

SHIPCHAIN

智能，分散，安全。

白皮書

出版於 2017 年 12 月 13 日
V1.8

目錄

一、導言

- 摘要
- 概觀
- 它目前如何運作
- 問題
- 我們的願景

II.生態系統

- 技術
- SHIP 代幣
- 典型用戶故事

III.商業計劃

- 團隊
- 合夥人
- 資金和預算
- 收入模型
- 路線圖
- 未來發展



摘要

想想物流行業的重要性。回顧歷史，車輪本質上是現代文明的基石。它帶給我們交通運輸，運輸則帶給我們系統性的貨物轉移。從農場到市場，再從市場到餐桌，貨物批量運輸在過去一萬年來一直是最重要的變革。

反過來，貿易是第二個歷史最悠久且最重要的樞軸。我們的經濟體透過長途貿易得以建立，這促使現代文明不斷發展。最古老的以錢幣為主的貨幣，可以被認為是交易價值大於雙手能攜帶的代用品，或者用於交易附近沒有實際可用的商品，因此貨幣本身就需要物流。貿易和物流一起構成人類成就的支柱。

儘管車、船、引擎和飛機的出現引發了變革，但整個航運業在過去一個世紀中是適應和發展最慢的市場之一。資訊時代影響了地球上幾乎所有的重要勞動力。全球化開闢了新的貿易路線，技術改變了我們購物和消費的方式，對航運的需求也自然達到歷史新高。難怪大多數航運客戶對於經紀人仍然依賴紙質記錄、書面清單和口頭言語等人工製品來運輸貨物，感到震驚和沮喪。現在是在如何處理貨運方面取得突破的時候了。

區塊鏈技術通常被視為一種「顛覆性」技術，因為它可以徹底改變我們在社會上互動的方式。分佈式分類帳顛覆了古老的商業模式，就像電子郵件影響郵箱一樣。即使在仲介機構和經紀人被激勵抵抗變革的情況下，正確應用區塊鏈也將促進與資產交易相關的記錄保存程序被數碼化。區塊鏈可以改善每個國家、全球以及其他方面的商品運輸。我們將推出 ShipChain 來使這一飛躍成為可能。

概觀

貨物運輸以驚人的規模影響著世界各地人們的日常生活。有關更多觀點，以下是一些統計資料：

- 2015 年，該市場的全球價值為 8.1 萬億美元，到 2023 年 (1) 預計將增長到 15.5 萬億美元，成為全球最大的行業之一。
- 2015 年運輸 550 億噸貨物，到 2024 年預計增長到 920 億噸。
- 在美國，2015 年貨運和物流支出總計 1.48 萬億美元，佔國內生產總值近 10%(2)。

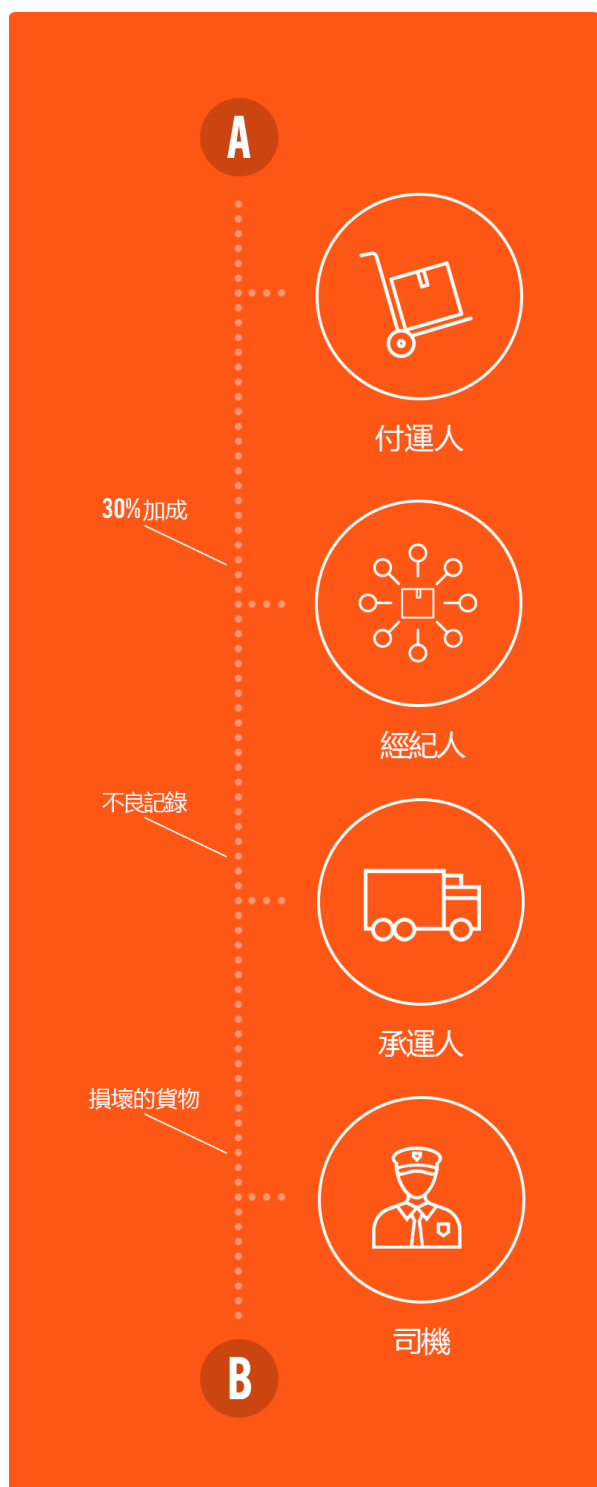
遺憾的是，供應鏈存在主要瓶頸。缺乏統一的溝通平台會妨礙各個參加者高效互動。大多數陸運運輸商、運輸公司、政府、海關經紀人和貨運代理採用已過時的貨物追蹤方法。根據

畢馬威的統計，全球 40% 的製造商在其供應基地缺乏資訊和材料可視性 (3)。某些情況下，公司仍在使用紙質分類賬追蹤他們的產品。考慮到公司產品或服務價值的 65% 以上來源於供應商和供應鏈 (4)，利用較舊的效率低下的系統會浪費大量的時間、資源和金錢。

但是隨著貨運量的增加，顧客的期望也隨之提高。工業和個人客戶都希望以更靈活、更透明、更低的價格進行更快的出貨。除非僱用全職、經驗豐富的員工隊伍，否則付運人可能難以處理訂艙、追蹤、追溯和法規遵從等複雜問題。這使得較小規模的付運人處於劣勢，並使較大規模的付運人效率極低。



它目前如何運作



貨運程序可以在諸多渠道進行，包括空運、海運、鐵路或卡車。無論使用何種渠道，四大實體構成了任何貨物運輸的生命週期。

付運人是物流服務的客戶；他們是有擁有貨物並需要運輸的主角。

- 付運人不希望協調多個司機
- 他們討厭物流上的麻煩
- 他們需要可預測的價格
- 付運人需要貨運問責制

經紀人協調承運人組織多式聯運訂單

- 經紀人是行業的守門人
- 他們選擇信譽良好的承運人組合
- 他們從付運人處得到付款並對貨物投保
- 他們經常提供一些基本的追蹤服務
- 經紀人收取較高的中間商加成

