

White Paper

Of Global Mobile Industry Service Ecosystem

全球手机服务生态链

MSChain

www.msc.cool

白皮书

V1.27(草稿)

目 录

01. 概 述 3

02. 项目亮点..... 4

03. 项目背景..... 5

04. 市场规模..... 6

05. 项目愿景..... 8

06. 行业痛点..... 8

07. 技术特性..... 10

08. 应用场景..... 15

09. 激励模式..... 20

10. 项目进程..... 21

11. 治理机构..... 23

12. 团队简介..... 24

13. 代币发行..... 28

14. 风险提示..... 29

15. 联系方式..... 31

01. 概述

全球手机服务生态链，简称“手机链”：去中心化的全球手机后市场服务价值共识网络生态链。

智能手机，已经几乎成为人体器官的外延，针对智能手机的服务上下游产业价值超万亿美元。

在过去两三年时间内，有数亿美元的风险资本投资陆续布局这一领域，仅中国就有爱回收，加速度，回收宝，闪回收，闪修侠，极客修，Hi维修，二手交易如闲鱼，58转转等众多获得数千万甚至数亿风险投资的企业，也有如百邦这样的苹果授权售后连锁服务上市公司，行业呈现加速爆发增长态势。

在二手手机回收与销售过程中，一部iPhone7 Plus 128G 国行黑色的9成新手机，在各大回收平台的回收均价为2500元，而在各知名二手手机销售平台上门的价格为4500元。中间的2000元价格为渠道和流通成本。若遇到不良商家，会以1000元的价格从用户手中回收一部残次品，并加以翻新之后，仍然会以4500的价格出售给新的用户。用户的利益在过程中受到了损坏，商家因此赚取了其中的超额暴利。

我们致力于构建一个去中心化的透明的手机后服务市场交易平台，将以二手手机交易作为切入点。若平台以2500个Token的价格从用户手中回收了这部手机，并同样以2500个Token的价格出售给另外一位用户，整个交易流程如实公正的记录在链上并不可篡改，在传统互联网交易世界中，手机的流通产生了价格的增长，但是在区块链世界里面，交易的价格并没有变化，变化的只是是Token的价值，因此这部手机在流通中的价值增长部分就成为全体社区全体Token持有者的价值收益。因此每一次二手的回收与销售交易都将为社区增加价值。于此同时，随着社区交易规模的扩大，Token所代表的手机资产也将会持续增长。

02. 项目亮点

项目主要亮点如下：

● 对标二手手机实物资产

与绝大多数技术类区块链项目不同，本项目流通的Token可以直接用于手机的购买。

● 用户群体最为广泛

与其他场景应用类区块链项目不同，手机是全球人人都有，年年都换的一个数码消费品，普通大众都可参与。

● 无与伦比的手机价格竞争力

由于0渠道成本的实现，用户选择把二手手机卖给本项目将获得最高的回报，于此同时，在本项目上面购买手机将获得最低的价格，并获得全透明的手机质量保障。真正彻底实现了没有中间商赚差价，卖家多卖钱，买家少花钱。

因此，其他但凡依靠二手手机交易买卖差价生存的传统互联网公司将很难与本项目展开竞争。

● 代币价值有底线

本项目首席顾问吕鹏先生以个人在加速度公司持有的5%股权作为代币价值担保兜底。若本区块链项目失败产生清算，持有Token的用户将可直接获得所对应的实体公司股权份额。

● 代币未来价值增长想象空间巨大

当前发行代币总价值约相当于5万台二手手机，而仅仅中国就有至少10亿台闲置二手手机，交易规模有近数千倍的增长潜力。交易规模的扩大将带动Token需求的快速增加。代币价值想象空间巨大。

03. 项目背景

智能手机后服务市场具有如下的一些特征：

●渠道成本高

智能手机产业从采购，生产，流通，维修，租赁，分期，二手买卖，产业链条极为复杂，产业链上下游以及终端门店和消费者之间的交易效率十分低下。以手机全球贸易为例，从一部手机回收收到交易到另一个终端用户手里，中间要经过终端店，小代理，大代理，中国区总代理汇总出口到当地国家的总代理，大代理，小代理，终端店等近十来个中间渠道，一部在中国回收价值20元的诺基亚二手手机运抵非洲经过翻新会售出高达500元的售价，中间环节溢价25倍以上。

●二手定价标准乱

一部iPhone 7 Plus 128G的9成新美版有锁机，在不同的平台回收价格从700元到2100元不等，回收价格差异高达3倍。

●质量品质无保障

二手手机中存在大量的进水机，翻新机，存在大量的以次充好的现象，用户购买回来的问题二手机通常无法长时间持续使用，而维修成本非常高，甚至导致维修成本接近甚至高于二手机的价值，从而让手机失去维修价值。

●信任成本高

正是由于行业的不透明和大量灰色交易，例如翻新机，水货，个人隐私数据泄露，偷换配件等。导致交易双方的信任成本极高。信任成本的居高不下直接导致了二手手机流通过程中产生了高昂的渠道成本。

