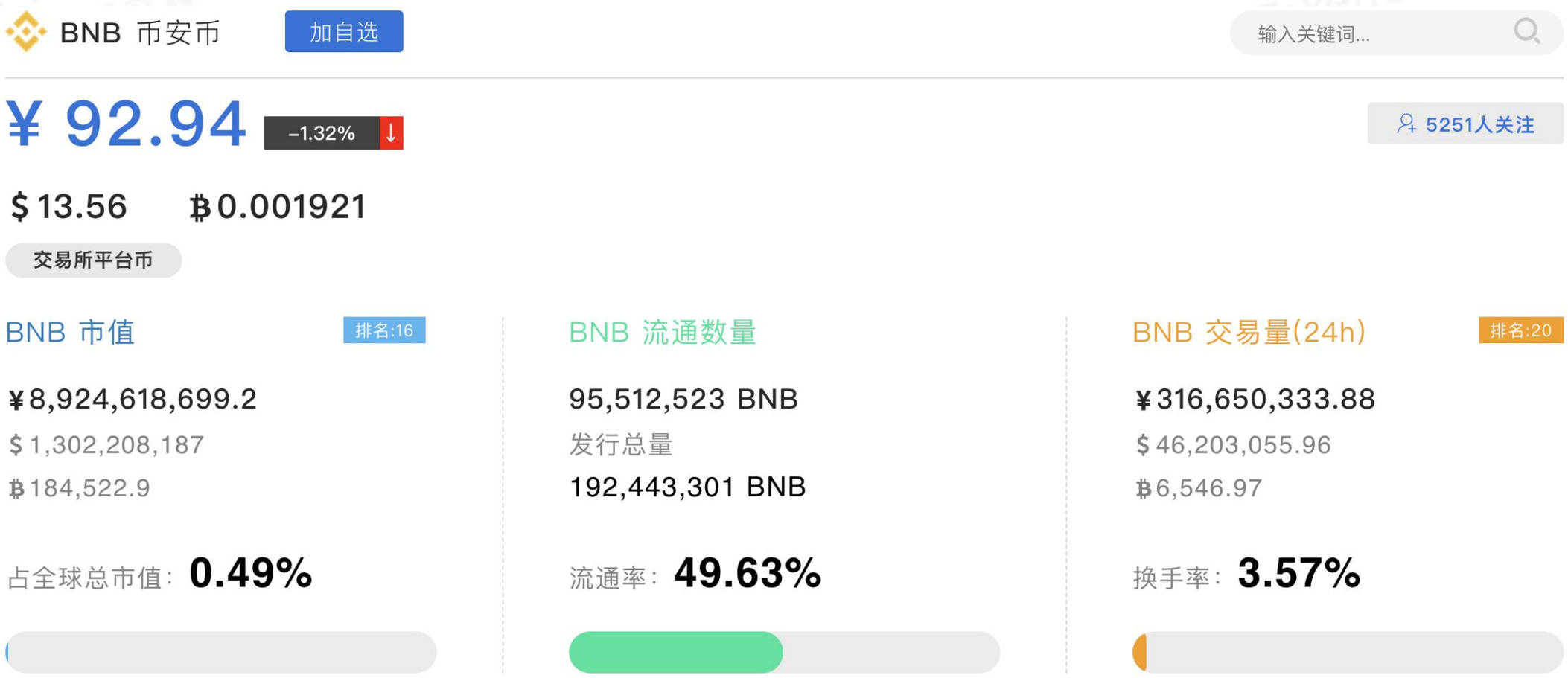
据 TokenClub 显示，BNB 共上架了 19 家交易所，其中 Binance 平台属于排名前 3 的交易所，其他都属于中小型交易所以及部分去中心化交易所。

对于一个区块链项目币种来说，为了增加代币的流动性，即需要上线大型交易所，也需要上线更多的交易所。但对平台币来说，因为其特殊性，注定上不了很多的交易所，因此，决定平台币流动性能的，主要是交易平台自身的发展情况如何。而对于币安平台，其是全球排名前三的交易所，二十四小时交易量排名第一，平台用户超过 1000 万，因此 BNB 的流动性充足。