承運人提供貨運服務

- 承運人可能採用鐵路運輸、空運、海運、卡車或其他運輸方式
- 大多數承運人只處理一段航程
- 通常情況下，多段航程涉及多個承運人
- 承運人通常擁有一批運載工具
- 承運人往往具有不良的透明度和記錄

司機是車隊中的單一車輛的運營者

- 有些是也作為承運人的「獨立車主」
- 有時貨物交接缺乏問責制
- 追蹤車隊的司機可能很難
- 司機沒有節省燃氣的激勵措施
- 司機可能會丟失或損壞貨物

問題

1.不良追蹤。對於最終用戶來說，航運狀態更新的規律性和可靠性是航運體驗感知品質的主要因素。如果包裹速度較慢或遲到但定期更新，則客戶不太可能向商家投訴或提出退單。但航運業還沒有跟上步伐。在多個承運人之間進行追蹤是極其分散的，並且追蹤條款在不同的運輸方式上有所不同。追蹤問題導致承運人之間的混淆、交接失敗、交付失敗，甚至丟失貨物。從經濟學上講，這是一場災難。效率下降、燃料和時間浪費以及產品丟失每年都會使航運業損失數十億美元，而經紀人很少對該成本承保並最終轉嫁給付運人。

2.缺乏透明度。不良追蹤既是同樣有害的透明度差距的原因，又是成因。雖然追蹤問題是貨物運輸任務的系統性和固有問題，但缺乏透明度主要是由於不良的資料處理實務（或者更糟，由於各方不願意主動共享準確的資料）所致。通常，由於分散性、不確定性或為了保護其安排的獨有性，經紀人不能也不會告訴付運人究竟是哪個承運人和司機在運輸他們的貨物。

3.無問責制。美國聯邦調查局估計，2016年全年貨物盜竊損失超過300億美元，並且還在不斷上升，平均每起盜竊案件價值為 19 萬美元⁽⁵⁾。貨物盜竊行為使整個行業的價格上漲了大約 20%，對航運業的所有客戶（地球上的幾乎每一個人）都產生了負面影響。追蹤和缺乏透明度一起導致了缺乏問責制。由於經紀人隱瞞貨物運輸人和運輸公司之間的分散性，導致

貨物在任何時間的實際位置都不確定，付運人往往無法知道誰在負責貨物。交接是貨運中最大的錯誤來源之一，各方都不願意為沒有從船上運到卡車的集裝箱承擔責任。

4.中間商加成。所有上述問題在很大程度上應該歸咎於經紀人和貨運代理，他們擔任行業的守門人，鼓勵不良的透明度和追蹤實務。然而，他們通常還因聲稱貨物更容易管理和運送而收取相當高的溢價費用（有時達30-50%）。實際上，這些高維護費用使運費成本增加，承運人得到的報酬減少。

5.不協調的激勵措施。上述問題可以簡單地歸結為激勵措施不協調的問題。承運人之所以提供不良的追蹤，是因為在貨物損失或損壞的情況下他們就可以相互推諉。對於經紀人來說，坦誠告知貨物的下落或處理者是負激勵，因為他們需要保護他們的專屬關係，並總是能夠轉移責任。激勵司機使用不安全的運輸實務，可能會損害貨物。每個人都從對下一方的不誠實並違反法律或安全法規中獲益。付運人和客戶因此被激勵去尋找更好的解決方案。

我們的願景

ShipChain成立的願景是，解決當今物流業面臨的最大問題。我們的解決方案需要深厚的技術，但我們的願景非常簡單。想像一下，整個供應鏈都完全整合在一個系統中：從工廠、現場或農場出發，到將成品交付到客戶的家門口；聯合在可靠、透明的區塊鏈合約中。這是 ShipChain，航運業的未來。

追蹤和透明度

我們將透過以太坊區塊鏈統一貨件追蹤，使用我們的 ShipChain 側鏈追蹤每個智能合約上的加密地理航點。有了這個系統，每個航點的意義就會被加密，只有相關方才能存取以獲得解釋。這將使付運人在整個供應鏈中獲得更多的可視性，並允許承運人輕鬆溝通、減少延誤和溝通不暢。有關貨物、地理航點和基本合規情況的資訊，將被記錄並在側鏈中進行公開驗證。在交付和確認後，合約將完成並記錄在主區塊鏈上，同時釋放任何支付託管服務。隨著美國運輸部(6)即將發佈的電子日誌設備 (ELD) 授權，ShipChain 將與最受歡迎的 ELD 開發人員合作，以直接整合並邁向我們的第一個目標：完成追蹤與追溯技術。與這些供應商合作的初始步驟，將使我們能夠立即融入美國最大的貨運公司網路，為我們的平台提供一個完整的貨運網路，而不需要



分別連接到每個貨運公司（甚至個別獨立車主卡車）。同樣，我們有機會與美國的主要鐵路公司、全球海運公司和大型航空公司一一接軌，以配合和建立我們的基於多式聯運區塊鏈的追蹤系統。每個承運人的內部追蹤將是統一的第一步，其內部確認被提供給區塊鏈。單個托盤或板條箱

將被綁定到它們所在的集裝箱的地址，集裝箱將被作為一個整體進行追蹤。隨著時間的推移，業務發展將協助這些承運人用 ShipChain 系統取代其基地內部追蹤，從而提高其所有多式聯運合作夥伴的可視性。

分散經紀

在目前的系統中，貨運經紀人的存在是為了方便將貨物從付運人交易給承運人；他們通常是輕資產運營，專注於銷售。經紀人找到貨物，將其標高價格，然後賣給承運人，這就增加了運輸成本，降低了承運人及其工作人員的利潤。ShipChain 區塊鏈將取代經紀人的需求，允許承運人根據距離、交通、天氣狀況、燃料使用等因素，找到貨物並智能地將其團隊安排到多式聯運中。這個裝載系統在提取貨物時會產生一個智能合約，並保持託管支付狀態直到符合釋放條件為止，同時使用主區塊鏈和側鏈進行追蹤和貨物安全監控。

資產安全

將區塊鏈技術部署到貨運業，對地理資料進行編碼，可以提高貨物的可視性，從而大大減少盜竊案件的發生。透過使用條碼或硬體 RFID 整合，每次報告電子日誌時都可以自動驗證資產，從而提高安全性並讓各方安心。認證、不可變更性和加密是區塊鏈技術的固有優勢，允許選定的個人存取、檢查和新增關鍵的運輸資料，但是沒有人能夠變更或刪除現有的資料。透過為程序的每一步引入問責制，承運人、經紀人和付運人之間推卸責任的情況得到減少。

