

SHIPCHAIN

智能。分散。安全。

白皮书

发布日期：12.13.17
V1.8

目录

I.介绍

- 摘要
- 概述
- 当前运作情况
- 问题
- 我们的愿景

II.生态系统

- 技术
- SHIP代币
- 用户故事示例

III.商业计划

- 团队
- 合作伙伴
- 资金和预算
- 收入模型
- 路线图
- 未来发展



摘要

考虑一下物流产业的规模。回顾整个历史，车轮实质上是现代文明的基石。它为我们带来了运输，运输使我们能够系统化地转移商品。从农场到市场，再从市场到餐桌，大批产品的流动是过去10,000年最重要的调整，没有之一。

反过来，贸易是我们第二古老和最为重要的枢纽。我们的经济体建立于远距离贸易的基础之上，这促使现代文明兴旺发展。最古老的货币基于硬币，可将其视为代表超过人双手携带能力的贸易价值，或者代表无法就近实际获取的贸易商品，因此，货币本身使得物流成为了必需。贸易和物流共同形成了人类成就的基石。

尽管马车、船、引擎和飞机的出现带来了革命，但过去一个世纪，运输行业整体始终是调整和发展步伐最缓慢的市场之一。信息时代几乎破坏了全球每一个主要劳动力的完整性。全球化开创了全新的贸易路线，技术改变了我们购物和消费的方式，因此，人们对运输的需求自然而然达到了历史新高。难怪大多数运输客户在发现自己的代理商依然依赖于纸质记录和手写货单等人工产品以及口头语言来运输货物时，会感到震惊和忧虑。在处理货运的方式方面，我们应当实现一次突破性的进展。

区块链技术通常被描述为“具有颠覆性”，因为这种技术会使我们作为一个社会进行互动的方式发生革命性的变化。分布式账本对古老的商业模式具有颠覆性，就如同电子邮件对邮政信箱具有颠覆性。如果正确运用区块链技术，我们就能促进与资产交易相关的记录流程的数字化，即使在某些情况下，中间人和代理商大力抵制革新。区块链技术可以完善全球每个国家的商品运输。我们即将启动ShipChain，来实现这种飞跃。

概述

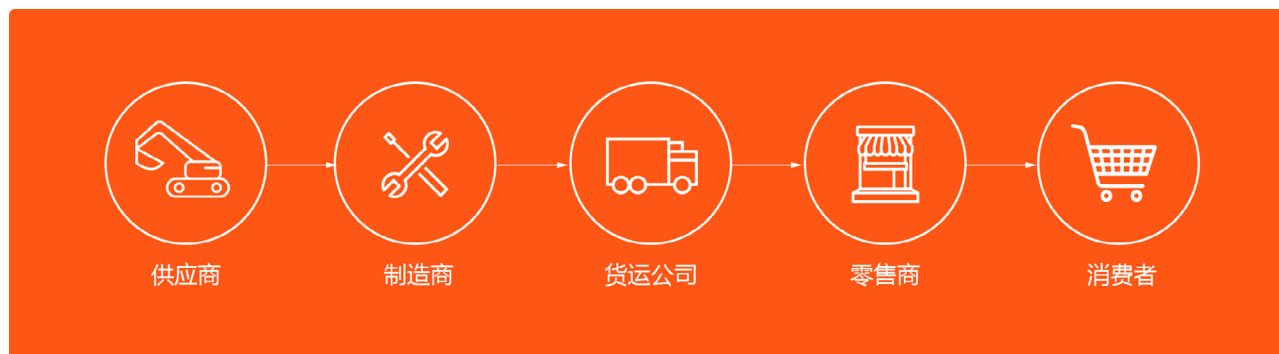
货物流动对全世界人们日常生活的影响规模惊人。这里的一些统计数字可以提供更多视角：

- 2015年，这个市场的全球价值为8.1万亿美元，到2023年有望增长至15.5万亿美元(1)，成为全球最大的产业之一。
- 2015年货运总量为550亿吨，预计到2024年将增长至920亿吨。
- 2015年，美国货运和物流总花费为1.48万亿美元，接近美国GDP的10%(2)。

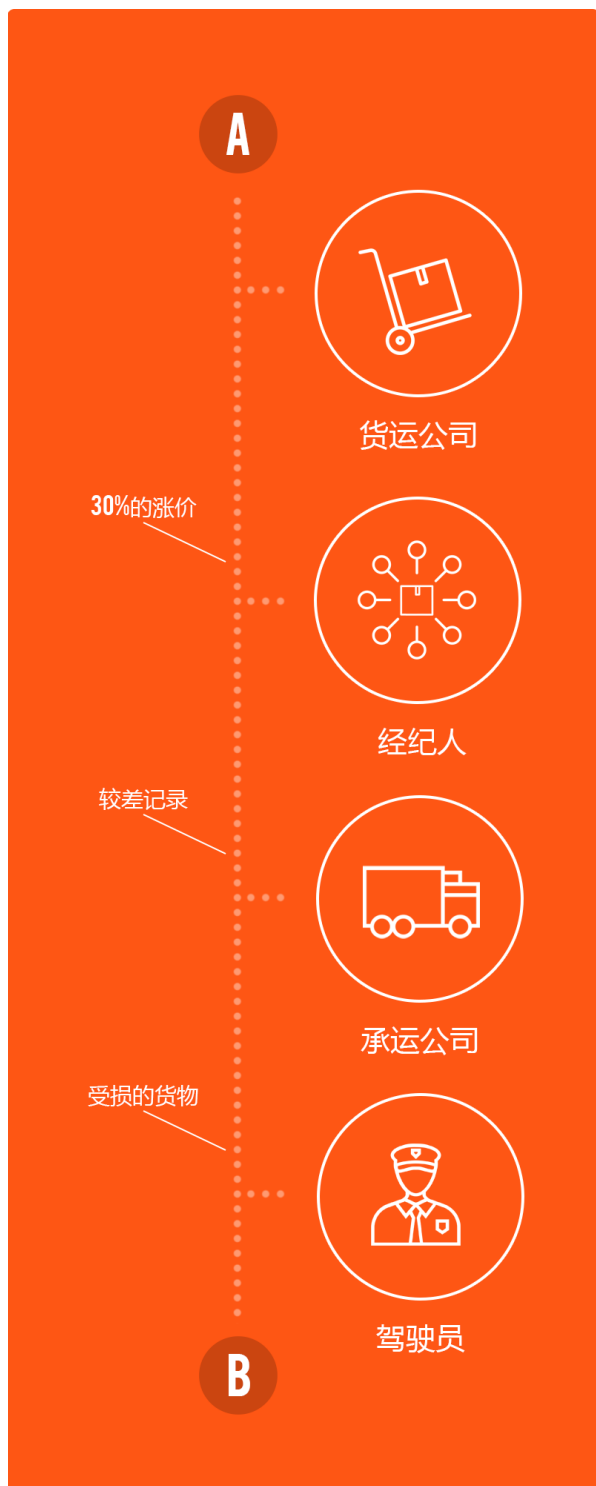
遗憾的是，供应链存在重大瓶颈。由于缺乏一个统一的交流平台，各参与方无法高效互动。大多数陆地运输提供商、运输公司、政府、报关行以及货运代理记录货物的方式已经过时。KPMG透露，全球40%的制造商在自

身供应基地方面缺乏信息和原料的可见性(3)。某些情况下，一些公司依然在使用纸质账簿来记录产品。考虑到一家公司超过65%的产品或服务价值来自于其供应商和供应链(4)，使用老旧、无效的系统，这会浪费大量时间、资源和资金。