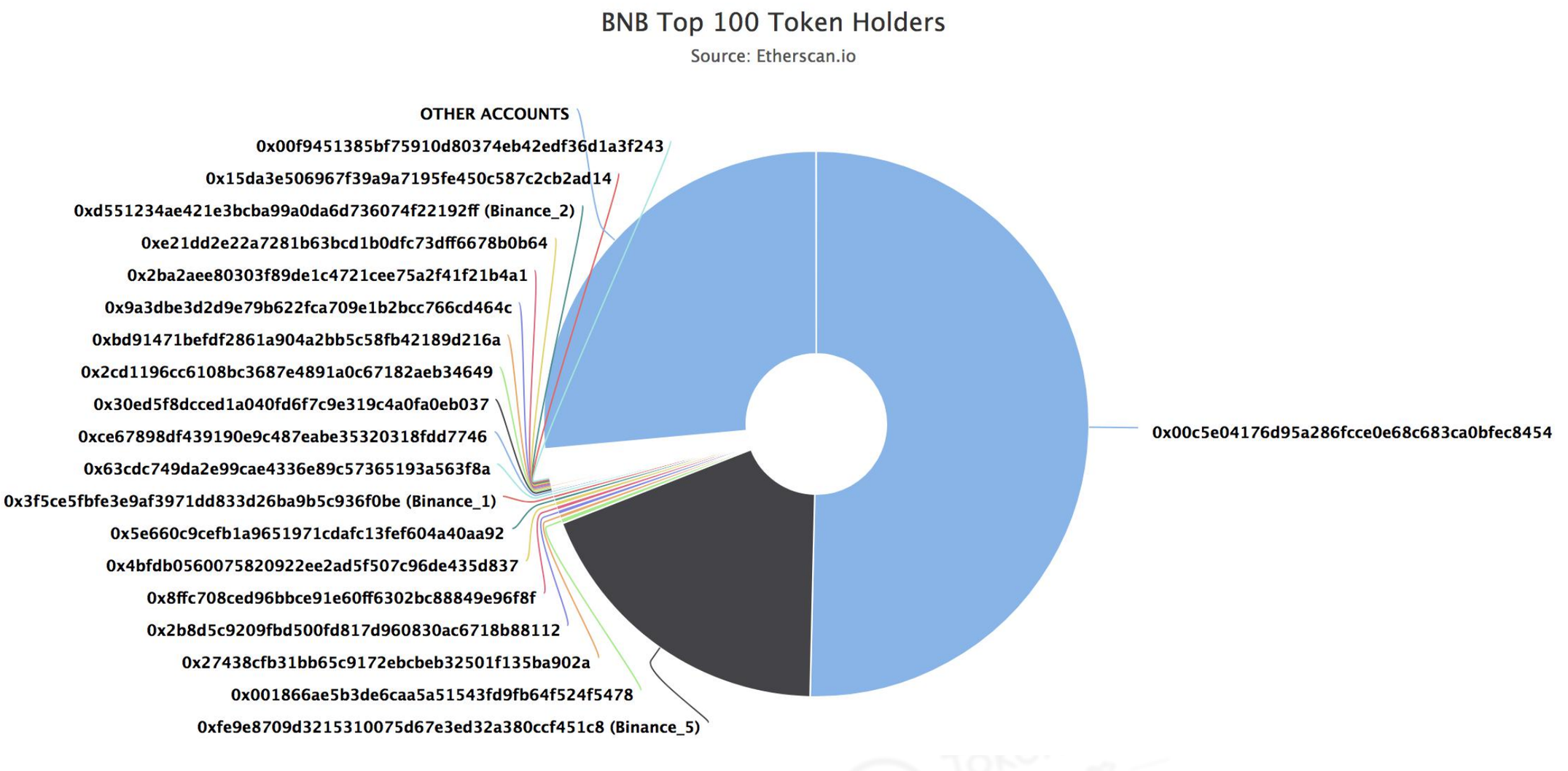
7.3 币种市值及流动性分析

据 TokenClub 显示，BNB 流通市值为 13 亿美金，排名第 16 位，在平台币概念板块里居于第一位。BNB 的流通量为 9500 万，占发行总量的 49.63%，流通性较好；换手率为 3.57%，比较低，说明交易者对 BNB 比较看好，以持有等待升值为主，有利于币价的稳定。



从币价走势来看，BNB 从上线之后，币价一直呈稳定上升趋势，2017 年 1 月币价达到高点，随后跌落，但一直稳定在中高价位，相对于众筹价 0.1063USD 而言，目前盈利 100 倍左右，从未破发，显示出币价的稳定性很好。同时其价格走势图相对于 BTC 来说，也一直处于稳重有升的状态。

