
甜甜圈：生活链

基于区块链技术的去中心化生活消费生态网络

概述

随着比特币的出现，以及在近期数字货币大爆发，让区块链技术的应用有了更为广阔的前景。同样的，众多的虚拟货币，在不同领域的构想，也确实让区块链技术得以有可能成为一项普惠大众的技术。

但是到目前为止，除了比特币作为货币之外，ETH 作为发行代币和销售代币的平台工具，并没有一项去中心化的应用是拥有足够众多的使用者。区块链承载的是数字资产，但是数字资产也必须有其价值。

所以，真正的区块链价值，应该体现到它的本质上：去中心化的信任。

本白皮书描述了利用区块链技术的去中心化生活服务生态网络，阐述了生活圈生态网络如何工作、如何布局、以及价值。它是一个将区块链技术与实体产业相结合的项目，目的是打造一个利益均衡、公平、公正、透明化的生活服务平台。

第 1 章 项目起源与需求

1.1. 项目起源

互联网对于每一个人，就像空气对于生命一样的重要。因为互联网可以将信息瞬间发送到千里之外的人手中，它是信息社会的基础。而人们可以通过互联网传递信息，搜集信息。

但是今天的互联网络局，并不完美，实际上危机重重。

在互联网时代，社会经济的参与者包括：消费者，生产者 / 服务的提供者，信息中介。这三者构成了互联网时代，主要的经济形态的参与者。

通常信息中介都具备信息垄断地位，消费者在信息中介搜索，根据信息中介提供的指标进行判断，然后决定自己的消费方向。

虽然在我们所处的变革的时代，传统媒体的力量，传统品牌持续的影响力，依然有其惯性的存在，但是如果有一种有效的克制信息垄断的负面效果的办法，则互联网的不平衡将会愈演愈烈。

今天普遍的互联网创业模式是：吸引投资，小规模试验，然后巨额投资获得客户和锁定客户，获取垄断地位，利用信息垄断地位抽取中介费。

同样的，信息中介所获得利润，并没有进入到实体经济，而实体经济愈加艰难，便会进一步的加深对信息中介的依赖，于是信息中介的垄断地位进一步强化，实体经济的自主性和收益进一步减少，同时，信息中介会进入和控制实体经济，垄断形式从托拉斯变成康采恩，最终影响到生产力的发展。

O2O 后互联网时代开始以人为本，但消费者关系有待平衡；区块链时代进一步以为人本，重新定义了经济哲学，去中心化和溯源技术，更好地调节服务与体验的关系。

目前，区块链技术被很多大型机构称为是彻底改变业务乃至机构运作方式的重大突破性技术。凯文·凯利在《失控》一书中描述：生物逻辑的自然、社会、技术的进化规律就是从边缘到中心再到边缘，从失控到控制再到失控。区块链的技术基础是分布式网络架构，正是因为分布式网络技术的成熟，去中心、弱中心、分中心及共享、共识、共担的组织架构和商业架构才有可能有效地建立起来。

1.2. 互联网模式下生活消费市场规模

据商务部发布《中国电子商务发展报告 2017》报告显示，2017 年中国电子商务交易规模继续扩大并保持高速增长态势。全年，中国电子商务交易额达 29.16 万亿元，同比增长 11.7%。其中，服务类电子商务交易额 4.96 万亿元，同比增长 35.1%，比上年提高 13.2 个百分点，中国网上零售额达 7.18 万亿元，同比增长 32.2%。

移动端网络支付改变了传统支付习惯，渗透到消费者购物、出行、就餐、就医等广泛应用场景。

据 Analysys 易观千帆数据显示，2017 年上半年，在到家 O2O 所有场景下，餐饮外卖、商超宅配这类实物到家的 APP 的活跃人数要高得多。

尤其餐饮外卖业务，已成为到家 O2O 下最重要的消费场景。

2017 上半年，中国互联网的外卖市场规模达到 818.3 亿元人民币，占同期本地生活服务 O2O 市场的 26%；占同期到家 O2O 市场交易规模的 85%，占比超八成，输出值不可比拟。

2017 年第 4 季度中国互联网餐饮外卖市场分析报告显示, 2017 年第 4 季度, 中国互联网外卖市场整体交易规模达 667.3 亿元, 环比上涨 16.2%。与去年同期相比, 增幅高达 81.8%。

随着生活消费圈行业的服务场景发展成熟、提升服务品质和消费频次, 它将成为餐饮乃至其他行业的重要流量入口, 其挖掘价值日益突出

1.3. 行业痛点

- 中心化平台在资本驱动下, 高额抽成获利;

