



www.dachain.io

“数据资产” 交易、应用生态平台

Data Assets Credit Token (DACT)



白 皮 书 V9.4

摘要

关键词：“数据资产” “自信用” “车载数字矿机” “数据资产云账户”

随着计算机算力的大幅提升，存储成本的降低，数据的采集、挖掘、分析技术也变得逐渐成熟。大数据时代的数据就如同传统工业中的石油一样，正驱动着各个行业的高速发展。因此用户数据也变得日益重要，用户的数据正从简单的“信息碎片”转变为价值不菲的“数据资产”。

在金融借贷、支付、贸易、营销等行业和商业场景中，采集用户的数据，分析建模，信用评级，依据信用评级结果通过银行账户进行转移支付，已经成为标准的商业流程。在可预见的将来，基于区块链的分布式商业框架会衍生出更多新的商业模式和场景，而传统的“银行账户”由于功能单一，已经不具备支持分布式商业场景的能力。因此，构建在用户的“数据资产”基础上的“数据资产云账户”将会是新的商业场景入口。在新的账户体系中，用户可实现“数据资产”的采集、交易和信用评级，并同时进行支付等商业行为。因此，用户的“数据资产”决定了未来每个人进入商业场景的难易程度。但在现实的操作中，由于用户很难参与到数据的交易和使用过程中。因此，用户对授权他人使用自己的“数据资产”多有抵触。

针对这个矛盾，我们的解决方案是提供一个基于区块链、去中心化的“数据资产”采集、交易和应用平台，解决用户数据的采集、加工、存储和使用问题。这个生态架构将由数据层、BaaS (Blockchain as a service) 平台层和前端应用层(Dapp)组成。在这个生态架构中，由于用户可拥有本人的“数据资产”的所有权和“数据资产”被使用情况的知情权，并且通过“数据挖矿”和授权使用“数据资产”的方式，获得相应的收益（在我们设计的模

型里体现为“代币激励”)。

在这个平台架构中 ,我们还将提供开源的数据加工工具、算法和模型。帮助每个用户(个人或公司)形成自己的“**自信用**”评价体系 ,摆脱对中心化的第三方征信机构的依赖 ,使“数据资产” 的信用价值被量化 ,同时也避免“超范围” 提供数据 ;而使用者也可以精确、高效地校验、分析和使用用户的“数据资产”。

同时 ,通过应用指纹、声纹、虹膜、人脸识别等生物识别技术组合 ,可以准确的对人进行身份唯一性的认证 ,并结合物联网技术 ,使每个人都拥有一个绑定自身生物特征的“**数据资产云账户**”。这样 ,每个人都可以不受时间和空间的限制 ,随时随地使用自己的 “**数据资产**” 进行商业活动 ,并摆脱特定物理介质(如银行卡、手机、柜台等)的束缚 ,使用户的“**数据资产**” 可以自由流动。

目 录

1	背景介绍	5
1.1	“数据资产”的资产属性	5
1.2	“数据资产”的市场需求	5
1.3	“数据资产”在信贷行业的应用现状和痛点	6
2	“数据资产”采集、交易和应用平台架构概述	7
2.1	平台架构的结构优势分析	7
2.2	“数据资产”的生产流程	7
2.3	“数据资产”的交易流程	8
3	DACHain 的技术框架	10
3.1	工作模式	10
3.2	第一阶段 架构开发	10
3.3	第二阶段 “车载数字矿机” 产品开发和应用	11
3.4	第三阶段 “数据资产云账户” 商业应用场景	11
4	“数据资产”采集、交易和应用平台的运行机制	14
4.1	“数据资产”生成机制	14
4.2	“数据资产”的权益分配模式	15
4.3	“数据资产”的信用转换机制	16
4.4	数据资产的交易价格调节机制	17
4.5	开源工具的评级机制	17
5.	路线图	18
6.	竞争优势比较	19

6.1 数据维度	19
6.2 场景应用	20
6.3 大数据产品经验	20
7. 基金会	21
8. 代币分配方案	22
8.1 代币发行目的	22
8.2 代币发行必要性	22
8.3 代币分配方案	23
9. 团队简介	24
9.1 核心成员	24
9.2 顾问及投资人	25
10. 附件	26
10.1 合作伙伴	26
10.2 其他合作伙伴	27