但是，随着货运量的增加，客户期望也在提升。行业和个体客户都希望在加快运输速度的同时能够实现灵活性和透明度的提升以及价格的下降。除非聘用经验丰富的全职员工团队，否则托运方会发现很难去处理预订、记录、追踪和法规遵从方面所有错综复杂的要素。这使得规模较小的托运方处于不利局面，同时对于规模较大的托运方，效率又极其低下。



当前运作情况



货运流程出现于多种渠道，包括空运、海运、铁路或卡车。不管采用什么渠道，组成任何运输生命周期的都是四个主要实体。

托运方是物流服务的客户；它们是行业参与者，有货物需要运输。

- 托运方不希望协调多名司机
- 他们不希望在物流方面出现问题
- 他们希望价格可预测
- 托运方希望有人对货物负责

代理商协调运输公司，来安排多模式订单

- 代理商担任的是行业信息传递者的角色
- 他们选择信誉良好的运输公司组合
- 他们获得托运方的付款，并对货物上保险
- 他们通常提供一些基本的记录服务
- 代理商收取一笔高昂的中间费用

运输公司提供货物运输服务

- 运输公司可能采用铁路运输、空运、海运、卡车或其他方式
- 大多数运输公司只处理一段旅程的一部分
- 通常，多航段旅程会涉及好几家运输公司
- 运输公司通常拥有一支运载工具车队
- 运输公司通常透明度较差，记录不佳

司机是车队中单一车辆的驾驶者

- 部分司机为“自营驾驶者”，兼具运输公司的身份
- 有时候，货物的递送缺乏问责
- 对司机车队进行记录非常困难
- 司机没有动力去省油
- 司机会丢失或损坏货物

问题

1.记录不佳。对于终端用户，定期、可信地更新运输状态，这是运输体验中首要的感知质量因素。即使包裹的物流速度较慢或延迟送达，但只要定期更新，那么客户就不太可能针对商家发起投诉或退款。但是，运输行业没有跟上时代。在多家运输公司中进行的记录极为支离破碎，不同的运输模式存在不同的记录规定。记录问题导致运输公司之间出现混乱、传递失败、交付失败甚至丢失货物。这是一种经济上的灾难。每年，运输行业因低效、燃料和时间浪费以及产品丢失损失的金额达到数十亿美元，而代理商很少承担这些成本，最终会将其转嫁到托运方身上。

2.缺乏透明度。记录不佳与透明度的有害缺失互为因果。尽管对于货物流动工作而言，记录问题是系统性的固有问题，但透明度方面失败的主要原因在于数据处理实践较差（或者更糟的是，在于相关方在某些因素的激励下不去分享准确数据）。通常，由于碎片化和不确定性，或者为了保护安排的专有性，代理商无法或不会向托运方提供精确的信息，例如运输其货物的具体运输公司和司机。

3.缺乏问责。据美国联邦调查局估算，2016年，因货物失窃而造成的损失超过300亿美元，这个数字还在增加，平均每起盗窃的价值为190,000美元⁽⁵⁾。货物失窃推高行业价格总体上升了约20%，对运输行业的所有客户都造成了负面影响——几乎全球所有人口都受到了波及。记录和透明度方面的失败，这两项因素共同导致缺乏问责。代理商隐瞒信息，不透露谁在运输哪批货物，且运输公司之间存在碎片化，这导致出

现了不确定因素：在任何给定的时间，货物究竟在哪里？托运方通常没有办法知道谁来对货物负责。递送是货运过程中出错最多的环节：如果一个集装箱未能顺利地从船转移至卡车，任何一方都不愿意对此承担责任。

4.中间利润。以上所有问题很大程度上都归咎于代理商和报关行，他们扮演行业信息传递者的角色，对较差的透明度和记录实践难咎其责，然而，他们通常还会收取一笔高昂的费用（有时达到30-50%），声称收费是为了更方便地管理和运输货物。事实上，他们狮子大开口，不仅增加了货运的成本，而且减少了运输公司的收入。

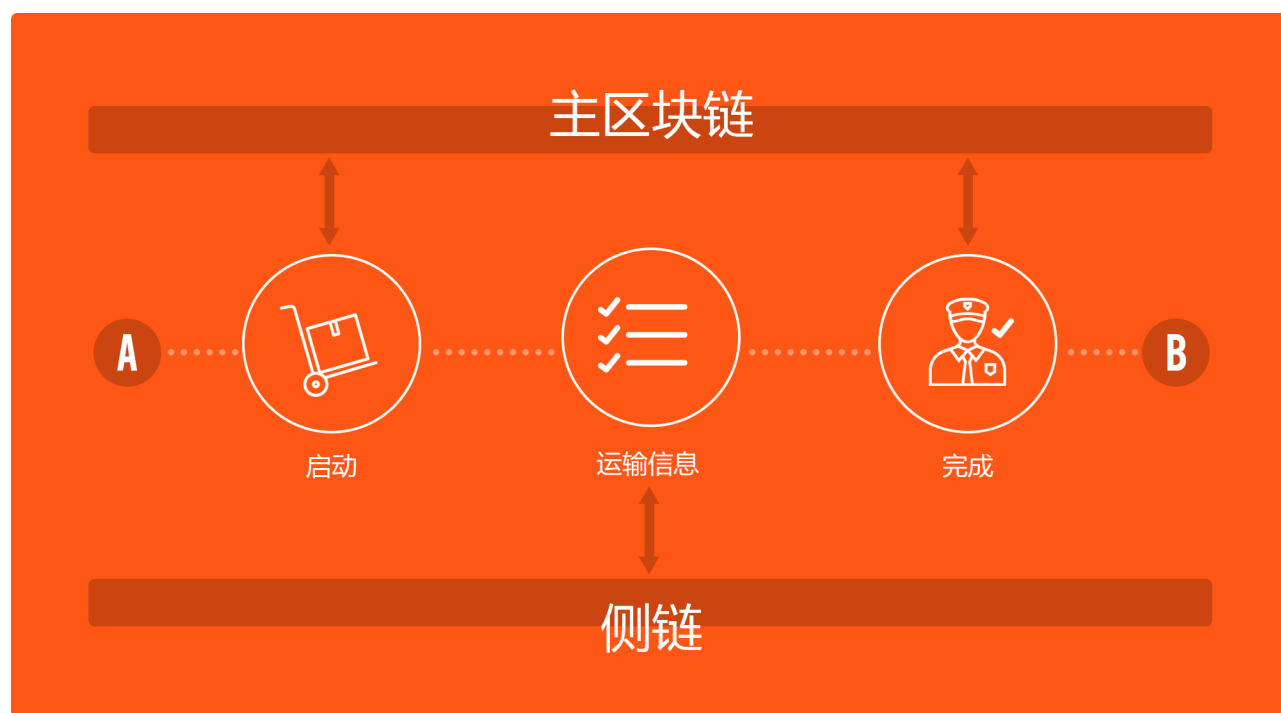
5.不恰当的激励机制。我们可以简单地将以上问题归纳为一个问题，那就是激励机制不恰当。这使得运输公司理所当然地提供较差的记录服务，因为这么做，在货物丢失或损坏时，他们就可以用不知情作为推脱。如果代理商开诚布公地透露货物的下落或者处理方的身份，那么他们反而会得到负面激励，因为他们需要保护自己的独占关系，并且始终要能够推卸责任。在一些因素的激励下，司机会采用不安全的实践来运输货物，这可能会使货物损坏。每个人都对下一个环节的相关方存在欺骗行为，且违反法律或安全法规，他们还从中得利。因此，托运方和客户希望找到一个更好的解决方案。

