



MyToken

加密货币社区新生态

白皮书 V2.0

2018.07

目 录

第一章 概要	3
第二章 背景	4
2.1 新大陆	4
2.2 新趋势	5
2.3 需求和痛点	6
第三章 MyToken	8
3.1 MyToken 使命	8
3.2 MyToken 项目现状	8
3.3 MyToken 发展规划	10
3.4 MyToken 业务架构图	11
3.5 MT 及使用场景	12
3.6 路线图	15
第四章 代币发行计划	17
4.1 代币分配	17
4.2 代币释放规划	18
第五章 顾问机构	19
第六章 治理结构	20
第七章 注意事项与风险提示	23
7.1 注意事项	23
7.2 风险提示	23

第一章 概要

近年来，比特币和智能合约平台以太坊为代表的区块链技术高速发展，不但开创了一个革命性的新产业，其衍生的加密货币也发展成为一种全新的商业生态，这种新模式通过低融资成本（对企业），高回报、高流动性以及整个产业高速发展的背书，展现出巨大的市场潜力。

MyToken 项目起步于2017年8月，以加密货币行情业务为突破口，经过半年来的高速产品迭代，已经成为中国市场占有率最高，用户最活跃的行情类应用。

在未来，MyToken 作为一个已经聚集了众多加密货币爱好者的平台，期望能够更进一步，切实解决行业高速发展带来的用户痛点，以区块链技术和自有代币体系为底层，打造一个为加密货币社区服务的新生态。这个生态将最大化地降低交易成本，提供最有价值的内容资讯和社交体验，并且集成更多更有价值的工具。

MyToken 推崇去中心化的设计理念和组织架构，期望能够成为区块链和用户、企业的桥梁，帮助用户更快更好地参与到区块链世界的变革中来。

第二章 背景

2.1 新大陆

2008年，中本聪发布了比特币白皮书，并且开始了一次伟大的不可逆的技术/社会革命。比特币是一个设计精巧的去中心化系统，需要尽可能多的节点（参与者）加入到这个体系中来，以增强整个系统的稳定性和健壮性，面对这个冷启动的难题，中本聪在白皮书的“激励机制”章节中描述了一整套使用代币发行、流转机制来完成去中心化激励的方案。

十年之后，当我们回首这个比特币代币激励体系的设定时，会发现结果是无比积极且具有启发性的，比特币体系已经吸纳了近 20e Hashrate 的算力，比特币本身的市值最高突破 3000 亿美元，单价最高突破了 19000 美元，组建了史无前例的去中心化组织和社区，催熟了以场外交易、交易所、首次代币公开发行募资、垂直媒体和社区为代表的泛比特币生态，并且整个体系仍然处于快速膨胀之中。

一切都令人振奋，而更具有深远意义的是，这个由技术底层驱动的变革催生了一个新的产业——区块链产业，以及以独有的加密货币为基础的新经济生态。这一生态给这个新产业中脚踏实地的实践者和参与者带来了一场新的思维革命：实践者们以更透明，更去中心化的组织形态向公众开放，通过自有的加密货币获取启动资金并招揽早期核心的支持者群体；爱好者们有机会尽早地参与到一家优秀公司的发展过程中，帮助组织成长的过程中也能够获取相应的经济回报。

2.2 新趋势

加密货币是区块链产业的血液，其发展必然也会受到整个产业发展的深远影响。在过去的十年之中，整个区块链行业经历了从“区块链1.0”到“区块链2.0”的变革，这些行业的烙印也影响了整个加密货币商业环境的变迁。

“区块链1.0”时代以比特币为代表，希望能够以一种新的技术驱动力来解决货币和支付手段的去中心化问题。此时虽然区块链概念已经提出，但整个社区对其的认知还比较初级，围绕区块链/比特币的项目更多地扮演着“货币和支付解决方案”的角色，其想象空间也只局限于行业范畴，此时加密货币还未呈现出成型的商业模式，只是以货币之间的兑换为主。

以太坊和智能合约的成熟拉开了“区块链2.0”时代的大幕，越来越多的人认识到比特币底层技术的价值并且致力于将其应用到其他行业之中，以太坊的出现提供了一个内置图灵完备的区块链底层，帮助开发者能够非常便捷地创建包含状态和完备逻辑的智能合约，这大大降低了区块链项目的开发成本和技术门槛，使得区块链所特有的去中心化、去信任机制能够被广泛应用于人们生活中涉及的每个行业：金融、物联网、医疗、司法、内容分发、艺术品、通讯和社交、娱乐、广告以及存储服务等等。

