十年磨一币，HashKey生态币HSK飞轮效应解析

作者：Nancy，PANews

上周，特朗普的胜选吹响了加密牛市的号角。随着比特币带头突破历史新高，市场情绪愈加高涨，投资者信心逐步恢复，这为加密货币的主流化加速铺平了道路。与以往不同的是，在全球监管环境逐步趋严的背景下，这轮牛市的焦点已转向了合规框架内的创新与竞争。

新周期，势必出新叙事。很长一段时间里，“合规”并不是一门人人都能做的生意，成本高、叫好不叫座是共识，天然有很高的壁垒。但也必须正视的是，Web3的监管套利时代已经结束。特朗普当选美国新任总统后，引领的必然是“政策性牛市”，来自传统金融机构的“合规资金”将作为增量将跑步入场，也意味着加密市场的资金结构和竞争格局将发生深刻变化。

基于这样的市场背景，HashKey Group宣布将在HashKey Global上线生态代币HSK，这也是全球首个“合规生态币”。作为承载整个HashKey生态系统价值的载体，HSK的持续赋能将吸引全球Web3社区用户广泛参与。

纵观市场，知名的合规交易所Coinbase尚未发币，而离岸交易所虽有平台币，但大多尚不合规，且未来空间将越来越小。如此看来，“出生第一天就是合规”的HashKey，似乎正是选择用全球首个合规生态币HSK，来探索合规商业的创新边界。此举不可谓不大胆。

但如同十年前HashKey Group董事长兼CEO肖风博士投资彼时的以太坊一般，这并不是一次“拍脑袋”的生意，而是“筹谋已久”。据官方介绍，HSK并不是简单的交易所“平台币”，而是“生态币”。HSK的作用如同HashKey的血液，通过源源不断的注氧供能，运输价值，更加焕活整个HashKey生态系统。

庞大的HashKey商业帝国，10年磨一币，HSK就是其中的价值捕获器，新一轮的价值齿轮，已然转动。

### 慢慢来，比较快

要弄懂HSK背后的价值支撑，首先得盘懂HashKey商业帝国的各个板块拼图。

跨越数个牛熊，HashKey已建立起全球持牌交易所、投资和资管、代币化、基础设施服务等各个领域。今年年初，HashKey Group 完成近1亿美元A轮融资，估值超过12亿美元。无论是从生命周期还是业务顶尖程度，几乎无项目可出其右。

其中，交易所业务是HashKey的城堡和核心支柱，其合规性和高门槛构成了难以逾越的壁垒。Tokensaition，Cloud和Capital是护城河，HashKey致力于将其打造得既深且广，已经形成了一个庞大的生态系统。HashKey Chain则是把所有现有生态串联起来，形成一个能够大规模促进陌生人协作的系统，所有生态环节相互促进，且共同为城堡业务提供养分和活力。

先来说说HashKey的初心——HashKey Capital。作为全球最顶尖的机构级资产管理公司之一，HashKey Capital成立于2018年，也被誉为“亚洲a16z”。

报道显示，HashKey Capital 2024年资金管理规模达10亿美金，累计投资了600余个区块链项目，近期投的包括Berachain, Babylon, Aethir, Catizen 等知名项目。今年发行的博时HashKey比特币ETF以及博时HashKey 以太坊ETF中，HashKey Capital更是作为副基金管理人，与博时国际联合发行。HashKey Capital长期搭建起的正外部性和良好声誉，已帮助品牌建立起坚不可摧的护城河。

护城河效应也帮助HashKey发展了其核心业务，也就是HashKey的城堡——合规交易所。HashKey在香港、百慕大、日本、新加坡多地拥有合规牌照，其中最为人熟知的是两大合规交易所，HashKey Exchange和HashKey Global。

HashKey Exchange于2019年开始申请牌照，在2022年获得1、7号牌牌照。据HashKey Group COO兼Exchange CEO Livio Weng接受采访时表示，“虽然在整个交易所的发展历史上，HashKey Exchange属于后来者。但HashKey Group的品牌效应，使得HashKey Exchange快速在香港本地市场被广泛接受，也在全球华侨客户中建立了良好的声誉。目前HashKey Exchange总交易量已突破5350亿港元，资沉即将突破60亿港元，已是香港最大的合规虚拟资产交易所。”

时间说长不长，说短也不短。HashKey Exchange在香港已有5年的坚守，陪伴着香港Web3市场一步步完善，与监管一起摸石头过河。如今，香港虚拟资产市场已从慎审期迈入发展期，甚至未来将成为全球虚拟资产交易的合规新典范，HashKey Exchange一直是其中的“学习委员”。

今年获得百慕大牌照的离岸合规交易所HashKey Global更是有飞速成长。在上线2个月已实现盈利，截止11月11日，根据Coingecko最新数据，HashKey Global在全球交易中排名第7， 成为2024年全球增长最快的持牌交易所之一。

当然，合规交易所的价值，并不仅仅是几张牌照那么简单，这更是支撑起一系列独特合规场景的关键。例如，HashKey目前主打的法币通道优势，具有不可替代性，未来甚至有能力构建全球银行通道，目前在香港已初见端倪。再例如，RWA、Payfi、稳定币等叙事，都需要合规性作为支撑，以发挥其“金铲子”的功能。

另外，虽然合规的隐形成本和时间成本都非常高，让众多企业望而却步，但其带来的壁垒优势也是巨大的，更是拥有“时间复利效应”。以双旗舰交易所为锚，HashKey已开辟了华人合规交易所全球矩阵的布局。