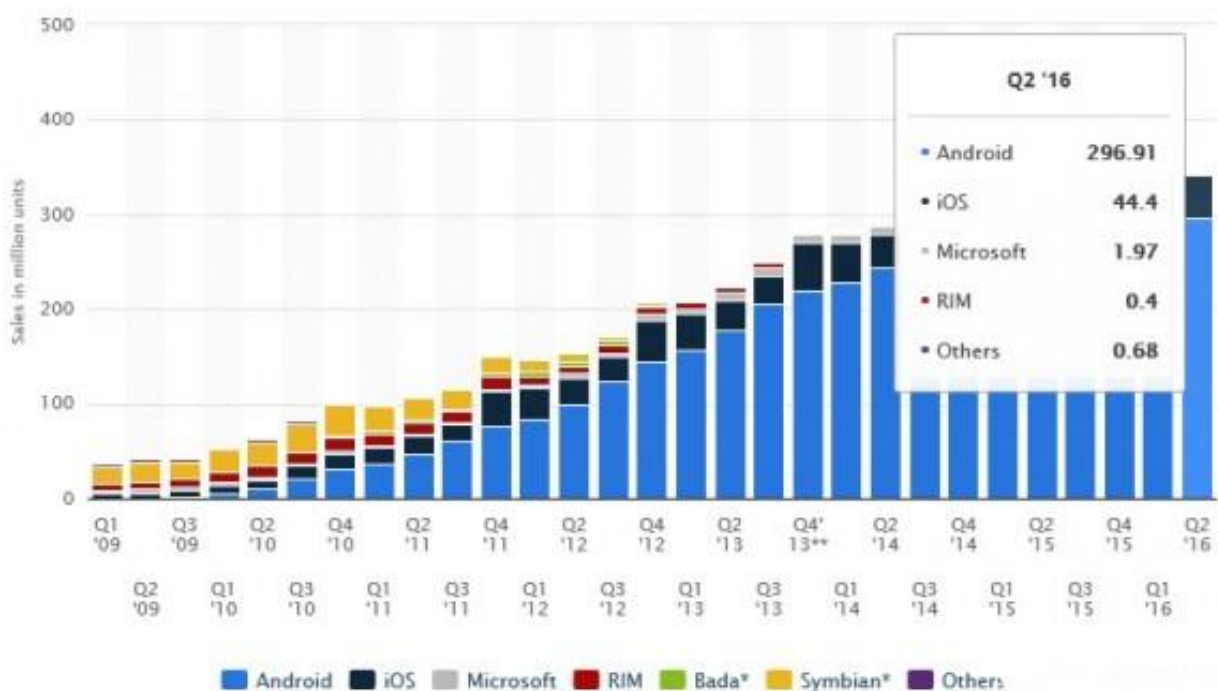
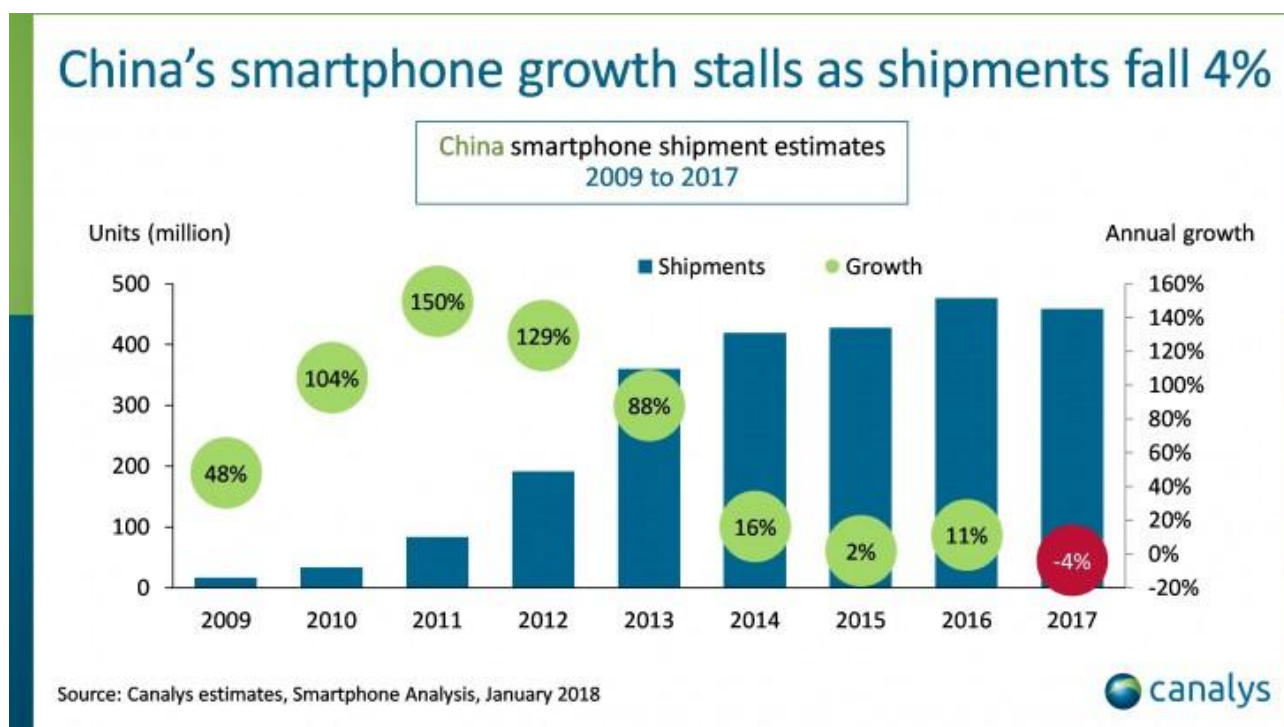
04. 市场规模

2017年全球智能手机出货14.72亿台，全球二手智能手机市场交易规模达到1.2亿部，整个手机后市场规模高达近万亿美元。

根据global web index发布的数据指出，全球互联网用户里面有87%的人拥有智能手机，智能手机已经是一个十分普及的电子消费品。

德国市场研究机构捷孚凯24日公布的报告显示，2017年，全球智能手机销售量增长3%，达14.6亿部；销售额增长9%，达4787亿美元。

市场调查公司Canalys 1月25日发布报告指出，2017年中国智能手机出货量年减4%至4.59亿台，史上首度陷入萎缩。



新机出货量下滑预示着人们换机的热情已经达到了一个巅峰，而实际上所有人能感受到的是近几年智能手机科技创新的难度越来越大，新产品和老产品的差距越来越小，意味着未来人们将越来越

多的延长设备使用时间，而不是频繁更换新手机，因此手机后服务市场将迎来一轮巨大的爆发红利期。而有数据分析调查表明，2017年中国废旧手机存量更是高达10亿台，回收率仅2%，存在巨大的发展潜力。