2017 年 12 月央视曝光《美团、大众点评平台惊现“李鬼”店铺》。业内人士称, 目前部分外卖平台靠商户的抽成赚钱, 一家商铺每单要缴纳 18% 的增值服务费, 每月缴纳几百到几万不等的服务费。

- 虚假评价泛滥;

虚假好评的泛滥与竞争商家的恶意差评, 让消费者无所适从。为了提高流量, 提高消息, 假聊、刷单、刷好评、刷销量、访客服务、淘好评等层出不穷。平台在此处的收益体系在: 提交不同等级金额的服务费, 方

可得到优先排名次序，跟真实的优质商家水平无关，不交钱就三页以后，消费者根本没有耐心翻到那里。

- 供给链信息不透明，品质难以保证；

食品供应阶段的每一个环节的记录都是有人工完成，数据存在造假和被修改的可能。由于中心化外卖平台在资本驱动下的快速扩张，小作坊、地沟油词汇在外卖行业等屡见不鲜。用户难以对食品数据溯源，很难对食品安全放心。

- 商家与用户之间缺乏紧密的联系；

商家与用户之间的通过第三方中心化平台进行信息交流，缺乏价值交换的媒介。

- “羊毛出在羊身上”，商家被扒皮后，直接转嫁给终端消费者。

商家在成本不断被提高的过程中，只能采取两种手段：第一，提高价格，让消费者一同承担虚高的成本；第二，降低品质，以假（劣）充好，让消费者权益受损。

1.4. 基于区块链的解决方案

上面的问题，可以在区块链技术的帮助下，通过建立去中心化的生活消费新模式，并通过全网共识的 Token 奖励机制来解决。

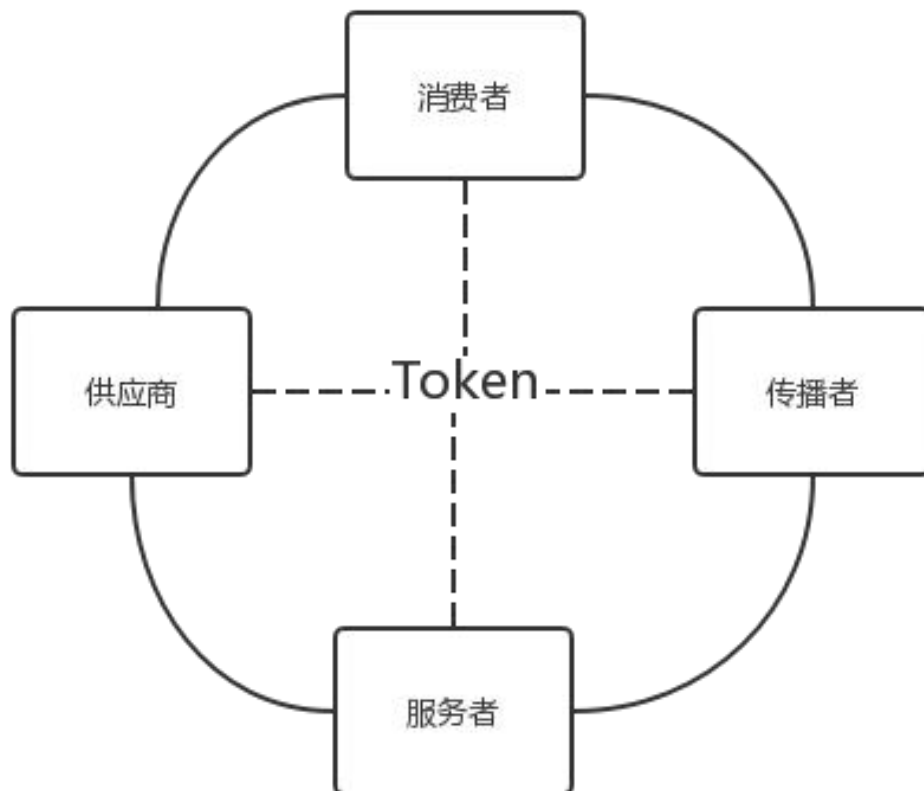
互联网实现了人类社会部分信息在互联网上流转和分享，区块链则可以实现包括人类全部信息在价值互联网上的流转和分享。互联网和区块链存在的意义和价值是实现现实社会到虚拟社会的映射，其中互联网可实现信息的映射，区块链则可以实现价值的映射。实现价值映射提供可行的实现路径。

在公链上搭建应用平台，以 Token 为价值交换的媒介，在生态系统中多方参与者进入其中，形成多节点的价值传递网络模式，共同推进生活消费生态体系的发展。

在甜甜圈打造的生活消费生态系统中，不论是供应商、消费者、服务者、传播者都会得到全新的体验，带来更大便利的同时，会收获更多的利益。所有参与其中的企业各司其职，尽责的维护好各自环节的运营。