立足香港，放眼全球。各地监管竞赛中，HashKey由于良好的口碑，更容易被当地接受，往往业务开展前所需的审核时间更短，这也就是原生合规的隐形优势——监管信任。例如在申请稀缺的百慕大牌照时，仅用3个月就审核通过。据公开信息，HashKey已在迪拜、欧洲等多地申请牌照，预计将于年底或明年年初落地。

东方Coinbase已呼之欲出。可以参考的是，最新数据，Coinbase市值已经超过800亿美元，日交易量达到135亿美金，已远超港交所整体市值，而HashKey与Coinbase＂所见略同＂的布局，也势必充满了想象力。根据CMC数据，目前HashKey两站交易所共有1.5亿美金日交易量，以比例推算，HashKey交易所市值也已超过14亿美元。预计，随着监管套利时代的过去，合规交易所将进一步替代非合规交易所的市场份额。目前市场格局中，非合规交易所、合规交易所和Dex的市场份额大约为75%、15%和10%，因此推断，合规交易所至少还有75%的市场发展空间。

慢慢来，比较快。合规的创新商业模式需要时间积累。动辄数年的耕耘，HashKey交易所板块将在此轮合规政策性牛市中，迎来收成。目前Web3行业人口5.6亿左右，如对标互联网60亿人口，粗略估计，整体业务还存在10倍以上的空间。

此外，HashKey Group的Tokenisation、Cloud等业务也是环环相扣。代币化服务机构HashKey Tokenisation为各阶段的Web以及Web3项目创造流动性，并为合规交易所提供独特资产，成为连接实体经济、支持创新科技及助力金融市场建设的桥梁。Tokenisation业务已参与香港金管局Ensemble项目沙盒，将推动香港代币化市场发展行业标准制定。

HashKey Cloud则为全球客户提供专业、稳定及安全的区块链服务，其节点验证服务覆盖超过80条主流公链，资产管理规模达120 万+ ETH，在亚洲排名前三，全球排名前十。全球都在探索的ETH ETF Staking，HashKey Capital联合HashKey Cloud，在自家业务内即可以完成完美闭环，有望成为新的业务增长点。

正如Livio Weng展望：“我们要成为最优秀的现货虚拟资产交易平台、最大的ETF托管商、最重要的以太坊节点服务提供商。在稳定币、资产代币化，以至公链基础设施等多个Web3领域进行了深入布局和建设。”据公开信息，HashKey也已近日推出公链HashKey Chain，在为期一年的全面内测后，已开放公测，用户和开发者可以通过官网hsk.xyz参与测试，成为长期主义的早期支持者。至此形成一个全栈式的加密生态平台。

如此看来，HashKey如今业务规模，已经远超融资时的12亿美元估值。

### 十年磨一“生态币”

HashKey一直是在传统金融中最懂Web3，在Web3中最懂合规的存在。

而其中，HSK正是反映了整个HashKey Group的价值，肩负着在加密与传统金融之间架设桥梁的使命，连接并整合这两套金融体系。

十年磨一币，这币有什么不一样？且不论行业中，“平台币”一直是热门生意，对早期入手的投资者来说，只有赚多和赚少的区别。HSK在此之上，超越了普通投资者理解的“平台币”概念，开创了全球首个“合规生态币”的先河，将价值赋能于HashKey全业务场景。

首先，HSK作为HashKey Chain的原生代币和Gas代币，将赋能生态系统的长期发展与持续增长。以HashKey对标Coinbase来看，HashKey Chain就是“HashKey版本”的Base。作为一个全栈式的加密生态平台，HashKey Chain致力于帮助 Web2 企业无缝进入 Web3，支持 BTCFi、稳定币、支付金融（PayFi）和实物资产（RWA）等核心领域。目前，HashKey Chain 生态系统已吸引了超过 150 个项目，通过集成支付、代币化、借贷和交易解决方案，使企业能够快速试验和部署 Web3 项目，连接全球用户。

此外，作为奖励、治理和交易费用的媒介，HSK将广泛应用于平台服务费用支付、独家代币优先购买、公链治理与决策、增值服务、跨平台生态合作、托管费用折扣或豁免、节点验证奖励以及研究报告发布等多重权益。持有HSK的用户将能够享受从交易、投资到应用部署的全方位加密服务，连接HashKey的每一项核心业务。

行业内卷加剧，技术论、背景论和叙事论不再是金字招牌。市场逐渐转向更实际的价值指标，如真实的采用率和收入增长。HashKey商业版图赋予HSK的“价值”，使其注定与市面上大多数上所即巅峰的“价格币”，有本质的区别。

而代币的分配上，HashKey也进行了多种“长期主义”的尝试，例如，去大所化，去VC化，回归社区。

在初始募集阶段，HSK通过“赠送”和“生态奖励”分发初始筹码，降低实际流通市值，以便真正热爱、贡献显著并具备长期视野的人能参与投资，共享利益。另外，为防止代币奖励导致的价值稀释，HSK引入销毁机制，将平台业务利润的20%用于回购并永久销毁HSK，以保障市场价值的稳步提升。

根据HSK白皮书，HSK总供应量为10亿枚，其中65%用于支持中长期生态建设，30%分配给团队，5%作为储备基金。在融资期间，HashKey选择股权融资而非发行代币，以避免VC抛压导致的短期市场波动，保障长期发展。

去伪存真，穿越周期，正是HashKey团队的强项。Web3合规市场进一步扩展，HashKey必为其中翘楚。因此，以上所列举的HashKey Group的各核心业务线构建的价值基础只是静态数据，HSK的价值不仅来源于初步应用本身，还有HashKey的高增长速度所带来的潜力。

这不仅仅是一个“生态币”的故事，而是一个关于价值创造和长期增长的旅程。