



HYC

火音短视频白皮书

——火音短视频让时间不白流

1、前言	6
2、项目介绍	6
2.1 项目简介	7
3、设计逻辑	7
4、背景介绍	8
5、当前行业痛点	8
5.1 行业收入分配不合理导致内容产业整体恶性循环	9
5.2 视频库存短缺问题引发的问题	9
5.3 低俗类短视频受到追捧	9
5.4 未能与广告商很好的结合	9
5.4 会员不偏爱短视频广告	9
6、解决方案：去中心化的流量和收益分配	10
7、Fire Sounds介绍	10
7.1 概念解释	11
7.2 五维之连接	11
8、Fire Sounds火音短视频社交平台介绍	12
8.1 主播/粉丝经济	13
8.2 搭建论坛	13
8.3 技术架构	13
8.4 广告业务	13

9、智能商业植入消费资本体系.....14

10、Fire sounds短视频平台特点..... 15

11.1 刷视频即挖矿..... 15

11.2 平台收入分红..... 16

11.3 回购销毁..... 16

11.4 人工智能..... 16

11.5 基于区块链技术..... 16

11、有效流量证明机制(Proof of Flow)..... 17

12.2.1 Proof of Work..... 17

12.2.2 Proof of StakePoS..... 17

12.2.3 Proofof Taste & Steemit..... 17

12、技术实现.....18

13.1 技术架构..... 18

13、火音短视频直播平台优势.....19

14、平台 TOKEN 权益证明..... 19

15.1 token 介绍..... 20

15.2Token 的具体权利主要包括： 20

15.2TOKEN 应用..... 21

15.3 TOKEN 分配..... 22

15. 免责声明.....	23
16. 感谢观看.....	24

1 前言

在这个时代区块链促使5G实现真正的点对点的价值流通，自媒体也已经从最初的文字到图文，再到现在的短视频的形式演变，目的只有一个：缩短抓住大众注意力的时间。

短视频已经成为目前内容平台的风口，全球通过短视频、直播造就草根逆袭，也让越来越多的人参与到自媒体短视频的创业中去但目前变现的手段和模式却相当有限，与传统的内容行业相似，一个优质的短视频也需要花费大量的时间和精力去打磨，所以变现已经成为能够持续发展下去的诉求。

目前参与短视频和直播的人基本上只能靠平台补贴、广告分成、粉丝打赏等方式获得收益。而且广告分成比例、打赏抽成比例都是平台说了算，内容生产者处于弱势地位。

在高涨的娱乐需求和移动互联网飞速普及的双重推动下，引发了全球“人人都爱短视频”的全民UGC狂欢。行业迅猛发展，让短视频成为继文字、图片为主要内容载体的信息传播方式后的又一暴利社交媒体行业。平台赚得盆满钵满，而作为内容的创作者，只分享其中很小一部分红利。

与短视频一样，区块链也同样成为了风口，融入了通证经济的短视频内容平台，将使得广告主，内容生产者，消费者（社区贡献者）之间的生产关系能够实现重构和平衡。

合作与共识是人类文明最重要的组成部分，是人类能够凌驾于万物之上主宰地球的根本原因。作为一个高度智慧的复杂群体，缺乏信任会导致合作不畅，缺乏透明度会导致无法达成共识。随着全球化的加剧，人类文明的发展瓶颈愈发显

著。

我们不得不承认，中心化社会对于几千年来人类文明的快速发展，起到了极大的促进作用。但随着全球人口的不断增长，物质需求的不断提高，地球资源的日益匮乏，自然环境的生存危机，以及因贫富差距所导致的阶级矛盾日益激化，都不断限制着人类群体的总生产力提升，直接影响到了文明的进一步发展，让我们不断的为如今由多个中心化所组成的世界进行着理性反思。

区块链为我们带来的不仅是金融的改变，加密货币只是价值传递的一种体现，是事物变化运行过程中传递能量的另一种表现形式，可以将其视为生命活动的基本要素。

它可以为我们带来更多，从金融到商业，从娱乐到文化，从产权到法律，从隐私到自由，从意识到认知，甚至从民主时代到后民主时代。从本质来看，区块链形成的社会浪潮 将改写人类文明的发展，再次将整个人类文明带入快速发展时期。这是人类探索未来的必经之路。

区块链的出现让我们找到了解决问题的方向，共识体系通过技术手段产生被动信任，形成不可篡改的共识机制，从而达成迄今为止信任的最高境界—无需信任。这是一场值得关注的技术革命，从根源处解决了现代人类文明发展的瓶颈，值得全人类不断探索和实践。

通过这项新技术，人们意识到当前大多数社会冲突都是由中心化引起的。也许，去中心化是唯一的解药。区块链完美地解决了这种全球性的信任危机，加密货币则为我们的资产安全找到了出路。

但是，区块链技术的应用还有很长的路要走。越来越多的人开始关注区块链的应用价值。对整个行业而言，将加密货币转换为真正的全球流通货币的尝试从未停止过。寻找区块链和加密货币的应用价值，一直是 **Fire Sounds**开发团队的目标。这也是我们设计和开发 **Fire Sounds**的初衷。希望我们的努力可以为世界打开新的窗口，成为具有重要意义的社会实践。

区块链时代的到来，将打破这种局面，让内容创作者成为主体，一个属于个人品牌的粉丝经济体时代已经来临。国内外社交战场已有抖音、快手、火山、Youtube、Snapchat、Instagram等平台。但机会永远都是留给有准备的人，新的区块链社交媒体火音短视频崭露头角。

而 **Fire Sounds**出现，正好完美解决了传统中心化内容平台的问题，致力于建立一个更好的基于通证经济的内容生态。首先 **Fire Sounds**是一条底层公链，公链是区块链系统的地基，**Dapp** 要想高速稳定的运行，需要有一个高性能的公链支持，第二，**Fire Sounds**提供了落地场景，为 **Fire Sounds**生态能够持续不断注入流量。**Fire Sounds**是基于区块链的去中心化内容协议，目标是通过区块链技术与分布式存储，构建一个去中心化的全球内容激励与分发体系。和其他许多区块链内容平台一样，在 **Fire Sounds**生态中的各种 **DAPP** 里，从内容的生产、传播到分发，各种创造价值的行为都将被激励。