这一迅速产业化的趋势之下，加密货币的商业环境不断扩张，除了比特币和“传统”的货币支付领域，几乎每个月都会涌现出各行各业的先驱团队，希望使用这一新的技术架构来改善和变革原有业务，我们也不断看到极具创造性和想象力的项目和团队，并且相较于已“相对趋于成熟”的比特币，这些币种的价值被人们迅速认可——整个加密货币的商业模式开始变得更加多元化。我们也相信这种多元化的趋势将成为可见未来的主旋律。

2.3 需求和痛点

区块链产业的高速发展推动了加密货币的普及，加密货币的普及又进一步推动了区块链产业的成长。据不完全统计，进入2017年以来，以首次代币公开发行业融资为代表的融资行为已经接近500起，共募集到约50亿美元的资金，而可供交易的加密货币种类已达到约2000种，提供加密货币交易的知名交易所已接近300家（来自 MyToken 数据）。

高速发展必然伴随着野蛮生长，对于已经进入和希望进入加密货币商业生态的爱好者而言，产业化的趋势给他们带来了更多机遇的同时，也带来了许多痛点：

1. 加密货币种类繁多

根据 MyToken 数据，当下可供交易的加密货币种类已经达到约2000种，而且仍在以每月数十种的速度增长，这些货币覆盖了总共约100个细分领域。对于大部分的爱好者而言，只是了解一些主流货币的项目信息（项目目标，团队组成，所处领域，融资状况以及价值预期）都变成了几乎不可能完成的任务；

2. 加密货币交易过于分散

行业发展过程中，由于加密货币交易所的启动成本较低（指启动成本，提供良好的服务则需要相对高昂的成本投入），而且回报丰厚，在过去的几年中在世界范围诞生了为数众多的交易所。根据 MyToken 数据，目前知名的加密货币交易所已经接近300家，每一家根据自己的资源和策略都维持着不同加密货币交易，且提供着不同的交易价格和交易深度，如何帮助爱好者一目了然所有币种的分布和价格，也变成加密货币价值流转过程中一个亟需解决的问题；

3. 个人资产难以计量

由于上述的两个原因，参与者的个人资产也变得极度分散，可能分散在不同的交易所及钱包之中，甚至还会包含一些购买首次加密货币公开募资产品而尚未到账的加

加密货币资产。另一方面，由于加密货币的价格波动非常大，使得爱好者几乎无法估算自己的资产总额；

4. 交易成本高昂

目前加密货币的参与方式包括法币与加密货币的交易，加密货币之间的交易，参与首次代币公开发行业务等，法币交易目前集中于大多数 OTC 平台，加密货币交易目前主要集中在交易所，首次代币公开发行业务则分布在众多的项目官网，垂直平台以及一些用户群。所有这些交易极度分散，造成了用户的整体体验无法形成有效闭环，带来大量精力的浪费；

5. 决策成本高昂

认同加密货币价值的本质是对企业和项目商业价值的认同。就每一个项目而言，想要考察其市值/估值是否合理，团队的行业背景和技术能力，项目的竞争环境和潜力预期，甚至是发布的公关信息是否真实，都是极其困难的工作。而如果不加以分析，只是根据项目方的宣传盲目买入，则一方面会带来极大的经济风险，另一方面也会加剧整个市场的浮躁，鼓励恶意做市和欺诈；

6. 野蛮生长的行业乱象

由于区块链生来就具有去中心化、全球化的特性，使得国家和政府很难通过行政命令对整个行业实施有效监管，伴随着浮躁的商业环境，整个行业乱象丛生，很多居心不良的项目在没有开发运营团队，没有初期产品甚至是商业计划的前提下，杜撰一份空气项目白皮书完成募资并上线交易，甚至不少传销团队借着加密货币之名公然行骗，导致了极恶劣的后果和大量的经济损失。以上都是我们自2017年7月开始，一直能够看到的行业乱象，当这些空气项目最终完成财富的暴敛集体逃离市场时，将只会留下满目疮痍，对即将步入高速发展的区块链产业带来沉重打击。

第三章 MyToken

3.1 MyToken 使命

区块链给现代商业带来了去中心化，去信任两大底层特征，能够极大程度降低现实生活和商业中的信任成本，并对未来的商业组织形态带来深远的影响，基于这一底层技术的革命，可以预见未来将爆发出难以计量的新商业形态，区块链技术或将引领下一次人类世界的革命。

基于这一极具想象力的商业底层，架构在区块链项目之上的加密货币体系，为新商业的启动和持续发展注入了血液和生命力，在有机地吸纳早期社区成员共同参与建设商业价值的同时，也为企业带来了一种获取发展资金的新模式，为用户带来了能够参与到项目早期建设的机会并且提供了良好的贡献回报通路，如果这一正向循环能够健康发展，加密货币或将成为未来商业世界新的发动机。