我们的愿景

ShipChain的成立使命是解决当今物流行业面临的最大问题。我们的解决方案需要深层次的技术，但我们的愿景非常简单。想象一下，我们在整条供应链建立起一套完全整合的系统——从货物离开工厂、产地或农场——到最终产品交付至客户的家门口；在去信任的透明区块链合约中实现整合。这就是ShipChain，这就是运输的未来。

记录和透明度

我们将使用ShipChain侧链来记录每个智能合约中单个加密的地理路标，从而统一以太坊区块链上的货物运输记录。采用这套系统，我们就可以对每个路标的意义进行加密，从而仅让涉及方进行解读。这可以让托运方对自身的供应链实现更好的可见性，并为运输公司带来沟通的便利性，减少延误和沟通不当的现象。关于货物、地理路标的信息以及基本的合规信息将在侧链中加以记录和公开验证。在交付和确认时，合约将在主区块链上完成并记录，同时放出任何代管付款。



美国运输部即将对电子记录设备(ELD)做出强制规定⁽⁶⁾，ShipChain将与最受欢迎的ELD开发商合作，来直接整合并实现我们的第一个目标：完成记录和追踪技术。在与这些提供商开展合作的过程中，第一个步骤将使我们直接融入到美国最大的卡车货运公司网络，这可以让我们的平台获得一个完整的货物流动网络，无需满足苛刻的要求：一次连接一个货运公司（甚至是个体自营

驾驶者的卡车)。同样,我们还有机会一个接一个地与美国的主要铁路公司、全球海运服务提供商以及主要航空公司实现整合,从而连接并创造出我们的多模式区块链记录系统。在统一过程中,第一步是将每家运输公司的内部记录以及内部确认反馈至区块链。单个货盘或货箱将与它们所在的集装箱地址捆绑,集装箱将作为一个整体来加以记录。一段时间后,随着运输公司用ShipChain系统替换自身的基础内部记录系统,业务发展将为它们带来帮助,这可以使它们对所有多模式运输合作伙伴的可见性再上一层楼。

分散式代理

在当前的系统中,货运代理商的存在目的是促进货物从托运方到运输公司之间的货物交易;它们通常为轻资产,专注于销售。代理商发现货物,加价后出售给运输公司,这提升了运输成本,减少了运输公司及其工作人员的利润。ShipChain区块链将使运输公司能够发现货运,并以智能方式规划自己团队的路线,基于多种因素(如距离、交通、气候状况、燃料使用等)来实现多模式运输,由此,我们就不再需要代理商。这种货载系统将在集货时生成一份智能合约,并以托管形式扣除付款,直到满足放款条件,同时,它使用主区块链和侧链来进行记录,并实现货物安全监控。

资产安全

在货运产业中部署区块链技术,对地理数据进行编码,这将提升货物可见性,由此大大减少失窃现象。使用条形码或硬件RFID整合后,每次报告电子记录时都能自动验证资产,这提升了安全性,可以让所有相关方都放心。区块链技术有三个固有益处:许可、不变性和加密,这使得被挑选出来的个人可以访问、查看和添加关键的运输数据,但没人可以修改或删除现有数据。流程的每一个步骤都可以问责,运输公司、代理商和托运方之间不再相互推卸责任。

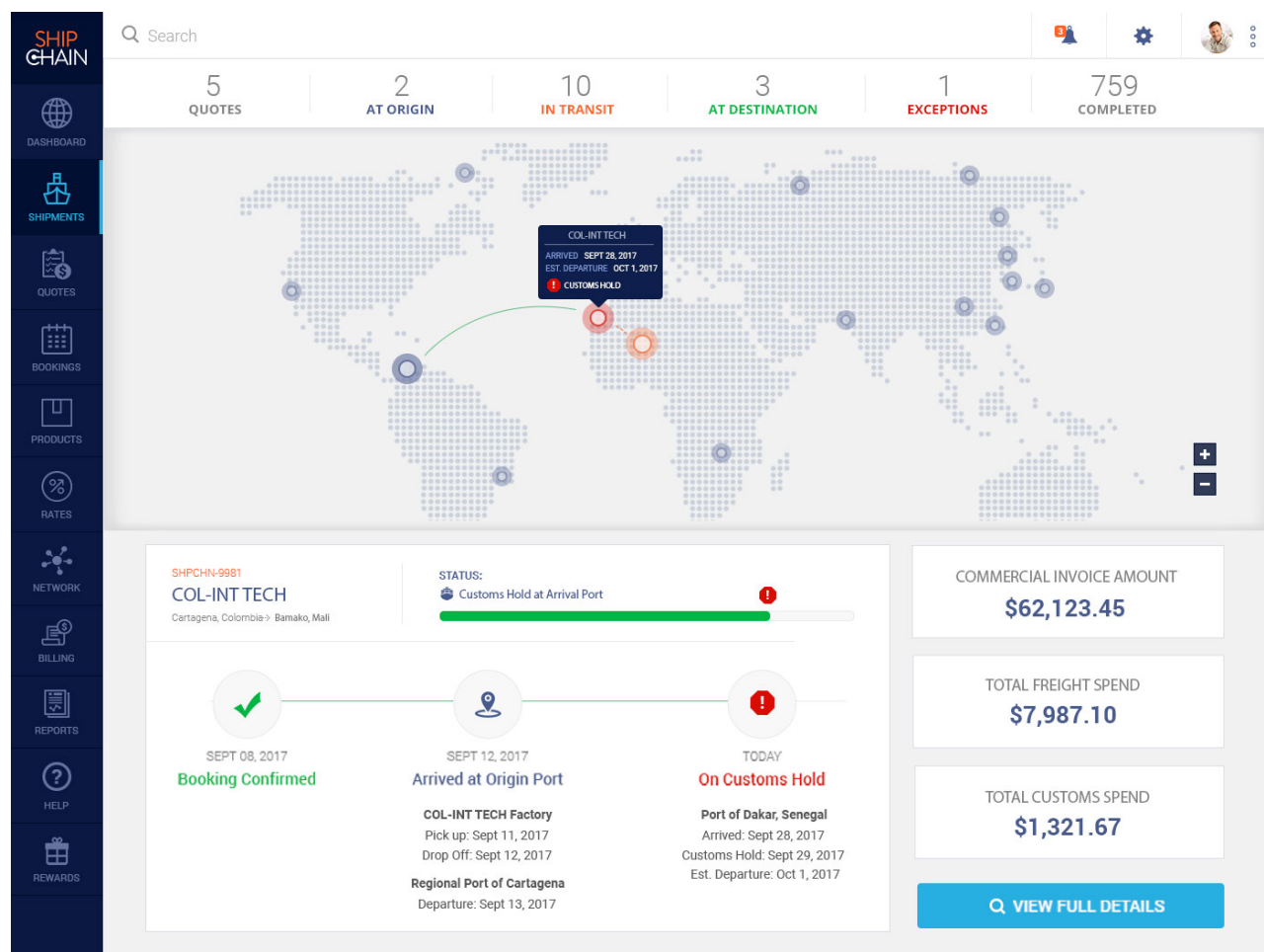
去信任的激励机制

对路标信息和数据(关于一次运输中货物的归属)进行编码和加密后,我们就能在特定的运输中使用数字托管来公正地评估货物是否实际抵达。对于货物的下落,不再会出现描述不一致的现象,个体参与方加入到一套系统中,不再依靠任何具体相关方的叙述来了解实情,从而获得回报。我们计划在平台的未来迭代中为遵守限速要求、安全行为以及遵循绿色燃料节约实践的司机提供奖励。

