



BLOCKSHELL

贝壳社

打造全球最好的
区块链电商平台

目录

1	区块链技术的发展现状	3
2	电商的发展现状	4
3	区块链电商要解决的问题	4
4	BlockShell的解决方案	5
4.1	BKS算力和挖矿是什么？	5
4.2	BKS的价值	6
4.3	交易摩擦费	6
4.4	反作弊系统	6
5	BKS分配方案	7
6	路线图	8
7	核心团队及顾问	9
8	免责声明	10

1 区块链技术的发展现状

2008年10月31日，中本聪（Satoshi Nakamoto）的比特币白皮书正式发布，标志着基于区块链技术的第一个应用比特币“一个去中心化的电子现金系统”正式诞生，这一应用的诞生向世人展示了区块链技术的巨大价值和潜力。而提出了具有图灵完备性智能合约概念的“以太坊”则将区块链的应用推向了另一个高度，任何个人或组织都可以基于“以太坊”的智能合约非常方便的发行数字资产，这些数字资产具备完全透明、可追溯、不可篡改等技术特点，吸引了不少投资者和业务团队加入，目前全球范围内有数千个团队发行了基于以太坊的数字资产，而投资者人数也达到了前所未有的数千万，截至目前，这些数据仍在几何级数的迅猛增长。随着越来越多业务团队、个人和机构投资者涌入，数字资产交易所成为区块链生态内最不容忽视的核心环节，目前在全球已经有近9000家交易所诞生，成为推动区块链生态快速发展的重要力量。

经过十多年的发展，比特币类货币、以太坊类公链、交易所、数字资产的投资者成为区块链行业得以持续发展的基石，这些基础设施的完善让去中心化、自主治理组织的发展及壮大成为了可能，这些组织完全脱离了公司类组织中心化的股权融资上市流程，吸取区块链和区块链投资者的养分不断发展壮大。不久的将来，这些去中心化的团队和项目将会给我们的生活带来翻天覆地的变化，比如电商——这一参与人数足够广泛、交易规模足够巨大、盈利能力足够强的领域。

2 电商的发展现状

经过数十年的发展，以阿里巴巴为代表的互联网电商生态型组织彻底改变了传统的商业模式，给人们的生活带来了极大的便利，极大的提升了商业效率、拓宽了生意的边界，其规模无比庞大，仅阿里巴巴一个生态就拥有数亿消费者、数千万商家、数百万快递员、服务商，这些生态的建设者各司其职、有条不紊的贡献着自己的力量，推动了整个生态交易体量、参与人数的迅猛增长，阿里巴巴从日益庞大的商业生态中获取了丰厚的利润，其年净利润近600亿人民币，市值达到近3万亿人民币，阿里巴巴这家集团公司以及持有阿里股票的创始人、员工、早期投资者获得了无比丰厚的回报。然而，经过了十几年的野蛮生长，阿里电商生态的规模和增速逐渐稳定，随着寡头格局的形成，中心化问题开始日益显现。

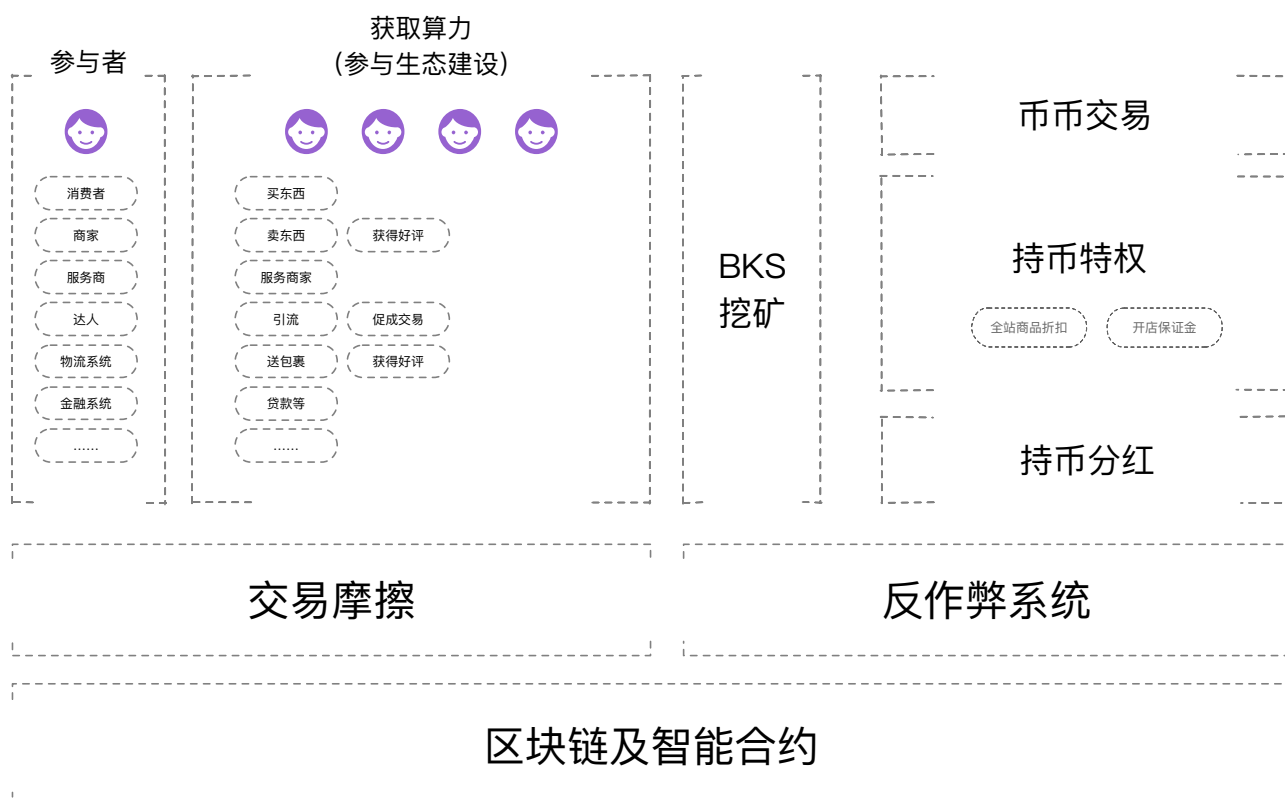
虽然阿里整个生态的市值和盈利能力在变强，但3万亿市值和每年600亿人民币的净利润跟作为生态建设者的每一个消费者、商家、快递员、服务商等并没有关系，他们不仅没有共享到生态的价值，而且随着生态规模越大，生态越来越挣钱，他们的日子反而越难过。中心化平台与生态参与者之间的利益冲突越来越凸显，这一冲突的本质是整个行业的大部分利润被中心化平台所得，利润的降低限制了商家的创新和发展，也从根本上限制了实体经济的创新和发展。