基于这种展望和认知，MyToken 希望能够有效连接区块链世界和传统世界，有效接连基于区块链的项目方和参与者，帮助所有人更好地了解项目和区块链的世界，共同成就整个产业和人类世界的美好未来。

3.2 MyToken 项目现状

MyToken 于2017年8月成立，选择以行情服务为切入口，立志于为用户提供一个健康的，不作恶的加密货币社区平台，希望为参与者提供最客观中立的数据、信息和工具，帮助参与者更加深入地了解区块链行业和项目方，通过数据整合、UGC、社区和生态服务，帮助加密货币参与者降低决策成本，并且更有效地融入到区块链的世界中来。

2017年8月，MyToken 发布了第一个 iOS 和 Android 版本，解决了一站式查看多家交易所交易价格的问题，经过约半年左右的迭代，已持续发布了25个版本，目前涵盖的功能包括：

1. 近300家交易所的交易数据，160余家主流交易所的实时价格和交易量详细；
2. 3200余种加密货币的实时价格聚合；
3. 主要交易所的 K 线，交易量，深度数据；
4. 近千种高关注度币种介绍，所属细分市场，首次代币公开售卖价格及项目资讯；
5. 币资产功能实时反馈用户加密货币资产总额；
6. 集成部分主流交易所的公告和推特信息；
7. 优选高价值的公众号和媒体信息。

目前 MyToken 已经快速成为中文区最流行的行情和资讯平台，拥有超过110万用户，20万以上日活跃度，50余个核心用户微信群，客户端版本已经覆盖 iOS / Android / HTML5 / Mac 多类终端。

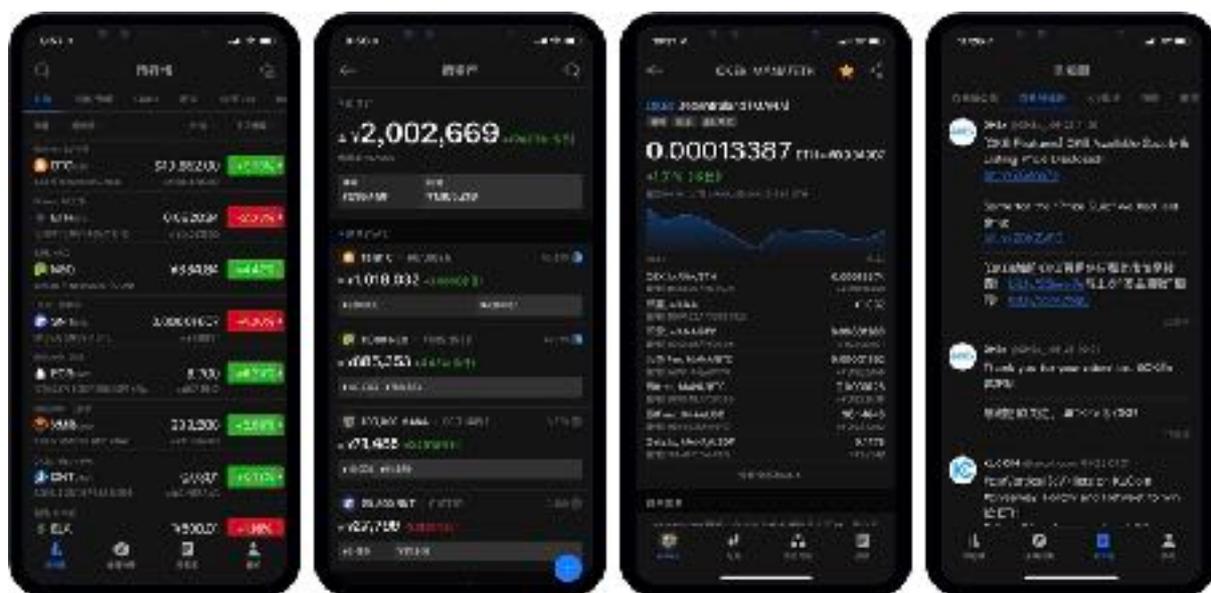


图1： MyToken App 截图

3.3 MyToken 发展规划

MyToken 推崇以最合适的技术和组织特性来应对目标和挑战，而非以特殊目的生搬硬套技术框架。在过去近一年的发展中，由于数据的聚合是相对强逻辑和客观的，我们采用的是中心化作业快速开发的模式来完成 MyToken 产品，经过近一年的产品迭代，我们已经解决或部分解决了章节2.3中所罗列的前三个需求和痛点，从整体的用户数据表现来看，这些解决方案也得到了绝大部分爱好者的认可和青睐。现在 MyToken 团队已经做好准备，希望把目光放得更加长远，准备迎接剩余三个更大的挑战。