统一管理

在实施区块链整合(货物的公平和安全运输)后,ShipChain将打造一个统一的管理平台,从而利用智能合约,在整个运输行业中提供现代化的可用服务。ShipChain致力于打造一个开放的生态系统,尽管第一个应用将是ShipChain Web,但数千个其他平台可以自由地使用我们的智能合约,以此为基础来解决运输行业中大大小小的问题。分散式代理将成为连接托运方和运输公司的开放

市场，ShipChain将针对货物预订提供第一款应用；托运方将能够使用推荐的路径规划和运输方法，基于成本、运输时间和内容，来登录并下单（从“A点”到“B点”）。



合约和侧链

ShipChain合约是一种以太坊EVM智能合约，任何人都可以复制并使用，从而在分布式账本上安排运输托管。运输的总体完成情况将存储在主以太坊区块链上，为了降低成本，我们可以在一个相关的侧链（在ShipChain协议（以太坊软件的分支）上运行）中存储和验证单个记录路标和货物数据，例如ShipChain基金会将实施并维护的“ShipChain Prime”。规模较大的合作伙伴将能够运行自己的ShipChain协议侧链，在此过程中获得ShipChain基金会提供的协助，也可能无需协助。

进行运输下单时，会启动一份智能合约。合约包括运输交付信息的HS签名，其中包括初始地址、最终交付点、使用的运输公司、运输的物品数量（可能的情况下，推荐针对每件物品列出详细地址）、重量、尺寸、数量、HS代码、中间数据，等等。任何拥有这些值有效副本的人员都可以验证签名，并在主以太坊区块链上确认合约的有效性。可选择性地对数据本身加密，并存储于一个侧链中，来实现更具体的逐点式和分段式包裹记录。因此，这实质上提供了一份更详细的提货单。

该合约将在交付时完成，在此过程中，会将验证情况和路标记录在区块链。如果所有的路标验证均已确认，则将执行合约（每份合约将能够针对任何争议（包括第三方仲裁）的解决方法来规定自身的条款）。完整的货物验证系统将与记录系统一同执行。运输公司合作伙伴将能够从ShipChain记录系统中提取数据，并在自己的系统和网站上发布，来实现广泛的用途，在此过程中，它们创建出一套统一的记录系统，不再需要内部P.R.O.号码或多个记录号码。

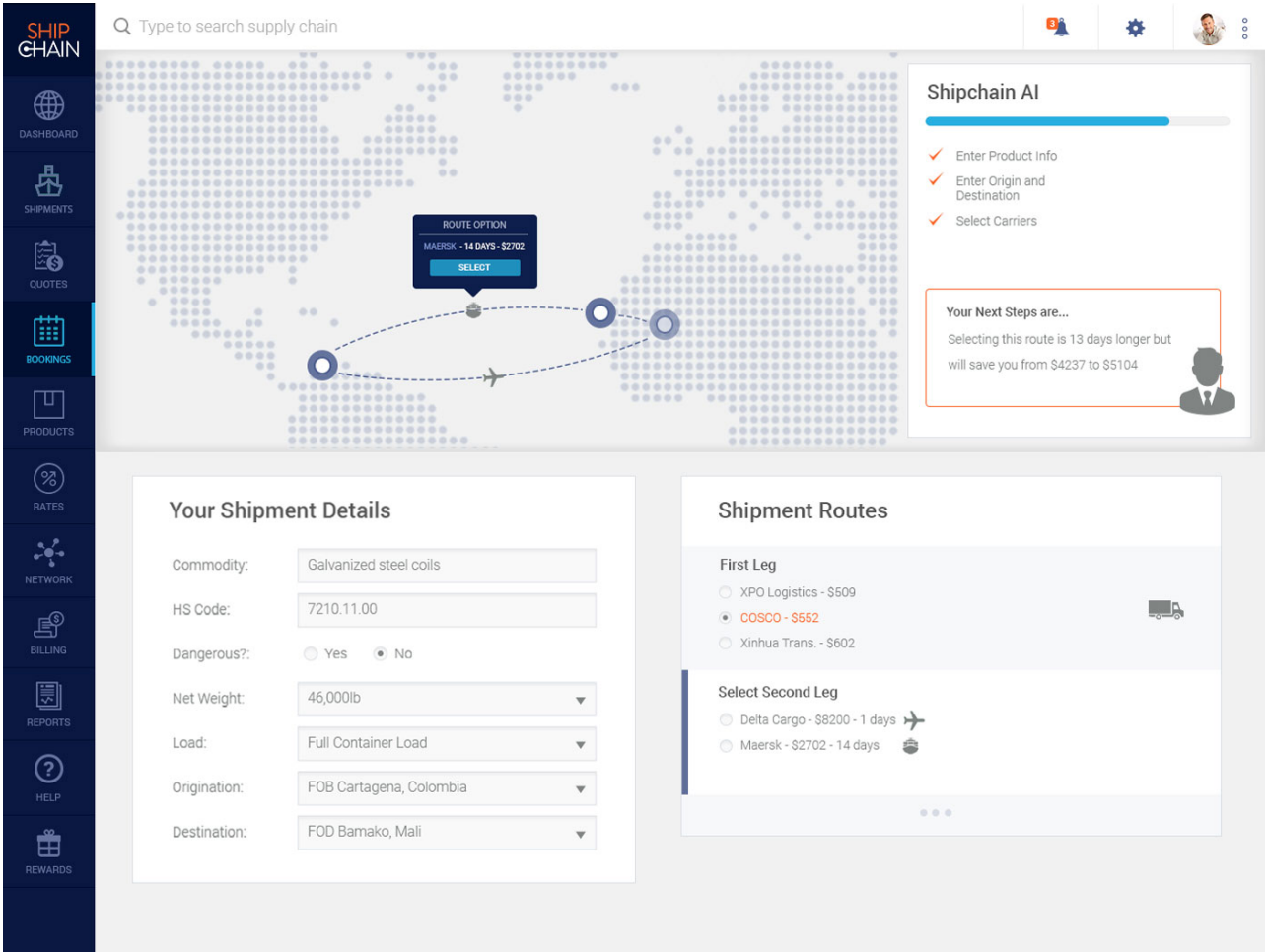
ShipChain Web

分散式代理系统主要包括一个连接托运方和运输公司的开放市场。ShipChain允许开放访问其区块链市场，并在此基础上打造第一个服务平台，即ShipChain Web平台，这是一套横跨多个运输公司和运输模式的集中式货物预订和管理系统。

例如，如果托运方要将五个装满鞋子的集装箱从中国运到美国，那么系统将基于运输的规模和类型，确认一家海洋运输商、铁路运输商及最终的卡车运输商为最佳的成本和速度优化组合。然后，托运方将能够看到各方的能力、预订自己的路线、了解预估的交付时间，并对自己的供应链实施完全控制权，无需代理商的参与。

运输公司将能够发布自己运输车辆和线路的能力、基于供求关系来动态性地设定价格、针对预估的燃料成本加以调整，并自动将货物预订至自己的路线。如有必要，报关行也将被授予账户权利，

来协助文件提交工作。所有的必要信息均存放在一份智能合约中，该流程将变得前所未有的快捷和方便。根据法规遵从要求，ShipChain必须获得货运代理和货运转发的许可，并拥有一个内部的报关代理。托运方将预订自己的路线，而为了实现合规目的，ShipChain可能需要成为正式的货运代理。



