



MiaoA International Timechain

“秒啊” 國際時間價值鏈

M.I.T 項目商業白皮書

摘要：

M.I.T 旨在打造精准的時間價值傳輸網路。我們高度認可人們時間付出的商業價值，每個個體被需求程度不同，越是對別人有幫助的人，被需求程度越高，從而導致對應的時間商品價值更高。為更好的體現時間輸出者的時間價值，高效率的對接時間輸出者與時間需求者之間的供求關係，我們以區塊鏈技術構建底層平臺，以 TNB (*Time new bank*) 作為時間商品價值傳遞結算代幣，打造去中心化、跨越國界的、交易靈活、價格透明、權益得到良好保障的時間價值傳遞平臺——M.I.T (*MiaoA International Timechain*)。

專案團隊具有強大的線下資源整合能力，已成功發展互聯網行業名人時間交易服務平臺“秒啊”成為 M.I.T 首批戰略合作夥伴，通過“秒啊”平臺的名人號召力，快速聚斂海量時間需求終端使用者，從而構建巨大的時間商品和 TNB 的買方市場。



一、項目概述

1、背景：

時間作為商品，這個概念並不陌生，從炒作點爆棚的巴菲特午餐時間，到律師的按時間收費模式，都是時間作為商品從而引發交易的具象化體現。圍繞著以人為節點的空間和時間維度，產生了眾多的商業模式，而透視時間商品的本質，我們可以發現，其價值產生更多來自於時間商品提供者的價值輻射，即時間商品輸出者的服務能力或資源折現能力。

2、市場痛點：

時間商品想發展為成熟商品市場，還有很長的路要走，具體體現在：

- 商品價值缺乏客觀的、受到廣泛認可的評定標準體系；
- 個人時間的商品化缺乏高效率轉化和銷售工具；
- 時間輸出者通過自身或經紀人構建了個體的一級市場，卻缺乏足夠的資源構建對應的二、三級市場，時間商品的商業價值未得到有效發掘和釋放；
- 缺乏時間商品的集中展示交易平臺，時間需求者獲取商品資訊和交易時間商品複雜，需要個體掌握大量的法律、商務邏輯等專業知識，門檻高、風險大；
- 時間商品交易真實性缺乏有效監督方法，存在蓄意誇大訂單量自抬身價等違規運營手段；
- 時間商品交易過程中，權益歸屬確權難度高，違約風險大；
- 以提供本區域時間商品為主，跨國交易難度大，結算繁瑣。

3、解決方案：M.I.T 精準時間價值傳輸平臺

M.I.T 平臺是由專案團隊通過充足的市場調研分析後，結合自身強大的線下資源整合能力和行銷能力，基於區塊鏈技術打造的精準時間價值傳輸平臺，構建時間商品的一、二、三級市場。M.I.T 希望在去中心化的價值傳輸平臺上，根據時間輸出者的被認可、被需求程度，通過科學、系統的分析模型，構建出標準的時間商品價值表達體系，並以 TNB 作為商品價值傳輸過程中的結算代幣，準確的標定出時間商品的當期和未來商業價值。

時間需求者可通過 M.I.T 平臺快捷檢索自己需要的時間資源，定位並購買到具體時間輸出者的時間商品，購買後的時間商品既可以兌現為時間輸出者的實際服務，也可將商品放到二級市場進行轉讓，投資者可以通過三級市場進行投資，

從而滿足時間需求者多層次的需求。

二、M.I.T 平臺與 TNB

1、M.I.T 平臺：

M.I.T 是指專案組基於最新的區塊鏈底層技術 Grid 建設的去中心化時間商品價值傳輸平臺。該平臺主要面向的服務物件包括：

1.1、時間輸出者：是指時間商品的產出者，即最終需要兌現承諾、花費指定時間段為時間商品購買人提供服務的人，如當紅藝人、企業家、各行業專家、律師、醫生、教師等。根據被需求程度不同、時間點段不同、過往信用評分、兌現承諾品質評分等維度，可對時間輸出者及對應的時間商品進行評分定級，進而構建平臺的良性價值觀，促進生態健康發展。

1.2、時間需求者：是指時間商品的需求人和購買者，以時間使用為主要動機，出於解決自身問題的目的，購買時間商品，並最終使用時間商品換取輸出者對應的服務。

1.3、時間投資者：是指更加關注時間商品資本屬性的人群，以獲得經濟收益為主要動機，出於投資的目的，購買時間商品，並在二、三級市場變現，收穫溢價。

1.4、時間資產經營者：是指與平臺生態相互促進的其它相關企業或合作夥伴，能夠為平臺帶來高品質時間資產，引入符合最新市場需求的時間輸出者，拓展海量高活躍度的時間需求者，連接專業優質的時間投資者，為平臺生態的快速構建、可持續發展起到積極促進作用。