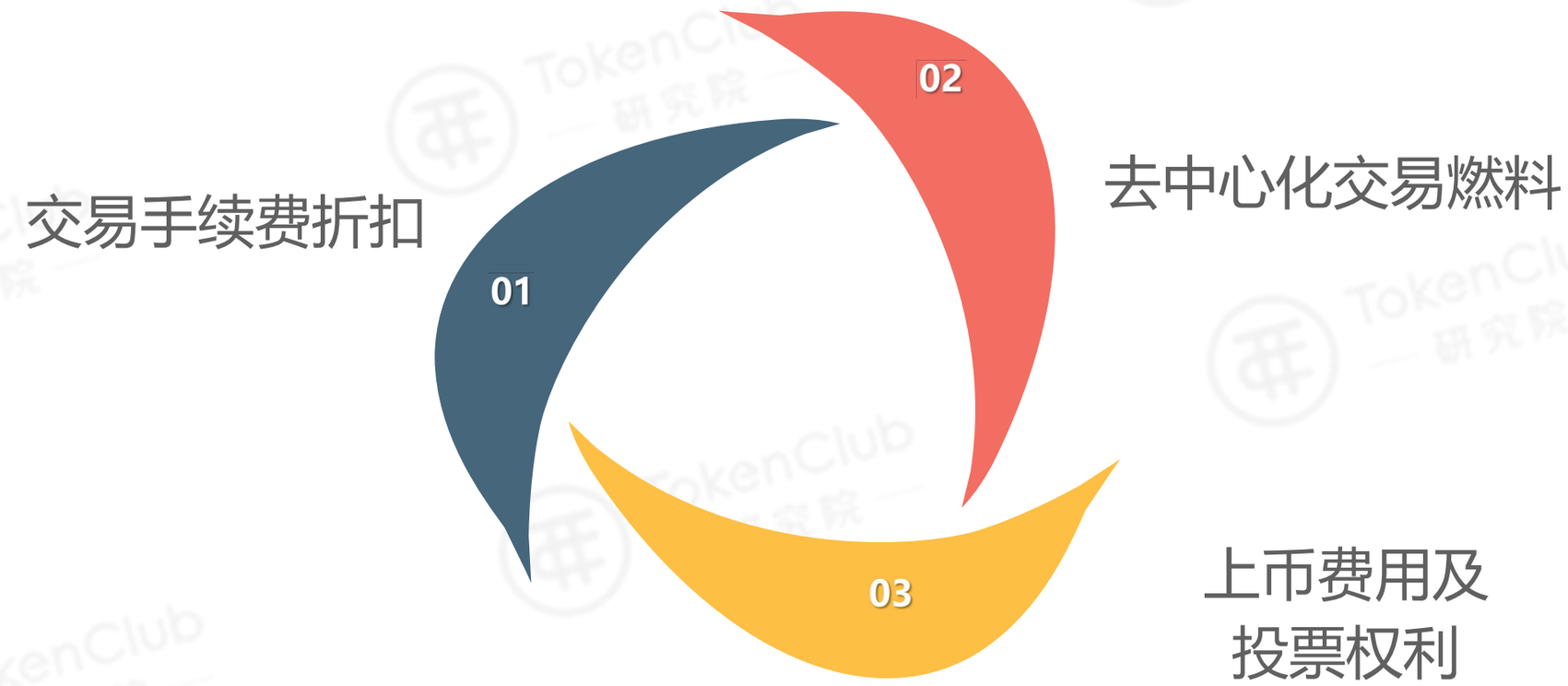
从代币持币地址数来看，BNB 共有 29 万持币地址，持币地址前 100 名总共占有 73.54%的代币，币种地址较为分散合理。



7.4 币种升值潜力

7.4.1 BNB 代币作用：

综合币安白皮书及后续公开信息，BNB 代币的作用主要表现在：



- 交易手续费折扣

在币安平台上参与交易的用户，可以用 BNB 来支付手续费，享有折扣（第一年 50%，第二年 25%，第三年 12.5%，第四年 6.75%，第五年无折扣）。币安平台已上线一年，目前的折扣为 25%，但对于持币量大的用户有另一套优惠方案。

- 去中心化交易 “燃料”

未来，BNC 币也将会是币安去中心化链上交易平台的燃料。使用币安去中心化交易平台时，需要用 BNB 币。

- 上币费用及投票权利

币安上币有投票制，也有审核制度的，这些中就需要团队在市场中购买币安币作为上币费，目前还有大量币种在后面排队等待上币。同时币安也在举办免费投票上币活动，用户可以用手中的 BNB 参与上币投票。

7.4.2 BNB 升值逻辑

BNB 的升值逻辑，主要表现为以下几个方面：

- 回购机制: 币安将每个季度净利润的 20%用于回购 BNB，回购的 BNB 直接销毁，记录在区块链上，用户可通过区块链浏览器查询，确保公开透明，直至销毁到总量为 1 亿个 BNB 币为止。

据币安官网公告显示，币安已进行了 4 次销毁，累计销毁超过 700 万个 BNB，目前 BNB 总量：192,443,301，流通总量：144,443,301。回购销毁机制减少了 BNB 的供应量，营造出一种通缩的局面，长远看来，随着市场上流通的 BNB 数量越来越少，对 BNB 币价提升会有一定促进作用。

- 2017 年 10 月 18 日销毁了 986000 BNB
- 2018 年 1 月 15 日销毁了 1821586 BNB
- 2018 年 4 月 15 日销毁了 2220314 BNB
- 2018 年 7 月 18 日销毁 2528767 BNB

- BNB 公链计划：币安在 2018 年 3 月正式启动 Binance Chain，未来 BNB 将从 ERC20 代币升级主网成为 Coin，届时 BNB 作为公链币，会有更加丰富的应用场景(公链 gas 燃料、众筹募资币种等)，对代币升值也有促进作用。

- Binance Labs 生态布局 :Binance Labs 将成立 10 亿美金的社会影响力基金，这里主要是以 BNB 来计价和投资币安生态内的项目，同时币安所搭建的生态（交易所、法币交易、Labs、Info、公链、去中心化交易所、慈善基金）等，都会赋予 BNB 一定的价值，对 BNB 价格也有一定程度提升意义。