打造高效的决策环境，持续地降低用户决策成本，帮助爱好者，开发者更好地了解和参与到区块链的未来世界，是一个庞大的命题并需要持之以恒的努力，MyToken 希望引入去中心化技术和代币体系，吸纳更多的社区生态共建者和商业合作伙伴，共同打造高效的，友好的，不作恶的加密货币社区生态。

在此生态环境之上，我们希望完成且不限于完成下述项目：

1. 【精准广告】- 加密货币行业精准匹配，广告主获取精准流量，受众可以选择是否接受广告且因注意力价值获益；
2. 【聚合交易】- 在合规的前提下，更多地连接加密货币交易所，为爱好者提供良好的加密货币交易体验，为交易所增加交易深度；
3. 【海外 ICO 平台】- 在合规的前提下，更多地连接需要完成首次代币公开发行募资的项目方，为项目方建立有效的宣发通路；
4. 【深度服务】- 向各个加密货币服务商和开发者开放用户和数据，吸引他们以专业化内容为生态成员贡献专业化服务，并且获取等值回报；
5. 【DApp Store】- 建成 DApp Store，帮助所有区块链项目方展示其产品并帮助他们募集，吸纳愿意共同前进的核心社区成员。
6. 【UGC 体系】- 完成用户体系和 UGC 机制，吸引更多的内容贡献者加入到整个生态体系中来，帮助整个社区生态贡献和完善具有高价值的内容和信息并获取等值回报；

3.4 MyToken 业务架构图



图2: MyToken 当前业务架构图



图3: MyToken 社区生态改造后的业务架构图

3.5 MT 及使用场景

基于上述构想，MyToken 将发行基于 ERC20 标准的加密货币，代号 MT，MT 将在 MyToken 社区生态体系中承载价值流通，成为生态共建，价值共识的血液。同时，为了把生态价值与所有生态成员、爱好者进行更深的绑定，系统将根据用户持有 MT 的数量和时间定期分配【MT 贡献度】（暂命名），【MT 贡献度】将在部分场景中和用户权限挂钩，同时在用户行为过程中流转。MT 生态应用包含且不限于：

3.5.1 推广引擎【精准广告】

目前，MyToken 已经是一个聚集了大量加密货币爱好者流量的平台，具备了桥接优秀区块链项目/服务与潜在用户群体的商业价值，作为一个用户流量聚集的平台，MyToken 也希望通过合理的推广引擎来兼顾双方利益，帮助双方获取到最大化的价值。

在传统的广告和推广模式上，整个体系已经变得非常臃肿和无趣：大量的广告简单粗暴地侵占着受众的注意力，对于广告主而言这意味着成本的挥霍，对于受众而言意味着注意力的过度消耗导致的匮乏。基于这样的事实，在传统的广告生态中，平台商提出了一些“精准广告”的构思，基于用户隐私和行为数据的筛选为广告主提供了一些价值——在受众的选择上变得稍微精准了，然而受众本身的诉求仍然被粗暴地忽略：中心化地处理中隐私和安全的隐患，用户本身需求的漠视，以及用户注意力价值的掠夺。另一方面，由于大多数平台方能够获取到的数据价值有限，这种所谓的“精准”也并不能很好地完成他们的目标。

区块链技术让我们解决这些矛盾的可能性：用户可以掌控其注意力价值并且获取等值的回报，也可以选择不受干扰地使用一个纯净的产品或平台；基于价值网络的更有效、更精准的受众匹配；以及可能实现的对于授权和隐私的有效管理。

3.5.2 加密货币交易【聚合交易】

交易是加密货币价值流通的本质需求，针对目前交易所数量较多，加密货币交易极其分散的现状，MyToken 将在生态中连接更多的交易所，并为爱好者提供一站式的交易服务，免去登陆多家交易所的麻烦，也为交易所带去更多的交易和深度。

除和当前具有良好交易深度的中心化交易所连接之外，MyToken 也将逐步接入一些去中心化交易所，去中心化交易所虽然当前在深度和撮合上存在一定问题，但在币种的覆盖度和即时性上可以提供良好的支持，以满足第一时间的交易需求。

3.5.3 首次代币公开发售募资【海外 ICO 平台】

据不完全统计，在2017年约有1000个左右的项目通过以太坊智能合约发行 ERC20 代币的方式完成了募资，这种新模式以低融资成本和极佳的流动性来衔接项目方和参与者，取代了传统的众筹，迅速成为基于以太坊智能合约的最重要，最成熟应用领域，也成为当下整个加密货币商业生态环境最为举足轻重的组成部分。