平臺包含基於區塊鏈技術打造的時間商品、時間資產交易場所，所有交易過程均記錄在底層分散式區塊鏈帳本中，避免商品運營過程中的黑箱操作，確保交易環節權益和價值的準確確權與傳遞，資料的公開透明，淨化平臺交易環境。交易過程中，M.I.T 平臺將以發行手續費或交易手續費形式回收 TNB 代幣，回收後的代幣，除給予生態合作夥伴管道分成及滿足 M.I.T 平臺日常運維成本外，將剩餘部分定期封存，永不解封，從而逐步縮減平臺中 TNB 總供給量。

與此同時，平臺通過採用 Grid 的公鏈技術及大量應用中介軟體、良好封裝的 SDK、API，向協力廠商企業提供簡單接入、便捷移植的商業服務能力，從而快速的形成跨行業、跨企業的平台服務能力，促進平臺生態的快速、有序、健康發展。

2、TNB：

TNB 全稱為 *Time new bank*，是由 M.I.T 平臺發行的一種加密代幣，用於在 M.I.T 平臺交易時間商品或時間資產。TNB 總發行量 60 億個，永不增發，可面向早期投資者，為項目發展建設認籌資源，也可用於對 M.I.T 行業生態有貢獻者的激勵，還可將上鏈時間輸出者自身價值提升產生的溢價傳遞給終端使用者分享，並將登陸協力廠商代幣交易平臺，進行代幣的商業流通。

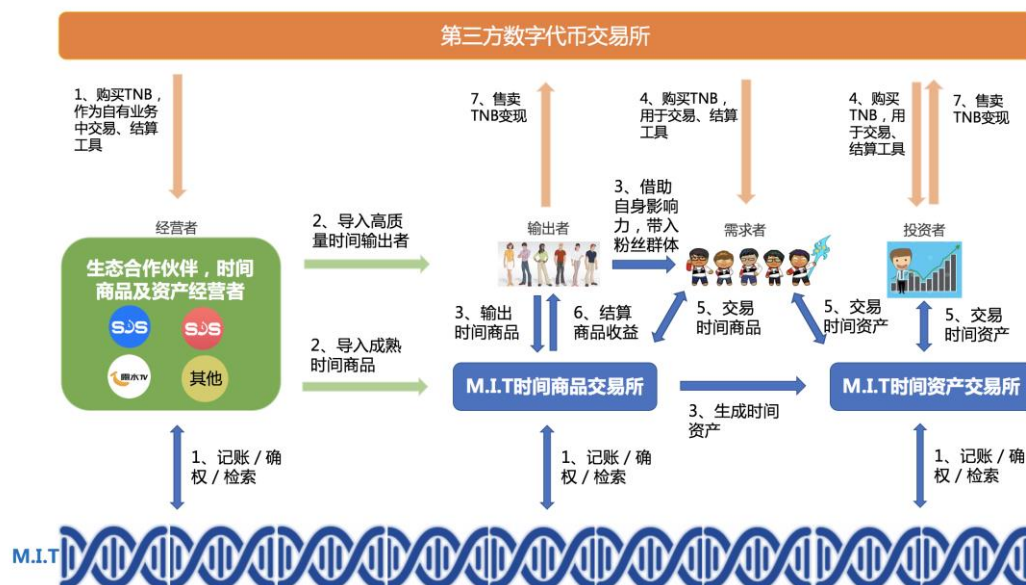
三、M.I.T 的生態組成與商業邏輯

1、總覽：

M.I.T 連接了大量的高價值時間輸出者、成熟的時間資產經營者、時間投資者及龐大的終端使用者群，整合行業資源，傳遞信用和價值，促進行業發展進化。

M.I.T 平臺由底層區塊鏈帳簿、M.I.T 商品展示平臺（門戶入口）、M.I.T 時間商品發行平臺（一級市場）、M.I.T 時間商品交易所（二級市場）、M.I.T 時間資產交易所（三級市場）、APP、DAPP、企業服務中介軟體、SDK、API 等構成，以 TNB 作為平臺生態內部價值傳遞工具。

2、商業邏輯詳解：



M.I.T 商業邏輯示意圖

2.1、M.I.T 底層區塊鏈帳簿，作為 M.I.T 平臺核心元件，承擔了時間商品交易所、

時間資產交易所、生態合作夥伴的記帳、確權、檢索業務，維護平臺上所有交易資訊記錄的穩定安全，防止人為篡改交易記錄，從而清晰明確的保證了權益所有人對於商品或資產權益的所有權。

2.2、M.I.T 平臺生態合作夥伴，為滿足自有業務跨境展開、高效率交易、低成本結算，可從協力廠商交易平臺購入 TNB，或作為早期投資者獲得 TNB，建立基於 TNB 的內部結算體系。

2.3、通過與 M.I.T 平臺的對接，生態合作夥伴可在短時間內，向平臺大量導入已簽約的高品質時間輸出者、具備市場兌價背書的時間商品，豐富 M.I.T 時間商品交易所中的商品內容。