1. 背景介绍

1.1 数据的资产属性

随着大数据技术在各行各业的落地应用，通过画像创建、行为分析模型、信用体系搭建等技术对用户的“碎片信息”进行整合、评估和分析，从而对各行业内的产品的分层定价，精准营销和风险管理等战略决策具有极大的参考价值，因此用户真实而丰富的数据已经成为一种高价值的无形资产。

作为一种无形资产，用户顺理成章拥有“数据资产”的三种权利：所有权、知情权和收益权。因此，用户对本人的基本信息、行为特征、历史信用记录以及其他衍生类信息形成的“数据资产”拥有所有权；用户对自己的“数据资产”的被使用情况具有知情权；任何人使用用户的“数据资产”进行社会活动产生的收益，用户有参与利益分配的收益权。

1.2 “数据资产”的市场需求

目前，“数据资产”已经成为各个行业产业链条中的重要生产资料。例如在金融行业，“数据资产”的采集、加工、及交易的各个环节都有大量的分析机构。同时，随着风险管理手段的数据化，相关的产品和服务已经成为刚性需求，如信用记录的采集、通过用户行为记录进行用户画像、利用多维度“数据资产”进行风险建模等。同时，智能电核、催收机器人等 AI 技术也依赖于海量的“数据资产”集进行训练，粗略统计，“数据资产”在这些市场的需求规模就在千亿美元以上。

此外，在很多交易场景中，基于用户的“数据资产”做出准确信用评价，可避免经济损失。例如，汽车租赁公司可通过购买用户的“数据资产”进行风险建模评估，从而进行差异化定价；

在二手房买卖的交易过程中，买方通过购买卖方的“数据资产”，对卖方的房屋现状、是否“鬼屋”、近期是否有涉诉行为等关键指标作出评定，可以在很大程度上避免潜在的经

济损失；

在医疗保险行业，通过购买用户的健康指标类“数据资产”，对每个投保者进行精算定价，投保者和保险公司都可从中受益；

在交友婚恋等涉及“互信”的市场场景中，通过授权查询对方的“数据资产”证书，可快速查看对方的健康情况、学历、房产及其他资产；

对一些自由职业者，其创作的文学作品、音乐、创意等无形资产都可通过区块链时间戳的验证生成“数据资产”，并在涉及版权纠纷时作为法院的仲裁证据。

除个人用户之外，企业用户同样可生成自己的“数据资产”，包括企业的专利、征信记录、经营业绩等数据。

“数据资产”在很多行业中，已经成为重要的底层资产，存在着巨大的市场需求。

1.3 “数据资产”在信贷行业的应用现状和痛点

以金融信贷行业为例，无论是获客还是风控环节，行业都对“数据资产”存在着大量的刚性需求，借款人的“数据资产”决定了“信贷资产”的质量。但在以往中心化的“数据资产”采集和交易方式中，都存在着一些无法克服的痛点：

1) **“数据资产”不够新鲜。**借款用户作为“数据资产”的所有者，既无法参与数据的交易过程，更无法从中获得收益。因此，“数据资产”在交易过程中很难取得借款用户的完全授权。在完成当前的信贷流程后，用户也没有动力持续更新自己的动态数据，更没有意愿持续提供“数据资产”的使用授权；

2) **“数据资产”不够干净。**每个用户每天都在产生大量的原始“数据资产”，但如果缺乏专业的清洗和挖掘工具，获得的也有可能是不能使用，毫无价值的“数据垃圾”，大数据行业有一个定律叫 GIGO(Garbage in, garbage out)，即垃圾进、垃圾出，如果数据不经过专业的工具清洗、挖掘后使用，不但不会降低信贷欺诈风险，还可能产生或放大风险。

3) **“数据资产”不具备信用价值。**借款人的“数据资产”天生具备“信用价值”，但目前“数据资产”市场中的提供方大多只能提供原始数据、数据加工的专业程度不够，而且数据掺水、失真的情况很普遍。由于数据是信贷行业的重要生产资料，使用方更希望购买经过算法模型加工过的“数据资产”信用结果，得到“数据资产”背后的信用价值。

2. “数据资产”采集、交易和应用平台架构概述

2.1 平台的结构优势分析

平台由用户、使用者、工具开发者、智能合约平台维护方构成。用户的数据通过开源工具形成结构化数据、标签画像、模型评分等“数据资产”；使用者购买“数据资产”并支付代币，通过“数据资产管理模型”（智能合约）分配收益。