05. 项目愿景

使命：建设一个全人类共享的智能设备后服务市场的去中心化交易生态网络。

愿景：成为全球最大的智能设备后服务交易生态链。

搭建在消费者，设备服务门店，维修手艺人，二手贸易商，厂商供应链之上的全球手机后服务生态链，未来可以扩展应用到智能家电，机器人，智能汽车等其他一切智能设备维修，二手交易等也业态上面。我们将致力于构建一个去中心化的智能设备服务价值共识网络生态链。

06. 行业痛点

● 二手手机交易渠道成本高

以一部二手iPhone 7 Plus 128G国行手机的正常使用9成新的二手手机为例，国内众多知名回收平台官网可查询到的回收价约为2700-2900元不等。而同样品质的二手手机在国内知名销售平台上面的售价为3800-4200元不等。同样一部手机买卖差价约900元-1500元不等，渠道成本占手机价值的30%-55%左右。

● 获客成本居高不下

线下租金持续上涨：线下门店的获客源自热门商圈，随着全球地产的爆炒和大幅度升值，门店租金越来越贵，这势必持续推升线下门店的服务成本，并挤压从业者的生存空间。

线上获客不可持续：线上推广基本上都依赖于各个搜索引擎和垂直化的服务信息的互联网巨头平台来获客，随着这些平台垄断地位的持续提升，服务获客成本日益攀升，从5年前的平均2元一个客户或者成本暴涨到今天平均200元的获客单价，行业创造的价值和利润已经被各种信息服务类的互联网垄断寡头攫取。

口碑传播没有通道：口碑是大多数手机后服务行业从业者的首要传播方式，但是由于缺乏有效的口碑传播激励机制和公正透明的不受任何人操控的平台，口碑积累极为缓慢，通常需要数年之久才能建立起来服务品牌，品牌即使建立也难以扩张。

● 供应链品质

手机维修配件充斥着大量小规模作坊厂商生产的劣质配件，偷换客户配件的现象时有发生。二手贸易里面充斥着大量的翻新机，进水机等产品，资深交易商都经常上当受骗而普通消费者更是难以辨别。

● 用户隐私安全

由于手机的特殊地位，手机上面存储的大量资料包括银行卡，私人照片，通讯录等重要个人隐私数据极易遭遇泄露，这些这些数据被广泛的卖给了一些房屋中介，银行贷款，信用卡，甚至一些电信诈骗等机构，行业需要一个透明可追溯的机制来规范和约束行业参与者的行为。同时，本身交易数据也极易被众多互联网公司以“大数据分析”的名义倒买倒卖，近期，全球最大的互联网公司之一facebook的用户隐私数据泄露事件再一次证明中心化平台实质上是无力保障用户的隐私安全。

● 交易欺诈

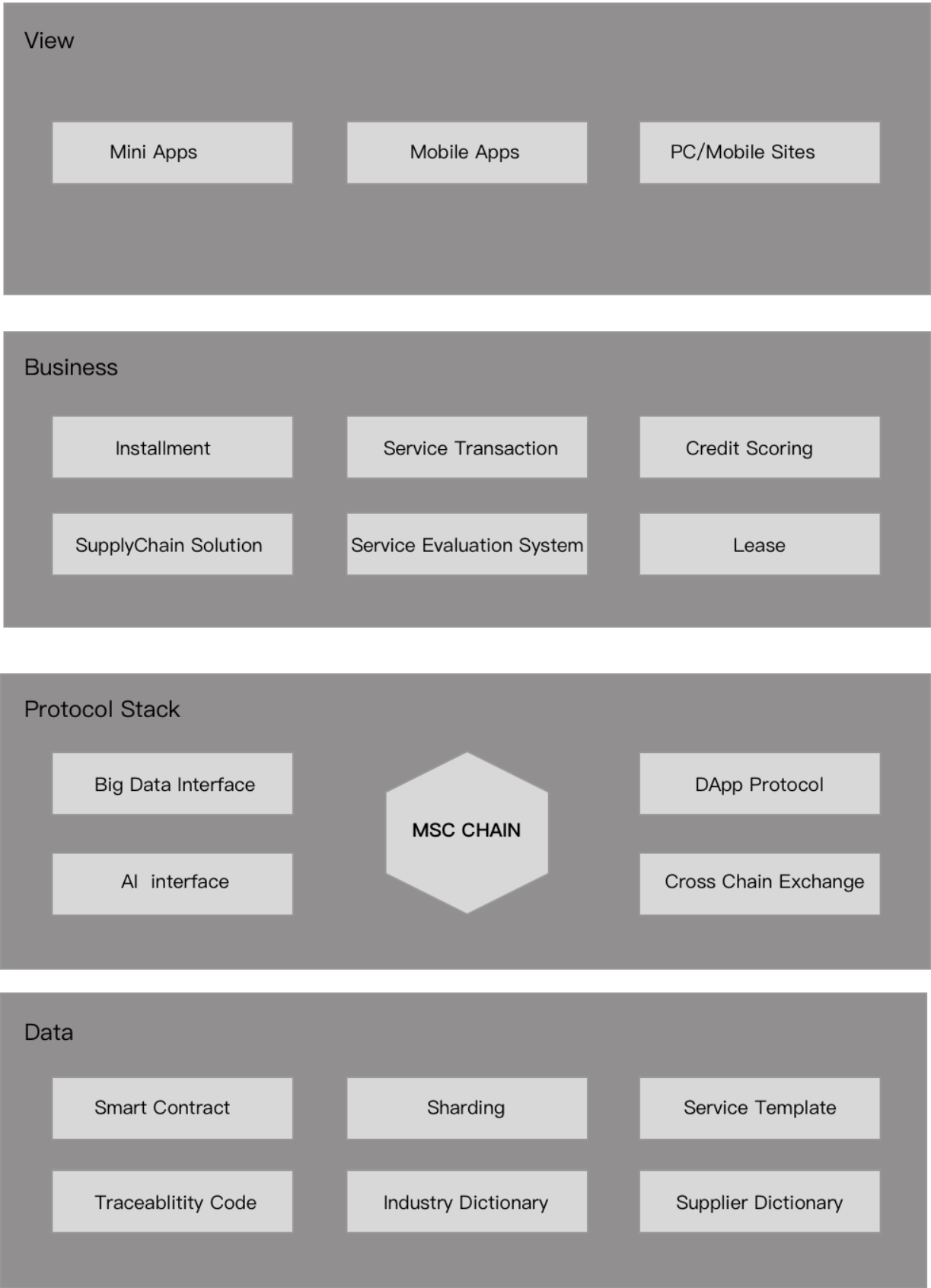
在手机产业链的二手贸易特别是国际二手贸易中，大量的以次充好，劣质配件，卷钱跑路的现象层出不穷，行业迫切需要公开公正透明的不受任何第三方操控的交易基础设施来确保交易双方的权益。