2.4、平臺中的輸出者，可在智慧合約的約束下，與平臺簽約，將自己的時間承諾轉化成平臺上的時間商品，進入流通環節。與此同時，已有社會影響力的輸出者，還可將現實中自己的關注者和粉絲群體導入到平臺中，加強自己時間商品的交易活躍度。而 M.I.T 平臺也可將時間商品轉化包裝成時間資產，進入 M.I.T 時間資產交易所中進行流通交易。

2.5、無論是時間需求者還是時間投資者，為保證自己具有時間商品或時間資產的交易資格，必須手中持有一定量的 TNB，而 TNB 的主要初始獲取途徑是協力廠商交易平臺，伴隨著平臺發展時間需求、時間投資用戶的數量激增，必然導致持續而活躍的 TNB 購買需求，構建龐大的 **TNB 買方市場**。當需求總量高於流通市場正常供給量時，由於供求關係的變化，將會導致 TNB 出現大幅溢價，進而轉化為 M.I.T 投資者和 TNB 投資者的獲益。

2.6、時間需求者和時間投資者，可利用自己持有的 TNB，在 M.I.T 時間商品交易所和 M.I.T 時間資產交易所中採購自己需要的時間商品或資產，並出於不同動機進行商品的實際使用或資產的投資獲益。

2.7、時間輸出者可以根據智慧合約的約定，以法幣或 TNB 的形式，從平臺結算自己獲得的商品銷售收益，並通過協力廠商交易平臺將 TNB 轉化為現實收益。由於 M.I.T 的商品展示平臺具有一定的門戶入口性質，是主要的需求者流量入口，具備運營價值，因此時間輸出者為獲得更大收益，也可使用 TNB 換取平臺的運營資源，對自己進行針對性的行銷推廣。

2.8、所有 TNB 的持有者，當需要獲取現實世界收益時，都可借助協力廠商代幣交易平臺，將持有的 TNB 轉化為現實收益。

3、綜述：

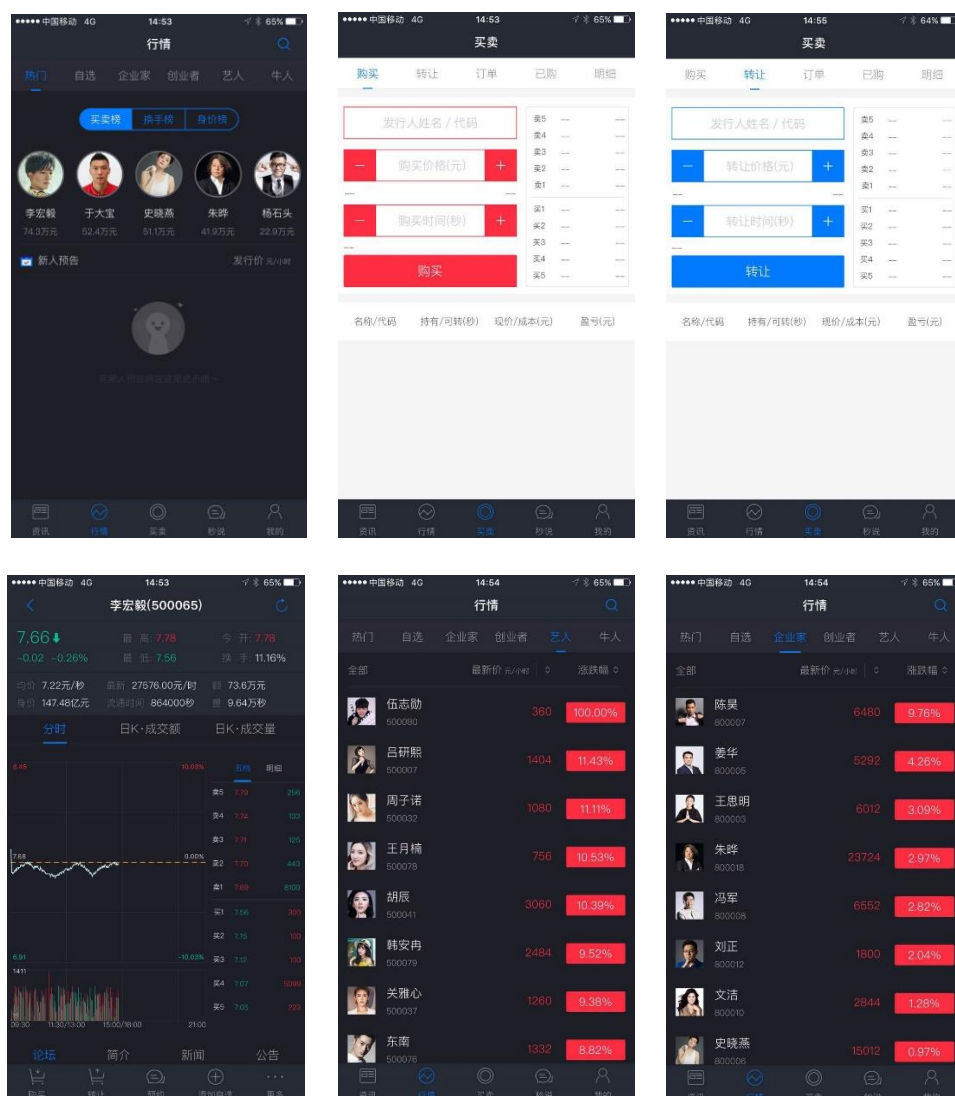
M.I.T 的優勢在於強大的線下資源整合能力和終端獲客能力，能夠確保平臺

短期內催生成型生態，伴隨著平臺各業務的迅猛發展，順暢的構建出龐大的 TNB 買方市場。

M.I.T 團隊中有多人具備傳統 IPO、券商、期貨領域工作經驗，對於金融產品有充足的運營經驗，通過對不同階段供求關係的平衡，既保證了整個平臺生態的健康、可持續發展，又對早期投資者的利益提供了最大限度保證。