2.2 “数据资产”的生产流程

用户的原始数据可通过以下开源工具加工成可供交易的“数据资产”：

1) Data Hub 数据清洗挖掘工具包

Data Hub 是数据清洗、挖掘工具包，使用标准的 API 接口，其中包括数据清洗组件 Data Cleaner 和数据挖掘组件 Data Miner，对原始数据进行降噪、清洗，变成可使用的结构化数据。

2) 标签画像

经过清洗的结构化数据，通过标签画像工具，生成详细的风险管理报告，并逐步构建各个行业的反欺诈知识图谱。

3) 数据建模

数据通过数据建模工具计算，得出相应的反欺诈评分，对客户进行欺诈风险评级。此外，工具使用者也可以在原模型基础上进行个性化修改、利用自有数据训练模型、二次开发并升级迭代。

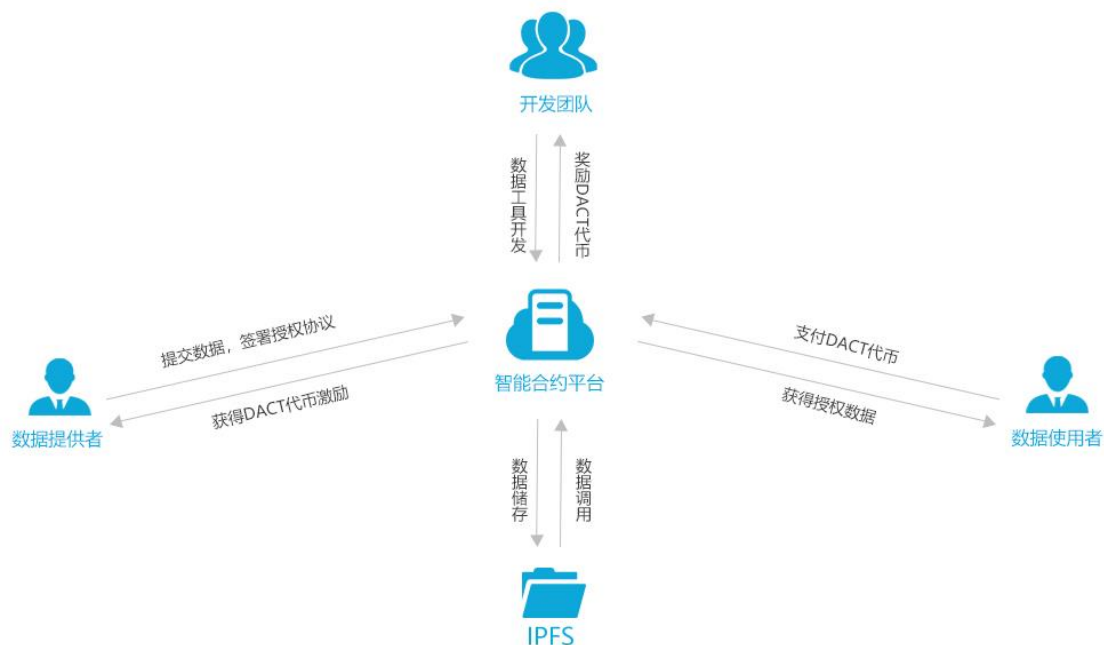
4) AI 技术应用

基于大量数据训练的深度学习算法，开发出智能语音电核和智能催收机器人进行坏账催收，在此过程中，采集和分析音频数据，生成电核数据和催收数据，不断优化话术和催收模型，识别欺诈行为。



2.3 使用“数据资产云账户”的交易流程

- 1) 数据提供者通过“数据资产云账户”提供数据，生成“数据资产”，根据权益分配模型和算法，获得相应比例的收益。
- 2) 数据使用者通过“数据资产云账户”购买“数据资产”，根据权益分配模型和算法，数据提供者、工具开发者、智能合约平台维护方都获得相应比例的收益。



3. DACHain 的技术框架和开发阶段

3.1 工作模式

数据提供者通过客户端 (Dapp) 上传数据, 调用智能合约 (智能合约包括: 用户的“数据资产”授权合同; 针对“数据提供者”、“智能合约平台维护方”和“工具开发者”三方的代币分成激励模型, 其中“工具开发者”的智能合约内容还会包括工具使用文档、源代码等内容。) 生成“数据资产”, 各方在进行“数据资产”交易时, 自动履行智能合约完成代币分成。

DACHain 的技术开发分为三个阶段:

3.2 第一阶段 架构开发

平台架构由数据层、BaaS (Blockchain as a service) 平台层和前端应用层(Dapp)组成。

其中**数据层**基于 Ethereum 进行开发;