憧憬一下甜甜圈广泛应用后的世界，人们的任何行为和活动均可实现自动支付、自动评价、自动保存、自动判断合法性，人们可以自行选择行为和活动是否保存。

甜甜圈——将未来人每一个生活终端环节，链接在一起的生活生态圈，这是一个去中心化的全新消费模式。



在去中心的全新的生活消费新模式下，把所有利益相关者都变成利益共同体，减少以往交易过程中的不信任，大家为了共同体内的 Token 价值提升而合作共赢，提升生活消费生态系统的自治发展稳定性。

用户在加入甜甜圈生活消费生态系统时，需要将个人的身份与信誉证明上传到区块链的区块中，不经过系统授权的第三方平台无法获取相应消息。用户在系

统中使用服务时，只需要系统中的公正机构验证用户身份与刚加入时一致即可。

由于区块链的可追溯性，确保了无法身份信息造假作弊。

第 2 章 甜甜圈生活消费生态系统的规划

从甜甜圈当前推进情况及后续发展规划看，甜甜圈主要有以下优势：

- 甜甜圈团队搭配及分工合理，技术研发能力强，市场推广能力强，场景落地能力强，能够确保甜甜圈实现设计的各种特性。
- 基于甜甜圈构建的区块链链上应用正在迅速推进，团队还在筹划有很大用户基数的杀手级的链上应用。
- 甜甜圈团队作为技术提供方，目前已和多个有使用区块链技术优化和提升现有业务流程的公司合作，已将甜甜圈基础设施用到多个实际应用领域和场景中，正在开发和实施。
- 甜甜圈团队正积极构建合作伙伴联盟，力争将甜甜圈应用到尽可能多的行业 and 实际场景中去。

- 甜甜圈团队正积极构建开发者社区，在技术层面确保更多技术人才加入到甜甜圈基础设施本身的改进优化和基于甜甜圈的 DApp 开发中来。

- 甜甜圈团队正积极构建区块链技术普及社区，推进区块链技术的普及工作。

2.1 超出“新美大”的行业覆盖面

甜甜圈是一个基于区块链 3.0 技术构建的，去中心化应用平台。目标是构建一个通用、支撑功能完善、性能高、易于使用、用户体验好、可扩展的区块链生态系统。

甜甜圈将会避免现有的中心化网络一系列问题，构建完整的生活圈消费生态体系。在该体系中，各种参与企业都可以根据自身特点与运营目的进行去中心化的 Token 经济转型。

为什么商家与消费者更愿意入驻甜甜圈？

利用去中心化的区块链技术，跳过平台中间商差价，直接连接生活消费者和资源供应方。构建基于信任、激励、零佣金的未来生活消费服务生态。基于智能合约技术，使用甜甜圈进行美食、电影演出、酒店、休闲娱乐、外卖、景点、结

婚、购物等预订。服务资源供应方不用支付任何佣金，降低其运营成本，以此吸引更多生活消费服务商家入驻甜甜圈平台，并且用户将使用更低的价格获取更好的服务。根据梅特卡夫定律，网络平台的有用性(价值)随着用户数量的平方数而增长。由此看来，甜甜圈平台足够壮大之后，本身就具有了对商户、用户两端的吸引力，具有自我成长的能力。以此建立正向循环，通过商户信息的汇总来吸引用户，再通过用户交易行为来吸引商户。只有这个循环一直在运转，甜甜圈会越做越大。

甜甜圈公链平台为一个全栈的生活消费市场，能够利用智能合约来自动管理生活服务提供商和消费者之间的交易。去中心化的生活服务提供方与消费者个人信息、评论数据、以及信用积分使得生活消费服务更加真实、可靠，以此来吸引更多的忠诚客户。甜甜圈公链旅行平台背后最大的激励是甜甜圈公链代币 GROW。生态中的所有消费活动都围绕着甜甜圈公链代币 GROW，包括所有的支付、交易、奖励、仲裁等，甜甜圈公链代币 GROW 的经济效应使得更多的消费者和生活服务提供方加入生态系统。

去中心化生活服务服务平台基于区块链、智能合约、以及人工智能技术开发，目的是建立一个更加可靠、智慧的首个全球生活消费生态系统，从根本上重构全

产业的信任体系，探索实现生活服务产业升级与消费升级，顺应供给侧结构性改革，引领生活服务行业经济发展进入良性循环。通过去中心化的区块链网络直接链接全球生活服务提供方与消费者，以特色定制的消费需求和供应为切入口构建基于信任、激励、零佣金的未来生活服务消费生态，该生态系统确保每个消费者能够快捷的获得个性化的定制服务，吸引全球吃、住、行、游、购、娱 6 个行业的服务提供方以及对应的消费者。随着越来越多的人参与及使用 GROW，网络效应也将会被不断放大，生活服务市场由此变得更加公正和透明。

