

白皮書

CartelCoin (“CC” “公司”)是一個前瞻性的迭代區塊鏈計劃，希望可以提升電子商業的效率，帶領人類進入一個暢通無阻的商業應用程式時代。這間公司希望可以創造出一個平台，讓所有顧客及生產商都可以“夢想成真”。

CC 相信區塊鏈科技的商業應用可以使易於操作的電子商業交易得益。要實行這一點，就必須成立一個可廣泛使用的交易平台，作為自行監管生態系統的樞紐。因此，CC 將會在不需第三方承認的區塊鏈下支援「智能合約」。最終的目的是移除現有零售供應鏈中所有不必要的中介及阻礙。

CC 最初希望可減低成本，使高需求的貨物更易獲取，同時可讓生產商擁有不受約束、可直接接觸受眾的銷售渠道。

區塊鏈技術的應用及伴隨的功能是專為減少衝突和解決傳統零售系統的潛在問題而設，而傳統銷售系統則是一個充斥著多餘中介的過時系統。

重重波折

簡單而言，公司將會配對貨物生產商與買家。這是一個透明、有潛力及挑戰性的方案，可解決上述所有問題。對消費者而言，可以批發價購買心儀產品。對生產商而言，這有利於運輸及工作效率。

深入來說，這個商業模式幾乎沒有任何規限。當完成訂單所需的數量時，智能合約可以根據之前同意的價錢自動發放商品。我們相信沒有第三方監管下的非合作使用者可達至納什平衡，而一致同意交易的條件。

CartelCoin 是一個顛覆性的產品，亦是單一經營密碼貨幣及區塊鏈技術的公司。產品的銷售額及分佈會被分拆，再按需要重新整合排列。零售商及批發商一直都是產品供應的「守門人」，保護受眾的利益。

現實世界零售事業的衰落無可否認地證明了上述的論點。雖然互聯網可以使買家擁有更多權力，但事實上，供應鏈中仍然充滿著一群尸位素餐的持份者：買家、批發商，甚至是零售商。零售商會使交易增加更多不必要的程序及開支。就像「以訛傳訛」的遊戲，最後一個玩家收到的訊息即使不是完全錯誤，也只剩下零碎的片段。

CartelCoin 代幣會發揮最大功能，成為同名的生態系統中的一種頂尖貨幣，可以為電子商業平台及相關應用程式提供資金及支援。

必看重點

作為一種密碼貨幣，Cartel Coin 有以下功能：

- 1) 速度 - 當一種代幣或貨幣可以進行活躍的交易時，它作為交易媒介的價值也會隨之而下降。
- 2) 當速度適中，量化固有價值便會變得困難。
 - a. 要令工序更嚴謹，同時增加價值，CC 將要：
 - i. CC 負責代幣持有人的 50% 交易費用。

根據這個分佈，「持有人」可以獲得與其股份具有同等價值的現金。管理層也相信，生產商應該選擇持有代幣，去減少供應，增加其業務的收入。

公司的使命是建立一個去中心化的網絡，在一個安全的商業環境中，以成本價提供需求量高的產品。

宏觀角度

大型零售商一直都在採購、分銷以及廣告開支方面，佔有比例上的優勢。較小型的公司根本沒有辦法可以對抗這種壟斷市場的經營模式。

大公司會持續推出低質素的新產品，單以數量取勝。需求低的商品的分佈及大量購入，對於商業原則及環境而言都不太理想。

當 CC 帶動消費者交易時，研究發現，消費者已經開始轉移視線到可提供更高效能的消費模式。因此，一直使大型商業機構得益的多餘商品兜售現象，可能會慢慢衰落。我們相信，區塊鏈技術可以為個人對個人的電子商業平台出現的問題提供解決方法。當你想到生產商如何利用 20% 成本進行交易的傳銷，只是為了哄騙批發商和零售商時，你就會明白甚麼是真正的浪費。

考慮因素

由於已經闡明了減低成本的可能性，區塊鏈成為了一個可行的解決方法。建立一個使用智能合約的網絡，可以大幅減低銷售點的成本，但會對顧客服務造成影響以及引起各類紛爭。一個完善的銷售網絡應該可以吸引更多訂製/專門的生產商到 Amazon 的 Shopify，減低由公司大小造成的影響。以一個穩定不變的總帳及智能合約的設備去加強功能，交易的渠道變得全自動化，而使用者亦可進行監察。