8.竞品分析

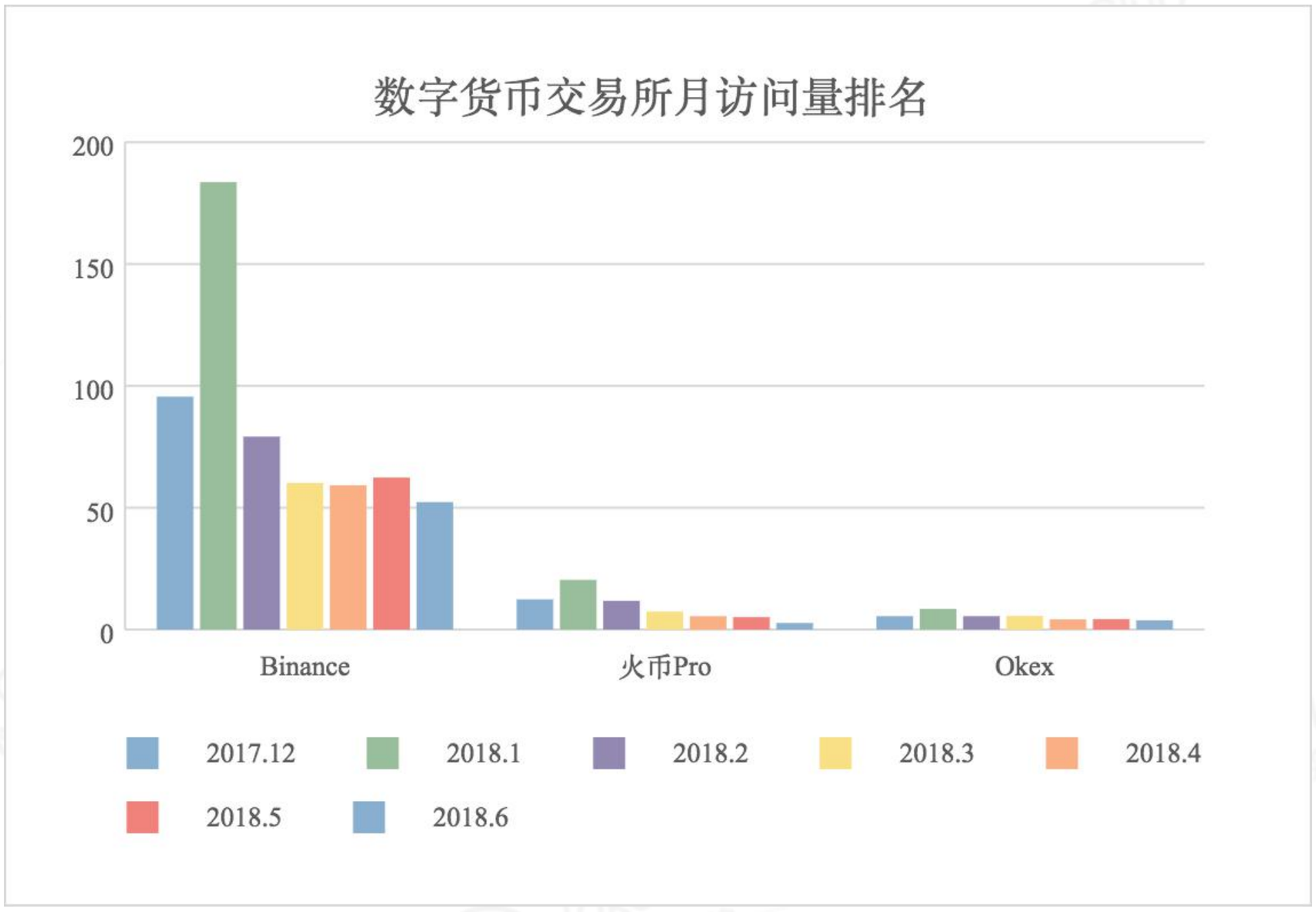
作为交易所平台币，BNB 不仅面临着同类中心化交易平台的竞争，也面临着去中心化交易平台的冲击，同时因为各国对数字货币的态度不一，也面临着各国政策监管的风险。

8.1 平台币竞争

这里主要拿币安平台和火币、OKEX 进行对比，从平台交易量、网站用户访问量、用户分布、平台利润等角度进行对比。

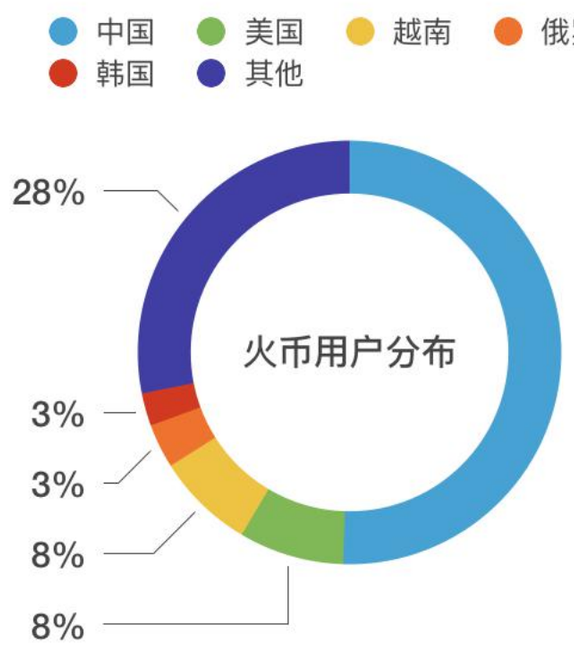
交易所	世界排名	24 小时交易量（BTC）	交易对	币种数量	其他
币安	1	153931	383	146	暂不支持期货
火币 Pro	3	106441	275	121	支持融资融币
Okex	2	142402	687	201	支持期货、杠杆交易