然而当前的首次代币公开发售募资对于项目方和参与方而言，仍存在不少需求：

1. 项目方需要寻找好的广告渠道来完成宣发；
2. 对参与者而言，不少项目只能通过官网参与，信息极度分散；
3. 很多项目为合规目的，都需要参与者完成 KYC 认证，参与者每参投一个项目都需要重复填写大量的资料；
4. 对于参与者而言，众多的官网直投无法提供一个良好，统一的操作体验，信息有时也良莠不齐，增加操作成本；
5. 部分项目方本身就居心不良，存在过度包装宣传甚至是欺诈的嫌疑。

在合规的大前提下，MyToken 作为加密货币爱好者聚集的社区，可以帮助项目方和参与者建立更加精准的相互选择通道，项目方可以通过 MT 精准地发布募资信息，爱好者也可以获得良好体验，高一致性的操作界面，并通过单点 KYC 认证免去复杂繁琐的过程

3.5.4 基于生态的服务【深度服务】

除了设置一些基础的服务架构来帮助用户和参与者更轻松地完成交易，更清晰地获取有效资讯，并且有效地融入区块链世界，MyToken 也希望能够为加密货币爱好者提供更专业的服务。

围绕着加密货币的商业生态环境，有很多专业化的团队能够提供非常有效的产品来帮助爱好者遴选价值币种，提供多维度评估，以及配置持仓，类似的服务包括但不限于量化交易、交易跟投、衍生品交易、智能合约审计、专业项目评估等。

MyToken 将开放数据和用户，与专业的服务团队建立合作，我们相信应该把专业的工作交给专业的团队来完成，也相信百花齐放的竞争与合作机制下我们的用户才能够获取到最优质最专业的服务。

3.5.5 DApp Store

区块链世界的发展将由百花齐放的项目方来共同推进，而 DApp 将成为这些项目落地的承载，在2017年已经有数百个项目立项甚至完成募资，可以预见的是，2018年开始会有越来越多的 DApp 诞生，并开始他们的探索历程，另一方面，越来越多的加密货币爱好者，区块链爱好者也期望能够有更便捷的入口，加入到这轮新经济的浪潮中来。

MyToken 作为聚集了大批加密货币爱好者的社区平台，也希望能够作为整个区块链世界的入口，我们将建成 DApp Store，区块链的项目方和开发者可以在 DApp Store 上发布他们的 DApp，用户可以很便捷地在 Store 中搜索和加入他们感兴趣的 DApp，并且对其进行建议和评论。

3.5.6 用户创造内容【UGC】

用户聚集的地方就会形成社区，自然而然会产生大量的 UGC（User Generated Content），优质的 UGC 内容可以帮助内容生产者获取对应的回报，也可以促进社区建设和活跃度，并对更多需要信息的人提供价值。

在 MyToken 的生态体系中，用户可以帮忙更新和维护加密货币相关的信息（如提供更有价值的项目简介，项目的最新消息，帮忙修正一些过时的信息），也可以发表自己的感想，认知和理念，抑或针对一些项目出深度分析或科普，所有的优质内容将经由系统的推荐机制进入到所有用户的阅读线，其他的用户也可以通过点赞，评论，打赏等机制产生次级 UGC 完成互动。

3.6 路线图

在整个系统的设计中，我们希望绝大部分场景最终都基于去中心化的方案来实现，也坚信去中心化将成为商业组织的未来。然而 MyToken 并非是一个从零开始的纯链上项目，已经拥有了一定程度的商业底层和技术结构，相对而言需要更灵活地根据市场环境和技术发展作出灵活地应对。