●利益冲突

以二手回收销售为主营业务的公司其利润来源于手机买卖之间的差价，这个差价是公司得以持续经营的根本性要求，而这个差价与用户希望更高价格卖出去，以更低价格买回来的需求存在根本上的冲突。

07. 技术特性

●平台架构



●项目开源

MSC项目代码开源，数据加密公开存储，所有的交易记录脱敏开放，任何第三方均可自由获得平台所产生的数据进行二次处理并为社区产生新的商业价值。这将给社区带来源源不断的创新动力和创新的资源。让数据成为生产力而规避隐私数据泄露带来的欺诈风险。

●隐私保护

用户的交易数据是加密存储的，除非获得用户明确的私钥授权，或者触发了社区信用黑名单惩罚机制，交易对象才有可能获得用户的个人数据。在链上的所有非信用类交易，交易数据是脱敏的，任何交易者只能获得对方的ID信息和交易信息，无法获得用户的其他个人隐私资料。

●去中心化

基于区块链和智能合约的技术特性，其数据和合约代码都是去中心化的部署在链上的，没有任何商户或者个人可以操纵整个网络。

●不可篡改

基于区块链本身的技术特性，所有的历史记录均不可篡改，确保了交易的唯一性和交易安全。

●交易保障

基于以太坊智能合约的区块链技术，可以实现基于代码的自动合约，所有的交易都将直接触发智能合约自动结算。

智能合约的保障，就如同支付宝的第三方担保交易那样，交易交割条款直接写在了代码里面，条件满足直接触发代码结算，买家不用担心付了Token拿不到货，卖家也不担心发了货收不到To

ken。Token是协议冻结的，不保存在任何第三方的账户里面，永远不会丢掉，也不必担心任何一方卷钱跑路的风险。

●仲裁机制

传统的区块链项目里面是没有社区仲裁机制的。把生态中的参与者以行业类别，持币数量，诚信指数等多个维度筛选之后，符合条件的社区用户就可以成为社区仲裁员，一旦发生服务交易纠纷，那么社区就可以挑选从未跟纠纷双方发生过历史交易的，符合上述条件的用户邀请过来参与仲裁，仲裁的结果是终局的，可直接引发智能合约的自动结算；同时仲裁过程也是匿名随机的；仲裁者彼此之间并不认识，因此可以杜绝现实中一方利用权力或者金钱干预裁判结果的可能，大额交易纠纷甚至可以号召上千人甚至数万人参与仲裁投票，在一个有限的仲裁时效例如48小时之内发生腐败的可能性极为低微。因此仲裁的结果是相对可靠。

例如在传统跨国贸易中，一旦发生纠纷，由于两国之间法律的不同，大家资源能力的不同会导致弱势一方遭受权利和金钱的欺压。在区块链上面，这个问题将被彻底解决。

●可扩展性

基于开源开放的特性，我们特别为MSC链留下了丰富的数据获取接口协议，可以方便的将链上产生的数据进行基于大数据的，人工智能的二次应用，这将再一次极大丰富链上的应用场景和数据价值，而最为重要的是，这些价值将由社区共享。

基于手机服务的公有链还可以通过不同的智能设备服务模板搭建不同的合约模板，可以轻松应用到各种智能设备服务行业中去。

●性能

链上只存储核心交易数据

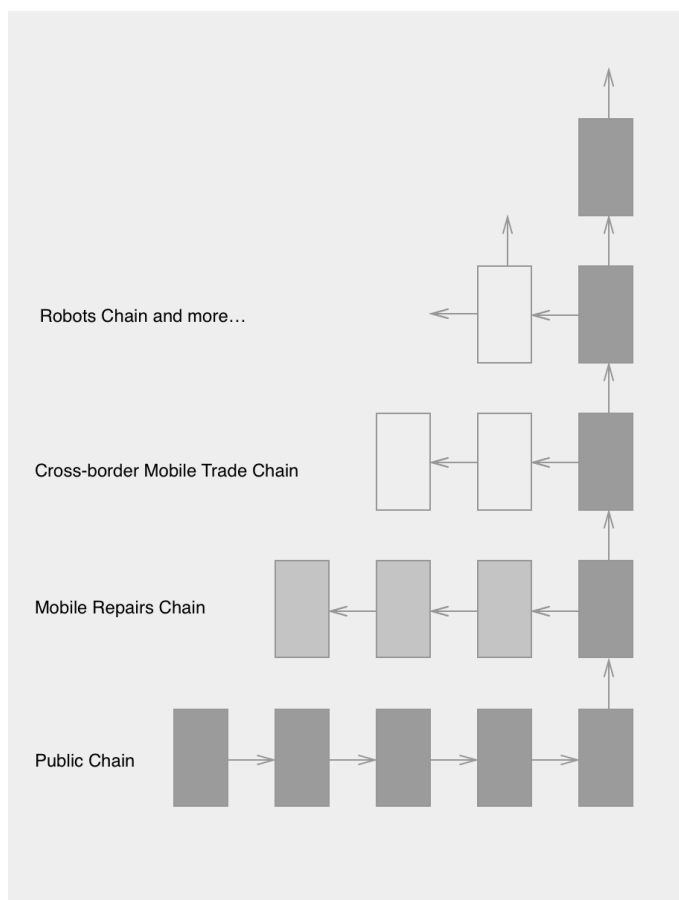
我们改良后的架构里面，由于把一些较大的数据例如图片视频等脱敏的进行了中心化备份存储，而把交易的关键信息如时间，价格，甲乙双方的ID等资料存储在区块链上面。采用区块链的Segwit隔离见证算法让非核心交易数据不记录在主链上。