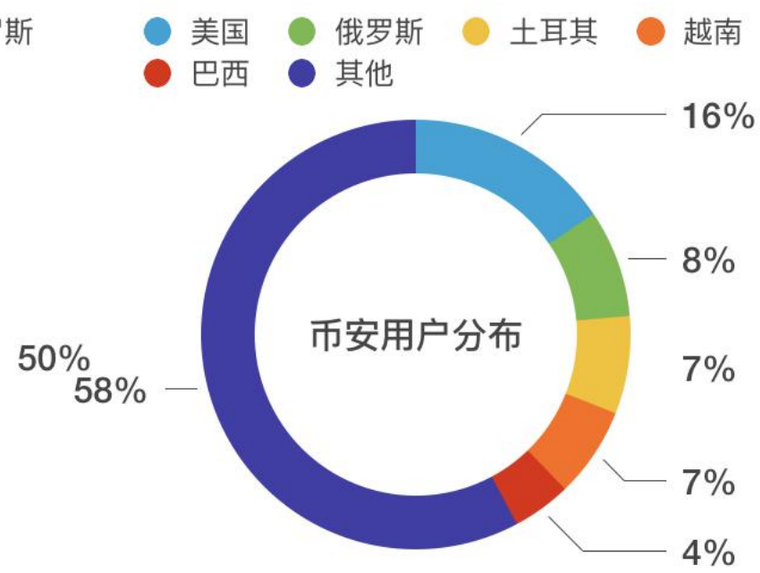
通过对 Similarweb 网站数据进行分析，我们筛选出 Binance、火币 Pro 和 Okex 平台的月访问量数据进行对比：

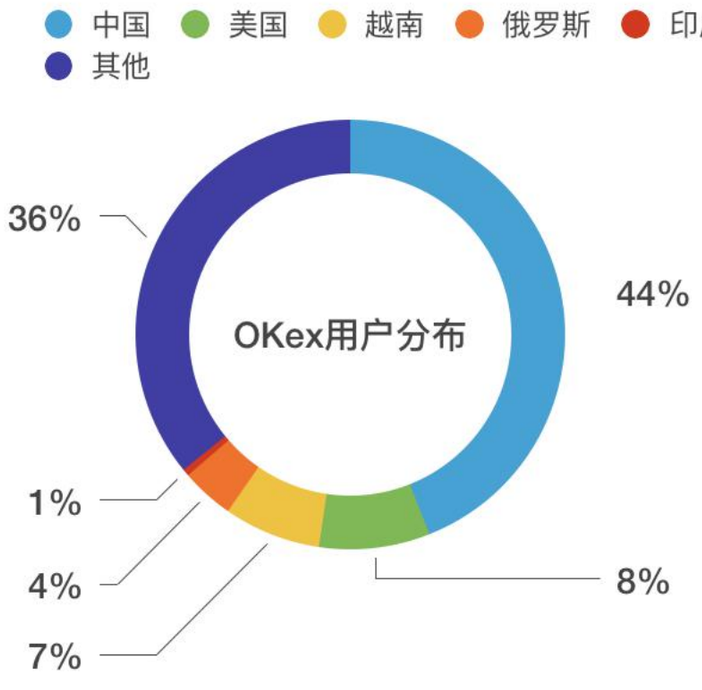


图中明显看出 Binance 网站的访问量远高于火币 Pro、Okex，反映出 Binance 平台的用户数量基数庞大，访问量高。

下图为币安、火币、okex 网站用户分布图，数据显示，币安的用户更加国家化和平均分布，火币和 Okex 的用户还是以国内用户为主导。单从用户分布来看，币安平台的国家化程度更高，发展潜力更大，但目前的数字货币市场，国内用户还是有相当大的体量，币安国内用户的确实对其成长潜力也会有一定程度影响。







据 Howmuch.net 消息 ,当前全球各大交易所每日利润币安最高 ,达 348 万美元，火币 Pro 每日利润 229 万美元、OKEx 每日利润 124 万美元。

我们综合了币安、火币、okcoin 财报等数据 ,对三大交易平台的净利润做了对比，如下图：

交易所	2017 年利润	2018 年第一季度
币安	超过 2 亿美金	1.5 亿美金
火币 Pro	-	1.2 亿美金
Okex	0.2658 亿美金	-

该数据与上面的 Howmuch.net 统计的数据有出入，但大体相当，能够看出平台的吸金能力，币安和火币平台的利润较高，显示出较强的吸金能力，Okex 相对来说较弱。另一方面数据的差异也反映出随着整体数字货币市场行情的走弱，交易平台的利润也有相应降低的趋势。