在此大前提下，我们制定了一个较为粗略的路线图，希望努力在一年之内可以实践白皮书上所描绘的场景，但我们对整个开发进度和宏观规划保留根据环境作出调整的权力。

2017.08 MyToken 成立，当月上线 iOS / Android 客户端

2017.10 获知名天使机构（险峰长青）投资

2018.02 已迭代完成行情，K 线，深度，百科，币资产等主要功能，成为中国区市场知名度最高的行情 App

2018.03 完成代币发放
广告系统上线运行
首次代币发行募资体系上线

2018.06 聚合交易覆盖主要中心化交易所
部分数据 API 开放

2018.09 去中心化钱包开放测试
聚合直投的首次代币发行募资功能上线

2018.12 DApp Store 上线
社区和 UGC 开放

在以上的产品规划中，每个核心功能上线后，仍将继续不断优化、更新各功能，以达到 MyToken 最终安全、易用的国际化产品标准。

第四章 代币发行计划

4.1 代币分配

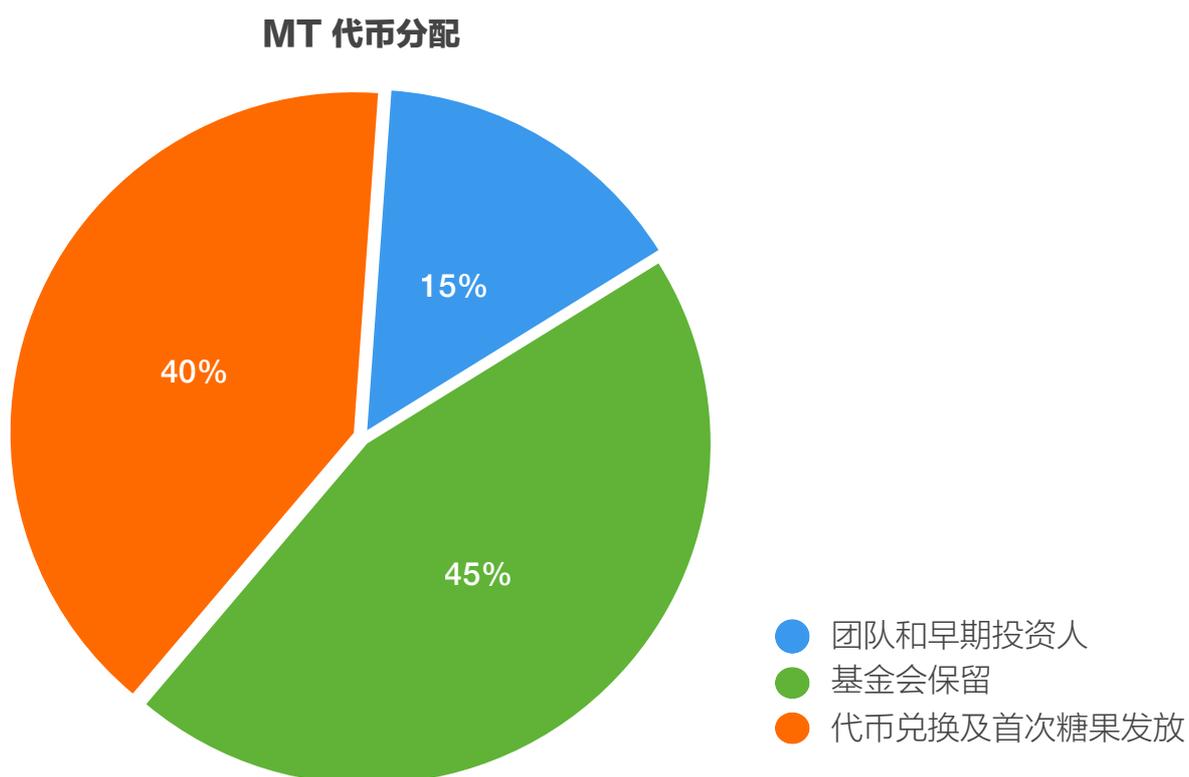
MyToken 发行的代币名为 MT，发行主体是 Tokenpia Limited。MT 是基于 ERC20 标准，总发行量为40亿，永不增发，其中45%为基金会保留，用于未来的生态发展，社区激励以及商业合作；40%用于代币兑换及首次糖果发放；15%用于创始团队和早期投资人。