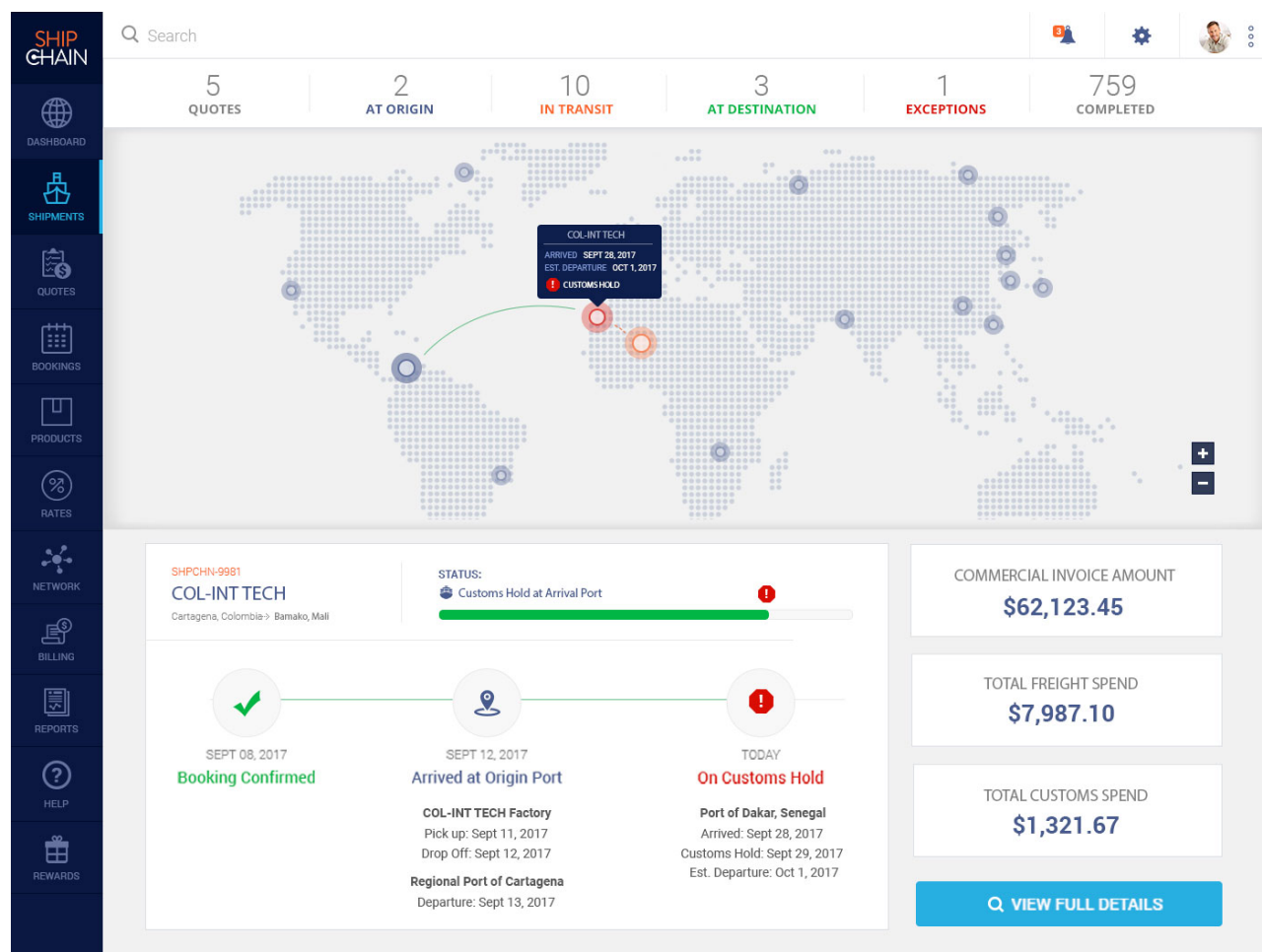
不可靠的激勵措施

透過對航點資訊以及貨物屬於哪個裝運批次的資料進行編碼和加密，可以使用數碼託管來公平評估貨物是否實際到達特定裝運地。對商品下落的衝突陳述被消除，個別參與者可以因其參與系統而得到獎勵，系統操作不需信任任何特定方描述的事實真相。在未來的平台迭代中，我們計劃為遵守限速、安全行事及遵守綠色燃油經濟實務的司機給予獎勵。

統一管理

繼實施公平安全的貨物運輸的區塊鏈聯盟之後，ShipChain 將建立統一的管理平台，利用智能合約為整個航運業提供現代化、可使用的服務。ShipChain 致力於建立一個開放的生態系統，儘管 ShipChain Web 將成為第一個應用程式，但我們的智能合約將成為其他數千個平台可以自由構建以解決大小航運問題的基礎。分散經紀是一個開放的市場，將付運人與承運人聯繫起來，ShipChain

將提供第一個貨物訂艙應用程式；付運人能夠使用基於成本、運輸時間和內容物的建議路線和運輸方式登入並提交從「A 點」到「B 點」的訂單。



合約和側鏈

ShipChain 合約是一個以太坊 EVM 智能合約，任何人都可以複製和使用它來協調分佈式分類帳上的裝運託管。完成整個裝運的情況將儲存於以太坊主區塊鏈中，並且為了降低成本，可以在 ShipChain 協定（Ethereum 軟體的分支）上運行的相關側鏈中儲存和驗證各個追蹤航點和裝載資料，例如 ShipChain Foundation 將實施和維護的稱為「ShipChain Prime」的協定。大型合作夥伴將能夠在有（或沒有）ShipChain Foundation 的幫助下運行自己的 ShipChain 協定側鏈。

提交裝運訂單後，智能合約將啟動。該合約將包括貨物交付資訊的哈希校驗值總和簽名，包括起始地址、最終交貨點、使用的運輸工具、運輸中的貨品數量（粒度優選，可能包括每個貨品的地址）、重量、尺寸、數量、HS 代碼、仲介機構資料，等等。擁有這些值的有效副本的任何人，都可以驗證簽名並在主以太坊區塊鏈上確認合約的有效性。資料本身可以選擇性地被加密並儲存在側鏈中，以便進行更具體的逐點和分段包裹追蹤。結果，這本質上提供了更詳細的提單。

該合約在交付後完成，同時沿途將驗證和航點記錄到區塊鏈。如果所有的航點驗證都得到肯定，則會簽署合約（並且每個合約將能夠針對如何解決糾紛[包括第三方仲裁]規定其自己的條款）。完整的貨物驗證系統將與追蹤系統一起落實。承運人合作夥伴能夠從ShipChain追蹤系統獲取資料，並將其發佈到他們的系統和網站以供廣泛使用，建立一個統一的追蹤系統，無需內部 P.R.O. 編號或多個追蹤編號。

ShipChain Web

分散經紀系統主要由一個連接付運人和承運人的開放市場組成。ShipChain 允許開放式訪問區塊鏈市場，同時在其基礎上建立第一個服務平台 ShipChain Web 平台，該平台是一個用於跨許多承運人及運輸方式預訂和管理貨物運輸的中央系統。

例如，如果付運人有五個從中國發往美國、貨物為鞋類的完整航運集裝箱，系統會認識到，根據裝運貨物的尺寸和類型，成本和速度方面最優化的運輸方式為海運承運人、鐵路承運人和最後的卡車承運人。然後，付運人將能夠看到每個航段的容量，預訂他們自己的路線，查看預計的交貨時間，並且完全控制他們的供應鏈，而不需要經紀人。