BaaS (Blockchain as a service) 平台层由封装的标准 API 接口和内置的智能合约组成, 用户可以通过 Dapp 或 WEB 页面填写业务逻辑, 后台自动生成符合特定业务逻辑的智能合约;

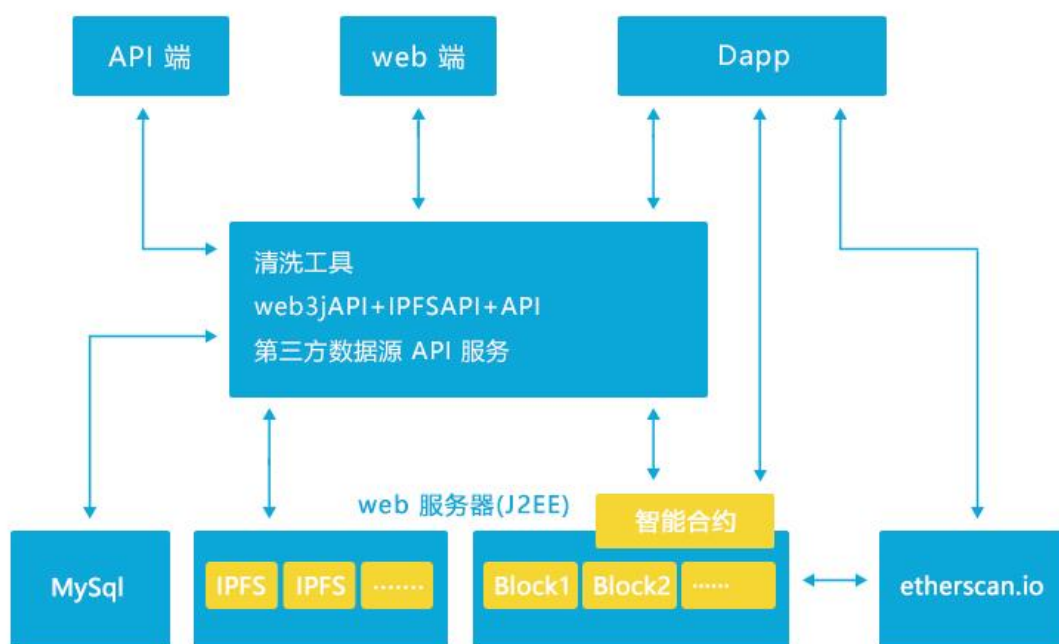
前端应用层(Dapp)集合了钱包和 app 的功能, 使用者可通过指纹或虹膜加密码的方式绑定账户。数据提供者从客户端 (Dapp) 上传数据, 经过清洗形成“数据资产”, 调用智能合约、得到代币奖励。客户端 (Dapp) 的主要功能包括注册、新建钱包、账户导入、备份钱包、账户导出、提交数据、更新数据、收发代币、浏览“我的资产”、浏览交易历史。

智能合约:其中“数据资产”授权使用合同、代币分成激励模型、开源工具源代码写入智能合约;

数据存储:提供 API 端口、WEB 和移动端三种查询方式给信息查询方, 数据通过 IPFS

进行加密存储，使用者调用数据后进行解密使用。

在这一开发阶段，数据通过数据清洗工具的处理、验证，形成可确认的、干净的“数据资产”；通过 Token 奖励机制的刺激拉动，使数据提供者能够持续不断的上传更新数据，保持“数据资产”的新鲜度；同时，通过数据工具模型生成信用等级评价，可为“数据资产”准确的定价。



3.3 第二阶段 “车载数字矿机” 产品开发和应用

目前，大量有行业应用价值的数据被政府和大型机构掌握，很多都无法通过市场化的方式进行调用和交易。举例来说，汽车的相关数据被车辆管理部门、4S 店等各个机构所持有，由于法律的限制，这类数据很难自由买卖，但市场需求巨大。

因此，我们开发了全球首款“车载数字矿机”硬件终端，产品集合了行车记录仪、数据挖矿、云数据平台等功能，并内置智能合约。车主每次上传数据（包括行车轨迹、车况、事故维修、公里数等），即触发智能合约预设的 Token 奖励规则，车主可以获得相应的 Token 奖励，以后也会持续获得这部分“数据资产”的使用分成。

使用这款产品以后，每辆在路上行驶的车辆都可以开启“数据挖矿”模式。车辆数据可广泛应用于汽车金融、车险、车辆估值、二手车交易等业务场景，市场需求空间庞大。

设备图例：



同时，通过对这些“数据资产”的建模分析，我们可以提供类似 CarFax(北美车辆历史数据服务商 www.carfax.eu)的服务。

CarFax 车辆数据分析报告范例：

CARFAX CARFAX® Vehicle History Report
An independent company established in 1995.