8.2 其他类型交易平台的冲击

币安除了面临市场上中心化头部交易所的冲击外，也面临着以 Fcoin 为首的创新模式交易所的冲击，和各类去中心化交易所的冲击和竞争。

自从以 FCoin 为代表的“交易挖矿，持币分红”模式交易所盛行以来，各类新老交易所纷纷推出类似模式，营造出了空前的市场热度和吸血能力，吸走了头部交易所部分的用户和资金。面临这种态势，老交易所不得不出招应对，三大交易平台（币安、火币、okex）都针对此计划交易所合作共赢计划，目前 Okex 的第一家交易所已经上线，火币的交易所扶持计划正在展开，相对来说，币安虽然也宣布过这方面的计划，但并没有后续。

单从 FCoin 的兴起，仅从模式上进行创新就能威胁到之前的交易所版图，可以看出交易所的发展模式并没有成熟起来，尚处于发展壮大时期，以后可能会有更多的模式上的创新型交易所出现，对之前的交易所格局进行颠覆和冲击，币安面临的竞争和压力也会逐渐增多。

去中心化交易所，目前市场上已经有很多类似的项目，发币的项目如 ZRX、KNC、LRC，未发币的平台如 IDEX、ForkDelta 等，据 DAPP Review 数据统计，去中心化交易所的交易量统计如下：

#	DApp 名称	分类	日活	24h 交易笔数	24h 交易额	7d 交易笔数	7d 交易额
1	IDEX	市场	1701	12043	3334.2838	70320	21433.9484
2	ForkDelta	市场	1111	3329	937.8205	36162	6230.9182
3	Bancor	市场	221	576	1676.8155	4449	9996.7314
4	LocalEthereum	市场	203	612	477.1864	3363	1753.5366
5	代币商店	市场	151	862	24.3744	8204	480.2130
6	Kyber	市场	107	258	230.0252	1587	1682.4113
7	AirSwap	市场	105	300	221.2352	1046	507.0826
8	0x协议	市场	95	1361	0.0000	10098	0.0000

与中心化的交易所相比，这类去中心化交易所的成交量和成交额还很弱小，但也是一直不容忽视的力量，随着技术的迭代进步，去中心化交易所的交易体验、交易深度、交易速度等各方面也会得到提升和加强，对于中心化交易所来说，是个潜在的竞争者。

币安有这方面计划，计划在一个全新的区块链（Binance Chain）上建立一个去中心化的交易所，并将币安币作为内置资产。这在一定程度上能够提升币安的竞争力。

8.3 各国政策监管风险

目前对于币安平台来说，最大的风险就是政策监管风险。

2018 年 3 月，日本金融服务局(FSA)向币安发出警告，要求其交易所停止在日本运营，直到他们在监管机构注册。随着日本交易所 CoinCheck 被黑客侵入，FSA 正在对该国的加密货币交易所实行更严格的资本管制。

美国、韩国等国家也加强了对加密货币的监管措施，部分交易所在转型合法化，但仍面临着各类不确定性因素。另外相对于各国本地的交易所来说，币安的全球化趋势，在交易所合法牌照和监管上面会面临一些竞争和障碍。

币安随后将公司迁至对加密货币友好国家-马耳他，并推出了 Binance Chain 计划和去中心交易所计划，也有基于这方面的考虑。

同时币安平台自从上线交易以来，一直致力于平台合法合规化，只开展币币交易，而不涉及到法币交易，虽然对于用户来说，不算友好，但也规避了相应的法律风险。据最新消息，币安的法币平台也已正式开展中，首期将在马耳他、乌干达等国家开通法币交易渠道，未来是否能够拓展到更多的国家和地区，为未可知。