承運人將能夠為其航運載具和路線發佈容量，根據供應/需求動態設定定價，調整估計的燃料成本，並自動將貨物預訂到其路線。如果需要的話，海關經紀人也將獲得帳戶權利，以協助完成文書工作。將所有必要的資訊寫入一個智能合約中，這個過程將會比以前任何時候都更快、更容易。

監管合規部門可能要求 ShipChain 獲得貨運經紀、貨運代理許可，並且有內部海關經紀。雖然付運人將自行預訂航線，但 ShipChain 可能需要成為貨運的正式訂艙代理，以達到合規目的。

The screenshot displays the ShipChain Web platform interface. On the left is a dark blue sidebar with icons for DASHBOARD, SHIPMENTS, QUOTES, BOOKINGS, PRODUCTS, RATES, NETWORK, BILLING, REPORTS, HELP, and REWARDS. The main area features a world map with a search bar at the top. A 'ROUTE OPTION' pop-up shows 'MAERSK - 14 DAYS - \$2702' with a 'SELECT' button. Below the map are two panels: 'Your Shipment Details' and 'Shipment Routes'.

Your Shipment Details

Commodity:	Galvanized steel coils
HS Code:	7210.11.00
Dangerous?:	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No
Net Weight:	46,000lb
Load:	Full Container Load
Origination:	FOB Cartagena, Colombia
Destination:	FOD Bamako, Mali

Shipment Routes

First Leg

- ☐ XPO Logistics - \$509
- ☒ COSCO - \$552
- ☐ Xinhua Trans. - \$602

Select Second Leg

- ☐ Delta Cargo - \$8200 - 1 days
- ☐ Maersk - \$2702 - 14 days

Shipchain AI

- ✓ Enter Product Info
- ✓ Enter Origin and Destination
- ✓ Select Carriers

Your Next Steps are...

Selecting this route is 13 days longer but will save you from \$4237 to \$5104

ShipChain Web 平台統一追蹤系統第一版的目標發佈日期是 2018 年第三季度。
維護和不斷整合承運人將是追蹤系統的一個持續過程。

SHIP 代幣

用途、目的、供求

擁有至少 1 個完整的 SHIP 代幣才可授予「ShipChain 會員身份」。必須存取區塊鏈才能達到追蹤貨物以及預訂裝運的目的。

貨運區塊鏈交易將以代幣支付，並以代幣結算。連接到區塊鏈的 ShipChain Web 平台後，用戶可以使用自己持有的代幣直接支付，或從 ShipChain 購買代幣以預訂裝運（例如，允許以美元、歐元或加密貨幣支付）。ShipChain 將與交易所簽訂上市協議，以便於流動性和 SHIP 代幣結算為其他貨幣。

價值高達每次貨運交易 20% 的代幣將被授予司機/承運人，作為安全及時交付以及關注減少閒置時間等環境問題的「遊戲化」激勵措施。在那裡，司機可以在交易所出售他們的代幣，或者透過 ShipChain 合夥人將這些代幣兌換成禮品卡、燃料折扣等多種獎勵。

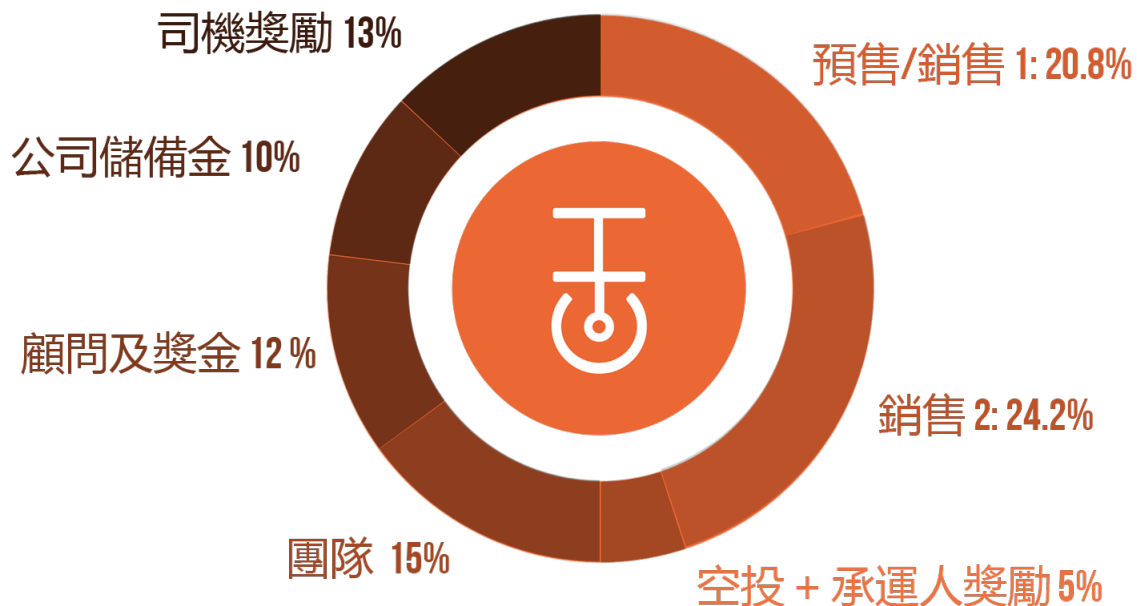
初始代幣產生活動

ShipChain 將為數萬億美元的行業解決系統性的問題，該行業是一個歷史上進展緩慢而難以改變的行業。我們計劃用我們目前的資金來提供我們的產品，但是把我們的全部願景變成現實是一件很難的事情，最好的辦法是接受外部資金。因此，我們正在運行一個代幣產生活動或「TGE」來銷售我們初始供應的代幣，以強力推動 ShipChain 經濟和補充資金，幫助我們提供最好的產品。

此「TGE」將發生於多個階段，包括預售、銷售 1 及銷售 2。預售與銷售 1 將立即發生，在 2018 年 1 月後結束。銷售 2 將在完成多個重大事件後發生，包括我們的 Web 平台上線、完全追蹤系統 1.0 版推出、實際客戶貨運產生線上收入。我們預計銷售 2 將在銷售 1 後 1-2 年內發生。

	預售	銷售 1	銷售 2
誰？	私人	上市	上市
什麼時候？	2017 年 11 月	2018 年 1 月	重大事件完成後
多少？	高達 7500 萬 SHIP 代幣	2917 萬 SHIP 代幣	1.2083 億 SHIP 代幣
籌集金額（美元）	高達 2000 萬美元	ETH 約 1000 萬美元	取決於當時的拍賣/ 市場價格
每個參與者的限額	25,000 美元，高達 500 萬美元	10 美元，高達 100 萬美元	10 美元，高達 100 萬美元

任何有興趣參與代幣眾籌的人都必須接受典型的篩選程序，以符合 KYC/AML「了解您的客戶」和「反洗錢」規定。



好司機激勵措施

ShipChain 致力於使世界變得更美好，保護環境免受溫室氣體排放的有害影響。我們的計劃包括在 5 年或更長時間內分發代幣總量 13% 的預付費用，作為以安全速度進行對生態負責的駕駛的激勵措施。藉由提供這些獎勵，我們確保，安全和及時的貨物交付是每個人的首要任務。