四、M.I.T 平臺生態中的 TNB 需求測算

M.I.T 項目團隊注重平臺生態的整合，在項目發展初期就已成功的與互聯網領域風頭正盛的中心化時間商品交易平臺“秒啊”達成全面戰略合作。



“秒啊”承諾將各項核心業務接入到 M.I.T 平臺生態體系中，中國版將逐步用 TNB 替換現有交易場景中的虛擬貨幣，即將發佈的國際版將全部使用 TNB 作

為唯一結算貨幣，於此同時，“秒啊”已簽約客戶和已形成的商品將直接入駐 M.I.T 時間商品交易所。

以現有“秒啊”運營資料，可得出如下測算預期：

- 1、 高人氣、高價值的时间輸出者群體：
 - “秒啊”中國版已簽約發行的明星和企業家達 120 多位，已簽約待發行明星和企業家達 100 余位；
 - “秒啊”國際版在洽談國際一線明星和企業家達 40 多位，表達明確合作意向的超過 10 位，初次發行時間商品市值將超過 1 億元人民幣；
 - 預計截止 2017 年底，發展簽約時間輸出者 300 位，2018 年超過 500 位，其中一線及國際明星和企業家占比超過 50%；
 - 預計截止 2019 年底，發展簽約時間輸出者超過 600 位，其中一線及國際明星和企業家占比超過 60%。
- 2、 以粉絲效應吸引並沉澱大量時間需求者用戶：
 - 預計截止 2017 年底，參與交易的時間需求者將超過 10 萬人；
 - 預計截止 2018 年底，參與交易的時間需求者將超過 60 萬人；
 - 預計截止 2019 年底，參與交易的時間需求者將超過 80 萬人。
- 3、 大量的時間需求者用戶產生的 TNB 購買需求，構建出龐大的買方市場，使流通環節的 TNB 成為稀缺資源，進而推高 TNB 幣值。僅以“秒啊”平臺中每位元時間需求者交易使用者充值 2000 元／年的平均消費水準測算，可得如下表格：

項目	2017 年中國版	2017 年國際版	合計
充值金額單位：CNY	12 億	4 億	16 億
等值 TNB 需求量	120 億枚次	40 億枚次	160 億枚次

項目	2018 年中國版	2018 年國際版	合計
充值金額單位：CNY	30 億	70 億	100 億
等值 TNB 需求量	300 億枚次	700 億枚次	1000 億枚次

項目	2019 年中國版	2019 年國際版	合計
充值金額單位：CNY	36 億	84 億	140 億
等值 TNB 需求量	360 億枚次	840 億枚次	1400 億枚次

注：上表中，充值金額單位為人民幣元。TNB 需求量是 TNB 與 BTC 置換比

例約為：1BTC =465000TNB 換算。

五、未來發展空間

M.I.T 平臺生態形成後，在服務高價值明星和企業家級時間輸出者的基礎上，可接入更多的普及型時間輸出者，時間需求者將與時間輸出者發生定位重疊，只要有被人認可的服務能力，就可以基於 M.I.T 平臺完成時間變現，讓每個人的時間變得有價值，真正的完成普惠型自我價值實現。

平臺發展到這個階段，在服務合作夥伴和使用者的同時，能夠快速培養出用戶在消費過程中使用 TNB 的習慣。由於 M.I.T 平臺的商業普適性，可使得 TNB 覆蓋廣泛的用戶消費場景，帶入更多的商家上鏈合作，對 TNB 的需求量也將同步增長，從而進一步推高 TNB 價格，帶動二級市場活躍，催生三級市場的產生。

六、M.I.T 的技術特點

1、高併發的業務處理能力

由於 M.I.T 平臺的強大商業孵化能力和 to C 業務的商業模式，將導致平臺必須具備同時服務大量使用者併發請求的處理能力，而平臺中的時間商品交易所和時間資產交易所又要求底層記帳平臺具備快速交易確認能力，因此 M.I.T 平臺在 架構設計時，考慮了各種商業場景的使用要求，對系統需承載的高併發訪問要求做了專門的優化設計，選擇底層區塊鏈技術時也進行了針對性的選型，初步考慮以 Grid 作為底層技術支撐，借助 Grid 優化後的共識機制和側鏈的隔離封裝方式，解決平臺面臨的併發壓力，確保平臺具有高可用性。