即使網上市場的昂貴價格結構，以及其他行內的偶然的懷疑和審視，區塊鏈仍然有無限的可能。對於很多零售商而言，這是一個低成本的機會，去增加幾乎無法用其他方法獲得的曝光率。初創公司根本無法承擔成功網絡傳銷所需的成本。出現在一個發展成熟的平台上及持有代幣，可以使業務急速發展，算得上是成功的捷徑。對於已經成立一段時間的企業而言，在一個活躍的平台上瀏覽經行內人士評核的買家及影響者，亦是一種可行的方法去打進蓬勃的市場。

去中心化的網絡同時可以作為成為一個管理身份及信用的工具，同樣也是一個可供行內人士自行解決紛爭的結算所。藉著這個潛在發展機會，CC 是一個同行之間及內部的貸款平台，可協助處理較大的訂單。

雖然 CC 的管理策略嚴謹，集中於發展主要業務，亦即是配對生產商和目標買家，CC 仍然有各種可能性。

同心協力

以利益去激勵市場領袖，讓他們開始經營一個線上平台。金錢利益不但可以增加參與度，同時也可以營造一個更有創意、更互動和更彈性的社會。

與此同時，CC 必須為社區提供一個現實可行的框架。現今大部份密碼貨幣都只是在未知的未來中的一個概念。這與經濟學家的故事一樣，當他被問到，困在孤島上應否打開一罐罐頭時，他立即說，「先要假設你有開罐刀。」區塊鏈計劃很多時都只有一股蠻力和野心，而沒有判斷計劃的可行性，更不要提收支模式了。時至今日，大部份密碼貨幣和區塊鏈計劃都有已「下架」

的智能合約和不合理的目標。**CartelCoin** 致力在短期內增加收入，並以建立一個有效平台作為首要任務。

可是，管理層認為區塊鏈科技的基本應用存在一些限制。專注於現今的可用性，CC 計劃會結合、建立以及實行一套商業用的智能合約。

公司亦希望可以現有的流動貨幣政策處理會影響「區塊鏈 1.0」的潛在阻撓。現在，我們的發展隊伍正在決定那一個「證據」可以代表專為支援預計交易數量而設的引擎。

因此，發展已到了最後階段，並要選擇用最理想的方法去進行身份認證及交易管理策略。當然，私隱、安全，以及處理各方之間交易的能力，也是我們優先考慮的因素。

CC 相信我們已經準備好將電子商業帶到區塊鏈，然後建立生產商和買家之間的關係。要兌現這個承諾，我們需要建立一個蓬勃而有彈性的平台，制訂一個長期目標，去推動使用者社群，將其最終變成一個自供自給的經濟體系。

這個願景是根據現今業務應用的指標而定。CC 應希望可填補流動消費者市場現有的空位。

區塊鏈為本的條約將會由鏈外的機構支援，負責在鏈外進行監察，以及用「if this, then that」的智能合約作為參與的原則。這會令鏈外的程序「疊起」，而這些部份最終就可以共同管理去中心化的網絡。

主要的密碼貨幣 **Cartelcoin**，會融入在網絡及與網絡相關的去中心化應用程式中，供用家使用。

CC 應該作為一個 ERC-20 兼容的代幣，實施在公共以太幣區塊鏈。另外，公司也需要加入一個「錢包」的功能，容許 CC 持有人即時啟動此功能。**CartelCoin** 將會全面落實，並擁有自己的公開來源區塊鏈。在這個情況下，CC 仍然會基於 ERC-20 操作，並會以 1:1 的兌換率與區塊鏈發出的主要 CC 進行交易，然後所有儲存面值及權利轉移到主要 CC 中。

CC 的功能(包括但不止於以下)：

1. 獎勵計劃 - 管理網絡節點（潛在主節點）及提供電腦技術，維護網絡誠信。
2. 賣家、買家或網絡的所有用家(例如：市場製作人、博客博主等等)可協助實行智能合約、審視交易、解決紛爭及其他類似的工作。
3. CC 可以選擇向用戶就以上服務收取費用，或提供包括在交易費用中的服務。
4. 由訂單到送貨之間的所有交易，以及其他記錄在從區塊鏈中的交流，CC 持有人可按照他們擁有的 CC 比例投票。
5. 同行之間可以互相解決紛爭，達成共識。

當然，這種公眾參與可以營造一個包容的環境，協助交易，減低成本。CC 透過移除中介提高效率，同時減低了客戶服務人員的需求。智能合約的實際用途是可以為交易編碼，以及由一個自行監管的社群進行維護。**Cartel Coins** 持有人擁有投票權。根據數據保護的標準，這個透明的總帳可以讓用家瀏覽交易的資料，以解決紛爭。