对于第一版ShipChain Web平台统一记录系统，我们的目标上线日期为2018年3月份。对于记录系统，维护和持续的运输公司整合将是一个持续的流程。

SHIP代币

使用、目的、供应和需求

拥有至少1个完整的SHIP代币，就能获得“ShipChain成员状态”。必须要获得成员状态，才能访问区块链，来实现记录运输和预订货运的目的。

区块链上的货物运输交易将以代币形式支付和结算。连接区块链的ShipChain Web平台使用户能够直接以自己拥有的代币支付，或者从ShipChain购买代币，来对货运进行预订（例如，实现美元、欧元或加密货币付款）。ShipChain将致力于与交易所签订上市协议，确保SHIP代币可以方便地与其他货币中流动和结算。

对于每笔货运交易，高达20%的代币将支付给司机/运输公司，这种“游戏化”激励针对的是安全和及时交付，以及对环境的专注，如减少闲置时间。在此基础上，司机可以在交易所出售自己的代币，或者通过ShipChain将会针对各类奖励（如礼品卡、燃料折扣等）成立的合伙公司来兑换这些代币。

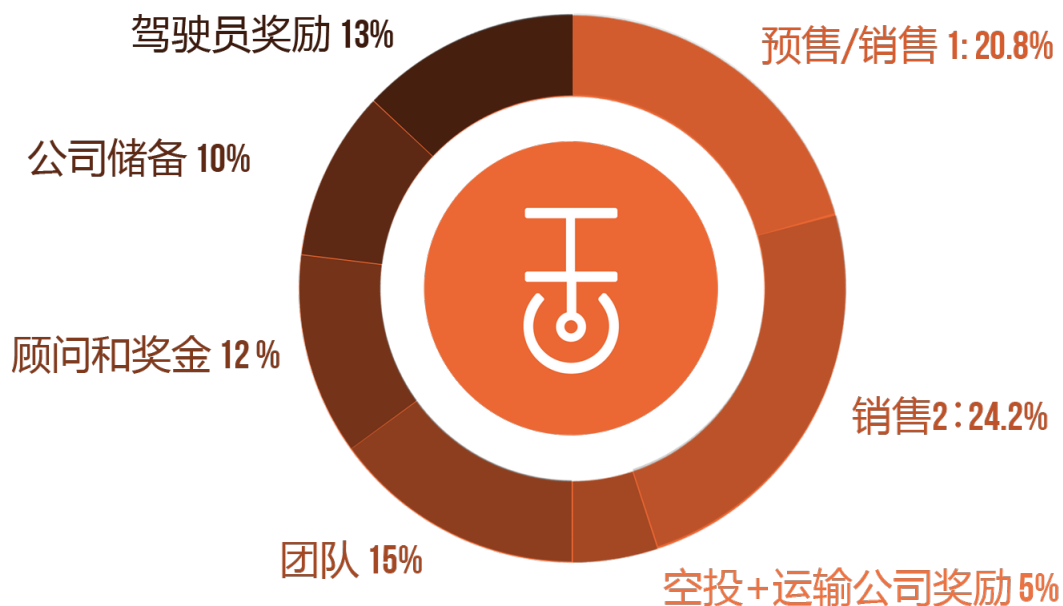
首次代币生成活动

ShipChain将解决一个价值数十亿美元的行业所面临的系统性问题，从历史角度来看，这个行业动作迟缓，且对变革心存抵触。我们计划依靠流动资金来交付产品，但要想推出完全版的产品，需要付出巨大的努力，最好要吸引外部资金。因此，我们将举办代币生成活动(TGE)，在活动中出售首次供应的代币，从而启动ShipChain经济和补充资金，来帮助我们交付最优秀的产品。

代币生成活动将分为多个阶段，包括预销售、第一销售阶段和第二销售阶段。预销售和第一销售阶段将立即开始，并在2018年1月之后结束。第二销售阶段将在完成多项里程碑之后开始，包括我们的网络平台和1.0版全面记录系统投入实时应用，应用真实的客户运输生成实时收入。我们预计第二销售阶段将在第一销售阶段结束后的1到2年内开始。

	预销售	第一销售阶段	第二销售阶段
对象？	个人	公开	公开
时间？	2017年11月	2018年1月	完成里程碑后立即开始
数量？	最高7500万SHIP	2917万SHIP	1亿2083万SHIP
筹款金额（美元）	最高2000万美元	ETH约1000万美元	取决于当时的拍卖/市场价格
每名参与者限额	25,000美元至500万美元	10美元至100万美元	10美元至100万美元

任何希望参加我们销售活动的人士都必须接受通常的筛查流程，确保遵守KYC/AML
“了解您的客户”以及“反洗钱”条例。



良好的司机举措

ShipChain致力于完善世界，保护环境免受温室气体排放的有害影响。我们的计划包括保留所有供应代币的13%，在未来5年或更长时间内进行分发，作为对司机的激励（以对生态环境负责的态度以及安全的速度驾车）。提供这些奖励，我们就能确保每个人最优先考虑的都是安全、及时地交付货物。



用户故事示例

为了说明ShipChain在一些案例中发挥出最大的作用，我们根据全球数千家类似公司所面临的现实问题，编写了几则虚构故事，涉及的公司均属虚构。任何与实际品牌和商标的相似之处均属巧合，或具有系统性的共同点

重要食品生产公司

Chik-A-Burg Meats公司面临着来自USDA和FDA越来越苛刻的监管负担，该公司因不合规（需要用点对点的方式记录任何接触食品供应的内容）而承受严厉的罚金和处罚。《食品安全现代化法案》的新规定强调，牲畜饲料必须可从农场追踪至料槽，食品产品必须在整个供应链中都进行记录，且所有的运输拖车都需要之前装货和清理历史的审核记录。较大的第三方货运公司在合规方面迟疑不定，这迫使Chik-A-Burg大部分雇佣独立司机，他们对这项冗长的检查和措施新规定感到不堪重负。

采用ShipChain：一个新颖的区块链解决方案，使Chik-A-Burg能够立即找到并联系满足其监管要求的司机和运输公司。可验证他们卡车之前装载的货物并非危险废物、医疗设备或其他不合规原料——无需披露关于之前客户的敏感信息——从而验证货物符合食品供应链安全的强制要求。使用ShipChain Prime侧链实现细致记录，将RFID和条形码与ELD整合加以组合，实现真正意义上对供应“从农场到餐桌”的完整可追溯性和可见度。零售商、运输公司和客户都可以验证源农场、批号、配送中心、港口信息甚至是单个拖车的详细信息。如果需要更细致的审核，则可向监管机构提供一套私有的加密密钥，使其查看一辆给定拖车货物和托运的完整历史。

电子商务零售商

AmazingSocks.club需要将一集装箱的羊毛鞋从中国的供应商运输至他们在芝加哥的仓库，但是，他们不使用代理商，因为他们过去有过不愉快的遭遇：不诚实的中间人收取50%的费用，结果还把货物搞丢了。相反，他们雇佣了全职（加夜间和周末）员工Steve，其唯一的工作是研究运输公司，并对袜子的全球运输物流进行规划。Steve是一名技术精湛的物流专业人员，但由于规划横越海洋的船只、与港口海关协商以及与独立自营驾驶者谈判所涉及的时间，他的职位目前成为了瓶颈，使AmazingSocks无法扩大规模，来满足圣诞购物热潮的需求，创造第4季度销量新高。现在，管理层需要再聘用一位Steve这样的人才，这使得物流在袜子公司工资支出占比超过12%。

ShipChain可以带来帮助。Steve可以使用ShipChain Web来填补大规模运输代理商的角色，在此过程中使用我们的高级接口来搜索和筛选兼容的海洋运输、海关代理以及多名司机之间的计划递送。他可以快速找到并匹配任何司机及货船的组合，来基于定价、速度或货运等级满足自身需求——