甜甜圈数据存储网格是一个商业公有链平台，基于文件存储网络平台提供个体消费数据存储、分享的基础服务，个体可将有价值的数据上链保存、确权。然后在海量的个体消费数据基础上，通过开发各种专业类的 DApp，实现各类数据去中心化的汇集、共享和治理，并实现数据的增值与利用，最终打造一个去中心化的全民消费数据存储、汇聚、分享的生态系统。

基于区块链技术，为了有效的避免社会资源的重复浪费，提升生产的有效性，避免了中心利用其垄断地位，过度的掠夺生产者的利益，并且间接的侵害消费者的利益。

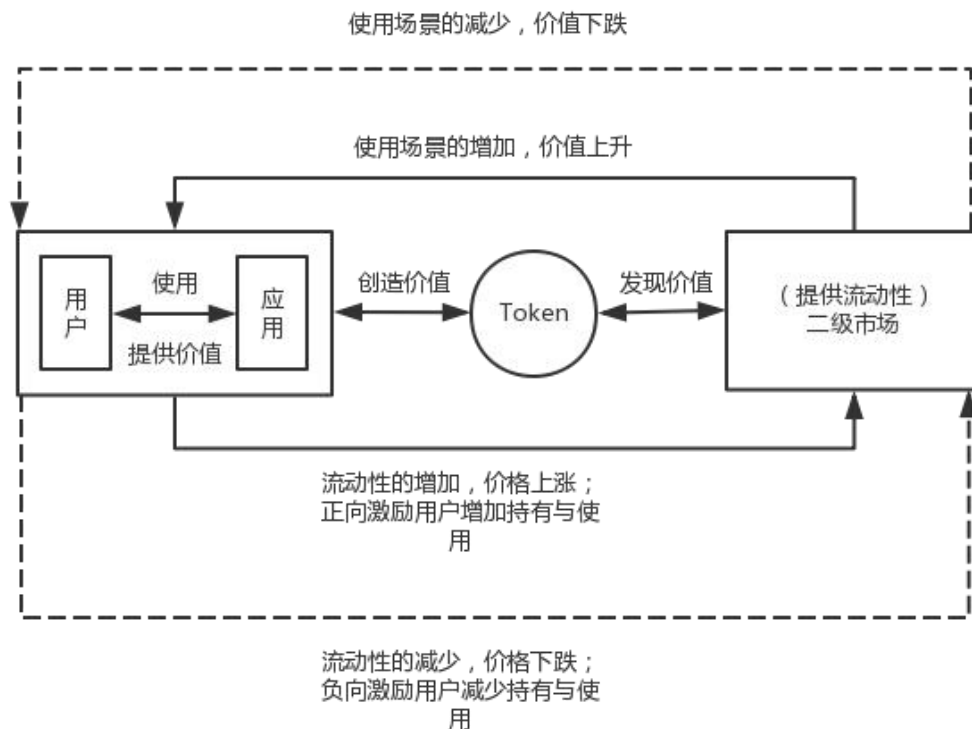
2.2 Token 经济设计模型

考虑到 Token 价值增长与业务发展需求,甜甜圈初期会推出两种类型 Token,一种是功能型 Token——LIFE 币,一种是权益型 Token——GROW 币。

LIFE: 作为一种功能型 Token, 其目的在于追求最大的流动性。最具备流动性的货币的价格应该是稳定的, 比如由世界各国公开发行的发币。因此将 LIFE 币设计为锚定人民币的比例为 1:1。每当有法币或者其他虚拟货币想要兑换 LIFE 币的时候, 按照当时的汇率发行相应数量的 LIFE 币, 兑换后将 LIFE 币销毁。

GROW: 总发行量为 50 亿, 未来不考虑增发, 随着甜甜圈公链价值的增长, 价格也随之增值。

甜甜圈中高频率的交易行为, 使高速流通的功能型 Token——LIFE 币在生活中不断被人们所接受。未来前景中, LIFE 币会成为使用群体最多、应用场景最广泛的 Token 之一, 伴随而来的是 token 的竞争力让发行量只有 50 亿的 GROW 成为最有投资价值的 Token 之一。



为了便于区块链世界和真实世界的衔接，甜甜圈公链会引入用第三方机构服务，帮助交易双方自动完成数字货币与法币之间的换汇。也就是说，消费者可以通过数字货币进行支付，服务者则会收到等值的法币，此外甜甜圈公链也将打通各大平台的积分。各大商家还可以在甜甜圈公链中发行属于自己的 SHOP Token，类似于以往模式中的优惠券、积分等。