2、交易資料的公開透明

M.I.T 連結不同合作企業及自有業務平臺，交易資料既要進行跨行業、跨企業流動，又要保持對交易使用者的透明性，因此需選擇合適的公有鏈底層技術構建 M.I.T 去中心化的核心底層記帳系統。以公開的交易記錄結合敏感性資料的多重簽名受控訪問方案，使得交易資料對交易參與方透明可查，確保平臺的公正性，維護生態健康發展。

3、相容各企業現有 IT 系統

由於各企業多數已有自建的業務系統或 APP 終端，在 M.I.T 平臺設計時必

須考慮實際使用的商業場景，定義好介面標準及交互協定，能夠最大程度相容客戶群體現有系統，降低客戶遷移成本及技術風險。

4、高安全性

由於涉及到商品交易，對於 M.I.T 資料的安全性、合規性要求非常嚴格，得益於團隊多年的金融行業從業經驗，對於安全體系進行了充分的設計、規劃，輔助以區塊鏈技術的非對稱加密機制、分散式資料記帳、智慧合約、防篡改等特性，形成了業務管理規範結合技術解決方案、研發與生產分離等高資料安全性設計。

5、良好的可擴展性

未來的發展是值得期待的，也是難以準確掌握和判斷的，為確保 M.I.T 平臺在發展過程中始終能夠相容最新的商業應用要求，在系統設計初始階段，就對 M.I.T 平臺提出了高可擴展性需求，功能模組的分層封裝與解耦、中介軟體的廣泛應用，使得系統具有高度的靈活性和可擴展性。

七、M.I.T 的治理架構

1、M.I.T 採用基金會形式進行治理：

M.I.T 基金會（以下簡稱“基金會”）是即將在海外設立的管理主體。基金會致力於 M.I.T 的開發建設和治理工作，推進生態社區的建立、演進、形成。為避免社區成員出現方向、決策的不一致甚至因此導致的社區分裂，基金會通過制定良好的治理結構，說明管理社區的一般性事物和特權事項。基金會治理結構的設計目標是保持平臺生態的發展可持續性、決策效率性和資金管理合規性。基金會由決策委員會行使日常權力。

基金會成立初期，為便於專案快速推進運轉，首屆決策委員會成員將由團隊成員及早期投資人代表組成，任期 2 年，期滿後由社區投票重新選出。決策委員會由 7 名成員構成，其中團隊代表 4 人，早期投資人代表 3 人。所有決策的作出實行 5/7 多重簽名制。

2、公開性承諾：

在區塊鏈發佈結束後，基金會將定期在官網公佈最新進展情況，使早期投資者、生態參與者和終端使用者瞭解各項工作的推進進度。

對於募得資金的使用，基金會將選擇審計機構進行正規的財務審計，並定期將審計結果公佈，使得整個資金去向及使用過程公開透明。

八、團隊介紹

1、團隊成員：



Vincent Lim

新加坡國立大學電腦本科，前 Dell 高管，資料領域的專家。



Seng Peng Ang

新加坡國立大學電子工程本科，前 GE、BDP International 高管，對於亞太地區的市場運作有極強的能力。



Paul Kang Sang

亞伯丁大學電子工程本科，Macquarie School 工商管理碩士，iCompareLoan.com 的創始人兼 CEO，對於數字資產領域有獨到的見解。

2、投資&顧問團隊：

DFUND

由幣圈知名投資人成立專注于優質區塊鏈發佈專案的數字貨幣基金。



**Matt Branton**

分散式運算專家，擁有超過 15 年的支付和交易系統設計和架構經驗。他是世界金融服務台的創始合夥人，這是一家專業從事固定收益和衍生產品的高頻交易公司。他是早期的比特幣參與者，他開始為微支付內容交付使用 Coinlock，並在過去的 5 年裡建立了智慧合約、分散式帳簿和在灰燼金融的代幣化系統。他目前正在研究合成採礦系統 Bitcoineum，一個去中性化的衍生品平臺 ACE。

**Roy li**

著名的安全專家和物聯網專家，物聯網的作業系統 ruff.io 創始人為復旦大學碩士生導師。Ruff.io 是由極客創始人出資，景林資本和山行資本。

**Raymond Tan**

著名的 blockchain 和大數據專家，北美 blockchain 協會創始人之一，微軟 13 年來的經驗，復旦大學學士，杜克大學碩士，創作“blockchain 2”及其他七本科技類書籍。