之後，用家自然會組織各個社群、論壇和討論區，形成一個動態的發展，協助製作 CC 的路線圖。由利益及關係決定，用家可以組合他們作為 CC 持有人及社群一份子的權力。管理層相信，社群的形成可以吸引用家持續使用這個平台。你可以思考一下某些代幣，如 DistrictOx，及其他社交媒體如 Steem、Yoyow 等，這些由用家填補內容的平台的成功。這些網站的常客希望可以透過參與網站活動而佔一席之地。

考慮到 CC 提供的誘因，這些活躍的社群可以蓬勃發展不無原因。相反，公司可以瀏覽他們的受眾，徵求意見、發放電子優惠卷、發展出智能合約的解決方法，配合推廣，而上述所有都不會造成額外開支或需要調整現有的設備。這樣就可以讓他們在自己的社群中發揮影響力及作出貢獻。

由於社群是圍繞著 CC 發展，因此，公司傾向使用這些數據去尋找最適合的生產商去滿足消費者的要求。當產品的供應商需要在傳統的市場上接觸消費者時，消費者必須要留下聯絡方法，或透過某些渠道通知他們。對於大部份人來說，直接聯絡會使人感到不安，也不能營造緊張感。不過在網絡上就可以透過通知來發放訊息，而顧客則可以開始製作「願望清單」讓生產商作出回應。取決於接收程度，這傳銷的方式可能會造成滋擾。

根據社群的成功，廣告收益可以由影響者分享，而生產商就可以因為提早行動而得益。有很多因素可以推動社區提早行動，例如，限時的荷蘭式拍賣廣告位，以 CC 付款。這種方式可以應用在密碼貨幣及區塊鏈中。智能合約就可以在設定後，以最少的資源去監管這個空間。

去中心化的應用可以透過智能合約的指示進行，為不同項目排列優先次序及標籤為優先/贊助，並顯示在搜尋引擎內。當買家點擊廣告時，CC 可以決定將一部份的收益回贈社群。這些局部的廣告收益可以分別用作減價或降低生產商的最低購入量。

保持網絡去中心化可以保留其實用性。去中心化防止了一個監管機構或人士去作出單方面的決定。一個自行監管的社群可以公平地或不公地，甚至帶有歧視成份地，移除某監管機構的責任，審查及參與不當的管理，這會是一個容易被遺忘的地方。

顧客至上

當 CartelCoin 慢慢發展，這個平台、逐漸增加的智能合約和簡單的解決方法可能可以更有效地在消費者市場以外處理交易。管理層負責處理後勤的交易服務，而網絡又可以應用在不同業務，特別是中小企。因此，CC 可以平衡傳播領袖和各種為商業機會而設的智能合約。

交易合約及基本商業行政事務的潛在應用值得考慮。儲存了敏感資料的中心化伺服器由於近年來幾次高調的黑客行動，而時刻受到資料洩露的威脅。相反，在去中心化的平台上，資料並不是集中在一個固定位置，所以可以防止被黑客入侵。減低了洩露資料的危機，企業就可以有改善其形象，而消費者也不用擔心自己的資料會被洩露。

區塊鏈讓用家可以不同形式的「錢包」儲存密碼貨幣，當中全部都是由個人的密碼或「源頭」去管理，視乎選擇的方案。在交易的角度而言，智能合約絕對可以讓生活變得更方便。在網絡上的消費交易，可能需要某些個人資料才可以運貨，而渠道、時間及甚至需時也可以透過智能合約解決及獲得顧客同意。用家可以登記他們的線上錢包，使平台無法瀏覽他們的選擇。

用家可以建立一個獨立的錢包去處理所有 CC 的交易，方便使用及記錄。根據 KYC (認識你的客戶)及 AML(防止洗黑錢)，登記錢包時一般都需要用家的個人資料，甚至銀行資料。那麼，他們是否應該使用一張方便轉帳 CC 的信用卡？通常，使用方便易用的信用卡是最好的選擇。