3 区块链电商要解决的问题

区块链电商的核心是基于区块链技术和已有的区块链生态建立一套的行之有效的方法，将原先集中于中心化电商生态组织的利益(市值及利润)重新分配给每一个参与者，尤其是增加商家收益，提高商家的积极性，只有当实体商家挣到钱了，它们才更有资源和动力做创新，才能更好的释放实体经济的活力。

4 BlockShell的解决方案

基于区块链和智能合约在BlockShell的电商生态内建立一套总量固定的BKS积分系统，根据每个参与者对生态的贡献来分配BKS，BKS可以在数字货币交易所自由交易，也可以通过持有BKS在生态内享受商品折扣等特权，可购买生态内的其他服务，同时当生态产生收益时，利润中的一部分按一定的规则分红给持有BKS的参与者。



BKS的获得需要算力，每一个BlockShell用户都能通过为生态系统做贡献获得算力，通过算力挖矿免费获得BKS，参与越早、贡献越大，算力越大，获取的BKS越多。当然，所有这些数据都记录在区块链上，透明公开、可追溯、无法篡改。

4.1 BKS算力和挖矿是什么？

BKS是基于以太坊区块链的 ERC 20 标准代币，总量1000亿，永不增发，同时在总量中设置其中的70%为矿池（共700亿），BKS挖矿是指用算力按一定规则从BKS矿池中挖矿获得BKS的行为，BKS挖矿不同于比特币、以太坊等机器挖矿，无需购

买机器，只需要通过对生态做贡献获取算力，贡献越大，获取算力越多，算力越多获得BKS越多。目前，可获得算力的方式有：

1. 作为消费者：每消费1元人民币，算力+0.1。（美金等其他法定货币会基于人民币折算算力）
2. 作为商家：每完成一笔订单，算力+1，差评-1。

新的角色、以及新的增加算力的方式将会在社区内审议后公布，请关注社区公告，更详细的矿池释放及挖矿规则如下：矿池内的700亿BKS初始全部冻结，从产品正式上线的第一天起，每天释放200000000BKS，4年释放量减半，拥有算力的参与者根据其算力占总算力的比重从每天的释放量中获取BKS，计算公式为：**每日挖矿所得BKS数量=该用户算力/总算力*每日释放BKS积分数量**。算力每日快照，挖矿每日结算。参与越早，算力越大，得到的BKS越多。

4.2 BKS的价值

BKS的价值包含但不限于以下几种，随着平台发展解锁更多价值：

1. 持币特权：根据持币数量享受全站商品折扣。
2. 店铺保证金：申请开店用户，必须持有100万~200万BKS作为保证金。
3. 持币分红：持有BKS的用户可以享受每日分红，**你的每日分红=生态每日净利润的50%*你持有积分占当前实际流通量的比重**。
4. 币币交易：BKS可以在数字货币交易所自由交易兑换成其他数字货币。
5. 购买生态内产品或服务，包含不限于：广告竞价、贷款担保、佣金等。