超过3年的历史交易数据归档并从链上丢弃

每份交易一旦过了合约保护器，链上数据就将被自动销毁，这样，我们可以保证交易钱包的大小控制在一个合理的范围。

主动分叉

将用户、订单等按照城市区域，行业细分等特性进行主动硬分叉，维持主链的简约高效又同时满足业务的高性能要求。主动将区域，行业分叉为多个区块链，并同时保留各个分叉链之间的数据交互接口功能，以确保用户信用等关键数据可以实现跨链共享。



可变容量设计

在原始技术架构上面我们为区块容量设置一个可变容量区间，可以根据实际业务情况动态调整区块大小，以确保在交易速度和交易容量之间取得一个平衡。

中心化备份

链上数据是具备极强商业价值的，因此我们考虑在链上引入矿工节点，用于备份全网所有历史脱敏数据，这些同步备份下来的数据在经过导入清洗之后，可以用于统计，分析，挖掘，预测等多种商业用途。

共识算法

POS（Proof Of Stake）算法，持币收益来自网络运行价值增长。POS：也称股权证明，这种模式会根据你持有数字货币的量和时间，分配给你相应的利息。

安全性

因为采用了区块链的基础技术架构，因此历史交易数据不可篡改。在POS机制下，用51%的Token份额进行自杀式攻击会是一个愚蠢的决定，在社区仲裁机制下，社区的投票会让你变得一无所有。

08. 应用场景

● 二手手机交易场景

例如一个回收价值2500元的二手手机，在一些知名互联网平台上面会以二手良品的名义出售，售价约为4500元。那么意味着用户如果出售这部手机，将获得2500元现金，但是再原路购买回来，将付出4500元的成本。

如果我们采用以区块链技术为基础的Token交易，客户将这部手机以2500个Token的价格放在平台上售卖，购买者实际付出的购买成本也将是 2500个Token。基于正常的市场博弈和Token价格的波动，可以预见，大家将在大约3000元的实际价格左右成交。这实现了无中间商赚差价，卖家多赚钱，买家少花钱的多方共赢的局面。而二手手机流通过程中的价值增长部分，将为所有持有Token的社区成员共享收益。实质上是利用了Token价值的波动来达成回收和销售过程中的手机定价共识。