所有的价值定价都是公开、透明的，无论是创作者提供内容价值、开发者提供工具价值，还是传播者参与的劳动价值，都会纳入智能合约、全网可见，从而实现公平的收益分配，达到多方共赢的状态。

在 Fire Sounds网络下产生了火音短视频“HYC short video”这样的区块链社交视频媒体平台，当我们去创作内容的时候，我们真正在火音短视频上形成这种激励的社区，当有一个用户来看你的视频的时候，他可以领到你发给他的Token。当他把这个视频传播出去的时候，你再奖励他Token。当有广告主想要给你广告的时候，他再给他你Token。每一个用户给你贡献了多少钱，你挣了多少钱，都不会为了造点击量而造假。你在这上面形成的每一个粉丝都是你的私有产权，没有人在你们之间设置一道信息流的管控和优化等等。

在区块链的世界里，每一个自媒体都有非常多的传播节点，这是很值得去期待的一件事情。而且这些节点可以让每个内容主体的边界无限扩大，并成为多种可能。粉丝经济体，这绝对是对整个内容创作者一个非常大的体验和改变。

并且粉丝经济体能在最大程度上打击盗版的出现。Token将最大限度地增加内容创作者与粉丝的粘合度。在这种情况下，别人可以盗取你的头像，盗取你的人内容。但他盗不走你的粉丝，更不能盗取你的经济逻辑。

Fire Sounds不仅仅是一个单一的区块链项目，更是一个基于区块链的分布式隐私互联网的多项研究成果的整合。它将在身份安全，网际自由，隐私社交，去中心化金融和商业方面发挥重要作用。

撰写本文时，HYC开发团队正在进行最后的测试和验证，这占用了我们所有的时间。因此，在项目正式上线后，相关的技术介绍和解释将出现在 Fire Sounds白皮书的“2.0 版本”中。我们真诚地为此道歉。

2

项目介绍

项目简介

基于区块链技术，以非中心化匿名为设计原则，在分布式节点上构建了一个“隐私互联网”，供所有公众使用。在此基础上，通过精确严谨的产品设计，HYC将初始功能在火音短视频应用中运行，实现了友好的用户体验，形成了完善的去中心金融与商业生态，最终打造非中心化共识社会全生态未来货币网络。

火音短视频的功能有：火音任务，火音背包，火音视频，隐秘聊天，匿名交易，智能合约，分布式 OTC 交易，超级主节点，达人直播，游戏娱乐，生活服务，幸运抽奖和独特的智能合约设计 – 链商合约。所有这些功能相互呼应、循环、平衡，构成了火音短视频初期强大的内部结构，其内在的金融平衡，社区推广，商业对接，价值沉淀和网络扩张都将颠覆中心化商业模式背后的观念。

最终 HYC 将成为一个供全世界使用的隐私互联网络。它支持开发独立的 Web 浏览器，其中每个 ID 地址都可以作为匿名 IP 网址使用。在这个开放的隐私网络中，可以移植中心化互联网的所有应用程序。通过社区的共同努力，打造一种全新的，去中心化的互联网自由生态。

在运营战略方面，火音短视频以去中心化社区共赢为指导原则，遵循去中心化的原则，它最大限度地弱化开发团队的社区影响力。这为火音短视频的长期发展创造了更大的空间。

火音短视频所带来的不仅仅是一种新型加密货币，也不仅仅是一个新的区块链产品；它带来的是一个完全去中心化的金融网络，一次真正颠覆性的商业实践，以及对互联网的重塑。它引领人类通往自由的大门，更是一个不朽的想法和坚不可摧的思想。

依靠无与伦比的金融逻辑，这是它与我们见过的任何一种加密货币的区别。它将成为真正意义上的去中心化全球货币，为世界带来真正的财富自由。

火音链希望使人们意识到非中心化共识的长远意义，去体会隐私与自由的珍贵，通过连接生命的力量，推动人类文明进步，用真诚和爱面对我们未知的未来以及我们自己。

3 HYC 设计逻辑

金融市场中，交易产品价格的基本公式是：

任何交易介质价格=流入市场的现金流/当前时间段市场可交易的总数量

这是一种良性的现金流良性解决方案。随着火音币简称“HYC”价格上涨，用户将更积极地参与到裂变拓展，使火音短视频生态网络中的用户数量翻倍增长。

火音短视频带来的收益越高，参与市场推广和投资 HYC 的人就越多，新用户增长的激励就越大。我们知道，交易介质的价格不仅取决于流入市场的现金流，还取决于当前时间段市场上可交易的总数量。

在火音短视频生态中，超级主节点社群的创建将为参与者带来可观 HYC 收益。随着 HYC 收益的增加，越来越多的参与者将逐渐了解其价值，从而为获得更多的 HYC，而创建更多的超级主节点社群。超级主节点社群的增加为火音短视频生态提供了更稳定的网络服务。此外，搭建超级主节点社群和主节点超极社群需要质押不同数量的 HYC，因此越多的超级主节点社群意味着越多的 HYC 将被当做押金使用，这有助于大大降低市场上可交易的 HYC 数量，刺激其价格增长。此外，火音短视频生态系统内用户的指数增长也加速了 HYC 的购买需求，从而使 HYC 的市场需求倍增，进一步降低了当前时期的可交易总量，形成价值的良性循环和持续、稳定的上涨。

随着 HYC 价值的不断上涨，大量用户将继续参与到火音短视频生态网络的扩张中。为了增加用户粘性，我们在生态中添加了更多具有意义的功能；例如，世界上最安全的社交聊天应用程序，精准对接目标用户的全网广告广播系统，连接商业价值的链商功能，以及安全对接全球法定货币的 OTC 功能直播等应用。通过这些功能和应用，在人们体验火音短视频生态时，HYC 的使用价值将会凸显，

