



Prime正式公示规则后，七爷再次明确了Prime的定位，“这是一个为早期的投资者跟社区成员提供一个直接上二级市场去流通的平台。”

七爷对IEO的理解更多强调了合规层面，他认为IEO在很多地区都面临合规风险，从过往的这个历史经验来总结，为项目方融资，特别是大额融资是一个相对比较有风险的事情，“所以火币不会去跟随这样一个模式。”

目前，市场对于IEO的共识为这是一种募资、融资模式。

此前，OKEx的CEO Jay Hao在微博上提到IEO时也表示，对于真正优质的项目和早期创业者来说，IEO不但是一个好的融资途径，而且可以省去大量费用和经历上线交易平台，OKEx也在审慎评估这种模式的合规性。

尽管火币多次澄清了Prime与IEO的不同，但诞生在IEO“暴风眼”中Prime仍被视作是“IEO”，存在多方出让现有流通量募资的嫌疑。

“我认为在讨论Prime是不是IEO前，有必要理清融资和交易的概念。”昨日，七爷对蜂巢财经解释，广义上讲，融资和交易区别在于流通范围及交易对象不同，也就是一级市场和二级市场的区别，“传统企业在进行天使等轮次融资时，普通人是没有办法参与的，只有当公司上市，进入二级市场之后，股民才可以购买该公司的股票；融资时，股份来源往往是企业创始团队出让，而在二级市场交易时，股民购买

的股票，往往来自于其他股民的挂单。”

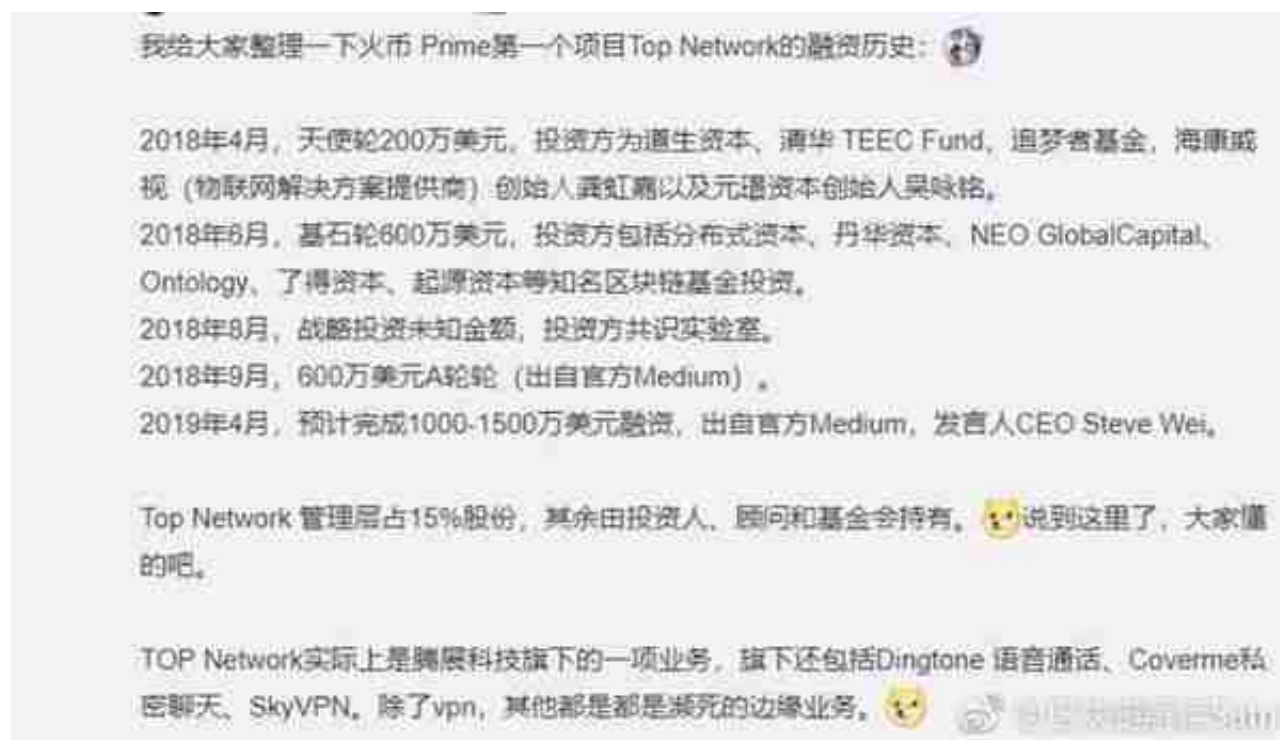
七爷表示，Prime是火币专注于二级市场的创新，仍是一个上市通道，“跟以往的项目方上火币没有本质的区别，只是在形式上有一些不同的设计。”他强调，Prime不是火币的一个独立产品，也没有接入销售代币或者融资通道让用户来抢购，Prime上的通证来源是项目社区及早期机构投资者，火币的用户是在与他们进行交易。

对于“多个出让方以现有的流通量融资”的质疑，七爷回应，融资的对象仅限于项目方本身，而Prime是早期社区、机构投资者以让利的形式出让Token，与火币用户之间的交易行为。

七爷举例称，比如一个超市进了一款不错的产品，超市判断该产品必定能大卖，但目前市场对该产品的认知度不够，于是超市便与某城市广场的管理方约定，以打折的形式在该广场售卖产品，“广场管理处怕出现哄抢的情况，为保障抢购者的人身安全，规定每个人购买数量及每次购买价格。这并不意味着广场在帮超市融资。”

### “阶梯限价”抑制暴涨暴跌

此次，Prime宣布首发TOP的同时，在规则上引入了“阶梯限价期”的机制：限价期分为三轮，每轮30分钟，共计1.5小时，每轮设置一个限价区间（最高可交易价格），用户可在限定的价格范畴内进行买卖交易。



## 网友深扒TOP融资历史

有用户对此担心出现早期融资方的抛砸行为。

对此, 七爷表示, 公告里已经附上了TOP Network的简介, 其中对该项目的代币分配及锁仓情况进行了说明, 提到了解锁时间, “一般行业默认是上交易所之后, 所以没有做特别说明。比如‘基石轮解锁: 锁仓6个月后分3个月线性释放’指的是在该项目上线Prime后, 仍有6个月锁仓期, 此后分3个月线性释放。”

交易所对优质项目的抢夺未来又将进入一个白热化的阶段。Prime为寻找“头部项目”甚至打出了“零上市费”。有声音认为, 即使Prime不收上市费, 也会变相向项目收取“风险保证金”。

对此, 七爷表示, 项目登陆Prime不需要缴纳保证金, 火币的盈利模式仍以手续费为主, “一些有潜力、有长远落地打算的项目可能缺乏知名度和影响力, 没能被挖掘出来, 火币Prime帮用户挑选出来后, 在我们搭的台子上露出, 项目的早期参与者、投资者愿意出让利润给火币的用户, 这是我们更看重的双赢, 所以火币在评估项目时也会更加谨慎。”

对于市场上的争议, 七爷认为, 这是因为Prime还没正式开通交易, “平台开放交易后, 大家试一下就明白了。”

了解更多区块链真相，请关注公众号：蜂巢财经News