发挥甜甜圈生态系统的基础货币功能，提供公有链 DApp 子货币相应 Token 特性和资产流通性基础。不同的 Token 之间可以进行价值交换，以此促进整个生态的流通与发展。

商家发行自己的 SHOP Token 时，需要预支一定的 GROW 币作为押金。

收取 GROW 是为了防止服务被滥用，这部分 GROW 将会在该服务第一次被购买并完成智能合约执行后进入到激励计划资源池中重新分配。甜甜圈公链将自动把这些数据保存到 IPFS 的分布式文件系统中，并生成对应的哈希字符串作为智能合约的服务识别代码。为了解决信息不对等、评价造假等问题，无论是生活服务资源供应方还是消费者，在使用 GROW 公链之前都必须进行 KYC (Know Your Custom) 身份认证。

甜甜圈公链将通过非对称加密技术将身份信息加密并保存到 IPFS 系统中，以确保链上信息有效、真实和安全。在交易费用上，相对于传统的 OTA 平台，在甜甜圈公链平台上，如果服务提供者与消费者都是用 GROW 交易，甜甜圈公链将不会收取中间费用。

商家在甜甜圈生态系统中发行的 Token 代表其权益。商家每半个月从经营获得的利润中拿出一部分来回购商家 Token 并燃烧，燃烧的同时将触发智能合约的同步燃烧机制，按照比例将 商家 Token 与 GROW 燃烧。使甜甜圈公链中的商家 Token 本币 GROW 总量减少，导致 Token 价格上升。同时，燃烧行为可以触发智能合约，使该商家 Token 在平台中获得更快的交易成交速度。去中

心化的平台中，高速的成交速度给商家带来更多的用户选择机会，以此带来更高的商家效益。按照这种循环经济增长模式，促进甜甜圈生态经济体系的良性可持续发展。

燃烧机制说明：调用“燃烧”智能合约，将燃烧部分的 SHOP Token 转移至“黑洞地址”，黑洞地址具有只可进不可出的属性，以此将 Token 销毁。

2.3 Token 的价值创造与分配

在 GROW 价值体系的设计中，我们从三次分配进行考虑。

0 次分配是指，Token 应当如何被创造，创造后按照什么规则分配给最初的持有者？

1 次分配是指，在 Token 的实际使用和交换场景下，按照什么规则进行分配？

2 次分配是指，若经济体内存存在治理机构，该治理机构如何运作、如何解决争议？

0 级分配：

为了保证公平，0 次分配以 POW 共识机制为主，通过记账和贡献数据两种工作证明方式给予矿工 Token 奖励。后期根据生活消费圈的业务特点采用 POS 共识机制，拥有币龄大的用户会拥有多于他人的权益：例如社区的维护治理权、更高比例的 Token 分红、更多的评价机会。

普通用户通过局部全节点发送交易，为了防止普通用户中有恶意的 DDoS 攻击，当普通用户发起一笔交易时需要先做一个难度较低的 PoW 计算，然后提交给局部全节点处理。参与交易确认的局部全节点验证该交易的 hash 是否满足挖矿难度，一旦交易被验证，并且稳定之后，发送包含该笔交易 event 的局部全节点便可以得到相应数量的 GROW 作为奖励。为了奖励全节点和局部全节点对整个网络达成共识的贡献，以奖励的方式通过挖矿产生。同时，普通用户每发起一笔交易都会产生一定的手续费，该手续费受益者是当前负责该交易确认的局部全节点，手续费上限跟交易所占存储的大小成正比，具体交易费收多少由相应的局部全节点动态调整。