Vehicle Information:
2002 TOYOTA CAMRY SOLARA SE/SLE
VIN 2T1CF28P02C577147
COUPE
3.0L V6 PFI DOHC24V
FRONT WHEEL DRIVE

Standard Equipment Safety Options

CARFAX Report Provided BY:
Obbail Autos
1200 Capital Blvd
Raleigh NV 27603
919-606-3978
www.globalautosnc.com

- NO accident/ damage reported to CARFAX
- CARFAX 1-Owner vehicle
- 2 Service records available
- personal vehicle
- Last reported odometer reading: 107,039
- \$70 Above retail book value

CARFAX Detailed History

Owner1	Date	mileage	Source	Comments
Purchased 2002 Type: personal Where: Pennsylvania Est. mileage: 10/17 Est. length: 2/4/02 owned: 10/5/12 (10 yrs 8 mo)	11/02/2001		NICE	Vehicle manufactured and shipped to original dealer
Low Mileage This mileage less than the industry average of 15,000 miles per year	11/08/2001		North Hills Toyota Scion Pittsburgh PA 412-318-3000 northhillstoyota.com	State safety inspection completed Pre-delivery inspection completed
	02/04/2002	34	Pennsylvania Motor vehicle Dept McKees Rocks PA	Vehicle purchase reported
	03/06/2002		Pennsylvania Motor vehicle Dept McKees Rocks PA Title #5719640c001	Title issued or updated First owner reported Registered as personal vehicle
	02/03/2003	8,731	Pennsylvania Inspection Station	Passed emissions inspection
	02/03/2003	51,712	Pennsylvania Inspection Station	Passed emissions inspection
	11/18/2008		Pennsylvania Motor vehicle Dept McKees Rocks PA Title #5719640c001	Passed emissions inspection
	11/10/2009		Pennsylvania Motor vehicle Dept McKees Rocks PA Title #5719640c001	Passed emissions inspection

CARFAX Price Calculator
Adjust the value this 2002 Toyota Camry Solara SE/SLE based on the information available in this report

1) Retail Book value: \$ 0
Enter retail book value here

2) CARFAX Price Adjustment: +\$70
Above retail book value

3) Adjusted Retail Value: \$ 70
Begin by entering the retail book value

Start by entering the retail book value from a pricing guide website

This vehicle is worth more than average based on information in this report

Compare adjusted retail value to seller's asking price when making your decision

此外，车辆在行驶过程中，通过“车载数字矿机”的高清摄像头，可将拍摄到的实时路况、街景、原创视频等加密存储到云空间，通过使用我们的 token 进行支付，每台“车载数字矿机”都可以和另一台“车载数字矿机”进行点对点的交易，实现去中心化的“数据资产”交易。“车载数字矿机”也可以与车主的手机、PAD 等设备进行数据互联和映射，方便车主在离开车辆时进行操作。

3.4 第三阶段 “数据资产云账户” 商业场景应用

在实际的商业场景应用中，我们可以通过人脸、虹膜、指纹、或声纹的生物识别组合，结合物联网技术，使每个人的身体都能成为一个“数据资产云账户”。这样，每个人在进行商业活动时，不需要携带银行卡或手机等硬件，便可以进行信用查询和支付。通过后台的通用接口，链接云上的“数据资产”。

应用场景 1：典当行

用户在典当行办理典当业务时，根据典当物的价值，通过人脸、虹膜、指纹、或声纹的任意生物识别组合，进行身份验证，并同时查询对方的“数据资产”，包括用户的信用情况、当品的电子发票等，并向用户的“数据资产云账户”支付 Token；在用户赎回当品的时候，首先通过“数据资产云账户”支付 Token，随后典当行把当品还给用户。

应用场景 2：汽车租赁：

用户租车时，租赁公司通过人脸、虹膜、指纹、或声纹的任意生物识别组合，识别用户身份，并通过用户的“数据资产云账户”获取信用评级，根据信用评级结果提供租赁方案。基于“数据资产云账户”的架构，用户每次可在线填写租赁车型，进行生物识别验证，使用 token 支付，然后直接到距离最近的车库取车，实现“云租车”。而租赁公司也可实现“云车库”，节省运营成本。