典型用戶故事

為了說明 ShipChain 可能最有用的一些案例，我們根據世界各地數以千計的類似企業所面臨的實際問題，構造了一些關於成立公司的虛構故事。與實際品牌和商標的任何相似之處，都是純屬巧合或系統共性

主要食品生產公司

Chik-A-Burg Meats 正面臨來自美國農業部和美國食品及藥物管理局的越來越多的監管負擔，不合規將受到嚴厲的罰款及處罰，要求端到端追蹤涉及食品供應的任何方面。《食品安全現代化法》(Food Safety Modernization Act) 的新規定稱，牲畜飼料必須從農場追溯到飼料槽，食品則必須在整個供應鏈中追蹤，所有運輸拖車都需要事先裝載和清潔歷史的稽核記錄。較大的第三方貨運公司不願意遵守該規定，迫使 Chik-A-Burg 僱用通常獨立的司機，而司機們認為這種新的檢查和措施帶來的負擔過重。

進入 ShipChain：一種新穎的區塊鏈解決方案，使 Chik-A-Burg 能夠立即找到符合監管需求的司機和承運人。之前在卡車上運輸的貨物可以被驗證為非危險廢物、醫療設備或其他不符合規定的材料，而不會洩露以前客戶的敏感資訊，從而驗證貨物符合食品供應鏈的安全要求。使用 ShipChain Prime 側鏈進行粒度追蹤，RFID 和條碼可以與 ELD 整合相結合，從農場到餐桌實現全面的可追溯性和供應可視性。零售商、承運人和客戶可以逐一驗證來源農場、批號、配送中心、港口資訊、甚至是每台拖車。如果需要進一步的稽核，可能向監管當局提供一套私人加密金鑰，讓他們可以存取給定拖車貨物和運輸的完整記錄。

電子商務零售商

AmazingSocks.club 需要從中國的供應商處裝運一集裝箱的羊毛鞋到芝加哥的倉庫，但是他們不會使用經紀人，因為他們曾經遭遇過不誠實的中間商收取 50% 費用卻把貨物搞丟的慘痛經歷。相反，他們聘請了一名全職（夜晚和周末加班）的工作人員 Steve，他的唯一職責是調查承運人，並規劃在全球範圍內運輸襪子的物流服務。Steve 是一名技術精湛的物流專業人士，但由於需要時間參與規劃整個海域的船舶、與港口的海關協商以及與獨立車主進行談判，他現在要突破阻止 AmazingSocks 擴大規模以符合聖誕節快速運輸需求並在第 4 季度創下紀錄的瓶頸。現在，管理層需要僱第二位 Steve，將物流推到襪子公司薪資的 12% 以上。

ShipChain 可以提供幫助。透過 ShipChain Web，Steve 可以充當超級貨運經紀人的角色，使用我們的進階介面來搜尋和篩選相容的海運、報關代理並在多個司機之間安排交接。他可以根據定價、速度或貨物分類快速尋找並匹配司機和承運人的任意組合以符合他的需求，他也可以要求不在市場上

的運營者出價。Steve 對網站上提供給他的所有資料感到滿意後，就可按一下「Create Contract And Pay」（建立合約並付款），對公司的信用卡扣費，並將完整的清單放在區塊鏈上。現在一個 Steve 可以做四個人的工作，更快地運輸更多的襪子並有了與家人共進晚餐的時間，而不是白白等待。

自由貨運經紀人

東南部十幾家獨立車主聯合體開展合作，在他們之間處理貨運的預訂和協調，避免使用承運人。經過幾年的非正式地彼此致電詢問可用性和時間安排後，一場斷腿事故把 Alice 攔在了半路上，她開始在亞特蘭大的一間酒店客房裡組織交接。很快就決定讓她做經紀人，這是他們的夥伴關係的重要改進。

今天，Alice 使用 ShipChain 管理她的同事們的運輸。她可以監督聯合體中的所有司機，將新的工作與現有最佳的司機進行匹配，並且在必要時總能獲得合規和監管文件。每個人都知道他們的目的地及他們在運輸的什麼貨品。如果司機出現問題或者需要安排休假，Alice 可以在 ShipChain 市場找到信任的替補司機來填補空白或接管某條路線。更好的是，Alice 現在能夠透過對歷史資料的洞察來發現團隊中的問題，並可幫助鼓勵每個人更安全和更緩慢駕駛，不僅保證他們的生命安全，而且還從 ShipChain 安全駕駛獎勵中獲得最大的利潤。

聰明的超級經紀人

Box2U 是歐洲領先的航運經紀人之一，他們與成百上千的司機打交道，每年交付數百萬個集裝箱（價值數十億美元）。在意識到利潤率的下降、履行客戶要求更快更便宜交付的義務，以及許多合作夥伴所使用的追蹤系統所固有的問題之後，Box2U 開始在進階的 Web 2.0 平台上進行開發，以便付運人更好地追蹤他們的資產。壞消息？他們在 4 年前就開始打造，而至今這個系統只是勉強可以使用。司機和承運人不自願提交準確資料，整個項目似乎窮途末路、無法回收成本。

Box2U 清楚自己不是一家軟體公司。在將數百萬美元的資金投入到一個被迅速證明為商業模式範圍之外的問題之後，管理層注意到一個用例，就像 ShipChain 網站上所描述的那樣。ShipChain API 是一個快速、便宜且安全的分類賬，用於儲存他們所有的貨品資料，以及不可靠的託管合約和 ELD 整合：這就是 Box2U 一直試圖打造的一切。由於整個系統是以自由開放的方式使用區塊鏈技術構建的，所以即使像 Box2U 這樣的競爭對手也能夠利用 ShipChain 技術來支持自己管理貨運的品牌介面。

團隊



John Monarch - 行政總裁

John 是 Direct Outbound 的創始人兼行政總裁，Direct Outbound 是美國發展最快的訂單處理/第三方物流公司之一，也是美國東南部最大的訂單處理/第三方物流公司之一。他對物流業各個方面都非常熟悉，從郵政物流和包裹私人承運人，到空運、海運及多式聯運陸運。



Lee Bailey - 技術總裁

11 年的全棧開發人員、區塊鏈顧問和企業家經驗。Lee 擁有架構、保護和部署分佈式處理系統的經驗，包括高預算廣告代理的分析工具集，各種分散應用的智能合約以及高速加密貨幣交易平台。



Brian D. Evans - 首席營銷官

Brian 躋身 Inc. 500 強企業家之列，美國成長速度排名第 25 位的廣告和營銷機構的創始人，也是 Influencive.com 的創始人。Brian 在網路廣告方面花費了逾 15 年的時間，直接幫助多個前 10 名的應用程式獲得數百萬用戶。他被 Forbes（《福布斯》雜誌）評選為全球最具影響力的人物之一，也是世界上第四位最具影響力的商業新聞記者，他在 Inc、Huffington Post、Influencive 和 Forbes 的專欄發表文章，每月有數百萬的閱讀量。