個人密碼可容許私人瀏覽，而公開的密碼會在區塊鏈上公佈，以便記錄所有交易。同樣地，這些資料會被接收，但永不會被儲存。只要授權你的錢包就可以了。

這個功能自然地發展出一個點對點的借貸。由於用家的信貸記錄都記錄在網絡上，而每個用家亦擁有一個公開的帳戶，可識別其身份(但不會公開)，因此亦可以進行貸款，並在一個完全沒有第三方監管的系統下完成。相信在持續發展下，這個平台的智能引擎可以輕易地識別出需要的條件，分析其資格及直接在銀行之間進行交易。所有合約都會記錄在區塊鏈中。同樣地，沒有第三方、沒有其他分枝、結算所、費時的討論或任何形式的阻撓。再者，這個永恆不變的總帳可以建立自己的記錄。這樣的借貸功能對比起抵押高價商品，例如汽車，更為划算。

錦上添花

Cartel Coin 的核心業務是善用區塊鏈去直接從生產商大量購入消費者所需的產品。雖然電子商業已經對零售業務造成了很大的競爭，市場上仍然有很多賺取利益，但又沒有具體貢獻的中介及媒介。對於生產商而言，減少中介費用及直接接觸消費者的機會十分難得。現今很明顯地缺少了一個可以讓消費者直接以批發價購買商品的平台。

人類的一小步

針對非用家的運輸及包裝，以及中介如買家、代表、分銷商等，所需的費用都是多餘的。為遵從去中心化及民主的原則，CartelCoin 減低了購買的價錢以及減少了大部分運輸及行政程序，將消費的過程變得更民主。這種模式不但有效率，更可以包括不同人，是一個真正可以吸引人的計劃而非推廣項目。

CC 平台聚集了買家去填寫訂單，並利用數量上的優勢，去防止小批的合約生產。大部分相關，甚至額外的開支都是售價及間接銷售渠道的關係。時至今日，這些多餘的關係仍然存在於供應鏈中。

現今的電子商業平台要求賣家去從供應商中獲得產品，再運到買家手中。在傳統的系統裡，供應鏈上的交易會涉及好幾個不同的人，並使用法定貨幣完成交易。整個過程充斥著爭執、麻煩及額外開支。一個以代幣為本的系統可以結合現有的應用程式、網站及社交媒體平台，例如阿里巴巴、Shopify、WhatsApp 及臉書。潛在的服務範圍十分廣闊。另外，市場，亦即是「可售賣的產品」也會逐漸增加，不可估量。

在一個真正沒有監管的生態系統中，參與條件已經預先設計好，並會每天透過智能合約實行。透過總帳即時記錄，購買記錄即是電子代幣的交易。代幣成為了交易的媒介，保障用家的安全。在安全的環境下，我們的目的是建立及發展一個社區。

一個可以防止盜竊、虛假文件及運輸相關的不當行為的平台變得越來越吸引，因為這些常見問題只會令你惡夢連連，並已經開始在主流的電子商業平台出現。沒有區塊鏈為本的條約，說服買賣雙方會是個十分艱辛的過程，同時又需要額外開支，亦容易出錯。eBay 這類的平台並沒有任何用家可以確認真實性。這就是大部分中心化公司，甚至是專業托運如 The Real Real 的死因，因為他們僱用的專業人才，有時候也不免會出錯。這種笨拙的系統只可以亡羊補牢，就像在馬被偷之後，才為馬槽上鎖。

在像 cartel coin 一樣的生態系統，其中一個解決紛爭的方法是整個社區有效達成共識，而公司則保持中立。區塊鏈可以記錄所有有用的資訊，包括真實性的認證等等。由於所有記錄都無法做假，在使用一個分散的總帳時便可有更高的透明度。

這是其中一個發展商選擇建立以太幣平台以及出現 ERC20 條約的原因。其中一個 ERC 的主要功能（所以 ERC - #20 代表 Github 檔案編號）是要製造一個應用程式，讓 ERC20 代幣的買賣雙方可以透過沒有第三方的情況下，使用智能合約進行交易，亦即是托管。智能合約是一套“if this, then that”的規則。一旦符合了所有條件，代幣就會自動送出。若有爭執，網絡可以先托管預先收到的代幣。隨著托管的過程變得更自動化，甚至超出現有的程度，就可以成為一套通用的標準。