应用场景 3：移动支付中心

每辆车都有一个 VIN 车辆识别号（“车架号”），可以保证不会产生重号确认，就像车辆的“身份证”一样证明每辆车的唯一性。因此，通过物联网技术，用户绑定个人的“数据资产云账户”，通过“近场支付（NFC）”技术，调用智能合约，实现汽车（账户）与自动售油设备（账户）的点对点通讯（Token 转账），实现支付加油费的功能。此外，加油站的各种促销、折扣都可以内置在智能合约中，自动调用执行。在这个场景中，“数据资产云账户”

对汽车赋予账户功能，每辆私家车都可以成为移动的“支付中心”。

同时，保险公司通过调用汽车“数据资产云账户”的数据，可对车辆保险费率进行精确定价，并由汽车“数据资产云账户”自动进行支付保费。

4.“数据资产”采集、交易和应用平台的运行机制

4.1 “数据资产”的生成机制

用户本人的数据经过以下几个步骤生成不同类型的“数据资产”：

鉴权：通过人脸识别、身份证验证、三要素交叉验证，进行身份核实验证，生成基本信息类“数据资产”；

标签分类：通过标签生成器，对数据进行标签分类，生成用户画像类“数据资产”；

信用评分：通过模型运算形成信用类“数据资产”。

4.2 “数据资产”的权益分配模式

我们将拿出 DACT 代币总量的 20% 放入“生态群用户激励基金池”（以下简称“基金池”），用来激励为生态和社区做出贡献的参与者。

参与者通过钱包生成自己的“数据资产”，进行“数据资产”交易，初次使用者根据提供数据的真实度和详细度会获得一定的 DACT 代币奖励，锁定期（锁定期内我们会对用户提供的数据进行评估）过后，这部分代币可在交易所进行交易，未来数据提供方还能够分享数据需求方购买“数据资产”而支付的 DACT 代币收益。

我们借鉴了决策树的分类器原理，并采用了矩阵聚类的算法，对所有“数据资产”进行分类，总而言之各方参与者对数据库和数据工具开发的贡献度越大，我们给予的 DACT 代币奖励越大。

4.3 “数据资产”的信用转换机制

1) 用户通过主动提交数据，经过校验生成信用评分类“数据资产”，每次信用评分的变化都会获得相应的代币奖励；

例如：提交收入增长的证明文件，新的资产证明，消费凭证等。

2) 用户在初次使用信用评分类“数据资产”换取信贷服务产品时，即签名同意，失信数据标签、多头借贷标签类“数据资产”可被授权使用，

智能合约默认每次产生的失信数据标签生成“数据资产”。标签格式如下：

Name	ID	详情		
		金额	期限	状况
李*珊	22022319900405****	1800	M1	未还
袁*	11010219821004****	2300	M2	已还
赵*斌	21022319891214****	11800	>M3	部分偿还

注：失信数据可作为测试数据进行用户画像，生成反欺诈报告；同时，开发者还可利用失信数据标签训练和验证模型。

同时，智能合约默认每次产生的多头借贷数据标签生成“数据资产”。标签格式如下：

Name	ID	来源/金额		
		信*贷	**消费金融公司	**小贷公司
刘*	11012219910805****	1800	3500	8000
吴*丽	11010219851014****	2300	2400	16000
秦*国	21021319881115****	11800	1500	23000

注：多头借贷数据标签指同一借款人在不同的机构重复借款，生成不同的借款记录。

4.4 数据资产的交易价格调节机制

由于代币的交易价格会有波动，但数据查询价格需要相对保持稳定。因此我们会预设一个实时的价格调节机制，对应法币数据查询市场价格。具体做法如下：

例如：目前一条数据市场查询价格为 1 美元，而 DACT（“读信币”）币价 0.03 美元，则查

询这一条数据需支付 33 个 DACT (“读信币”);

如果 DACT (“读信币”) 币价涨到 0.06 美元, 则查询这一条数据只需支付 16 个 DACT (“读信币”)。

4.5 开源工具的评级机制

为了提高数据资产校验、生成的精确度, 我们会对对开源工具设定评级机制, 对生态体系内的开源工具进行推荐性评级。评级内容包括:

- 1) 代码质量评级规则
- 2) 测试质量评级规则
- 3) 行业适用性评级规则
- 4) 法律适用性评级规则
- 5) 其他动态规则

首次提交开源工具代码的开发者会预设收益分配机制。同时, 生态群会预设代码校验规则, 二次开发者提交的代码经过规则校验, 确认系源代码二次开发, 即按照预设的收益分配机制进行利益分配。

5.路线图

DACHain 的路线图包含以下几个发展阶段：



6. 竞争优势比较

比较维度	DACHain	公*宝	LinkE*y
1、数据维度			
银行卡三要素验证	✓	✓	×
犯罪记录查询	✓	✓	×
学历查询	✓	✓	×
活体识别	✓	✓	×
手机实名验证	✓	×	×
常用联系人验证	✓	×	×
手机常住地验证	✓	×	×
驾驶证信息	✓	×	×
车辆信息	✓	×	×
设备指纹黑名单	✓	×	×
互金银行黑名单	✓	×	×
催收黑名单	✓	×	×
多头借贷申请时间、次数、金额、申请结果	✓	×	×
司法涉诉记录	✓	×	×
网上社交行为类数据	✓	×	×
.....			

比较维度	DACHain	公*宝	LinkE*y
2、场景应用			
消费金融	✓	✓	✓
现金贷	✓	✓	✓
汽车金融	✓	×	×
房抵贷	✓	×	×
融资租赁	✓	×	×
中小企业贷款	✓	×	×
供应链金融	✓	×	×
.....	✓	×	×
3、移动矿机	✓	×	×
行车电脑“数据挖矿”	✓	×	×
4、大数据工具产品	✓	×	×
数据清洗挖掘工具包	✓	×	×
标签生成器	✓	×	×
数据信用模型	✓	×	×
决策引擎	✓	×	×
催收机器人	✓	×	×
智能语音电核系统	✓	×	×

6.1 数据维度

数据查询需求通常为多人多维度查询，并依据这些数据进行建模处理。因此，数据维度的多样性是否满足需求，是大规模商业化落地的基本条件。例如，仅手机号码通讯类数据，维度即达到几十个之多。

手机数据维度图例：

20700	线下批测	手机号码状态	查询手机号码当前状态	手机号、号码所在省份简称	1.在用；2.停机；3.不在网；4.在网但不可用
21300	web			姓名、身份证号、手机号	1.在用；2.停机；3.不在网；4.在网但不可用
20800	线下批测	手机号码在网时长	查询手机号码在网时长	手机号、号码所在省份简称	在网时长区间，如6-12个月
21900	暂不可测			姓名、身份证号、手机号	在网时长区间，如6-11个月
21200	web			姓名、身份证号、手机号	在网时长区间，如6-12个月
20900	线下批测	手机号码换机频率	查询手机号码换机次数	手机号、号码所在省份简称	换机次数区间，如2-4次
21000	线下批测	手机号码缴费金额	查询手机号码三个月缴费均值	手机号、号码所在省份简称	指定时间过去三个月缴费金额区间，如50-100元
21100	线下批测	手机号码停机次数	查询手机号码三个月停机次数	手机号、号码所在省份简称	查询最近三个月的停机次数区间，如0-3次
21101	暂不可测			姓名、身份证号、手机号	查询最近三个月的停机次数区间

6.2 场景应用

汽车金融是目前最为合规和发展迅猛的互联网金融资产，出行、车辆周边数据也是目前数据市场较难采集的数据，我们通过物联网和区块链技术的结合，软硬件嵌套的开发，使每一台车都有可能成为行走的“矿机”，通过对“数据资产”的“挖矿”模式，激活这个行业的数据“矿场”。

6.3 大数据产品经验

由于 DAChain 团队之前拥有丰富的数据产品、架构实操经验，兼具数据使用者、数据生产者两种视角，开发过多个大型的数据产品，有数据清洗、处理、建模等成熟的大数据产品，初期可为平台用户提供数据确权、清洗、脱敏等开源工具。

7. 基金会

DAChain 已经在新加坡设立非盈利组织基金会 DATA ASSET FOUNDATION LTD，进行 DACT 的发行、开发及推广。基金会将持续推动生态群的发展，完善升级生态系统的技术架构。

8. 代币分配方案

8.1 代币发行目的

DACHAIN通过发行ERC20标准的DACT（“读信币”）筹集项目运营所需以太币，众筹所得以太币将按约定比例投入于产品研发，团队扩张，社区运营，市场营销等。随着项目推进，团队将逐渐释放预留的代币，用于邀请和激励高水平区块链开发人员加盟社群。