这为 HYC 成为未来通用货币奠定了基础。

在 HYC 的收益驱动和大量参与者的共同努力下，火音短视频的生态网络将迅速发展成熟；成熟的火音视频生态必将伴随所有参与者走向最终的自由。有些人一生都在为自由而战，至死也没有获得想要的自由。

而我们，必将搭乘火音短视频梦想列车，前往未来的伊甸园，在那里没有绝望，只有希望 and 梦想；没有中心化的束缚，只有前所未有的自由。

4

背景介绍

现在的商业世界，无论是线上经济还是线下经济，仍然是渠道为王，而并非内容为王。其实内容为王的理想远远没有实现。90 年代互联网刚刚普及的时候，我们说互联网未来会消灭渠道、消灭中介，把整个世界变得更加扁平化。遗憾的是，一直到今天我们也没有实现这个目标。相反，互联网的入口成为了更加坚固的渠道。这就是为什么互联网的巨头都去做手机，都去投资车联网，控制入口的目的非常明显。这样导致的结果就是：作为用户，失去了相当大一部分选择阅读的权力。平台也开始筛选信息，无论是刻意的搜索热门，还是广告商获得的优先显示的机会，内容的呈现已经开始严重倾斜。用户不再能主宰自己看到的信息。而原创作者也心存不满。他们的高质量内容多为平台做嫁衣，自己收获了百万浏览，数千点赞，一时名声大噪，然而实际上的经济利益却多数流到了平台方。而且随着大众越来越明白数据的价值，用户也变得不愿意把私密的个人信息分享出来。这最突出的一个问题就是中心化。

2017 年 Google 和 Facebook 的广告收入占据了全世界互联网广告收入的 62%。YouTube 被 Google 收购了以后，2017 年贡献了 Google 整个集团广告收入的 6%。而 YouTube 的官方合作伙伴去年收入最高的一家只有 1650 万美金，网红 MC 机构、KOL 他们的收入水平跟平台相比几乎可以忽略不计。而媒体平台却可以捕获巨大的经济价值。另外，作为广告主在投广告时，也没有收到相应的效果。用户花钱去免除广告，这在很多平台上是司空见惯的现象，造成很大的资源浪费。广告主与用户‘双输’。广告主缺乏高性价比的投放工具，越是缺乏投放工具，就越依赖平台做投放，那问题就越发严重。

并且，在整个互联网领域里面，大量的用户其实给平台创造了广告收入，因为大家知道我们每在百度上搜索一下，如果我点击了一个广告，心疼的不是我们，心疼的一定是广告主，因为你点一下，这个广告主就要付 10 块或者 20 块钱。在这么一种状态下，其实在整个原有的非区块链的互联网的世界里面，创作内容和浏览内容的人，并没有拿到在这个系统里面应该拿到的收入。而全部被这些中心化的平台他们形成了一个巨大的流量黑洞和货币的黑洞，把用户创造的价值和内容者创造的价值全部吸走了。

5

当前行业痛点

随着移动互联网和智能设备的普及，文本、图片、音乐、影片等生产和传播发生了质的改变，催生出一个蕴含着巨大商机的新领域：内容产生。以 Facebook、You Tube、Twitter 等为代表的数百亿甚至千亿市值的互联网平台，控制这数字内容的访问，分布和传播。同时看似理所当然地获得这些用户数据为基础取得的收益。

区块链技术的出现使人们能够重新开始审视这些中心化内容平台的商业模式。总结起来目前内容产业痛点主要有以下。

◆ 5.1、行业收入分配不合理导致内容产业整体恶性循环

用户不会因为喜欢一个发布平台上的内容，所以内容产业中最关键的部分理应是内容创造者。目前创造者、消费者和广告商之间存在中心化的平台和渠道。这样的中心模式导致两个问题。

首先，创造者只能处于行业的边缘位置，无法直接触达消费者和广告商，创造出的价值被中心化平台和支付渠道抽取大部分，创造者无法清晰的知道自己创造的真实价值。

其次，中心化平台天然是根据收益进行流量分配，这样一方面导致生产者为了获得较大的流量分配，这样一方面导致生产者为了获得较大的流量可以迎合平台，另一方面新兴生产者因为得到流量支持，更加难以创造出新的内容。这两者

相互作用，使得内容产业有内容质量整体下降和同质化趋势，也让用户无法真正获得属于自己的个性化内容，只能获得以平台为出发点定制的个性化。

◆ 5.2、 视频库存短缺问题引发的问题

现在有超过 30%的广告商和 50%的广告交易所抱怨网络视频广告的极度短缺？库存指的是出版商可以在屏幕上投放广告视频以供用户查看的数字不动产。广告商急切的需要更多的库存（更多的数字不动产）来播放他们的视频广告，但是视频发布者很难更上这日益增长的需求。在一定程度上这是因为视频发布者被局限在充斥着杂乱推送的小小屏幕上的狭窄空间。

伴随着视频发布者不断寻求适应的需求平稳增长，视频广告的空间短缺已经成为广告欺诈总体失衡的催化剂；视频广告占网络广告的总量不到 40%，但却引发了超过 64%的广告欺诈。

◆ 5.3、 低俗类短视频受到追捧

当前国内外的短视频应用，更多的是从搞笑、恶搞、低俗的角度出发，以博眼球为目的，为吸引粉丝打赏、送礼，不择一切手段。长此以往，不断的挑战公众的道德底线，政府部门不断的对各类短视频发出整改要求，一整改的短视频应用用户流量必然下降，只能再次挑战低俗下限，反复的恶性循环。

◆ 5.4 未能与广告商很好的结合

由于现在的短视频应用主要以低俗博眼球为主，广告商植入广告反而降低广告的价值、拉低产品的档次。在这种情况下，广告商对短视频的热度不高，更不愿意对视频类广告投入巨资，使得当前短视频应用的收入来源，主要以会员打赏、充值为主。