或者，他可以要求市场以外的运营者报价。Steve对网站上所有可用数据满意后，他将单击“创建合约并支付”，对公司信用卡收费，将完整货单放置在区块链上。现在，Steve一个人可以完成四个人的工作，更快速地流转更多的袜子，能够陪家人吃晚餐，而无需在岗待命。

自由职业货运代理

东南部成立了一个自营驾驶者合作组织，来处理托管运输公司内部货运的预订和协调工作。几年时间内，Alice通过非正式的彼此致电来询问可用性和计划，后来，她在一次事故中摔断了腿，导致无法再上路，她开始从亚特兰大的一个旅馆房间组织递送。他们很快就认定，让她担任代理，这为他们的合作带来了关键性的提升。

目前，Alice使用ShipChain来管理合伙人的托运。她可以监督合作组织中的所有司机，将新工作匹配给可用性最强的司机，而且她始终有权在必要时查看合规情况及监管文件。每个人都知道自己的目的地和托运的内容。如果司机出现问题，或者需要安排休假，那么Alice可以在ShipChain市场中找到值得信赖的后备司机，来填补空缺，或接管一条路线。更好的地方在于，Alice现在能够通过洞察历史数据来识别团队中的问题，并帮助鼓励每个人更安全、更慢速地驾驶，不仅延长了他们的寿命，还利用ShipChain安全驾驶奖最大程度地提升了利润。

智能大规模代理

Box2U是欧洲领先的运输代理商之一，他们与数百家运输公司打交道，这些运输公司管理着数千名司机，每年交付数百万个集装箱（价值几十亿美元）。Box2U意识到，利润正在减少，客户要求更快、更廉价交付的义务以及许多合作伙伴使用的记录系统所存在的固有问题，于是，Box2U开始开发一个高级的Web 2.0平台，来更好地让托运方记录他们的资产。坏消息？他们在4年前开始建设，直到今天，这套系统才刚刚做好使用准备。司机和运输公司并不主动提交准确数据，整个项目似乎走入了死胡同，成为了沉没成本。

Box2U知道，自己不是一家软件公司。他们在一个问题中投入了数百万美元，但很快证明这个问题在他们的业务模式范围之外，此后，管理层注意到了一个使用案例，与ShipChain网站上描述的这个案例如出一辙。ShipChain API是一种快速、廉价且安全的账本，用于存放所有的运输数据，外加去信任托管合约以及ELD整合——这就是Box2U一直在试图打造的一切。由于整套系统使用区块链技术、以一种自由和开放的方式打造，即使像Box2U这样的竞争对手都能利用ShipChain技术，来强化他们自身的品牌接口，用于管理货运。

团队



John Monarch - 首席执行官

John是Direct Outbound的创始人兼CEO，该公司是美国发展最快的履约/3PL公司之一，也是美国东南部最大的公司之一。从邮政物流、包裹私人承运公司，到空运、海运和多式联运陆上货运，他对物流业的各个方面都十分熟悉。



Lee Bailey - 首席技术官

全栈开发工程师、区块链顾问和创业者，拥有11年的丰富经验。Lee拥有构建、保护和部署分布式处理系统方面的经验，包括用于高预算广告代理的分析工具集、各种去中心化应用的智能合约以及高速加密货币交易平台。



Brian D. Evans - 首席营销官

Brian是一位Inc. 500创业者，是美国增速排在第25位的广告和营销代理机构的创始人，以及Influencive.com的创始人。Brian拥有15年的丰富在线广告经验，直接帮助排名前10的多个应用获得了数百万用户。他被《福布斯》评选为全球最具影响力的人物之一，以及全球影响力排名第四的商业新闻记者，其在每月读者达数百万的Inc、Huffington Post、Influencive和《福布斯》上有专栏。



Sam Rusani - 首席营收官

作为连续创业者、区块链倡导者/投资者以及人才经理，Sam曾与全球一些顶级品牌公司合作过，例如Sony、Fender、Virgin、Universal Music、Ogilvy、Heineken、VISA和Mercedes。他还曾为国际公司提供过咨询，并且曾代表他们进行贸易协定的谈判。



Roger Crook - 首席战略官

Roger是DHL Global Forwarding前CEO兼销售和电子商务全球负责人。他是金融科技、物流技术和物流（包括区块链/加密货币）方面的创业者、颠覆者和独立策略师。他自1988年起在Deutsche Post DHL Group工作，并在南北美洲、欧洲、中东、非洲和亚洲取得了工作成功。Roger是DHL许多重要客户和业务部门背后的创新者。他当前还是Capital Springboard的CEO。

**Magnus Dufwa - 欧盟首席开发人员**

Magnus是C #、SQL和Solidity高级开发人员，在开发企业项目方面有超过18年的丰富经验。他构建和管理的金融处理系统每年处理400多万笔交易，他还为拍卖项目和ICO开发了智能合同。

**Simon Bogdanowicz - 业务开发负责人**

Simon是区块链投资者、成长型股票投资者以及LaunchTeam的共同创始人。他曾在众多行业中的《财富》500强公司工作，包括Netflix、UnitedHealth Group、FedEx、Office Depot、Viacom、World Fuel Services和Raymond James。Simon还曾在加拿大皇家银行担任过顶级并购投资银行家。

**Clinton Senkow - 合作伙伴关系副总裁**

Clinton是Influencive的共同创始人兼COO，该媒体机构每个月吸引数百万读者。他曾在各种初创公司担任合作伙伴关系、销售和营销方面的高级职位，并与私营公司、上市公司和《财富》100强公司合作过。他还是G20青年企业家联盟的前财务顾问，并且两次代表加拿大成为该联盟的成员。

**Julian Zegelman - 法律顾问**

Julian是一位公司律师，并且是SuperLawyers®奖项获得者。他合作创立了Rolith, Inc.，当前是Velton Zegelman PC的管理合伙人，Velton Zegelman PC是一家在全球设有办事处的精品企业和证券法律事务所。Julian主要致力于公司法、证券、VC和加密货币法。他提供众多高调代币销售方面的咨询，此外，他还是BitFin Capital的共同创始人，这是一家专注于区块链的VC基金会。

**Jesse Tevelow - 产品管理副总裁**

Jesse两次成为最畅销书作者，并且是LaunchTeam的共同创始人，该公司管理面向7、8和9位数创业者的营销活动。在创立Launchteam前，Jesse成为了Techstars的第一批成员，并共同创立了一家利用数字货币产生数百万美元年收入的游戏公司。

顾问

为使全球最大行业之一实现现代化，我们聘请了一个实践咨询委员会，该委员会将与我们的核心团队一同积极贡献他们的专业知识。



Chris Perdue

Chris是Perdue Farms的第四代家族拥有者和发言人，以及Perdue Agribusiness的库存管理总监。Perdue Agribusiness跻身美国顶级粮食公司，年销售额超过60亿美元。Chris已经为各种初创公司提供了资金和建议，其在广告和营销行业具有近十年的从业经验。



Kevin Harrington

Kevin是Shark Tank上专题广告片原创鲨鱼的发明者，并且是“电视购物”行业的先驱者。他推出了500多种产品，在全球范围内销售了超过50亿美元的标志性品牌产品。Kevin还是EO（创业者组织）的共同创始人，当前他经营着一家私人咨询公司，主要帮助公司增加分销，分析机会，建立名人关系，以及所有渠道有效地进行营销。



Al Pettenato

Al是一位有变革意识的领导者，其在推动供应链各个方面中的最佳做法方面取得了成功。自2012年起，他便担任XPO Logistics的副总裁。Al曾担任DHL北美高级副总裁，此外还是AMP Global Services的共同创始人兼副总裁。他拥有超过20年的多元化管理经验。