DACHAIN基金会通过私募及代币分配活动融得 ETH 预算划拨将用于以下 6 个目的:

以太币预算说明	
30% 营销及商务拓展	将用于DACHAIN在用户、数据业务上下游进行推广，包括与手机厂商、运营商合作预装推广以及发展、维护一个全球的开发者社区。
10% 运营支出	将用于DACHAIN相关的财务、审计、人事等等运营管理方面一系列开支。
10% 硬件采购	将用于采购公有云或分布式云提供的计算能力，以支持DACHAIN生态的开发与发展。
40% 技术团队和研发	将资助建立一个工程师团队，以支持DACHAIN主链开发方案及数据分析模型的研发和推出。
8% 法律支出	将用于项目和基金会的法律合规性审核费用。
2% 其他支出	将用于基金会用于不可预见的偶然性开支

DACT总计发行3,500,000,000（35亿）个，在天使轮和预售期发放的DACT代币总量为700,000,000个（7亿）个。本次天使轮和私募兑换代币计划约兑换23,400个ETH。

8.2 代币发行必要性

- 1) 生态群内各方在进行“数据资产”买卖交易时，使用DACT (“读信币”) 作为查询“数据资产”时的支付工具；
- 2) 作为给予数据提供者和“数据挖矿”者的奖励；
- 3) 作为支付给开源工具开发者的工具使用费用和奖励；
- 4) 作为支付给生态架构各个参与方的奖励。

8.3 代币分配方案

- 1) 核心团队 10%，6个月后先释放5%，完成阶段二DACHain主链开发释放20%，完成阶段四信贷模型开发释放20%，完成阶段五汽车金融信贷产品开发释放20%，剩余的35%在24个月内每6个月释放8.75%。；
- 2) 天使投资人5%，上交易所开始，首批释放20%，剩余部分在6个月内分期释放，每个月释放剩余部分的1/6；
- 3) 私募机构15%，上交易所开始，首批释放40%，剩余部分在6个月内分期释放，每个月释放1/6；
- 4) 社区发展 50%，其中认证企业试用补贴 3%，用户实名认证补贴 3%，代码贡献补贴 2%，以上部分锁定期为1年，锁定期过后6个月内分批释放，剩余部分将由基金会持续用于社区发展和用户激励；
- 5) DACHain 基金会 20%，用于项目可持续发展。

9. 团队核心成员、顾问及投资人

9.1 团队核心成员：



George Vukotich CEO

George Vukotich博士。曾创办全球金融科技孵化器FinTank，之前曾在全球领先的技术创业中心1871担任高级副总裁。他还曾担任过康考迪亚大学商学院院长，并曾就职于IBM和埃森哲咨询公司，Vukotich博士还出版了四本研究组织文化及其创新的著作。



夏天 CTO

夏天，美国Northeastern大学博士，数据库和大数据仓库专家，10年以上的互联网和云计算的从业经验。曾先后在Oracle、Amazon、和Facebook等知名公司担任资深工程师和技术领队。夏天参与领导开发了Amazon Web Services的数据仓库的云计算平台，是团队最早期的创始成员之一，并精通基于区块链的大数据技术开发和应用。



赵兢 CMO

赵兢女士曾创办美国中睿公司创始人并担任CEO，并曾任职于中国日报、新华社、西门子（中国）有限公司和国际传播管理集团等机构，也曾担任美国上市公司、非营利组织和政府部门的资深顾问。赵兢女士毕业于中国人民大学新闻系，并获得伊利诺伊大学传播学硕士学位。



曹晶 首席科学家

曹晶，芝加哥大学计算机博士，多年专注于AI，大数据和计算机技术的开发和投资。曾在VMWare, Argonne国家实验室，以及知名金融机构等知名公司担任架构师及研发工程师。拥有开发基于区块链技术的应用产品的丰富经验。

9.2 顾问及投资人：



Niall Boland 顾问
瑞士信贷 董事



John Wang 顾问
摩根士丹利执行董事



邵峰 顾问
Stealth Mode Startup 公司
联合创始人兼副总裁



刘忠奎 顾问
读脉科技创始人



吕新浩 技术顾问
方圆联合创始人兼CTO



申磊 投资人
清华大学博士，理财范
联合创始人兼CEO



王吉涛 投资人
爱钱帮创始人兼CEO



孙健 投资人
九鼎集团VC-元一九鼎
创世合伙人

10.附件：

10.1 主要合作伙伴



10.2 其他合作伙伴





感谢
支持