◆ 5.6 会员不偏爱短视频广告

当前短视频应用造成的社会风气，使得用户更爱打开一些低俗类、恶搞类的视频，再加上没有相应的激励，用户对短视频广告基本上都是敬而远之。长此以往，用户不仅不能获得实际的收益，而且只能在短视频应用上获取低俗短暂的精神鸦片，整个生态也没有与市场经济相结合，形成一个闭环的生态圈。

6

解决方案

去中心化的流量和收益分配

火音短视频的流量分发是去中心化，分销商、社区运营者和普通用户分发者，以自身力量帮助平台生态自然运转。其中社区运营者可以通过内容进行分类、标签化、评价等方式多内容进行描述，通过大量的运营者，最终将形成对内容客观准确的定位和评价。随后根据人工智能对内容和用户进行个性化匹配。分销商则更加专业的通过对目标受众的分类，实现内容的精准投放，普通用户通过点赞、评论和转发等行为，对内容的社会化分类贡献力量和热度。

所有劳动在火音短视频生态中的价格都公开透明。无论是内容创作者提供者的内容价值、传播者参与的劳力价值，还是广告或版权流转的价格，都会已完全公开的。

我们需要一个分散视频渠道的平台来确保为视频发布者和广告商建立一个强大、稳定、公平的利润渠道，同时统一行业中间人、交易所、网络和经销商的零散工作流程，复原原本应该是很简单的环节，就像在广告商和视频发布者之间握个手一样。

区块链给了我们机会来解决中心化社交平台存在的问题，在区块链时代，真正开启了内容为王的红利时代，基于区块链的火音短视频就是在这样的背景下应运而生。

火音短视频是一个基于区块链技术的数字内容视频分享平台，使用加密货币打赏支持平台、建设、奖励优质内容和社区互动。火音链将使用一个透明的核算体系，精确反映每一个参与者对平台成长的贡献值。火音链将给平台带来的流量的价值（包括平台建设者、内容提供者和传播者），作为衡量参与者贡献的标准，并为这些贡献者提供货币和股权回报。因此，火音短视频是一个数字内容视频分享平台，基于区块链技术为内容提供者和传播者提供激励，会形成自己的社区，

并拥有独立的货币。

火音短视频的专利内容分发模型将永远改变互联网的运作方式。这是一个全新的超链接，其灵感来源千全球领域内的超链接多年使用与实用经验。该专利在改进其鲜明的局限性的基础上，实现为用户和视频发布者提供无可比拟的便利性、实用性和简单性的目标。

火音短视频构建了一个分布式系统，通过其嵌入层的跟踪技术记录每位用户观看广告时间。广告商根据广告观看时间，以 **HYC** 的形式奖励视频发布者，广告商和用户。通过这种方式，火音短视频恰当地同时激励和补偿用户与视频发布者，并通过世界上第一个 **NLP** 共识层智能地传递视频广告，同时通过智能合约将用户数据证券化。

火音短视频将建立隐形嵌入层，能供全球任何网站无缝对接，允许发布者在其网站文字上直接嵌入小视频。该隐形层能将视频广告嵌入到用户正在阅读的任意一个字中，而不需要占用 屏幕上的任何宝贵空间或缩在段落中。最主要的是，火音短视频正在打开互联网用户界面隐藏的新维度，通过自然语言处理将视频广告嵌在相关文本之后。这使得广告收入第一次直接与网页上的文本相关联，结合用户筛选的喜好，放置在自然语言处理的顶部。相比广告行业糟糕的现状，火音短视频的嵌入层将为视频发布者提供更多的库存量，并且通过 火音短视频智能合约的数据存储，该嵌入层也将网络用户从广告商急需的入侵性的用户数据中解放出来。因此这是广告行业从未有过的第一次双赢。

火音短视频保证将使这离开的 6 亿用户重归广告观看圈。我们建立在区块链上的三层解决方案将是一个三赢的局面，这是破碎的广告业公平奖励每一个参与者的必需，增加视频广告相关性，并剔除 不透明的、具有欺骗性、滥用性现状的烦人的中间商为一种分布式搜索引擎，火音短视频在视频中实现其查询。它套用区块链力量，最后将关联性、透明度、安全性、及物性、分散性等推广到广告视频搜索上由火音短视频团队在 **NLP**、区块链开发、**AI**、分布式系统架构和网络工程方面的核心优势，火音短视频构想了一个三层解决方案以实现这一愿景。火音短视频以其独特的方式实现这一承诺，不只是因为它已经在这项技术发明的背后建立起了技术， 更是因为它已经与最优秀的媒体建立了全球伙伴关系，其中包括国内外各大媒体和视频媒体机构的独家合作以及全球其他资源合作，并与其他拥有百万用户的几十家平台进行交易。