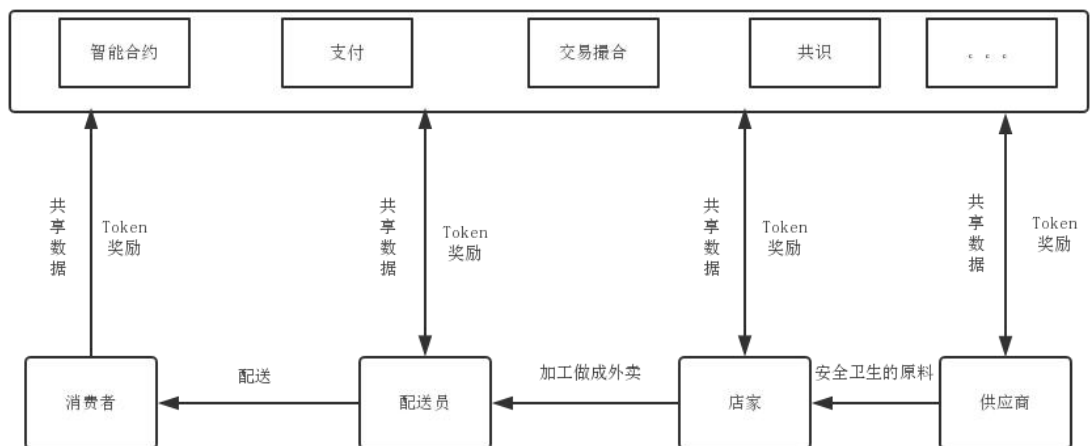
1 级分配：

在甜甜圈生态系统中，Token 在参与者之间通过智能合约自动分配转移。

智能合约是由事件驱动的、具有状态且运行在一个可复制、可分享的账本之上并能够保管账本上资产的程序，其目的是让一组复杂的、带有触发条件的数字化承诺能够按照参与者的意志，正确执行。智能合约不仅可以接收和储存价值，也可以向外发送信息和价值，整个过程可以在无中心，无信任的前提下，自动化、智能化的执行。

甜甜圈在智能合约功能实现上采用类似计算机存储体系结构的层次化思想，摩西虚拟机 (Moses Virtual Machine, MVM)，支持声明式非图灵完备智能合约和高级图灵完备智能合约。用户根据使用体验和交易需求选择使用这两类合约，平衡计算安全和计算功能以及计算费用和计算复杂性，以满足交易多样化需求。声明式智能合约部署简单，安全性高，更加接近法律合同语言；高级图灵完备智能合约部署难度相对较高，主要用于开发程序逻辑更加复杂的 DApp。两类智能合约部署的手续费机制不同，声明式智能合约的手续费根据合约所占字节计算，而高级图灵完备智能合约则以程序运行时消耗的 Token 作为手续费。

以餐饮外卖行业为例。参与者包括：配送员、商家、供应商、消费者。



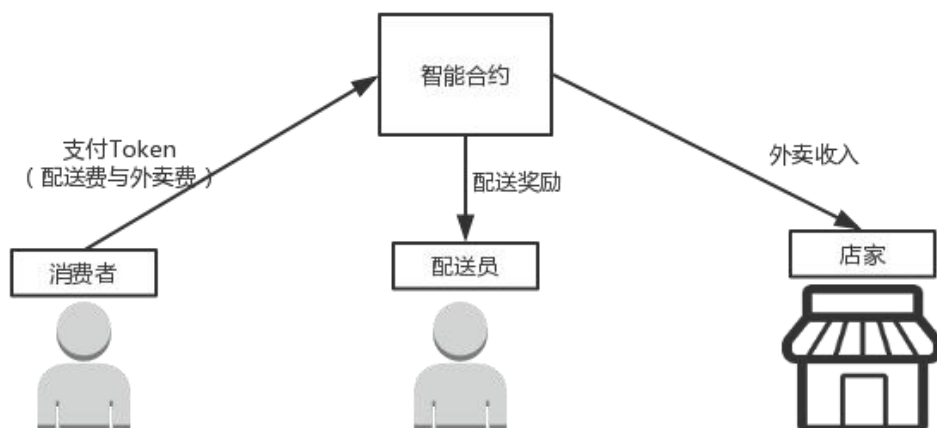
供应商：提供原材料的供应，获得收入。在区块链体系中，收入的是商家支付的 LIFE 币或商家发行的 Token。供应商也可以发行自己的 Token，在生态中流通。

配送员：提供外卖的配送服务，获得奖励 Token，该 Token 是 LIFE 币或者商家发行的 Token。

商家：提供产品和服务，交款信誉良好可以获得供应商奖励的 Token，服务和产品良好获得消费者支付的 LIFE 币或其他合作商家的 Token。

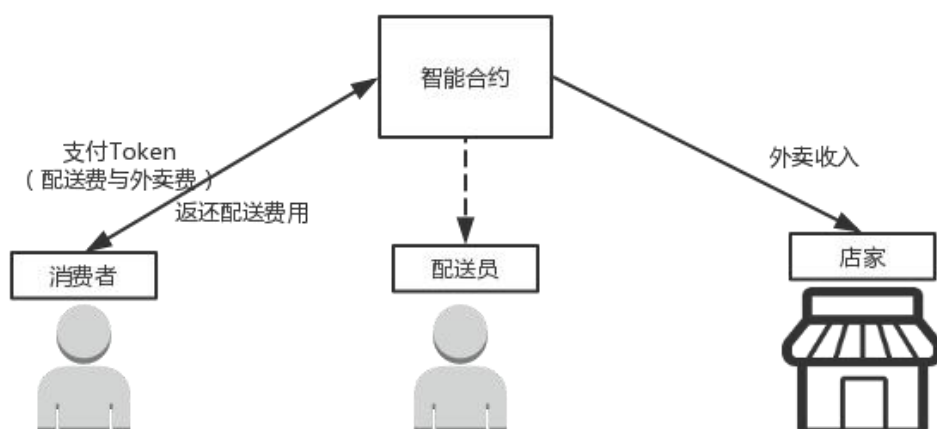
消费者：通过评价的方式共享数据到甜甜圈平台中，运用区块链技术建立一个抗不良因素干扰的评价生态系统。必须拥有真实评价者唯一电子钱包地址，作出的评价才可以被接受并记录上链。