Steve Schoch

Steve是一位业经验证的大型企业财务和运营领导者。他曾在Miramax Films担任了五年CEO兼CFO，直至2017年1月。在加入Miramax之前，他曾全球最大的生物技术公司Amgen, Inc.担任公司控制人兼部门CFO，在他的带领下，公司收入从40亿美元增至150亿美元以上。Steve先前还担任eToys, Inc.的CFO并领导该公司成功上市。

**David McCarville**

David是一名律师，先前在管理核材料和敏感货物的联运国际运输方面具有专业经验，例如为美国能源部Yucca Mountain项目规划核废料的运输和处置。他曾在华盛顿特区、内华达州和亚利桑那州的物流运输行业工作过。

**Brandon T. Adams**

Brandon是一位励志演讲者和连续创业者，其拥有许多企业的股份。他是Ambitious Adventures的联合主持人以及两位执行制片人之一，Ambitious Adventures最近获得了艾美奖提名。Brandon是ThinkandGrowRich: The Movie的业务开发副总裁兼联合制片人。Brandon是众筹、品牌推广、公关和数字营销专家。

**Derin Cag**

Derin是Richtopia的创始人，其吸引了许多显要观众，包括Richard Branson和Guy Kawasaki等人。他是INSEEC Group/摩纳哥大学客座讲师，以及包括Humaniq在内的众多区块链技术初创公司的顾问。

**Bryan Larkin**

Bryan是一位注重结果的专业人士，其在系统和网络安全、入侵检测、DDoS和主动威胁响应缓解方面拥有丰富的经验。他是Faction One的共同创始人，Faction One是一种面向VIP以及被视为“数字高价值目标”的个人的“网络保镖”服务。

**David Andre**

David是一位科学家、发明家和创业者，他的工作主要专注于机器学习的作用。他共同创立了Cerebellum Capital, Inc.，并在该公司中担任CEO兼CTO。David还为早期阶段的公司提供建议，特别是人工智能方面的建议。他拥有斯坦福大学符号系统学士学位和加州大学伯克利分校EECS博士学位，主要专注于人工智能的研究。

**Justin Wu**

Justin是一位信息架构师和成长型营销人员，曾与The Wall Street Journal、Samsung、NASA和Intel等公司合作过。他还是Growthly的创始人，Growthly是一家成长型代理机构，主要帮助公司围绕各自品牌建立社区。

**Fred Von Graf**

Fred是一位经验丰富的技术专家，曾在《财富》50强公司管理任务关键型应用程序和全球团队，在《财富》20强公司领导业务开发，并且创立了ASU Startup Accelerator。他还是非常成功的W3M.io软件开发公司的创始人。

**Joel Comm**

Joel是一位互联网先驱者、纽约时报畅销书作家、专业主题演讲者、社交媒体营销策略师、技术专家、品牌影响者和未来主义者。他在利用网络的力量方面拥有超过二十年的丰富经验。Joel对加密货币的痴迷使他与营销技术专家Travis Wright共同创建了排名前100位的商业播客。

**Travis Wright**

Travis是一名顶尖的营销技术策略师、作家、顾问、主题演讲者、区块链创业者、数据与分析高手、科技记者和增长黑客。他是Symantec前Norton品牌的全球数字和社会策略师。他是美国陆军情报部的俄语语言学家。Wright是数字广告和内容代理机构CCP.Digital的共同创始人兼CMO。Travis是排名前几位的区块链播客The Bad Crypto Podcast和VentureBeat的播客VB Engage的联合主持人。

**Irish McIntyre**

Irish是一位在协作、CRM、信息安全和税收软件方面拥有二十多年产品管理经验的技术资深人士。作为Thomson Reuters产品管理副总裁，Irish领导的产品团队负责《财富》500强企业和全球四大会计师事务所使用的ONESOURCE软件套件，涉及方面包括全球直接税、间接税和全球贸易管理。

**Xavier Kochhar**

Xavier是一位结构化数据和AI专家。他是Video Genome Project (被Hulu收购) 的创始人, Video Genome Project是一种个性化引擎以及最大、最细化的视频内容元数据结构化数据库。在加入VGP之前, Xavier曾担任MediaLink的管理合伙人, 并帮助该公司成为媒体、广告和技术方面的领先咨询服务公司。他还曾是The Walt Disney Company、William Morris Agency和L.E.K的高级执行官。咨询。

**Justin Garcia**

Justin是一位区块链项目顾问和密码市场分析师。他在电子商务、数字营销和咨询领域拥有超过12年的丰富经验, 并且拥有商品进口、数字产品营销和品牌创建方面的专业知识。他在组织和指导开发与设计团队围绕从多个海外地区的电子产品和纺织品进口建立成功企业方面拥有多年的丰富经验。

合作伙伴



Perdue Farms

Perdue Farms位于马里兰州Salisbury，是Perdue Foods和Perdue AgriBusiness的母公司。Perdue Foods是美国的一家主要鸡肉、火鸡和猪肉加工公司。Perdue AgriBusiness是美国最大的粮食公司之一。其年销售额超过60亿美元。ShipChain和Perdue Farms将开展一项通过Perdue Farms供应链的关键部分实施区块链技术的试点项目。



Direct Outbound

Direct Outbound Services LLC是一家总部位于南卡罗来纳州Greenville的全面服务仓储和履行中心。该公司成立于2012年，其专注于以低成本提高客户的关怀质量。Direct Outbound专注的方面包括电子商务、医疗保健、政府、直接面向消费者、B2B、零售和工业第三方物流服务。Direct Outbound已经发展到拥有数十万平方英尺的仓储空间，每月电子商务和零售包裹发运量达数十万件，以及协助具有运输和散货邮寄需求的众多政府机构。

INFLUENCIVE

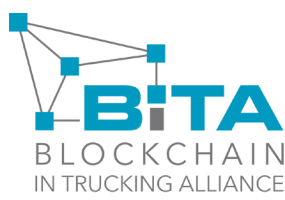
Influencive

Influencive是一家每月有数百万千禧一代读者的媒体机构，其专注于非传统思维、创业精神、营销和区块链。其被《福布斯》评为“快速增长的媒体帝国”，以及被Huffington Post评为“面向千禧一代创业者的增长速度最快的在线出版物之一”。



Sweetbridge

Sweetbridge赞助基于区块链的经济协议和应用程序的开发，旨在将高摩擦的全球供应链转变成为液体价值网络。这家总部位于瑞士的非营利性基金会正在汇集全球有兴趣的行业技术人员、区块链项目和开源贡献者，以便组建区块链联盟。其共同目标是通过去中心化产业生态系统转变工业时代的脆弱商业，这些生态系统可创造更快、更公平的价值交换，释放运营资本，更好地利用资源，以及优化人才，从而造福所有参与者。



BiTA（卡车联盟中的区块链）

BiTA由技术和运输高管组成，旨在围绕货运行业中的区块链应用制定通用标准。该联盟还促进区块链技术的教育，为有影响力的实体之间的合作提供平台。BiTA的目标是汇集货运技术行业中在开发区块链技术方面具有既得利益的领先公司。BiTA成员包括UPS、FedEx、C.H.Robinson、Coyote、Bridgestone等。



Crypto Valley

CryptoValley协会是一家政府支持的独立组织，位于瑞士楚格州。其使命是扎根于瑞士，构建全球领先的区块链和加密技术生态系统。CryptoValley的重心在于开发和实施以建立与发展生态系统为目标的社区驱动计划。以与伦敦、新加坡、硅谷和纽约等国际区块链创新中心的现有积极联系为基础，Crypto Valley同时也在努力增强Crypto Valley同全球加密技术社区的关系。