**Alex Goh**

經驗豐富的公司行政人員，有 15 年以上的銷售和市場管理經驗，10 年來擔任全球最大 IT 公司的行政首長-惠普和戴爾，墨爾本大學商學士，麥考瑞大學管理碩士。

3、投資人團隊：



洪泰基金 Aplus

洪泰基金

國內著名投資機構



朗瑪峰資本

國內著名投資機構



映客

中國第一家即時社交視頻軟體，專注粉絲經濟投資。



宣亞國際

宣亞國際是 A 股上市公司，全國領先的整合傳播集團，
注重品牌傳播等推廣性投資。

九、TNB 的分配計畫

TNB 總量（以下簡稱為總量）為 60 億個代幣，分配形式為以下幾種方式：

1、發行置換 37%

在 M.I.T 基金會的主導下，依據專案開發進度需要，將分批次通過置換形式

將部分 TNB 分配給社區，以期認籌到足以支撐項目發展、完善的資金。

分配方案如下：

(1) 天使輪認籌 10%：

面向早期社區影響力投資人及戰略投資夥伴，分配比例為總量的 10%，共計 6 億枚。每份認購額度最低 5 個 BTC，最高 100 個 BTC。天使輪投資人上限不超過 199 人。擬接受以 BTC 或等值 ETH 方式置換認購，最終接受幣種以天使輪認籌時官網公佈為準。

(2) 公開區塊鏈發佈認籌 27%：

面向社區早起投資者、主要參與者、行業合作夥伴、商業客戶，分配比例為總量的 27%，共計 16.2 億枚，分兩輪釋出：

- 第一輪 pre-區塊鏈發佈，釋放總量 5%，共計 3 億枚，主要面向境內市場的早期投資者及早期引入的生態合作企業；
- 第二輪區塊鏈發佈，釋放總量 22%，共計 13.2 億枚，主要面向全球市場投資者。

2、生態體系內用戶整合 18%

- 為保障 TNB 大生態環境的搭建和完善，針對原秒啊生態中用戶已持有的名人時間 9800 余萬市值（截至 2017 年 8 月 26 日），對應的 TNB 需求約為 TNB 總量的 18%，現預留總量 18% 份額用於未來秒啊生態體系向 TNB 大生態遷移，秒啊生態環境承諾，六個月內開始用戶遷移，其中在未來整合過程中未能消耗的 TNB 份額將進行銷毀。
- 原秒啊生態用戶自有帳戶餘額可直接於二級市場購入 TNB，進入 TNB 大生態中進行交易。

3、創始&開發團隊激勵 20%

M.I.T 創始團隊，從專案設計、資源組織，前期商業環境孵化等方面作出了大量工作，在生態環境成型的過程中持續做出了人力、智力、物力的投入。因此，在基金會作出的代幣分配計畫中，將預留出 20% 的 TNB 份額作為團隊獎勵。本部分 TNB 初始解禁 4%，剩餘 16% 將鎖定，從第二年起每季度解禁 2%。

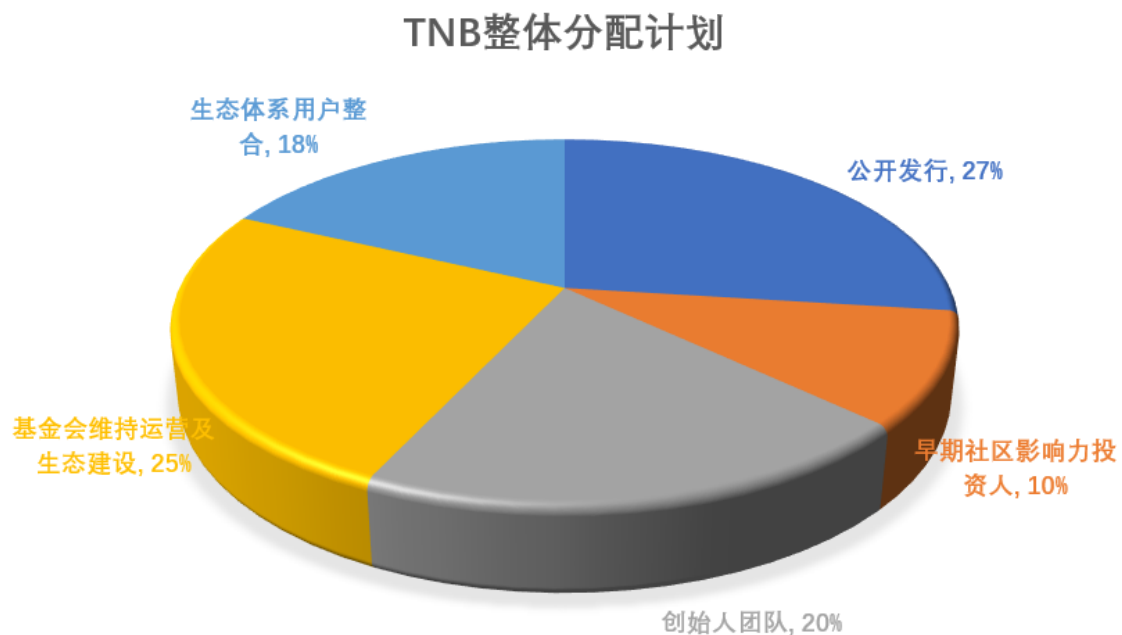
4、運營&生態建設 25%

為保持社區及整個生態環境的快速成型和後續健康、持續的發展，基金會預留出了 25% 的份額，用於生態孵化、市場推廣、商業開闢、法律合規等。具體

包括：

- 獎勵持倉交易使用者、未來時間消費用戶等：總量 20% 份額；其中：每個季度拿出總量 1% 份額；
- 早期特殊貢獻獎勵：總量 1% 份額；
- 流動性計畫：總量 4% 份額。