团队和早期投资者部分分4年锁仓，每年释放25%。

硬顶为 22000 ETH；

第一轮兑换比例为 1 ETH = 75000 MT，锁定50%，分六个月按周线性释放（周内按照认购先后顺序，在不同日释放）；

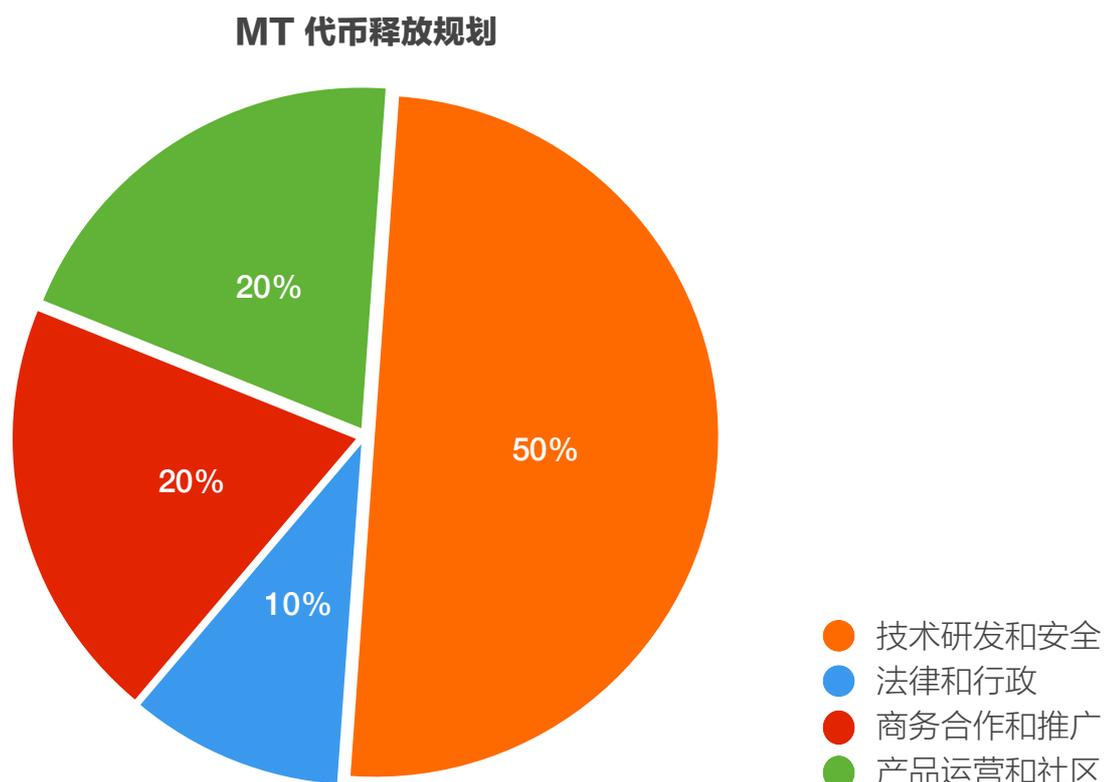
第二轮兑换比例为 1 ETH = 45000 MT，锁定20%，分三个月按周线性释放（周内按照认购先后顺序，在不同日释放）。



4.2 代币释放规划

MyToken 所有兑换的 ETH 将全部用于整个加密货币社区生态的建设：

1. 团队组建：兑换完成后，MyToken 计划将10%的资金用于快速、合规地推进团队和有序扩张的运营开销；
2. 产品研发：我们会将不少于50%的资金用于开发团队，包括对于多客户端开发的扩张，区块链开发力量的补充，整体系统架构和基础建设的改善，开发和协作工具的采购，以及安全保障成本；
3. 市场拓展：作为全球性项目，我们将持续投入大约20%的资金，用于市场和商务合作，以推进项目尽快被世界范围的用户所接受，以及和区块链世界的优秀团队达成合作；
4. 社区运营：剩余的20%资金将用于 MyToken 的产品运营和社区维护，我们将建立完善的产品、运营和客户服务团队，积极连接社区，以实现高速的产品迭代和项目推进。



第五章 顾问机构

Spectra Advisory 是 Spectra Ventures & Advisory (www.spectragroup.io) 旗下的加密货币咨询服务机构, 致力于为优秀的项目提供加密货币咨询服务。Spectra Advisory 团队由加密货币领域

从业者和一线 VC 机构风险投资从业者组成, 具备跨界的组合能力和丰富的加密货币领域运作经验, 服务范围覆盖中、日、韩、新加坡、东南亚、欧洲、美国。

官方微信号: **spectravc**

官方Telegram: **spectravc**



第六章 治理结构

MyToken 团队高度认可去中心化组织的力量，相信在人类智慧高度发展的趋势下，这种新的形态能够有效地提供一种公开，透明，协作，共享的环境，对参与其中的所有个体形成最合理的激励，必然在未来的竞争中爆发出极强的生命力。

Tokenpia Limited 做为资产管理主体，负责 MT 的发行和管理，同时 MyToken 团队在新加坡成立了基金会（Tokenpia Foundation，下称 MyToken 基金会）做为项目管理主体，负责公正，公开，透明，不以盈利为目的地运行 MyToken 项目，维持 MyToken 平台和社区的正常发展和运营，管理所有募集数字资产的安全性，并且对 MyToken 的开发和运营团队提供支持。该基金会所获得的“利润”被称为盈余，将被继续保留作为其他活动的经费，而不在其成员中分配利润。MyToken 基金会 MyToken 基金会有新加坡会计与企业管理区（ACRA）批准建立，受新加坡公司法监管，该基金会独立管理运营并独立于政府之外。