Sam Rusani - 首席營收官

作為連續企業家、區塊鏈倡導者/投資者和人才經理，Sam 曾與索尼、Fender（芬達樂器公司）、Virgin（維珍航空）、Universal Music（環球音樂集團）、Ogilvy（奧美）、Heineken（喜力）、VISA 以及 Mercedes（梅賽德斯）等世界頂級品牌合作過。他還諮詢國際公司並代表他們談判貿易協議。



Roger Crook - 首席戰略官

Roger 是 DHL 全球貨運的前任行政總裁兼全球銷售和電子商務主管。他是 FinTech、LogisticsTech 和 Logistics 的企業家、顛覆者和獨立策略師，包括區塊鏈/加密貨幣。他自 1988 年起在德國郵政 DHL 集團工作，並在南北美洲、歐洲、中東、非洲和亞洲有成功的工作經歷。Roger 是 DHL 許多重要客戶和業務部門背後的創新者。他目前也是 Capital Springboard（思博資本有限公司）的行政總裁。

**Magnus Dufwa - 歐盟首席開發人員**

Magnus 是一名資深的 C#、SQL 和 Solidity 開發人員，在開發企業項目方面有超過 18 年的豐富經驗。他建立和管理的金融處理系統每年處理 400 多萬筆交易，並為廣告拍賣項目和 ICO 開發了智能合約。

**Simon Bogdanowicz - 業務發展主管**

Simon 是區塊鏈投資者、成長型股票投資者，也是 LaunchTeam 的聯合創始人。他曾在眾多行業的財富 500 強公司工作過，包括 Netflix（網飛）、UnitedHealth Group（聯合健康集團）、FedEx（聯邦快遞）、Office Depot（歐迪辦公）、Viacom（維亞康姆公司）、World Fuel Services（世界燃油服務公司）及 Raymond James（雷蒙詹姆斯金融公司）。Simon 還曾在加拿大皇家銀行擔任頂級併購投資銀行家。

**Clinton Senkow - 合夥副總裁**

Clinton 是 Influencive 的聯合創始人兼運營長，該媒體機構每個月吸引數百萬讀者。他在各種初創公司擔任合夥人、銷售和市場營銷的高級職位。曾與私人、上市和財富 100 強公司合作過。他還是 G20 青年企業家聯盟代表加拿大的前金融顧問和兩屆成員。

**Julian Zegelman - 法律顧問**

Julian 是公司律師和 SuperLawyers® 獎獲得者。他是 Rolith, Inc. 的共同創始人，目前是 Velton Zegelman PC 的管理合夥人，Velton Zegelman PC 是一家在全球各地設有辦事處的精品企業和證券法律事務所。Julian 的執業範圍側重於公司法、證券、風險投資和加密貨幣法律。他提出了許多引人注目的代幣銷售，也是專注區塊鏈的風險投資基金 BitFin Capital 的聯合創始人。

**Jesse Tevelow - 產品管理副總裁**

Jesse 是兩屆暢銷書作家，也是 LaunchTeam 的聯合創始人，LaunchTeam 是一家負責管理資產達 7、8 和 9 位數的企業家的營銷活動。在成立 Launchteam 之前，Jesse 參加了 Techstars 的第一期學習班，並聯合創辦了一家利用數碼貨幣來創造年收入數百萬美元的遊戲公司。

顧問

為了實現地球上最大行業之一的現代化，我們聘請了一個實踐諮詢委員會，他們會和我們的核心團隊成員一起積極貢獻他們的專業知識。



Chris Perdue

Chris 是 Perdue Farms 的第四代家族企業主和發言人，也是 Perdue Agribusiness 庫存管理總監。Perdue Agribusiness 躋身美國頂級糧食公司，年銷售額超過 60 億美元。Chris 已資助多家初創公司並提供諮詢，還在廣告和營銷行業度過了近十年的時間。



Kevin Harrington

Kevin 是資訊廣告節目、原創「Shark on Shark Tank」的發明者，也是「As Seen On TV」行業的先驅。他推出了 500 多種產品，以標誌性品牌在全球範圍內銷售超過 50 億美元。Kevin 還是 EO（企業家組織）的聯合創始人之一，目前經營一家私人諮詢公司，在該公司他幫助其他公司增加分銷、分析機會、建立名人關係，並在所有渠道有效地進行市場推廣。



Al Pettenato

Al 是一位有變革意識的領導者，在推動供應鏈各個領域的最佳實務方面取得了成功。自 2012 年起，他一直擔任 XPO Logistics 的副總裁。Al 曾擔任 DHL 北美地區高級副總裁，同時也是 AMP Global Services 的聯合創始人兼副總裁。他擁有超過 20 年的多元化管理經驗。



Steve Schoch

Steve 是大型企業中經過證明的財務和運營領導者。他曾擔任 Miramax Films 的行政總裁兼財務長五年，直至 2017 年 1 月。在加入 Miramax 之前，他曾擔任全球最大的生物技術公司 Amgen, Inc. 的公司財務總監兼部門財務長，他推動營業收入從 40 億美元增至 150 億美元以上。Steve 還曾擔任 eToys, Inc. 的財務長，領導該公司成功上市。

**David McCarville**

David 是一名律師，在管理核材料和敏感貨物的多式國際聯運方面具有專業經驗，如為美國能源部的猶卡山（Yucca Mountain）項目規劃運輸和處置核廢料。他曾在華盛頓特區、內華達州和亞利桑那州的物流運輸行業工作過。

**Brandon T. Adams**

Brandon 是一位激勵型演講者和連續企業家，擁有許多企業的股份。他是一名共同主持人，也是最近獲得艾美獎提名的《Ambitious Adventures》的兩位執行製片人之一。Brandon 是《Think and Grow Rich: The Movie》的業務發展副總裁兼副製片人。Brandon 是眾籌、品牌推廣、公關和數碼營銷專家。

**Derin Cag**

Derin 是 Richtopia 的創始人，吸引了眾多知名受眾，包括 Richard Branson 和 Guy Kawasaki 等人。他是 INSEEC 集團/摩納哥大學客座講師，也是包括 Humaniq 在內的眾多區塊鏈技術創業公司的顧問。

**Bryan Larkin ,**

Bryan 是一位以結果為導向的專家，在系統和網路安全、入侵偵測、DDoS 和主動威脅響應緩解方面擁有豐富的經驗。他是 Faction One 的聯合創始人，Faction One 面向被視為「數碼高價值目標」的 VIP 和個人提供的「網路保鏢」服務。

**David Andre**

David 是一位科學家、發明家和企業家，他的工作強調機器學習的作用。他聯合創辦了 Cerebellum Capital, Inc.，擔任行政總裁兼首席技術官。David 還為創業早期階段的公司提供諮詢，特別是在人工智能方面。他擁有史丹佛大學的符號系統理學學士和 EECS 博士學位，專攻加州大學柏克萊分校的人工智能。

**Justin Wu**

Justin 是一名資訊結構師和成長型營銷人員，曾與《華爾街日報》、三星、美國宇航局和英特爾等公司合作。他還是 Growthly 的創始人，Growthly 是一家成長機構，幫助公司圍繞自己的品牌建立社區。