7

Fire Sounds介绍

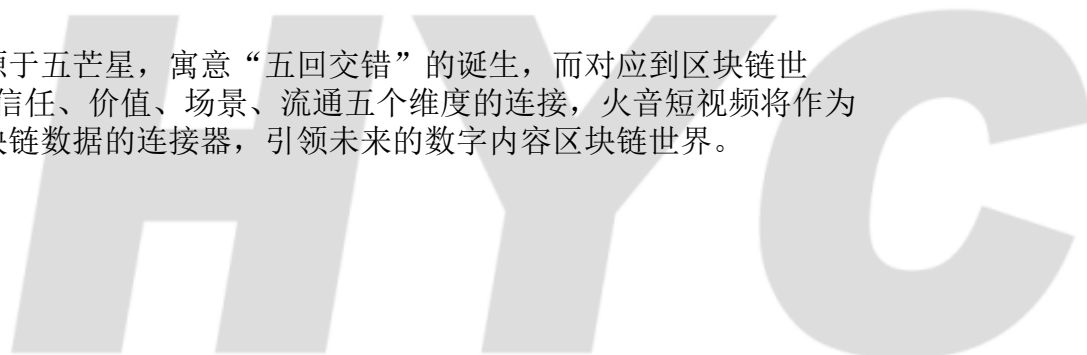
◆ 7.1 概念解释

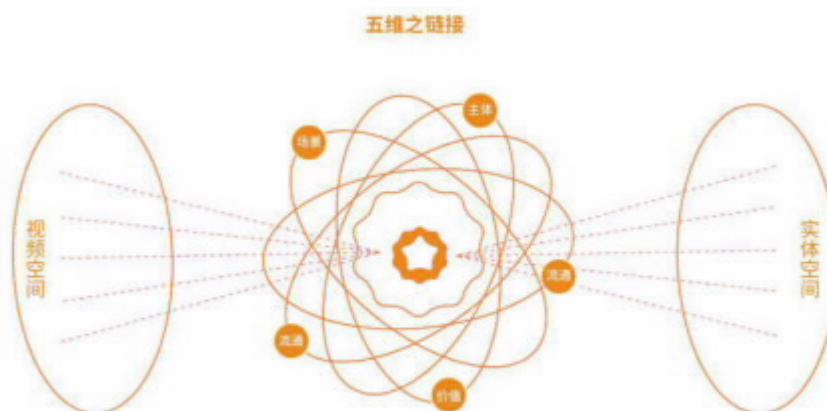
HYC Chain（称“火音链”）是下一代区块链价值互联网的底层基础链与协议，是以区块链技术为基础打造的数字视频内容链。希望让每个人通过创作，永恒地记录自己的数字轨迹；赋予每一份创作和每一个数据应得的权利和价值，创造一个更加公开开放、健康有序的全球内容生产、确权、推广、分发以及交易的大环境。

旨在基于 5 个维度（视频主体、视频信任、视频价值、视频流通和视频场景）实现 3 大连接（链与链的连接、链与中心化的连接、链下与链上价值的连接），并为此制定了具体的 10 大核心技术路线，让区块链世界互联与普惠。火音链的核心成员来自全球顶尖的科学、金融组织和机构，NASA、维基解密、Google、摩根斯坦利、荷兰银行、德国银行等，对科技、社会、经济的发展及生命周期有着深刻认知和解读。当区块链逐渐成为未来世界秩序之钥时，探索未来区块链世界的终极成为火音链建设的初衷。

◆ 7.2 五维之连接

火音短视频源于五芒星，寓意“五回交错”的诞生，而对应到区块链世界，则是主体、信任、价值、场景、流通五个维度的连接，火音短视频将作为未来社交视频区块链数据的连接器，引领未来的数字内容区块链世界。





◆ 7.2.1 视频主体

所有参与者都是主体，包括一切人、物、组织、系统等在社交视频链中使用统一的身份标识，火音短视频根据身份标识权益管理与业务处理，火音短视频支持主体的多身份标识管理。身份标识使用去中心化的方式进行管理，包括身份标识产生、使用、验证、存储，以实现隐私保护与安全交易。

主体特性

产生：每个身份标识采用非对称加密 PKI 加密机制生成，产生对外公开的地址信息。身份标识的所有者保管地址与私钥信息。此外支持部分参与主体选择数字认证中心颁发的证书进行标识。

使用：身份标识的主体通过私钥信息，操作其在社交视频链所有权益或数字资产进行交易，并向火音链发起申请。

验证：火音链进行所有权益检查与交易验证，通过后形成网络共识。

存储：产生的身份标识相应的公开信息，将被作为公开信息存储在 Fire Sounds 的分布式账本中。此外身份标识支持智能合约拓展，以实现更丰富的身份标识管理，满足不同业务领域的身份管理要求。如在金融业务领域资产交易的场景，需要满足业务主管地区的 KYC 需求，采用扩展的智能合约进行 KYC 内容的设置与存储。

◆ 7.2.2 视频信任

区块链的繁荣发展比较重要的一个原因是区块链技术实现了去中心化的信

任机制，使其成为信任的机器。Fire Sounds通过信任主体、信任网络、信任交互，建立了分布式信任机制。

信任主体

每个参与主体在 Fire Sounds中都存在利用 PKI 建立的身份标识，并且通过分布式账本进行公开信息记录与存储。部分参与主体，可使用认证证书的方式进行管理。信任网络

采用共识算法，达成 Fire Sounds全网交易确认，并记录账本，一经确认，无信任网络法进行任何形式的交易撤销。

信任交互

其他区块链平台、中心化系统，可采用密钥或者认证证书进行授权，达成跨链交易。Fire Sounds支持智能合约进行跨链交易，在关联链或系统达成共识后完成 Fire Sounds共识，实现信任交互事务控制与管理。

◆ 7.2.3 视频价值

区块链本质上实现了去中心化的数字资产价值转移，登记在 Fire Sounds上的所有资产都以特定价值的形式存在，参与主体之间的交易，实现价值的转移。Fire Sounds的价值管理，包括价值产生，价值交换，跨链交易。

Fire Sounds的价值产生通过每次共识达成后释放 HYC 给参与共识的节点。此外支持参与的信任主体进行线下资产映射上链。产生的价值资产，基于 Fire Sounds进行价值交换。Fire Sounds使用柔性链路协议支持与其他链的交易与价值互换，并通过智能合约进行锁定交易并完成事务管理。

◆ 7.2.4 视频场景

Fire Sounds支持与各个区块链网络，分散的中心化系统，各参与主体的连接，实现商业场景的支持与连接。Fire Sounds作为价值交换的枢纽，结合云计算、大数据、人工智能技术为商业场景提供完善的支持。

◆ 7.2.5 视频流通

Fire Sounds定位未来区块链内容数字视频世界的连接器，不仅支持新型的业务场景，更将为传统商业进行流通，实现区块链连接一切商业，为未来的商业提供信任与价值互换的基础。为此 Fire Sounds提供 DApp 应用开发组件与 SDK，简化 DApp 的开发，组合的工具包不需要专注于业务与场景的开发人员熟悉区块