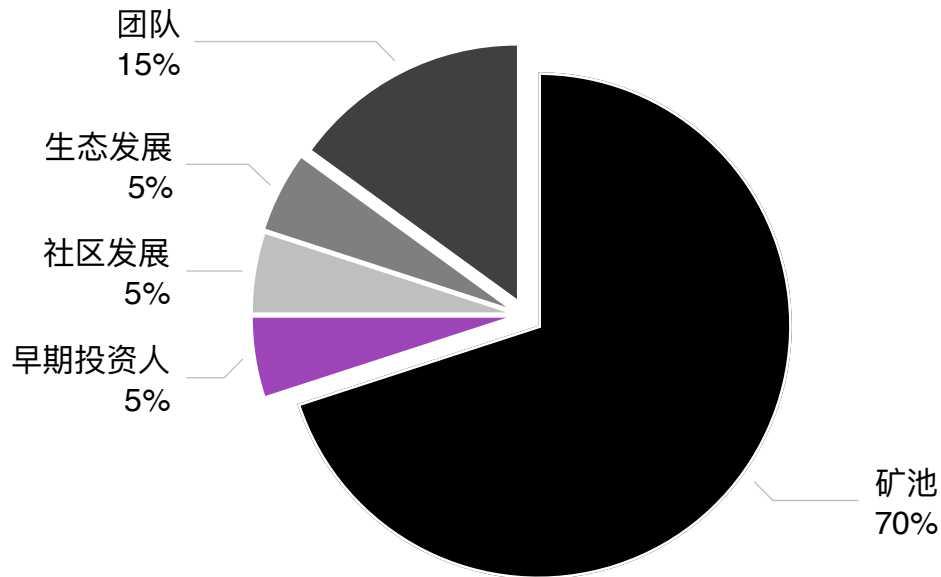
4.3 交易摩擦费

系统每产生一笔交易，平台会对交易双方收取1个BKS作为系统摩擦费用以此减少垃圾交易，交易成功或失败均不退回。

4.4 反作弊系统

被反作弊系统判定为不合理的算力会被清除、BKS将被回收重新埋入矿池，可以被其他用户再次挖矿获得。反作弊系统细节不予公开，若被误判，可以申诉。

5 BKS分配方案



BKS是基于以太坊区块链的 ERC 20 标准代币，总量1000亿，永不增发，其中：

1. 70%作为矿池：初始锁定，正式上线后每天释放200000000枚，每4年减半，通过算力挖矿的方式无偿奖励给平台用户。
2. 15%作为团队激励：初始锁定，自BKS首次向社区售卖完成2年后开始解锁，每半年解锁25%，奖励细则由创始团队自行制定。
3. 5%作为生态发展基金：不锁定，用于推动全球范围内的生态建设，短期不会流通至市场，放在公开地址接受监督。
4. 5%作为社区发展基金：不锁定，用于平台推广、激励和发展全球社区，放在公开地址接受监督，短期会有少量流通至市场。
5. 5%面向早期投资人，不锁定，分阶段在社区内售卖，售卖所得ETH用于团队建设、产品研发等。

6 路线图



7 核心团队及顾问



TAN 创始人

原淘宝网卖家中心产品负责人

连续创业者，数字货币投资人，2011开始接触比特币，资深区块链从业者，数字货币导航小币兽创办者，毕业于华中科技大学



联合创始人

CTO，原淘宝网产品技术部（p9）

更多信息暂不对外公开



首席运营官

原淘宝运营专家

更多信息暂不对外公开



首席设计师

原蚂蚁金服资深设计专家

更多信息暂不对外公开



首席安全顾问

密码学专家，原阿里网络安全部门业务专家，十年以上安全开发研究经验，曾就职金山、腾讯、百度、阿里。

更多信息暂不对外公开

8 免责声明

1. 本白皮书概不针对或拟用于分发至或由位于分配、出版、供应或使用本白皮书将违反法律或法规的任何国家、州、省或其他司法管辖区的公民或居民个人或实体使用。未经BlockShell事先书面同意，任何个人不得以任何目的重新分发、复制或转让给任何其他个人或部分或全部出版本文的内容。在某些国家，分发本文件的方式可能受到法律或法规的制约。持有本文件的个人须知悉并遵守此类限制。通过访问本白皮书，本白皮书的收件人同意受上述限制的约束。
2. 对于本白皮书的主题事宜或通过任何进一步咨询相关的任何信息，每位收件人自行依赖其知识、调查、判断和评估，以确认信息准确性和完整性。本文档只用于向主动要求了解项目信息的特定对象传达信息使用，并不构成未来任何投资指导意见，也不是任何形式的合约或承诺。
3. BKS作为BlockShell的官方代币，是平台发生效能的重要工具，并不是一种投资品。拥有 BKS不代表授予其拥有者对BlockShell的所有权、控制权、决策权。BKS作为在BlockShell网中使用的加密代币，均不属于以下类别:(a)任何种类的货币;(b)证券;(c)法律实体的股权;(d) 股票、债券、票据、认股权证、证书或其他授与任何权利的文书。
4. 参与者一旦参与本项目，即表示了解并接受该项目风险，并愿意个人为此承担一切相应后果。项目团队明确表示不承担任何项目 造成的直接或间接损失。建议参与者先咨询相关律师、会计师以获得专业建议。