传统二手回收与销售

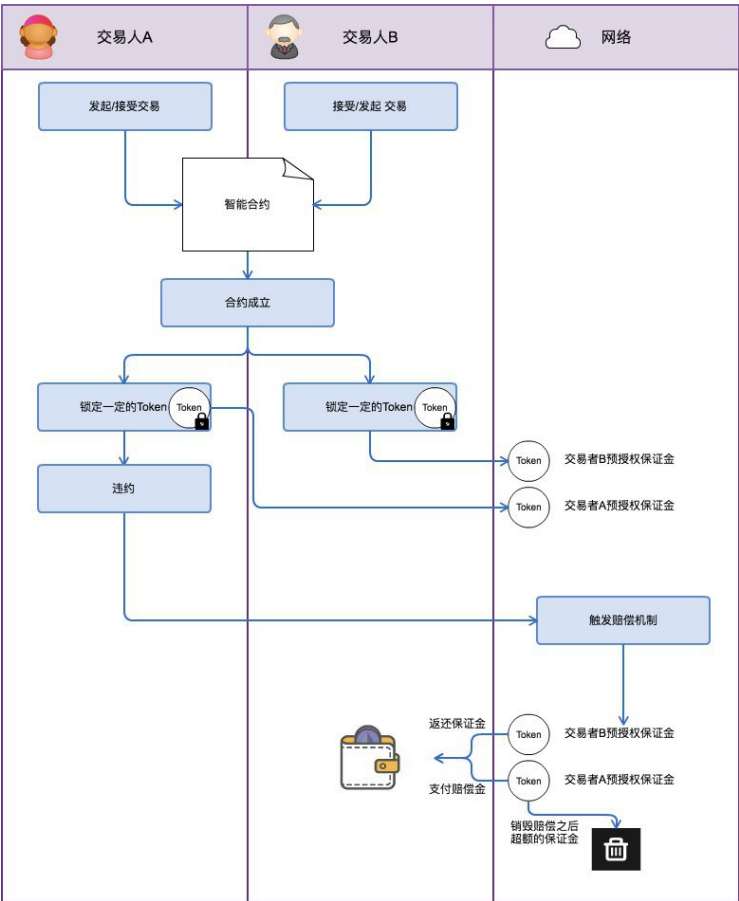


区块链C2B2C二手回收与销售



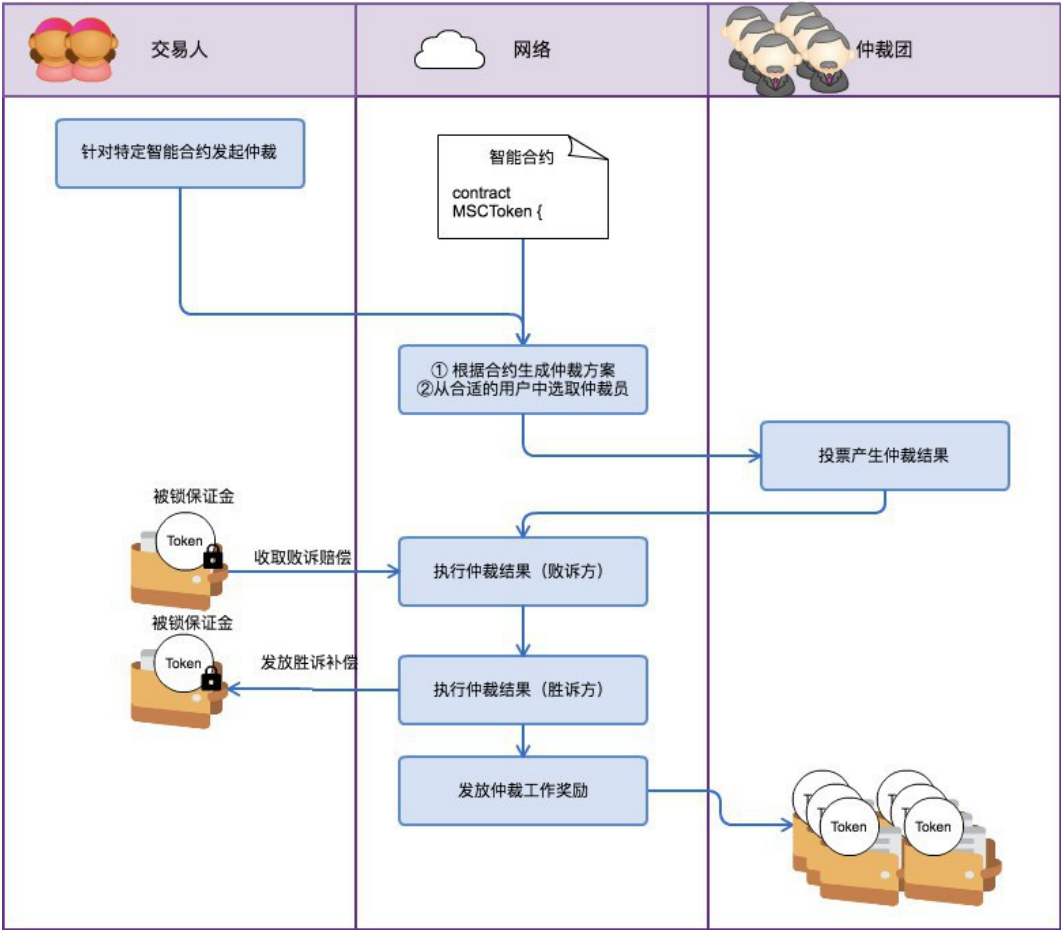
●交易保证金

社区上发生的交易必须根据合约支付交易总金额的1%-1000%比例不等的保证金。若一方发生违约，将按照合约约定直接进行Token的处罚。从此，假一赔十将不再只是沦为口号。处罚交易差额部分将由社区直接回收并销毁。



●交易保险

为了对抗交易中发生的不可抗力等意外因素，所有社区上发生的交易均可自由购买交易数字加密保险。保险条款触发即可申请Token的自动赔付。未来社区保险基金将委托给第三方专业保险公司委托经营。产生的社区营收也将由社区直接回收销毁。



● 智能手机维修行业应用场景

用户发起一个含有位置，价格，手机型号，故障类型等信息的维修订单合约并广播到区块链网络，合约会自动寻找到空闲的附近的符合合约条件的维修手艺人并发出订单通知，手艺人可以在钱包上面做出抢单应答（手动或者自动），应答成功则自动生成一条订单合约，并在订单履行完毕自动完成交易结算。根据服务质量和体验，消费者可以直接打赏Token给相应的服务者，服务者因此获得信用积累。

● 手机及配件的跨国贸易场景

诚信奖励

如果张某与全球数万个伙伴的每次交易，每个好评，都记录在链上，那么基于这样一个透明，不可篡改的公正的数据，就可以让一个远在非洲的，从来没有跟张某交易过的人可以相信他。他的诚信全社区的人都可以看得到。同时，诚信的交易可以获得交易对方基于Token的好评。

在传统背景下，积累了数十年的口碑也难以有效传递给陌生的交易伙伴。

违约惩罚

如果张某做了坏事，比如违约了。那么这份违约记录也同样让所有社区的人都可以看到，而且这个不可篡改的，也无法撤销的。所以违约的机会成本就会变得非常高，别人就不会愿意和张三交易。同时社区的公开制度规定，违约会产生相应的Token违约金，并会引发自动执行。

激励机制

上面两点总结来说就是区块链可以奖励哪些诚信的交易商，而哪些不诚信的就在链上生存不下去。长期以往，这条链就具备了很强的价值，要找靠谱交易合作伙伴，就得上链来找。

溯源场景

维修配件从工厂出厂就会加上时间戳和产品序列号打印一个SHA256位的加密编码二维码，这个编码在从工厂出厂一直到安装到用户的设备上面，全程流转记录将被记录在区块链上面，公开，透明，并不可篡改。配件若发生质量问题，将自动引发基于合约的退款退货的订单执行。有了全程溯源支持，二手贸易中最后的买家和原始的卖家甚至可以展开社交互动。

用户信用计算场景

用户信用评估，基于区块链的交易数据，链上参与方可以根据项目已有的信用模板自由设定信用评级计算合约，自动计算出用户的信用值。任何第三方均可根据数据创造自己的交易信用模型以用于交易条件的评估和自动达成。违约达到一定次数或者金额等标准的用户将被纳入区块链黑名单，其链上所有数字资产将被冻结，并依据社区公约/仲裁机制自动进行基于合约的账户破产清算。

用户可以在链上分期购买/租赁设备，用户可自由发起一个分期/租赁智能合约并发布到区块链网络，合约会自动通知符合条件的交易对象并发出交易通知，有成交应答则自动生成一天分期/租赁合同，合约自动进行基于Token的结算业务。一旦用户的余额不足导致违约，则系统自动计算违约金。用户一旦产生不诚信交易行为，将影响其在区块链上的信用分。信用分不足的用户将付出更高的交易成本甚至被禁止在区块链上面进行基于信用的交易。

其他智能设备行业应用场景

社区开放各种行业的智能合约模板接入，开发者可以利用项目的开放接口定制机器人，电脑，智能家电等所有智能设备服务行业的交易体系，共同建造一个伟大的智能设备服务价值共识网络生态链。

09. 激励模式

● MSC Token的流通机制概述

MSC Token作为社区的通证，可以用于手机后市场服务交易价值的量化依据，也是社区贡献分配的价值凭证。任何有益于社区良性发展的行为均可以获得社区的生态激励，任何有害于社区生态的行为均会受到社区的惩罚。