在区块链技术下，正常场景下，顾客、配送员、商家之间的支付关系如下图：



纠纷场景下，如配送时间超时导致的食物变冷或者点餐地址与送达地址不一致等问题，都可以使用智能合约代码追踪。一旦送餐超时，便会触发智能合约中的“违约金”，顾客支付的Token会被立即退回。免去了以往遇到纠纷时无人证明，需要平台介入解决所浪费的时间。顾客、配送员、商家之间的支付关系如下

图：



一个去中心化的共享经济体系会给每个人带来巨大的利益，在甜甜圈生态系统中设置激励机制，为了保证区块链分布式系统的正常运行，需要大量的诚实节点保持在线，激励机制则是用来奖励这些对系统有贡献的用户，从博弈论的角度来说，激励机制应该要使得用户诚实行为的收益远远大于恶意行为。

因此甜甜圈设计了去中心化的基于 POS 的评价机制，每个服务提供方与消费者在平台中均可以作出评价，每次评价会消耗 Token 并将币龄归零。不仅如此，对商家恶意刷评价等行为，设立监督举报机制，若虚假评价被群众举报 10 次以上，便清空该商家或用户的币龄。高币龄与低币龄所获得的权益差距很大，直接降低了虚假评价所换来的回报收益。虚假评价的成本在甜甜圈平台评价机制中会变得异常高昂，由此打造相对很公平的去中心化评价体系，大大减少了商家恶意刷评价的频率。

下面是甜甜圈生态中各角色的奖励与惩罚机制说明。

角色	场景	奖励	惩罚
商家	提供服务和产品	顾客支付 LIFE 币	
	提供优质的服务	顾客打赏 LIFE 币	
	产品出现质量及安全问题		合约扣除押金 补偿给顾客
	信用良好，如准时打款等	供应商支付 LIFE 币 奖励供应商发行的	

		Token	
	信用不好,如无故延迟打款等		合约自动扣除罚款
员工	工作	支付工资 LIFE 币	
	工作优秀	商家奖励发行的 Token 币	
	重大工作失误		合约扣除工资和奖金
配送员	配送	获得配送费 LIFE 币	
	配送及时、服务周到	商家奖励发行的 Token 币 消费者打赏 LIFE 币	
	配送延时、地点错误		合约自动扣除罚款
消费者	种子用户，提供价值信息	商家奖励发行的 Token 币	
	消费达到一定金额	商家奖励发行的 Token 币	
	好评传播	商家奖励发行的 Token 币	
	对商家提出改良建议	商家奖励发行的 Token 币	

2 级分配：

在甜甜圈生态网络中，10%的资产用来成立基金会，基金会承担着社区治理的角色，调度社区中各参与者的力量，制定公链生态系统治理规则，并推动规则落地。例如商家想发币，需要按照规则缴纳押金，在商家损害消费者利益时，自动从押金中给予消费者赔偿。同时基金会决策者的地位不是一成不变，根据各利

益相关者的贡献度，每三个月进行投票选举基金会的组织轮换，有利于基金会的公平公正，均以推动甜甜圈生态发展以己任。

第 3 章 甜甜圈生态系统的技术说明

3.1 公链基本技术模型

去中心化的超级区块链网络集群：

甜甜圈公链是整个生活消费服务行业的区块链基础网络，开发者可以在公链上开发属于自己的应用。公链发布后，会在全球形成数十万台，甚至更多矿机组成的密集区块链网络，打造生活服务生态，为全世界生活服务行业，提供多方位的服务。

强大高效的运算能力：

基于强大的网络算力可以高速的提供算法执行能力，在甜甜圈公链上所发布的智能合约和 DApp 都会被预编译成二进制文件。该文件可以直接执行，从而大大提高算法的执行能力。