**Fred Von Graf**

Fred 是一位經驗豐富的技術專家，曾在財富 50 強公司管理任務關鍵型應用程式和全球團隊，在財富 20 強公司領導業務發展，並創立了 ASU Startup Accelerator。他也是非常成功的 W3M.io 軟體開發公司的創始人。

**Joel Comm**

Joel 是網際網路先驅、《紐約時報》暢銷書作家、專業專題演講者、社交媒體營銷策略師、技術專家、品牌影響者和未來主義者。他擁有二十多年的利用網路力量的經驗。Joel 對加密貨幣的迷戀，促使他與營銷技術專家 Travis Wright 共同主辦了前 100 名的商業播客。

**Travis Wright**

Travis 是一名頂尖的營銷技術策略師、作家、顧問、專題演講者、區塊鏈企業家、資料與分析怪才、科技記者和成長駭客。他是賽門鐵克之諾頓品牌的前全球數碼和社交策略師。他是美國陸軍情報部的俄語語言學家。Wright 是 CCP Digital（數碼廣告和內容代理機構）的聯合創始人兼首席營銷官。Travis 共同主辦了頂級的區塊鏈播客、Bad Crypto Podcast 和 VentureBeat 的播客 VB Engage。

**Irish McIntyre**

Irish 是一位技術資深人士，在協作、客戶關係管理（CRM）、資訊安全和稅務軟體方面擁有二十多年的產品管理經驗。作為 Thomson Reuters 的產品管理副總裁，Irish 領導的產品團隊負責財富 500 強企業和全球四大會計師事務所使用的 ONESOURCE 軟體套件，涵蓋了全球直接稅、間接稅和全球貿易管理。

**Xavier Kochhar**

Xavier 是一名結構化資料和人工智能專家。他是 Video Genome 項目（由 Hulu 收購）的創始人，該項目是個性化引擎和最大、最細化的視頻內容元資料的結構化資料庫。在加入 VGP 之前，Xavier 曾擔任 MediaLink 的管理合夥人，他幫助 MediaLink 成為媒體、廣告和技術方面的領先諮詢服務公司。他還是 The Walt Disney Company（華特迪士尼公司）、William Morris Agency（威廉·莫里斯經紀公司）和 L.E.K. Consulting（艾意凱諮詢公司）的高層管理者。

**Justin Garcia**

Justin 是區塊鏈項目顧問和密碼市場分析師。他在電子商務、數碼營銷和諮詢領域擁有超過 12 年的經驗，在商品進口、數碼產品營銷和品牌推廣方面具有豐富的專業知識。他長期組織和指導發展與設計團隊，在從海外多個地區進口電子和紡織產品方面開拓了成功的業務。



Perdue Farms

Perdue Farms 是位於馬里蘭州索爾茲伯里的 Perdue Foods 和 Perdue AgriBusiness 的母公司。Perdue Foods 是美國主要的雞肉、火雞和豬肉加工公司。Perdue AgriBusiness 躋身美國頂級糧食公司之列。年銷售額超過 60 億美元。ShipChain 和 Perdue Farms 將透過 Perdue Farms 供應鏈的關鍵部分開展區塊鏈技術試點項目。



Direct Outbound

Direct Outbound Services LLC 是一家總部位於南卡羅來納州格林維爾的全方位服務倉儲和訂單處理中心。該公司成立於 2012 年，重點是為客戶提高關懷品質。Direct Outbound 的重點包括電子商務、醫療保健、政府、企業對顧客營銷、企業對企業、零售和工業第三方物流服務。Direct Outbound 已發展到數十萬平方英尺的倉儲空間，每月運送數十萬個電子商務和零售包裹，並協助眾多政府機構滿足其運輸和散貨郵件需求。

INFLUENCIVE

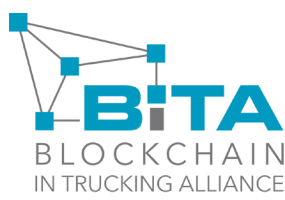
Influencive

Influencive 是每個月都有數百萬千禧世代閱讀的媒體機構，專注於非傳統思維、企業家精神、市場營銷和區塊鏈。據《赫芬頓郵報》報導，該機構被「福布斯」認為是「一個快速成長的媒體帝國」，還是「千禧世代企業家的發展最快的線上出版物之一」。



Sweetbridge

Sweetbridge 贊助基於區塊鏈的經濟協定和應用程式的開發，將高摩擦的全球供應鏈轉變為 Liquid Value Networks（液態價值網路）。這家總部位於瑞士的非營利性基金會，正在匯集來自世界各地的有興趣的行業技術人員、區塊鏈項目和開放源碼貢獻者，形成區塊鏈聯盟。其共同目標是透過分散的產業生態系統轉變脆弱、工業時代的商務，以創造更快、更公平的價值交換，釋放營運資本，更好地利用資源，並為所有參與者之利益優化人才。



BiTA（貨運區塊鏈聯盟）

BiTA 由技術和交通管理人員組成，負責制定貨運行業區塊鏈應用的通用標準。該聯盟還推動區塊鏈技術教育，為有影響力的實體之間的合作提供平台。BiTA 的目標是，匯集在區塊鏈技術發展中擁有既得利益的貨運技術行業的領先公司。BiTA 成員包括 UPS、FedEx、C.H.Robinson、Coyote、Bridgestone 等。



Crypto Valley

Crypto Valley Association 是一間政府支援的獨立組織，位於瑞士的 Zug 區。其使命是在瑞士建立世界領先的區塊鏈與加密技術系統。Crypto Valley 的重點是發展與執行社區驅動的計劃，目標是建立與發展其生態系統。Crypto Valley 亦在努力成為 Crypto Valley 與全球加密技術社區之間的橋梁 – 以其與倫敦、新加坡、矽谷及紐約的國際區塊鏈创新中心之間活躍的聯絡為基礎。

資金和預算

我們致力於負責任地花費資金。下面是我們的計劃，準備盡快正確分配資產，以提供最佳解決方案。我們將眾籌中的捐款總額限制在 3000 萬美元，因為我們覺得多拿一些錢是不負責任的，也不會促成更好的產品。以下是我們會如何處理 TGE 中所籌資金的最佳估計預覽。

研究與開發

ShipChain 將處於區塊鏈技術的領先地位，包括從事 Solidity 的完整開發團隊，以及我們用於 UI/UX、前端和後端的 Web 平台。我們還將引進硬體及物聯網 (IoT) 開發人員，進一步提高可以追蹤的資料量。將進行側鏈技術的研究，並且團隊將考慮收購現有的物流/貨運公司，以加速平台的實際開發與應用。

運作

運作與開發團隊將在美國境內開始工作，但亦會支援 Perdue 試點計劃、南美以及亞洲與歐洲進一步與其他承運人合作。必須有支援團隊操作硬體與解決問題，以及與舊系統現場整合。雲端與伺服器基礎架構必須支援 Web 平台。