智能合約可以在發出確認後，立即將 CartelCoin 發放給賣方。即使是最高級的實體零售商，沒有這些條約也會造成許多問題。

讓我來分享一個故事吧。一個著名的珠寶商失去了勞力士零售商的認證。雖然這是個壞消息，但他們的業務仍然十分蓬勃。之後，他們賣出了勞力士的存貨。大概一年後，這盤家族生意決定停止這個業務。好。大概兩年後，他們售出的某些手錶被送到勞力士的服裝中心進行維修。勞力士檢查後，聲稱這些手錶是贓物。當然，手錶的主人十分驚訝，並沒有立即追索。他們沒有把手錶帶走，勞力士讓他們報警。原來，這個著名的珠寶商決定在他們最後的訂單中盜取勞力士的金錢，造成了鐘錶界的一場混亂。我相信這個故事也沒有大團圓結局。而在區塊鏈上，這種事情就不會發生，因為買方可以直接與生產商接觸，而不是零售商。利用智能合約，就不需要客戶服務，也不只會有一張簡單的收據確認。

使用平台

一旦展示了大家所需的效率後，CartelCoin 可以應用在其他合作平台及市場上。往後，CartelCoin 作為區塊鏈條約在商業及市場應用的市場領導，其發展可以複製成其他用途，或其他想參與 CC 生態系統的公司。

由於電子商業在區塊鏈上的角色，加上一套獨有的研究方法、一個專為消費者交易而設的智能合約文庫、發展中的身份服務、信貸記錄等，管理層相信這個全面的計劃可以應用在不同的程式之中。當然，Dapps（去中心化的應用程式）在 CC 平台生態系統發展，以及使用 CartelCoin 去進行交易方面有很大的發展潛力。之後，應用程式可以發行他們的代幣，然後在首次代幣發行時，仍然使用 CC 的功能去建立自己的社區企業。

CartelCoin 生態系統希望可以成為用家合作的平台，包括區塊鏈節點的操作人員、驗證人員、服務提供者、市場操作人員、企業以及終端用家。他們全都可以提供或使用網絡服務，以及在 CC 平台上進行 CartelCoin 交易。

在評估 CartelCoin 作為操作人員及主持的角色時，公司會支持獨立的監管，協助令消費者市場去中心化，同時要維護及推廣一個自行監管，去中心化的環境。

CartelCoin 要求建立一個公開的電子服務生態系統，讓消費者可以輕易探索及尋找價值，同時讓發展商可以有一個公開及持續發展的平台去發展、輸送及改善現有的服務，吸引更多用家。為達到這個目的，CartelCoin 會分配資金及資源到發展、研究和監管等。

A. 發展 – CartelCoin 應該要資助 CC 平台的發展、功能及工具，讓生態系統的用家可以有一個有效而全面的方案。我們希望可以提供一系列的服務去為參與者創造價值。向著這個目標，CartelCoin 可以建立自己的代碼庫，作為一個公開的計劃，可以用來換取更多的功能，或持續改進。CartelCoin 透過納入發展團隊，進一步發展其工作，去繼續建立科技，和維繫一個公開的代碼庫供生態系統的用家使用。

B. 質性研究 — CartelCoin 希望可以持續發展，並與不同合作伙伴共同研發出新的方法去參與生態系統，並推動創這價值及網絡效果。CartelCoin 會資助發展出自動化的網絡。

C. 監管 — CC 希望可設立透明的監管系統，可以為生態系統內的活躍用家提供更好的服務。我們相信這個方法可以針對以下範疇作出最好的決定，包括分配代幣、會員制度、安全、定價、參與、解決紛爭、內容以及規格程序。

CC 代幣保險

CartelCoin 提倡首先生產及發行 1 億 CC，然後將所有供應發放出去，而非在短期內售出扭曲其價值，又或長期發售以淡化價值。以下可以查看更多有關分配 CC 的時間和對象的資料。

分配好 1 億個 CartelCoin 代幣後（代幣分配），就會有 1 億個流動 CC 代幣。代幣分配計劃在發行 CartelCoin 後進行。

有關首次代幣發行的進展，潛在的投資者可以發電郵至 cartelcoin.io。所有發展階段的最新消息及詳情都會透過網站發放。

收益用途：首次代幣發行的收益將會用作以下用途：

- 1) 發展及實行 CartelCoin 區塊鏈條約；
- 2) 與 CartelCoin 區塊鏈網絡平台發展、擴張及遷移相關的操作開支。
- 3) 進取地進行市場推廣，爭取合作機會，以及提升代幣價格

現今有不同有關維持及提升代幣價格的學說。CartelCoin 創辦人相信對於投資者而言，最理想的做法是在發展產品方面佔得先機，以及維持現今密碼貨幣的普及程度。因此，隊員會分派到不同投資社群，去進行溝通，服務加密行業人士，以提升代幣價格。