更专业的智能合约编程：

甜甜圈公链运用预编译的方式，改善现有的智能合约编译方式，公链上发布的智能合约编译成二进制编码文件可以直接在解释器执行，提高了合约运行的效率。



生活圈公链基本技术模型

(1) 分布式存储

甜甜圈公链承载的基础网络为 P2P 的分布式组网，因此需要分布数据库进行全局的数据管理和存储。

(2) 协议栈

包括任务分发协议、数据同步协议、分布式组网协议、节点加入和推出协议。协议栈不仅仅定义了通信协议本身的语法，还定义了单个协议的处理

回调和多协议间的互通机制。每一个加入公链的节点，必须实现协议栈定义的通信规则，才能为上层应用服务。

第 4 章 项目团队

第 5 章 发展路线图

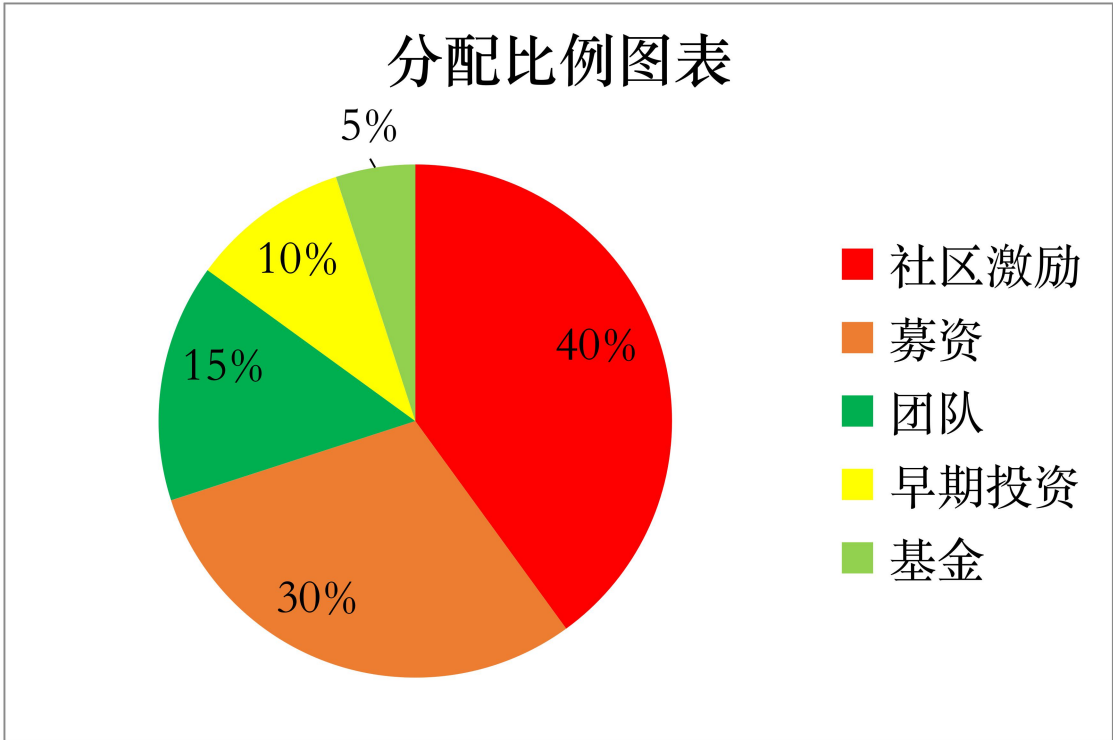
第 6 章 代币发行与分配细则

IDONUT 初始总量为 50 亿，分配方案如下：

社区激励	40 %	共计 20 亿 IDONUT；
募资	30 %	共计 15 亿 IDONUT；
基金会运维基金	5 %	共计 2.5 亿 IDONUT；
团队	15%	共计 7.5 亿 IDONUT；
早期投资者	10%	共计 5 亿 IDONUT；
基金	5%	共计 2.5 亿 IDONUT；

社区对项目生态建设、产品设计、技术研发、运营初期智慧及劳动力贡献者。代

币分配比例见下图：



第 7 章 免责声明与风险提示

- 1 甜甜圈作为区块链创新技术的应用之一，区块链应用技术本身存在与项目结合失败的可能性;

- 2 开发团队存在技术创新和攻坚的可能，导致项目上线时间延后;

- 3 项目团队会主要管理、倡导各个社群和支持者一起加入本项目的升级和维护，项目存在失败甚至解散清算的可能;

- 4 支持者根据自己的判断选择支持项目。

-
- 5 以太坊核心协议的风险：甜甜圈基于以太坊协议开发，任何以太坊核心协议发生的故障，不可预期的功能问题、遭受攻击且未完成核心账本迁移其他公有链之前都有可能导致项目以难以意料的方式停止工作或功能缺失。
- 6 司法监管的风险：区块链技术已成为全球主要国家的监管对象，如果监管插手或施加影响，则可能会受其影响，例如法令限制使用、销售，数字商品都有可能受到限制，阻碍甚至终止发展。