市場策略

ShipChain Foundation 正在物流領域與大型企業、小型企業、貨運公司、卡車司機、品牌大使和其他合作夥伴形成聯盟，就像企業以太坊聯盟為以太坊和企業夥伴關係所做的一樣。這一舉措是我們戰略的一個重要組成部分，不僅是從營銷的角度來看如此，而且是為了加強我們正在建設的生態系統的廣泛支持。在接下來的幾個月中，ShipChain 將宣佈支持這一工作的合作夥伴。

ShipChain 的核心團隊和顧問在市場營銷和公共關係方面擁有百年的經驗，他們中許多為大品牌和社交媒體的影響者打了數十年的廣告。該團隊直接和透過關係進行獨特配備來執行營銷活動，以此傳播我們的訊息，並確保我們的品牌在航運領域佔據主導地位。ShipChain 將在相關平台上進行廣告宣傳，以便在航運和物流行業找到合適的人選。

我們將在內部和透過第三方處理公共關係和通訊，使我們的社區不斷了解發展、倡議和新關係的最新資訊。我們的傳播策略包括新聞和營銷，也包括透過我們核心團隊的社區參與。

業務發展

我們將參加美國和國際會議，以建立我們的網路並找到新的業務機會。我們將更多地關注與美國運輸公司進行私人一對一發展。ShipChain 將在不同城市舉辦教育晚會以吸引本地企業主，並邀請他們加入我們的平台。

我們還將重點在國際上尋找戰略合作夥伴，無論是在企業還是在政治層面，以加快實施和大規模採用。美國東西海岸皆有我們的團隊成員。

為了最大限度地達到我們在所有其他方面的業務發展，我們還將在歐洲僱用至少一名團隊成員來覆蓋更大的地理區域。團隊將能夠覆蓋全球各地的會議，與更多潛在的戰略合作夥伴和客戶見面，建立更多的關係。

法律

法律是 ShipChain 的重要考量因素。我們將保留在交通行業擁有豐富經驗的外部法律顧問，開始制定最佳實務和合規框架。

擴大 ShipChain 知識產權組合以及收購關鍵技術至關重要。我們將保留進行「食品安全和現代化法案」審查的法律顧問，並提出接觸行業關鍵合作夥伴的建議。我們會與戰略合作夥伴合作，鼓勵政府和行政機構利用平台進行概念驗證測試。

保留關鍵人員與美國食品及藥物管理局合作，鼓勵採用區塊鏈技術，是我們要採取的附加措施。我們還會繼續發展與國內外合作夥伴的戰略合作夥伴關係，幫助平台在政府和企業層面擴散。最後，作為行業標準和區塊鏈的總體擴散，我們將僱用專門的遊說者來鼓勵採用平台。我們亦會為平台開發其他授權合約。

收入模型

ShipChain 將採用雙重收入模型，注重於中小企業市場 (SMB) 以及企業平台開發。這包括：

ShipChain Web

ShipChain 的 Web 平台可讓付運人直接連接承運人，無需使用傳統的經紀模型。費用佔貨運成本的比例低，並且 ShipChain 無需雇用常見的電話行銷經紀人，保持最低的銷售成本。此基礎比例費用將是 ShipChain Web 的主要收入來源，然後是貨運保險的合作關係，以及在貨運基礎上增銷的合作夥伴增值服務。利用透明的費用系統，ShipChain 將向付運人顯示承運人的實際成本，以及與傳統經紀模型相比所節省的費用。將可以即時預訂，而非傳統的 3-4 天等待期。

ShipChain 企業

ShipChain 亦將為需要利用不同資料來源與資訊的大型企業開發自訂側鏈解決方案。ShipChain 將以開發合約商的身份進行此開發，所有新的側鏈仍將與主要區塊鏈相連。這將根據客戶的報價定製，但實施規模是常規營業額超過七位數的大型 ERP。

第 1 季度：2018

代幣產生活動主要銷售（2018 年 1 月）。SHIP 代幣在常見、大量交易中到處可見。我們與 Perdue Farms 一起訂立的貨運追蹤試點計劃正式推出。

第 3 季度：2018 年

ShipChain 分散式經紀 Web 平台的測試開始。ShipChain 開放式生態系統的應用程式開發被推廣給合作夥伴。

第 1/2 季度：2019 年

在追蹤與追溯平台上為大型承運人開始開發自訂側鏈。ShipChain Web 平台與外部資料來源和附加承運人整合在一起。

第 4 季度：2019 年

與政府監管機構建立關係，鞏固 ShipChain 作為受歡迎的追蹤技術供應商的地位，並加強 ELD 合規性。空運和海運試點計劃將啟動。



第 4 季度：2017 年

開發中的平台截至 2017 年 11 月。範圍廣泛的新聞和營銷活動（正在進行）。代幣產生活動預售（正在進行）。

第 2 季度：2018 年

最初的追蹤與追溯平台與政府規定的 ELD 設備整合在一起。

第 4 季度：2018 年

追蹤與追溯平台允許承運人開發自己的側鏈。ShipChain Web 平台的第一個版本已發佈。我們的試點計劃延伸到綜合供應鏈測試。

第 3 季度：2019 年

收購一家小型承運人進行內部測試，以加快我們的追蹤與追溯平台的採用和開發。開發國際夥伴關係以側重於擴展到全球海運。

第 1 季度：2020 年

贊助社區開放源碼項目，以加快 ShipChain 區塊鏈上的應用程式開發。廣泛的自訂側鏈研究是針對擁有內部車隊的第三方物流企業和大型付運人執行。

未來發展

自駕車輛

自駕革命即將來臨，ShipChain 將為此做好準備。目前，司機可以方便地進行貨物交接和交付，從而可以在每個活動中進行承運人級別的安全驗證。我們提出了一種防止貨物偷盜或誤操作的新方法，它結合了 RFID 標籤、2D 條碼以及與區塊鏈通訊的貨物拖車傳感器。收貨方未經授權卸載貨物將被記下並與地理資料相結合。這些資訊將被公開驗證。這種方法讓收貨方和運輸方負責處理任何處理不當、丟失或被盜的貨物。

透明度

ShipChain 計劃大幅提高區塊鏈空間的透明度。隨著社區管理人員與公共聊天和論壇上的支持者開展合作，我們的團隊還計劃發佈預定的季度進度報告，詳細介紹軟體開發進度，以及本白皮書中詳細介紹的所有計劃的進展情況。這些季度進度報告將在最初的代幣銷售之後安排，包括開發團隊的陳述、運營團隊的陳述、執行概述、更新的時間表以及其他有關 ShipChain 項目進度的相關資訊。

支持共同目標

ShipChain 計劃支持和鼓勵在貨運業採用改善環境的政策。我們強烈支持從海運重污染「油船燃料」轉向清潔天然氣甚至電動集裝箱船，鼓勵高效率的貨運鐵路、卡車運輸業使用節油改進技術和燃油效率的遊戲化，以及使用人工智能來降低燃料消耗。保護環境至關重要，貨運業應不斷努力改善其碳足跡。

請造訪 shipchain.io，了解更多資訊

如有問題或意見？請給我們傳電郵，至 hello@shipchain.io