

大家好，今天来为大家分享第三代 区块链的一些知识点，和第三代区块链货币的问题解析，大家要是都明白，那么可以忽略，如果不太清楚的话可以看看本篇文章，相信很大概率可以解决您的问题，接下来我们就一起来看看吧！

本文目录

1. [著名经济学家陈人通教授讲授的区块链都有哪些特征](#)
2. [区块链时代比互联网时代最大好处是可信](#)
3. [区块链和供应链的区别在哪里？](#)
4. [Gojoy商城号称是第三代区块链技术的电商平台，和传统电商平台相比，有什么区别？](#)

著名经济学家陈人通教授讲授的区块链都有哪些特征

第一个特征：分布式架构。

现在，分布式已经成为一个流行词了。移动互联网的深度发展，催生了像Airbnb（爱彼迎）和滴滴这样的分布式商业形态。不过，它们依然依赖于某个特定的中心化商业公司来运作，只是提供服务的主体成为分布式存在。真正意义上的分布式技术包含了分布式网络、分布式存储、分布式账本、分布式计算等元素。在人类社会的数字化迁徙程度越来越深的时候，原有的网络技术架构不足以承担这么高频率、这么巨大的数据传输、存储和使用需要。

于是，分布式计算、边缘计算等概念开始备受关注。人们在总结物联网发展趋势的时候，将物联网分为了1.0、2.0、3.0这几个阶段。在物联网3.0时代，传感器或者芯片本身就具备了计算的能力，这样传感器的数据就不需要通过网关传送到中心化的系统里去计算，而是在物联网的边缘端就能直接执行计算任务。在这样的技术和商业模式的推动之下，最后整个社会结构也会趋向于分布式社会，而区块链将会成为这样的商业模式、社会结构、组织模式的基础设施。

第二个特征：共识。

我们知道区块链技术都起源于社区组织，从最早的比特币区块链开始，目前绝大部分的公有链都是以社区的方式在运行。在这样的社区组织下要对这个系统做任何改进，只能是通过全网的共识来达成。这些需要共识的事项包括了记账方式和各类规则的更改。

要是从共识机制来分析区块链的三种类型（公有链、私有链、联盟链），可以看出：
（1）公有链在共识达成的问题上追求彻底的民主，不存在中心的裁决者；
（2）

私有链不需要实现彻底的民主，可以是中心化的机构来做最后的裁决；（3）联盟链在达成共识时要求民主的程度比公有链要小一些，但是比私有链要大很多。区块链处理共识分歧的最根本方法就是“分叉”，即从特定时间点开始运行另一个账本。尤其是在公有链上，分叉往往是解决分歧的最主要方式。像以太坊这个公有链发展到今天，其社区的活跃程度和网络的稳健性，就是在几次分叉的过程中逐步形成的。现在比特币社区里都在争议比特币的分叉问题，但那些言论大部分都是被既得利益所束缚。如果比特币区块链不能处理这些分歧，两三年之后，它的价值会比现在大打折扣。

第三个特征：加密。

？

第一代互联网是一个透明的互联网，现在人们愿意牺牲掉一部分隐私来获得便利，如果这种情况继续下去，总有一天所有人都将无法忍受。假如我们的医疗活动完全在互联网上运行，所有的病历、就诊信息都有可能让无关的人窥视，影响该有多大？加密机制是第二代互联网必不可少的元素

区块链时代比互联网时代最大好处是可信

区块链技术能弥补互联网的可信性缺陷，区块链本身不是一项新技术，而是由分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法、智能合约等计算机技术集成创新而产生的分布式账本技术，是基于互联网的一种新型的数据存储和传输方式，它是第二代互联网的能力演进与升级，能够弥补互联网的可信性缺陷。

区块链技术具备分布式、透明性、可追溯、防篡改等特征，对于社会治理而言，区块链可促进社会治理结构扁平化、治理及服务过程透明化，提高社会治理领域数据的可信性和安全性。

区块链和供应链的区别在哪里？

区块链（Blockchain）是比特币的一个重要底层技术，本质上是一个去中心化的数据库，同时作为比特币的底层技术。供应链是“供应链是围绕核心企业，一个通过对物流、信息流、资金流的控制，从配套零件开始到制成中间产品及最终产品、最后由销售网络把产品送到消费者手中的一个由供应商、制造商、分销商直到最终用户所连成的整体功能网链结构”。

最简单的说法就是，区块链能解决现在传统供应链的痛点，如京东和阿里正在做的防伪溯源业务。引入区块链的共识机制及交易打包组块写链机制。这两种机制成功

地解决了信任、“双花”问题，基于区块链的防伪溯源技术，能够将商家所有的交易记录下来，全程溯源。又如即将上市的星光链（STA），开发商家分布式云仓储技术，利用分布在城市中的商家，据说将实现全国网购30分钟到货到功能，使用该技术仓储的建设成本和运营成本，提高效率。

供应链结合区块链，定会为供应链带来更多更大的极大的机遇与挑战，相信不仅是京东、阿里，星光链，之后会有更多颠覆性的案例能让大家对区块链刮目相看，大家拭目以待。

Gojoy商城号称是第三代区块链技术的电商平台，和传统电商平台相比，有什么区别？

- 1、真正与消费者共享平台收益，每个消费者都能共享到平台不断发展壮大过程中带来的巨大收益；一次购物、永久享受平台销售利润50%的现金奖励；
- 2、和源头品牌工厂、总代进行合作，去除中间不合理的各种加价；0广告流量成本，入驻商家只需要专注到产品质量和售后服务上，真正回归商业交易本质。

如果你还想了解更多这方面的信息，记得收藏关注本站。