链的底层技术。此外 Fire Sounds提供 ChainStore，为 DApp 使用与推广提供平台。

8

HYC Chain

网络 火音短视频社交平台介绍

◆ 8.1 内容创造者有三种方式参与到 Fire Sounds短视频平台,以自媒体的形式接入平台并进行推广和观看，内容生产者和传播者获取收益。

接入传统媒体平台。火音短视频为第三方平台预留了角色，第三方平台可以推广并与内容提供者进行分成，也可以以直播平台为基础搭建媒体平台并获取收益，或许我们很快就能见到区块链版的 Facebook、Twitter 等媒体平台。第三方平台的引入会极大促进火音短视频生态圈的多样化建设和繁荣。

◆ 8.2 业务模式

跟传统的媒体平台不同，在 Fire Sounds网络平台的火音短视频直播平台是完全免费的，而且还可以获得收益。直播平台采用赞同/反对模式来计算内容创造者的收益，也就是说，如果用户所提供的内容有越多人来赞同，那么他所获得的收益也就越高。对于内容发现者来说，越早发现有价值的内容，其发现的内容被越多人承认，其所获得的发现奖励也就越高。

◆ 8.2.1 主播/粉丝经济

网络直播在东亚国家非常的火爆，欧美国家也有很多明星的狂热粉丝，我们认为这是这些主播/明星更加全球化的好机会。我们无法忽视这个火爆的存在，Fire Sounds网络的火音短视频直播平台也特别适合直播行业并且具有独特的优势。区块链的跨区域通信和跨境支付优势使得主播和粉丝们可以实时参与全球直播，另外打赏都在同一个计价体系内完成，坐拥全球化的收益是个很好的激励因素。粉丝们既可以直接打赏，也可以通过持有投票权来源源不断的支持更多的明星，这无疑将会大大支撑直播平台平台的价值。越吸引眼球，越多回报。

◆ 8.2.2 搭建论坛

一些小众论坛虽然可以贡献不少重要内容，但由于规模较小，并不足以支撑有足够吸引力的回报。因此，内容提供者可以选择接入 Fire Sounds网络的火音短视频直播平台，提供付费阅读模式。越重要，越多回报。

◆ 8.2.3 广告业务

直播平台是一个去中心化系统，广告商不太可能找到一个接洽的机构。如果广告商需要发布内容并增加曝光率，那么办法之一就是购买足够多的投票权，而这对直播平台的权益持有人是个利好，这点类似 Youtube，用户享受免费的视频，同时得忍受烦人的广告植入。办法之二就是广告商将广告拍的足够精彩以获得平台用户的好感，不但可以节省广告费用同时还能获得点赞和打赏，对于广告商来说，没有比这给位划算的生意了。那么，是不是直播平台上不会有付费广告，反而因为发布内容会有奖励而导致垃圾广告满天飞呢？我们很高兴的告诉你，这样的事情并不会发生。如果广告商的广告带给平台用户不好的体验，那么他的支持率会很低同时反对率很高，无法获得推荐也没有收益。越少打扰，越多回报。

9

智能商业植入消费资本体系

超级商家的销售力不再是问题。火音短视频通过供需双方之间的有效连接，促进商业发展并加速火音短视频生态中各种经济元素的流通。我们还通过独特的智能合约－链商合约，深化了火音短视频商业生态系统。所有激活链商合约的商家都会成为火音短视频生态中的超级商家，获得庞大用户支持所产生的巨大消费力，并转化为超级商家的绝对销售力。任何用户都可以通过链商合约，将他们社区用户体系中的消费者转化为消费资本。这将有效刺激整个生态的零售消费，帮助商家在火音短视频网络中获得极大的推广，分享和销售力。使得HYC在拥有支付价值的同时也促进了合作。它带来了一种新的复合型商业体系，使商业的发展更加自由，具有活力。

链商合约让火音短视频演变成为一个平衡的，积极的和循环的生态。商家将在自由市场环境中为消费者提供价格有竞争力的产品和服务，与此同时消费者也能通过推广产品来获利。这是一个完全由消费者主导的商业环境。其去中心化的本质颠覆了整个传统的互联网商业，促进了商业的良性发展。这就是去中心化的魅力所在。

10

Fire Sounds网络 火音短视频平台特点

◆ 11.1 刷视频即挖矿

观看视频挖矿

观看视频是可以获得视频产出的通证经济。

发布视频主要有三种途径：a.直接录制视频，被推荐次数比较多，从而获得较多的赞，收获更多的打赏。b.上传本地视频，可以录制视频先保存在手机上等有时间再发布，也可以从其它网站下载后上传。操作都比较简单，很容易上手。

a. 点赞，即免费打赏
完成每日点赞任务，可领取 HYC 奖励。

b. 付费打赏

付费赠送礼物给视频作者，该打赏行为会产出平台 HYC，双方都可得到一定数量的 HYC 奖励。

◆ 11.1.3 推广挖矿

通过邀请好友注册，可以获得一定数量的平台 HYC，并且好友注册后也可以立即获得 HYC 奖励。计算模式如下：A 用户邀请 B 用户注册，A 用户会立即获得 HYC 奖励，B 用户也会立即获得新人 HYC 奖励；每天完成任务按比例释放成 HYC 币。

◆ 11.2 平台收入分红

人人是“股东”，平台全部收入按照固定比例（80%）分配给所有平台 HYC 持有者。全民持“股”，利益绑定，公平透明分配收益。

◆ 11.3 回购销毁

Fire Sounds团队每个季度以 20% 的利润回购流通的 HYC 并销毁。刺激平台 HYC 价值上涨，提高分红，保障平台 HYC 持有者利益，用户每笔交易自动销毁千分之一。

◆ 11.4 人工智能

人工智能专家通过人工智能开放平台完成对视频、主播和广告推荐的优化。计算机视觉专家通过计算机视觉开放平台完成对视频、图像和音乐的内容理解和分析。

HYC

人工智能



深度神经网络

- 视频推荐
- 主播推荐
- 广告推荐



视频内容理解

- 视频去重
- 相似度分析
- 视频质量评估



视频内容理解

- 质押TOKEN
- 优化算法
- 奖励TOKEN

HYC

◆ 11.5 基于区块链技术

从活跃用户数量、营业收入和市值来看，传统媒体已经做得如此成功并形成了寡头垄断，如 Twitter、Facebook 等，Google+ 的失败说明要想以原有的方式在寡头们的各自领域做到颠覆已无可能。对于直播平台来说，区块链是个机会。区块链独有的去中心化、高安全性、隐私保护的特性和 P2P 技术结合起来，可以创造出一个新的世界。