綜上，總體分配策略如下圖所示：



十、資金使用規劃

1、技術研發 40%

能夠用於高併發、高可用、高安全的綜合性商用平臺，具有很多的特性要求，其實現難度較大。此外，為促進商業生態的快速形成，需要儘量降低系統的技術使用門檻，大量的中介軟體、介面、SDK、二次開發工具、APP、DAPP 的開發，也將消耗大量的研發力量。因此，M.I.T 將投入大量募得資金，用於基礎技術平臺的開發成型。

2、運維及安全 15%

M.I.T 平臺的時間商品交易所和時間資產交易所都具有高安全性的需求，對於平臺的硬體要求、安全要求都很高，需要進行針對性的優化和投入，並建立科

學的管理機制。

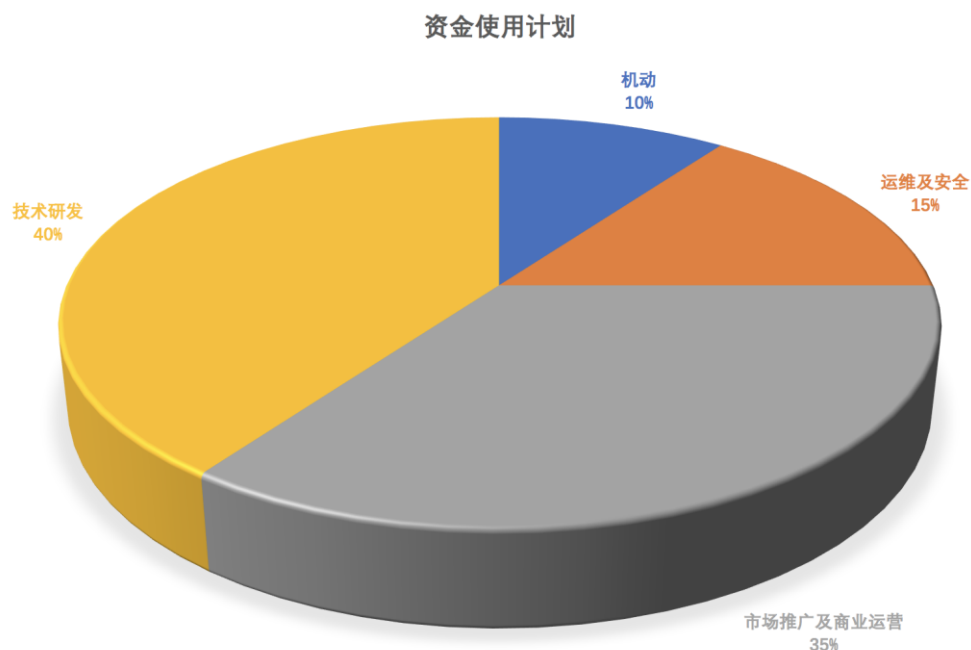
3、市場推廣及商業運營 35%

要在相對短的時間內構建成規模的平臺生態，並相容終端使用者更多支付場景，M.I.T 面對的業務場景複雜，組成角色多樣，需要進行多樣化戰略佈局。為促進生態環境的快速形成，為終端使用者提供初始閉環服務能力，在整體宣傳推廣、商業客戶拓展及運營服務能力的設計上要維持較大比例的投入。