8.4 平台安全风险

对于中心化的交易所而言，很容易受到黑客攻击，因此交易平台的安全是个巨大的问题。

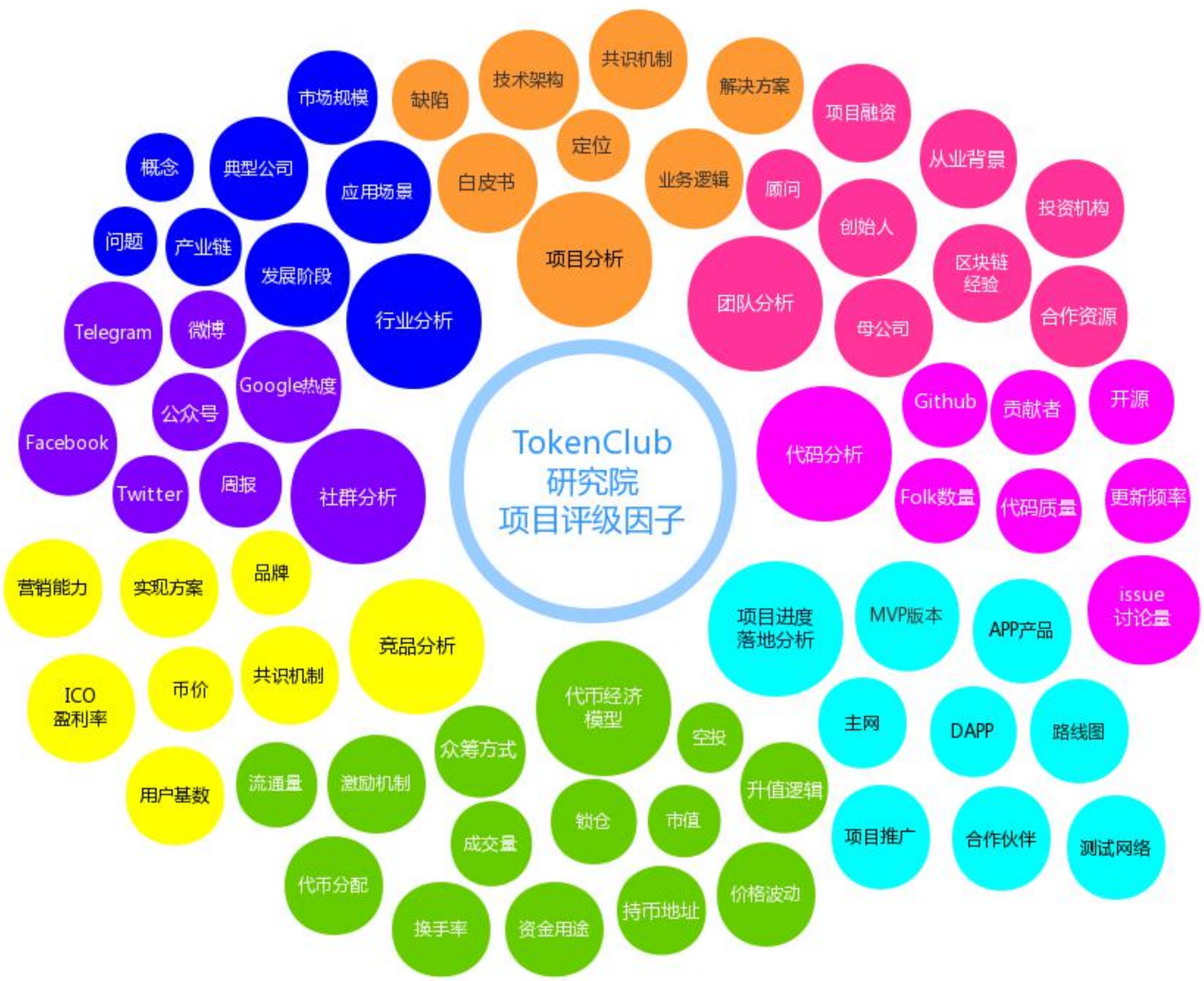
过去几年间，甚至仅仅 2018 年，就有很多交易所被爆出安全风险，遭受黑客攻击或是代币智能合约安全漏洞，导致资金损失，严重影响了投资者的利益。

币安在 3 月初疑遭黑客攻击 ,黑客拉高维尔币 110 倍 ,导致比特币连续两日下跌，市值跌去 15%，庆幸的是非法交易最后都被回滚。

因此，在数字货币市场缺乏监管、无规则的形势下，安全问题成为各大交易平台面临的头等大事，应被当做重点来进行预防和设计。

评级说明

TokenClub 研究院立足于多年的区块链行业分析经验，同时参考市面上的一些评价标准，综合制定一套自己的区块链项目评级标准，从多个维度（所处行业、项目自身、团队、社群发展、代码、项目进度、代币经济模型、竞品），采用定量分析和定性分析结合方式，来综合评判一个项目。



TokenClub 研究院项目评级采用“项目评级 + 风险度 + 发展阶段”评级体系。

项目评级

项目评级主要从项目本身的资质、价值，项目的发展潜力，项目代币的稳定性等方面来综合评判项目。项目评级整体来说分为 12 档：AAAAA、AAAA、AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C、D，各档代表含义如下表所示：