火音短视频平台的目标是用区块链技术构建一个去中心化的媒体平台，这个平台天然地拥有区块链技术所能带来的一切优势，比如：没有一个中心机构控制、高安全性、匿名性，用户完全的控制权等等。

11

有效流量证明机制

(Proof of Flow)

即使有了区块链和 P2P 技术，似乎也无法动摇传统媒体的寡头地位。正如我们经历的，我们更容易被简单快捷的用户体验所吸引，而对其背后的安全机制却并不那么关心。从 Mt.Gox 和 Bitfinex 失窃事件就可以看到，即使频繁发生安全事故，用户依然倾向于在中心化平台交易，而非迁移到更加安全的 BitShares

去中心化交易所。

不过，火音短视频平台有自己的核武器，那就是独特的代币分发模式 PoF(有效流量证明机制)，给内容提供者以物质奖励。在解释 PoF 之前，我们先来了解一下 PoW（工作量证明机制）、PoS（股权证明机制）和 PoT（品味证明机制）。

◆ 12.2.1 Proof of Work

简单一点讲，PoW 就是用计算能力衡量网络参与者价值。PoW 被认为是一种容易参与的，对同期参与者而言相对公平的分发模式，弊端则是浪费资源。

◆ 12.2.2 Proof of StakePoS

将权力交与股份持有者，这种方式避免了能源浪费，但对后期参与者来说，这不是一个最友好的方式，也难以避免源自系统内部的腐败行为。

◆ 12.2.3 Proof of Taste & Steemit

Steemit 是加密货币开发者们使用货币和股权奖励平台内容提供者的首次尝试。在 Steem 的白皮书上，内容产生激励被称为“品味证明机制”（Proof of Taste），这类似于我们现在所提到的眼球经济，满足观众品味和需求的内容会获得更大的支持和可观的奖励，这激励着内容贡献者提供更多更新，更符合审美潮流的内容。但是，Steemit 目前所面临的问题是，投票权重太过集中，大股东们的“Taste”决定了整个社区生态的方向。一旦内容提供者开始刻意迎合某几个人的品味，这个去中心化的社交媒体平台所展示的内容风格，就会开始变味起来。要分散投票权重，又势必会带来抛压，代币价值持续下跌，大量活跃用户因为收益下降而快速流失。

Proof of Flow——有效流量证明机制

任何内容分享平台和社会网络平台，其核心价值在于有效流量。整个平台生态的参与者，包括投资者、开发者、平台建设和维护者、内容提供者和分享者，归根结底，其价值均可用是否能够给系统带来有效流量和带来了多少有效流量衡量。

Virtual Proof of Work——虚拟工作量证明

PoW 被认为是最公平最好的的分发方式，我们经过比较，发现这可能不是事实：PoW 的参与门槛过高，既需要技术又需要强大的资金实力，一般投资者根本无法参与，大资本坐享壁垒带来的超额利润。不能避免某些偷偷挖矿的行为，这时候 PoW 就成了最不公平的分发方式。对资源不友好。另外，还有一个现象一直困扰着我们，一个产品的筹资金额跟产品本身没有关系而是更大程度上取决

于该产品初期的宣传力度，产品的开发和成功度不能给予开发者正向激励。而 Fire Sounds网络 火音短视频平台独创了一种新的分发模式，其核心在于继承了 PoW 的优点，又避免了其短板，并且带来了额外的好处：跟 PoW 一样，系统每天会按照设定产生一定量的代币，这些代币会被分发给投资者，投资者通过向特定账户转入锚定货币的方式来实现 POW。

新人获得一个公平的参与机会，消除了 POS 模式被早期参与者剥削的担忧。可以持续不断地筹集开发资金，并且开发资金筹资的多少跟产品的被接受程度正相关。平衡内容获益者的抛盘，维持系统运转。

◆ 12.3 灵活多样的获益方式

系统会奖励给优质内容提供者，除此之外，也允许多样的获益模式，比如打赏、标价售卖等。针对不同场景可以设定不同的支付方式，这也是我们的核心竞争力之一。

12

技术实现

◆ 13.1 技术架构

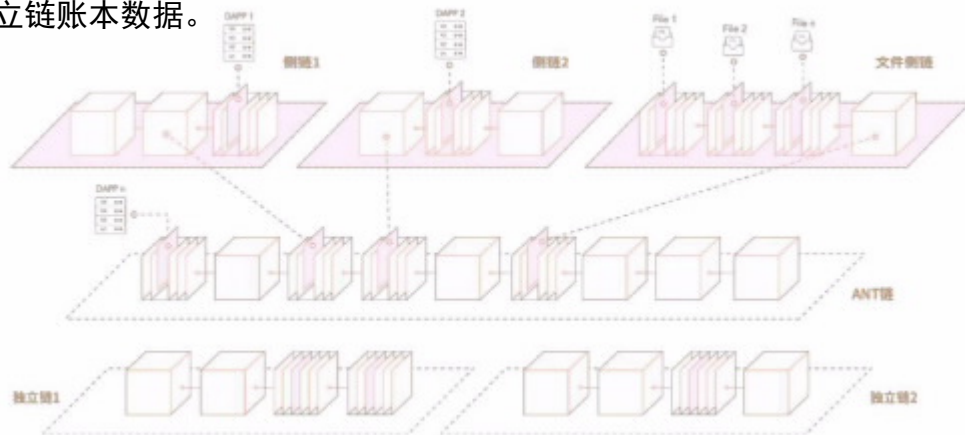
Fire Sounds采用了模块组件化的底层架构，在用户搭建区块链应用或区块链子链的时候，大部分组件都被设计成可以像乐高积木一样通过相互引用而组装起来使用。所有组件都支持可插拔技术，例如共识组件就支持 POW、POS、dPOS、PBFT 等，加密算法支持 RSA、SM2 等，用户也可以在其之上进行扩展。存储组件和通讯组件是所有区块链系统的基本组件。在存储组件方面，Fire Sounds 在普通的区块存储之外，还实现了世界状态和区块数据的文件存储和数据库存储等存储组件，以适应机构用户的高可用要求以及对数据查询的高并发要求；在通讯组件方面，Fire Sounds在实现了基本的 P2P 网络之外，还扩展了分布式私有通