● MSC Token的流通场景

消费场景

- 购买二手手机。
- 成为社区会员需要缴纳Token社区会员费，作为享受全球优质交易服务的门票通证。

- 交易保证金：根据用户信用值需要支付该笔交易1%-1000%等不同比例的Token保证金，如发生违约，将自动引发Token惩罚机制。
- 交易中一方可以打赏另一方一定数量的小费Token，获得的Token数量将成为服务者信誉的核心评价指标。
- 购买交易保险须使用Token。
- 购买链上服务商提供的基于Token定价的产品和服务。
- 因交易纠纷发起的仲裁，败诉的一方将支付Token作为仲裁费。

赚取场景

- 早期会员初始加入获得社区Air Drop空投奖励。
- 服务者提供的交易获得消费者好评获得Token奖励。
- 帮助社区推广新用户加入，可以获得社区的Token激励。
- 出售二手手机。
- 为用户进行质检，维修，翻新等服务获得服务费收入。
- 被入选并参与仲裁的仲裁员获得仲裁费Token。

10. 项目进程

● 2018年4月

MSC白皮书发布。

● 2018年5月

用户可以通过出售闲置二手手机获得Token。

● 2018年6月

用户可以使用Token购买二手手机。

● 2018年7月

MSC代币登录交易所，代币持有者可以在二级市场自由交易。

● 2018年8月-12月

·美国，新加坡，日本，澳大利亚等多国路演，发展全球用户

·区块链交易平台研发并启动内测，公测

·上线充值卡，手机壳，充电宝等相关产业配件无差价零售交易

● 2019年6月

主链上线，用户可以在链上完成大部分去中心化交易

● 2019年12月

突破年交易额1000万台。

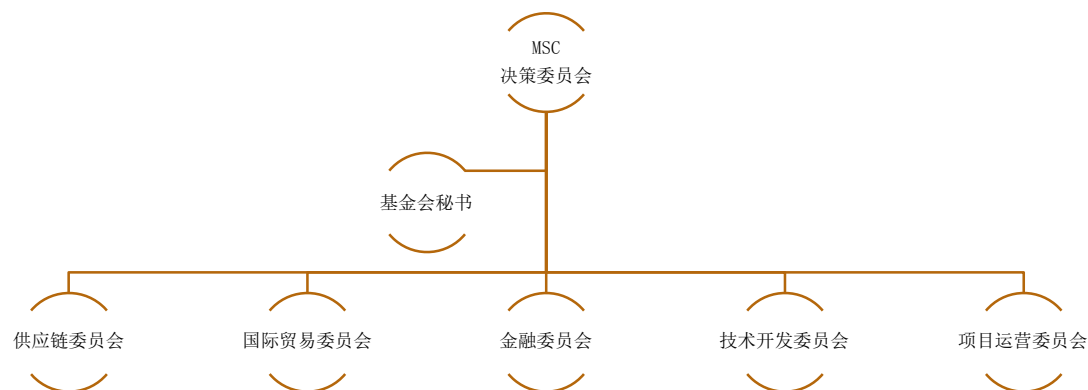
● 2020年12月

突破年交易额3000万台。

11. 治理机构

本项目的基金会设立于新加坡，成立于2018年，称为MSC基金会。基金会致力于MSC项目的开发以及手机服务产业链的应用推广落地工作，并促进早期去中心化应用的开发，项目代币分发完成后，基金会将通过与本项目首席顾问吕鹏先生签署股权转让协议并持有本项目合作公司加速度的5%的股权。

基金会的总体架构如下图所示，决策委员会下辖供应链委员会，国际贸易委员会，金融委员会，技术开发委员会，项目运营委员会等5个子部门。分别负责供应链上游厂家渠道的整合；手机跨国贸易合作伙伴应用推广；链上分期业务的金融业务设计以及信用体系建设，风控体系建立；技术开发战略的制定和实施监管；项目总体运营及市场推广的决策和执行等事务。决策委员会四年一换界，成员一般由各个子委员会推荐两名代表，加上项目投资方代表，平台代表，MSC项目团队成员代表各一名产生。各子委员会成员四年一换届，成员一般由具备相关行业杰出能力的人士担任。



基金会提倡高效透明的运营理念，促进MSC链生态体系的健康发展。治理结构主要以项目管理的有效性、可持续性和资金安全性为主要着眼点。基金会的使命就是推进区块链技术由平台式互联网模式转向自由开放式的去中心化开放式网络。

12. 团队简介

● 核心团队



Jack Koe，连续成功创业者，加速度联合创始人&COO

原国家重大科技攻关项目863星火计划数字出版项目负责人

创办参与过中国饭网，读吧，手机大头等准独角兽互联网项目

项目曾获IDG，KPCB等国际主流知名VC数千万美金投资。



Pine Huang，商业实战资深专家，加速度项目创始人&CEO，21岁创业在中国广州开出13家连锁店，营收过亿。

2015年创立加速度全国上门手机维修品牌，短短两年时间覆盖全国数百座城市，累计获得创大资本，紫牛基金，海汇资本，盈信资本数千万风险投资。



Michael Rubel
Founder of Retracecorp.com
GE Ventures
United States Naval Academy
Seattle, Washington



CL.Wu 博士
香港科技大学霍英东研究院助理研究教授
区块链资深专家



CG.Min
香港DBX公司创始人
1998年创立香港DBX手机后市场跨境服务品牌，20年专注为美国，加拿大，俄罗斯，英国，法国等全球100多个国家客户提供产品定制服务，年营收数亿，全球B端合作伙伴数万家，行业客户伙伴间年交易规模超百亿美元。