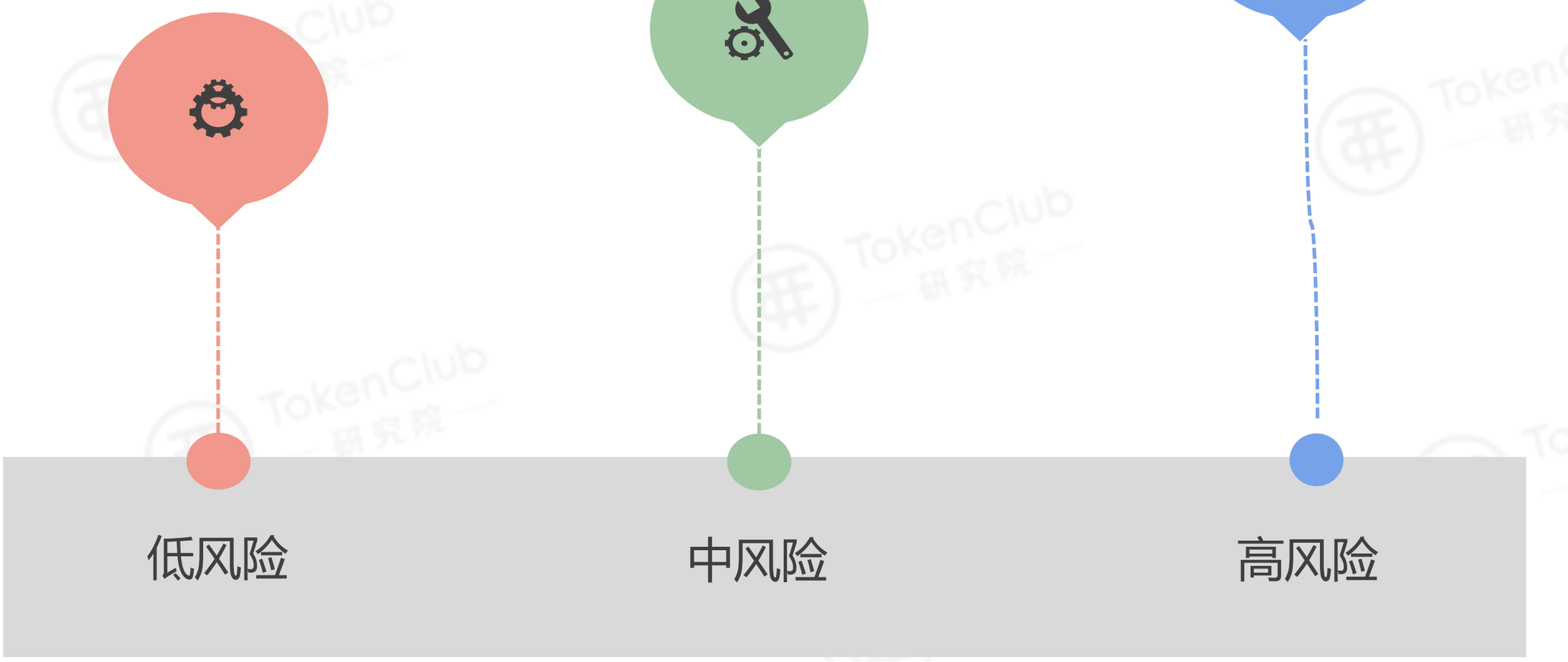
评级	含义
AAAAA	项目在行业内处于统治地位，基本无风险型项目（整个数字货币行业良性发展的前提下）
AAAA	项目处于成熟期，市场地位稳固，币价极其稳定，风险极低
AAA	项目经过市场检验，无论市场环境如何，代币有很高的稳定性，风险低
AA	项目基本获得市场检验，发展较好，代币稳定性良好，在牛市或熊市会有不错表现，风险较低
A	项目获得市场一定程度认可，发展到一定阶段，代币稳定性较好，风险一般
BBB	项目有潜力和发展前景，但易受外部因素影响，代币稳定性、风险一般
BB	项目有不错潜力，但未来发展不确定性，代币稳定性差，有一定风险
B	项目资质一般，代币稳定性较差，风险较大
CCC	项目资质较差，代币极其不稳定，风险很大
CC	项目价值偏低或信息透明度较差，风险很大
C	项目价值很低或是实现难度很大，风险极高
D	项目无价值，或项目已失败、跑路或欺诈

风险度评级

区块链项目除了受项目自身因素影响外，也会容易受到外部环境，如政府监管、行业发展、技术安全性等多种因素的影响。即使对于优质的项目，其代币 Token 价格可能被高估，也可能被低估，也就意味着短期市场的币价高低并不能很准确的反应出项目的实际情况。

因此，我们引入风险度这一指标，根据项目各个维度的评价，结合项目目前所处的阶段，对项目的风险度进行评级，分为三档：低、中、高。

- 低：项目经过市场检验，发展良好，稳定性强，风险低
- 中：项目已上线运行，各方面情况良好，风险度一般
- 高：项目处于初始阶段，各方面发展尚不稳定，存在极大不确定性，风险偏高



发展阶段评级

同时考虑到不同的区块链项目，会处于不同的发展时期，有的项目刚 ICO 完毕上线交易所，有的项目主网已经上线，有的项目已成熟运营好几年，不能仅仅采用统一的标准来评判。因此按照时间维度，我们对项目的发展时期分为三个阶段：萌芽、成长、成熟。

01

萌芽期

项目刚起步或刚 ICO 完上线交易所(3 个月内)、处于早期阶段

02

成长期

已上线交易所，项目处于发展时期，尚未成熟

03

成熟期

上市已久 ,项目已稳步发展、功能完善时期

评级更新

对于区块链项目而言，在项目的各个发展阶段表现各异，如项目主网上线，或 APP 产品上线，团队人员发生变动，项目代币锁仓，项目出现重大变故，项目受到外部环境的影响或限制，以及其他能够影响项目发展的因素或突发事件，都会造成项目的发展受限和项目代币价格的巨大波动。

因此，我们的项目评级标准并不是一成不变的，而是会根据项目的发展阶段和市场上的表现，在一定时期过后，会动态的调整具体项目的评级，提升项目评级或调低项目评级，从而力求动态反应项目的真实情况和实际价值体现。

风险提示

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、 客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

本报告的信息来源于已公开的资料，TokenClub 研究院对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。

本报告版权仅为 TokenClub 研究院所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得 TokenClub 研究院同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内 使用，并注明出处为“TokenClub 研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、 删节和修改。