4、機動 10%

預留少量資金用於突發事件的應急處理和除以上項目外的其他財務編列項目開支。

綜上，資金使用計畫如下圖所示：

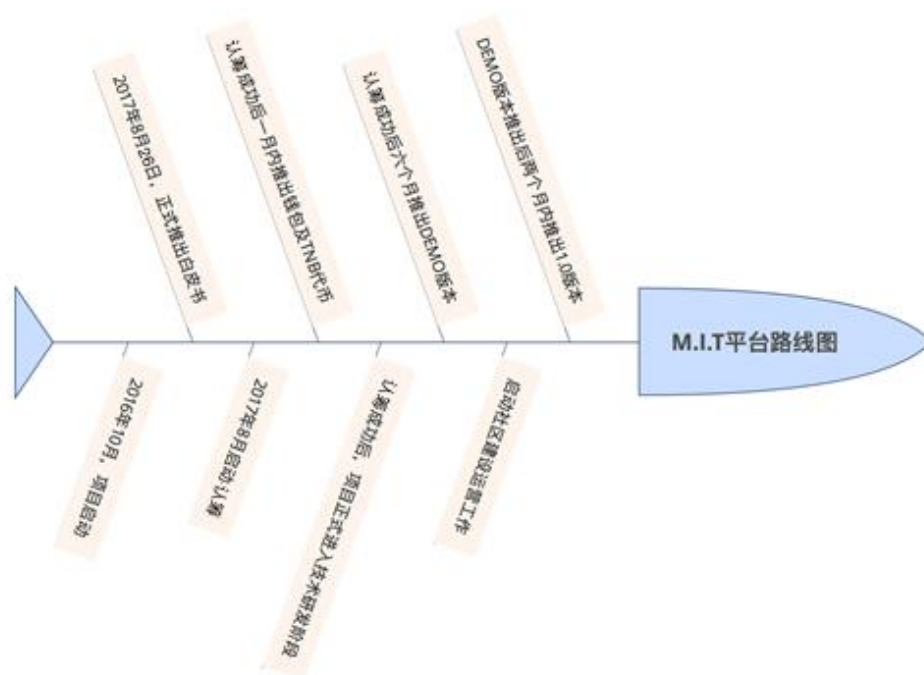


十一、部署計畫及認籌發行計畫

1、部署計畫

- 2016 年 10 月，專案啟動，開始前期調研、概念設計、商業資源開闢及必要的早期驗證；
- 2017 年 8 月 26 日，正式推出白皮書；

- 2017 年 8 月啟動認籌，並行啟動錢包開發工作，認籌成功後一月內推出錢包及 TNB 代幣；
- 認籌成功後，項目正式進入技術研發階段，預計六個月推出 DEMO 測試版本。
- DEMO 版本推出後兩個月內推出 1.0 版本。



2、公開認籌計畫

M.I.T 公開認籌份額共 16.2 億個 TNB，擬接受以 BTC/ETH 方式認購，最終接受幣種以公開認籌時官網公佈為準：

- 認籌完成後一周內啟動 pre-區塊鏈發佈，釋放比例為總量的 5%；
- pre-區塊鏈發佈結束後一個月內啟動正式區塊鏈發佈，釋放比例為總量的 22%。

暫定區塊鏈發佈軟頂：資產置換價值約為 20000 個 ETH；硬頂：資產置換價值約為 66,900 ETH。

M.I.T 基金會有權根據市場情況決定是否提前或推遲啟動區塊鏈發佈。如因各種原因，在兩年內未開啟區塊鏈發佈，或區塊鏈發佈失敗，該部分 TNB 將公開銷毀。

十二、聯繫方式

1、M.I.T 官網地址：

<http://tnb.fund>

2、M.I.T Telegram 群：

t.me/tnbgroup

3、M.I.T Slack 群：

[http://bit.ly/2ixwF34](https://bit.ly/2ixwF34)

十三、專案風險說明

本項目存在以下方面的風險，請投資人注意：

1、合規、運營性風險

合規、運營性風險是指 M.I.T 在認籌資金以及開展業務的過程中違反了當地法律法規，造成經營無法繼續的風險。

針對合規、經營性風險運營團隊採取的避險方式為：

- 運營團隊和決策委員會採取分散式運作方式，排除單點風險；
- 在開展業務的當地聘請專業律師，在法律框架下設計數位資產發行、數位資產交易、區塊鏈金融、區塊鏈應用等方面業務。

2、市場風險

市場風險是指 M.I.T 沒有被市場接納，或者沒有足夠用戶使用，業務發展停滯，沒有足夠利潤支撐。

針對市場風險運營團隊採取的避險方式為：

- 經過近一年來的市場實際運行經驗，確認市場痛點客觀存在；
- 與業界分享 M.I.T 理念，借鑒同類產品運營經驗，並對 M.I.T 優化改進；
- 利用創始團隊在娛樂、互聯網及金融市場服務中積累的經驗，迅速孵化平臺生態並產生利潤。

3、技術風險

技術風險是指底層技術出現重大問題，導致 M.I.T 無法實現預期功能，以及關鍵資料被篡改或丟失。

針對技術風險運營團隊採取的避險方式為：

- 基於成熟、開源、安全的區塊鏈技術，採用已經被商業客戶認可和驗證過的架構開發 M.I.T 系統；
- 專案組認籌足夠資源後，吸納更多的行業高端人才加入開發團隊，奠定基礎，充實力量，借鑒成熟開發經驗。

4、資金風險

資金風險是指項目資金出現重大損失，例如：資金被盜，資金虧損，儲備金大幅貶值等。

針對資金風險運營團隊採取的避險方式為：

- 儲備金採取多重簽名錢包+冷存儲方式由決策委員會共同掌管，在 5-7 多重簽名方式下，當出現 3 名董事同時不能履行職責的情況時，儲備資金才會面臨風險；
- 運營團隊常年服務于金融行業，有豐富的風控經驗，流動資金在市場出現價格劇烈波動（50%以上的跌幅）時才會出現虧損可能。

十四、免責聲明

該文檔只用于傳達資訊之用途，並不構成買賣 TNB 的相關意見。以上資訊或分析不構成投資決策。本文檔不構成任何投資建議，投資意向或教唆投資。本文檔不構成也不可理解為提供任何買賣行為或任何邀請買賣任何形式證券的行為，也不是任何形式上的合約或者承諾。

相關意向用戶明確瞭解 M.I.T/TNB 的風險，投資者一旦參與投資即表示瞭解並接受該項目風險。