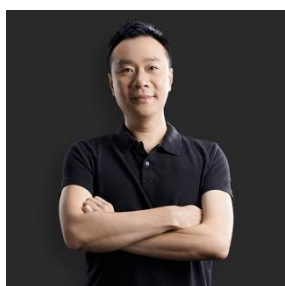
●项目顾问



许洪波教授，中国科学院研究员
全球顶尖区块链技术专家
Android标准前身，全球移动Java标准（J2ME）的六个起草人之一；

全球第一批人工智能和机器人的技术专家，主攻研究密码学和神经网络计算领域；

作为发起人和项目负责人，联合3大洲，9个国家的21个合作单位共同承担了欧盟第六框架计划的重大科技创新项目QualiPSO，是历史上最大的开源软件科技项目



林劲峰，盈信资本董事长

中国国酒茅台集团的前十大股东

投资著名企业包括中国银联，就医160，西凤酒等

13年净资产增值190倍

管理基金规模超过百亿元



李明智，海汇资本创始人

广州首家私募股权投资基金创办人

成功孵化11家上市公司

管理基金规模超百亿

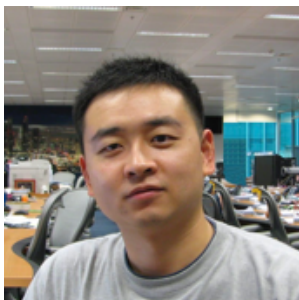


张仪云，口袋兼职CEO，极豆资本创始人，资深区块链专家，拥

有中国约1%的比特币算力矿场

职业链（cte.work）区块链项目创始人

MSC链人才战略合作伙伴



Leon Huang

前支付宝高级专家，专注于加密、防伪技术以及区块链的研发。曾任摩根大通（新加坡）技术部门的副总裁，负责高并发、高可靠、高性能交易系统的研发

防伪链（Nofake.io）区块链项目创始人

MSC供应链溯源战略合作伙伴



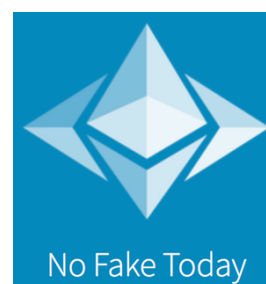
Jessy Shen

WFee区块链项目投资人

WeShare Wifi 项目创始人，在全球100多个国家的安装用户超2亿，获软银中国，元璟资本等一线互联网巨头和知名基金的多轮投资

MSC全球推广战略合作伙伴

●合作机构



13. 代币发行

● 发行计划

项目推行的代币为Global Mobile Industry Service Ecosystem Coin，简称“MSC币”，发行总量为5亿个。MSC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。代币价值将由本项目核心团队吕鹏先生持有的加速度5%的股权作为清算担保责任。若加速度项目成功IPO或者产生并购行为，代币持有者可以按份额折算成为本项目合作伙伴加速度公司的股权，份额将由吕鹏个人直接转让。

比例	数量	分配方案
10%	0.5亿	MSC基金会
60%	3亿	二手手机机/代币众筹
30%	1.5亿	项目团队激励

第一期私募开始日期：2018年4月

支付方式：BTC，ETH

软帽：10,000ETH 硬顶：20,000ETH

定价：1ETH=40,000MSC 1BTC=600,000MSC

最小购买量：1ETH

● 流通预测

项目	2019年	2020年	2021年
MSC用户数	20万	200万	1000万
Token交易额	100亿	1000亿	5000亿

● 资金计划

市场：50%；研发：20%；回收二手机：30%

14. 风险提示

● 免责声明

本文档仅作为传达信息之用，文档内容仅做参考不构成在MSC及相关公司中出售股票或证券的任何买卖建议、教唆或邀约。本文档不组成也不理解提供任何买卖行为，也不是任何形式上的合约或者承诺。

鉴于不可预知的情况，本白皮书列出的目标可能发生变化。虽然团队会尽力实现本白皮书的所有目标，所有购买MSC的个人和团队将自担风险。文档的部分内容可能随着项目的进展在新版白皮书中进行相应调整，团队将通过在网站上发布公告或新版白皮书等方式，将更新内容公布与众。

MSC明确表示不承担参与者造成的直接或间接的损失包括：

- 1、依赖本文档的内容；
- 2、本文信息错误，疏忽或者不准确信息；
- 3、由本文导致的任何行为。

团队将努力实现文档中所提及的目标，但基于不可抗力力的存在，团队不能完全做出完成承诺。

MSC不是所有权证明或具有控制权；持有MSC并不是授予持有者所有权以及MSC生态系统的股权；也并不是授予其直接或者替MSC生态系统做任何决策的权利。

●MSC的发展跟不上预期的风险

MSC目前还处于开发阶段，而且在对外正式发布前可能会有很大的变化，参与者对MSC的预期可能跟实际的发布时间不同，同时也可能会在设计和执行上出现变化而导致项目不能按计划发布。

●竞争风险

当前区块链领域项目众多，竞争十分激烈，存在较强的市场竞争和项目运营压力。MSC项目是否能在诸多优秀项目中脱颖而出，收到广泛认可，既与自身团队能力、愿景规划等方面有关，也受到市场上诸多竞争中乃至寡头的影响，其间存在面临恶性竞争的可能。

●人才流失风险

MSC汇聚了一直活力与实力兼备的人才队伍，在今后的发展中，不排除有核心人员离开、团队内部发生冲突而导致MSC整体受到负面影响的可能性。

●黑客攻击风险

黑客或者机构等恶意第三方，可能会通过攻击的方式干预MSC的发展，包括但不限于拒绝服务攻击、Sybil攻击、恶意软件攻击等方式。

●私钥遗失带来的风险

参与者会获得和MSC相关联的公钥账户，MSC公钥账户可以通过参与者随机分配的私钥进入，私钥遗忘将可能失去在相关联公钥账户保存的信息。

● 目前未知的其他风险

除了本白皮书提及的风险外，还存在着一些创始团队尚未提及或尚未预料到的风险。此外，其他风险也有可能突然出现，或者以多种已经提及的风险组合的方式出现。请参与者在做出参与决策之前，充分了解团队背景，知晓项目整体框架与思路，理性参与。

15. 联系方式

邮件：info@msc.cool

官网：www.msc.cool

电报：<https://t.me/mschain>