资金和预算

我们致力于负责任地提供我们的资金。以下是我们恰当分配资产，以便尽快提供可能的最佳解决方案的计划。我们正在将众筹中的供款总额限制在3000万美元，因为我们认为获得更多的资金是不负责任的，也不会激励我们更快推出更好的产品。以下是我们将如何利用在TGE中筹集的每一笔钱的最佳估计预览。

研究与开发

为在区块链技术领域保持领先，ShipChain设立了一个全面的Solidity以及UI/UX、前端和后端网络平台开发团队。我们还将培养硬件和物联网开发人员，以增加可以记录的数据量。除了进行侧链技术研究，团队将考虑收购一家物流/货车运输公司，以加快平台的物理开发和应用。

运营

运营和开发团队将首先在美国设立，支持Perdue试点计划以及在南美、亚洲和欧洲继续增加运输公司合作伙伴。要运营硬件并提供故障诊断，实现与旧有系统的现场集成，支持团队十分必要。云和服务器基础设施是实施网络平台的必要条件。

营销策略

ShipChain基金会正在物流领域与大型企业、小型企业、货运公司、卡车司机、品牌传播者和其他合作伙伴形成联盟，这非常像针对以太坊和企业合作伙伴关系的企业以太坊联盟。从营销角度讲，此倡议是我们战略的一个重要组成部分，而且其还可增强对我们正在建设的生态系统的广泛支持。在未来几个月中，ShipChain将宣布为这一工作提供支持的伙伴关系。

ShipChain的核心团队和顾问在营销和公共关系方面加起来有一百年的丰富经验，其中许多拥有为大品牌和在社交媒体上有影响力者提供广告服务的数十年从业经验。该团队直接以及通过关系做好了独特的准备，他们将执行营销活动，从而传播我们的讯息，以及保护我们在货运领域占据主导地位的品牌。ShipChain将在相关平台上刊登广告，以便获得在货运和物流行业中的合适人员。

我们将在内部以及通过第三方处理公关和沟通，从而使我们的社区不断了解开发、倡议和新关系的最新情况。我们的沟通策略包括新闻和营销，此外还包括通过我们核心团队的社区参与。

业务开发

我们将参加在美国举行的会议以及国际会议，以便建立我们的网络，并找到新的销售机会。我们将更多地专注于与美国运输公司进行私下一对一开发。ShipChain将在不同的城市举办教育晚会，以便吸引本地企业主，并邀请他们加入我们的平台。

我们还将专注于在国际上寻找企业和政治层面的战略合作伙伴，以加快实施和大规模采用。我们将在美国东西海岸吸收团队成员。

除其他所有工作外，为最大程度地开展我们的业务开发，我们还将欧洲聘用至少一名团队成员，以便加大地理区域覆盖面。该团队将能够参加全球各地的会议，与更多潜在的战略合作伙伴和客户见面，建立更多关系。

法律

法律是ShipChain十分重视的一个方面。我们将保留在运输行业有丰富经验的外部律师，以便开始制定实现最佳做法及合规的框架。

扩大ShipChain知识产权组合和收购关键技术同样十分重要。我们将保留负责审核“食品安全现代化法案”的顾问，以及创建有关接触业内关键合作伙伴的建议书。我们将与战略合作伙伴合作，鼓励政府和行政机构利用平台进行概念验证测试。

保留与食品药品监督管理局合作的关键人员，以鼓励区块链技术的应用，这是我们将采取的一个额外步骤。我们还将继续发展与国内外合作伙伴的战略合作伙伴关系，以便帮助在政府和企业层面上实现该平台的激增。

最终，我们将聘用专门游说者来鼓励将平台作为行业标准，以及实现区块链的总体激增。我们也会为平台开发额外的许可协议。

收入模型

ShipChain将采用双重收入模型，同时关注中小企业市场(SMB)以及企业平台开发。其中包括：

ShipChain Web

ShipChain的网络平台将支持托运方与运输公司直接相连，无需传统的代理模式。费用为较低比例的运输成本，ShipChain无需雇佣典型的电话营销代理，因此可以提供最低的销售成本。基本百分比费用是ShipChain Web的主要收入来源，之后是与货运保险公司的合作伙伴关系以及运输相关的增销合作增值服务。使用透明的收费系统，ShipChain可以向托运人展示运输公司的实际成本，以及相比传统代理模式能够节省的成本。相比传统3到4天的等待周期，我们可以实现即时预定。

ShipChain Enterprise

ShipChain还将为大型企业开发定制的侧链解决方案，以满足其使用不同数据源和信息的需求。ShipChain将作为开发承包商实施开发，而所有新的侧链仍与主区块链连接。我们将根据客户提供定制报价，但报价取决于大型ERP实施的规模（通常超过七位数）。

第1季度：2018

代币生成活动主要销售（2018年1月）。SHIP代币在流行的大批量交易所中无处不在。我们与Perdue Farms的货运追踪试点计划正式部署。

第3季度：2018

开始ShipChain分散式代理Web平台的测试。向合作伙伴宣传ShipChain开放式生态系统的应用开发。

第1季度/第2季度：2019

开始在追踪回溯平台上为大型承运公司开发定制侧链。将ShipChain Web平台与外部数据源和其他承运公司相集成。

第4季度：2019

与政府监管机构建立关系，以便增强ShipChain作为受欢迎追踪技术供应商的地位，以及提高ELD合规性。启动空运和海运试点计划。



第4季度：2017

截至2017年11月正在开发的平台。广泛的新闻和营销活动（正在进行）。代币生成活动预售（正在进行）。

第2季度：2018

最初的追踪回溯平台与政府规定的ELD设备相集成。

第4季度：2018

追踪回溯平台可使承运公司开发自己的侧链。发布ShipChain Web平台的第一个版本。将我们的试点计划扩展到集成供应链测试。

第3季度：2019

收购小型承运公司，以便进行内部测试，从而加速我们追踪回溯平台的采用和开发。建立国际合作伙伴关系，以便专注于扩展到全球海运领域。

第1季度：2020

赞助社区开源项目，以便加速在ShipChain区块链上的应用开发。对具有内部车队的3PL和大型货运公司开展广泛的定制侧链研究。

未来发展

自动驾驶车辆

自动驾驶革命即将来临，ShipChain将为此做好准备。当前，驾驶员可促进货物的交接和交付，从而可在每个事件中均实现承运人级别的安全验证。我们提出了一种防止货物被盗或误操作的新方法，即，将RFID标记、2D条形码以及与区块链通信的载货挂车传感器相结合。将记录未授权的货物卸载，并且将其与地理数据相结合。这些信息将可公开进行验证。此方法可使收货方和发货方对任何货物处理不当、丢失或被盗负责。

透明度

ShipChain计划大幅提高区块链空间的透明度。随着社区管理者与公共聊天和论坛上的支持者合作，我们团队还计划发布已计划的季度进度报告，详细说明软件开发进度，以及本白皮书中详细说明的所有计划的进展情况。这些季度进度报告将被安排在初始代币销售之后发布，其中将包括开发团队的陈述、运营团队的陈述、高管的概述、更新的时间表，以及与ShipChain项目进度有关的其他信息。

对共同目标的支持

ShipChain计划支持和鼓励货运行业中更好的环境政策。我们强烈支持摆脱海运中污染严重的“船用燃油”，转而使用更加清洁的天然气甚至电动集装箱船，鼓励使用高效的货运铁路，在卡车行业中使用燃油经济改进技术和燃油效率的游戏化，以及使用AI来减少燃料使用。保护我们的环境至关重要，货运行业应不断努力改善其碳足迹。

有关更多信息，请访问shipchain.io

问题或意见？给我们发电子邮件：hello@shipchain.io