讯网络和柔性链路协议。在安全组件方面，有别于以太坊的完全匿名和 Hyperledger 的证书认证，Fire Sounds将身份认证作为一个可选项，用户在运行特定的区块链应用时才可能需要展示自己的身份认证信息。在应用组件方面，HYC

Chain 已经提供了智能合约、数字资产、激励机制、成员管理和权限管理等创建智能合约和区块链的应用组件。

◆ 13.2 Fire Sounds将构建一个以主链为核心的多链平台

Fire Sounds由主链、侧链、其他应用链、DApp State 数据、文件等共同组成 Fire Sounds账本体系，用于承载 Fire Sounds中重要的应用功能和跨链协作功能。Fire Sounds的账本体系各种商业场景的 DApp 应用，也可以基于 HYC Chain 发布侧链或独立链。侧链与独立链采用插件化的共识组件，为不同商业场景提供差异化技术支撑。Fire Sounds将根据同步用户下载的 DApp，仅同步关联的侧链或独立链账本数据。



HYC

13

Fire Sounds网络

火音短视频直播平台优势

超低延时，主播随时上麦用户体验极佳：使用私有协议，实现主播与 众之间的多路低延迟音视频互动，端到端延时小于 400ms, 抗丢包率超过 30%， 抗 800ms 的网络抖动，支持千万级用户同时在线。

新一代音视频引擎技术卓越音视频质量：直播运用新一代音视频媒体传输、

处理引擎，采用传输通道选路智能化，流控策略控制云端化，分布式混音等技术手段，高清直播、实时互动、拥有与 QQ 视频通话一样卓越的音视频质量。分布式部署，安全稳定高效支持千万用户同时在线：支持分布式部署，方维针对十万、百万、用户同时在线，提供阶梯式直播高并发解决方案，可负载大数据运营，如映客般可实现千万级用户同时在线，低维护成本，还可动态扩充。交互性好，这是传统电视直播所不能实现的，网络直播双方可相互交流，更能体现真实、主动及参与；无地域、区域限制，网络直播传播更广、更快，实现局域、区域、远程，互联互通，网络互联实现了网络交互点点相通，无需前端，在任何网络节点均可 随时随地进行网络视频直播。

14

平台 TOKEN 权益证明

◆ 15.1 token 介绍

平台 token 作为可流通的加密数字权益证明，代表整个平台生态的相关权利，也是社区成员协同发展和走向自治的基石。

◆ 15.2Token 的具体权利主要包括：

◆ 15.2.1 收入分配：

平台会将相关收益除平台开发和运营以外的一定比例，根据平台 token 持仓量定期或不定期地平均分配给社区成员，具体比例会根据发展阶段由社区决策调整。

◆ 15.2.4 销毁回购:

平台将定期以平台的收入的一部分以高于当时市场的价格回购 平台 HYC 和销毁 HYC,平台通过销毁最终 HYC 数量是 2100 万。



◆ 15.2TOKEN 应用

商业应用交易，token 的商业用途主要用于用户直播打赏、广告商付费、线上线下支付、跨境支付、链商合约、生活服务生态应用。

◆ 15.2.21 股权众筹

Token 可以用于市场融资,从而获得市场估值、流动性，用户获得了退出机制。

◆ 15.3 TOKEN 分配

token 总量发行 1 亿枚,分配由创始团队、社区推广挖矿、基金会、天使投资其中：

创始团队占比 10%、基金会 5%（未来社区的运营、活动举办，第三方合作、

资源置换、平台维护等）。天使投资 5%，社区推广推广挖矿 80%，主要用于

用户行为挖矿。

15

免责声明

本文档仅作为传达信息之用，文档内容仅供参考，不构成在平台 TOKEN 及其相关公司中出售股票或者证券的任何买卖建议、唆使或邀约。此类邀约必须通过机密备忘录的形式进行，且须符合相关的证券法律和其他法律。本文档内容不得解释为强制参与互换，任何与本白皮书有关的行为均不得视为参与互换，包括要求获取本白皮书的副本或向他人分享本白皮书。参与互换则代表参与者达到年龄标准，具备完整的民事行为能力，与火音短视频签订的合同是真实有效的。所有参与者皆为自愿签订合同，并在签订合同之前对火音短视频有过清晰的了解。火音短视频团队将进行不断合理尝试，开发过程中，平台可能会进行不断更新，包括但不限于平台机制、代币及其机制、代币分配情况。文档的部分内容可能随着项目的进展 在新版白皮书中进行相应调整，团队将通过在网站上发布公告或新版白皮书等方式，将更新内容公布于众。请参与者务必及时获取最新信息，并根据最新内容及时调整自己的决策。火音短视频明确表示，概不承担参与者因依赖本文档内容、本文信息不准确之处以及本文导致的任何行为而造成的损失。团队将不遗余力实现文档中所提及的目标，然而基于不可抗力力的存在，团队不能完全做出完成承诺。

平台 TOKEN 是平台发生效能的重要工具，并不是一种投资品。拥有平台代币不代表其拥有者对平台的拥有权、控制权、决策权，TOKEN 作为一种数字加密货币，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、证书或其他授予任何权利的文书。TOKEN 的增值与否取决于市场的规律以及应用落地后的需求，其可能不具备任何价值，团队不对其增值做出承诺，并对其因价值增减所造成的后果概不负责。参考文献。

16

谢谢观看！

火音短视频感谢您的观看

FIRE AUDIO SHORT VIDEO THANK YOU FOR WATCHING