为帮助 MyToken 基金会在公正，公开，透明的前提下合理利用基金会的资金，资源，不断推进 MyToken 的快速发展，扩展 MyToken 的应用场景，吸收更多机构、公司、项目、组织和开发者进入 MyToken 生态，基金会设立决策委员会，在决策委员会下设置技术委员会，财务及人力资源委员会，市场与公共关系委员会。

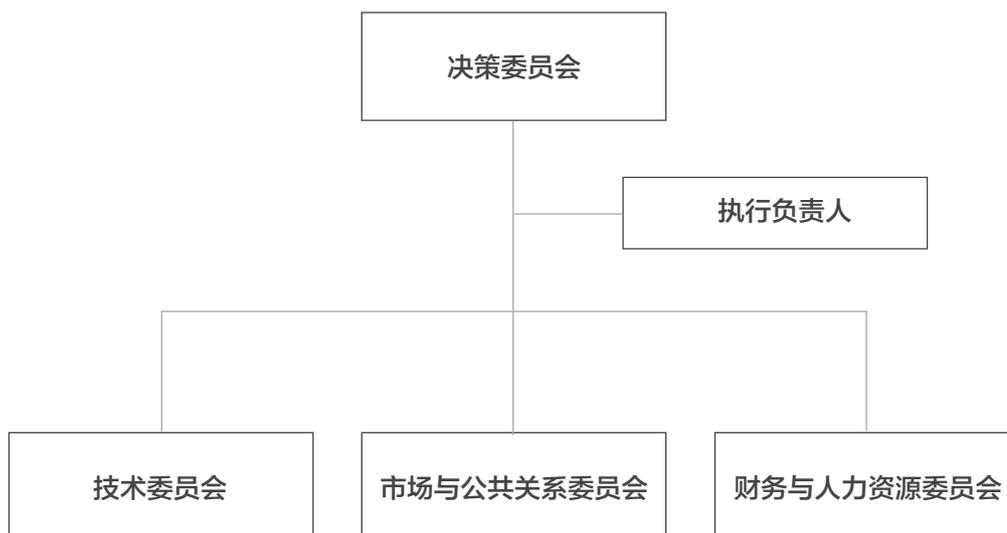


图4: MyToken 基金会架构图

决策委员会:

决策委员会是 MyToken 基金会的最高决策机构，承担最终决策职能，负责对基金会战略规划、年度计划、预算等重大事项进行审议，并代表基金会对 MyToken 生态的重大议题作出表决。

执行负责人:

执行负责人由 MyToken 决策委员会选举产生，负责基金会的日常运营管理，各下属委员会的沟通协调，主持决策委员会会议，并定期向决策委员会汇报工作情况。

技术委员会:

负责技术研发方向的制定和决策，底层技术开发，数据接口开放，技术专利的开发。此外，技术委员会也将在社区中与社区成员和生态参与者保持沟通交流，并不定期举办技术交流会。

市场与公共关系委员会:

负责生态发展和社区建设及公共关系运营，委员会将使用募集资金开展市场推广和商务合作，更多地把潜在合作者纳入到 MyToken 的生态体系中来。

财务与人力资源委员会：

负责基金会资金的运用和审核，人员聘请及薪酬管理，日常运营费用管理。

第七章 注意事项与风险提示

7.1 注意事项

本白皮书仅作为一份概念性文件，用于描述 MyToken 业务方向，发展规划和 MT 代币，并不构成招股说明书，要约文件，证券要约，投资招标或出售任何产品，资产的要约。基金会和 MyToken 团队无法保证白皮书信息的准确性和完整性，您应该在参与本白皮书中所述任何活动之前咨询自己的法律，财务，税务或其他专业顾问。

所有 MyToken 项目的支持者，应当仔细阅读白皮书和官方网站的相关说明，全面理解区块链技术，明确了解 MyToken 项目的风险，一旦参与即表示了解并接受该项目风险。参与者也应该明白获取 MyToken 代币本质上为捐赠行为，不可退款，不能取消，且无法获得赔偿。

MT 仅作为 MyToken 平台的使用通证，并不代表分红、增值、股权、证券及其衍生品的收益许诺，项目方不提供任何回售渠道，持有人获取后有权自主决定使用。

本白皮书有多种语言版本，如存在任何分歧，以英文版为准，您承认已亲自阅读并理解本白皮书的英文版。

7.2 风险提示

1. 目前世界上主要国家对于区块链项目即使用加密货币融资的态度和政策尚不明确，存在由于政策原因造成爱好者损失的可能性；
2. 包括 MT 在内的数字资产交易具有极高的不确定性，并且缺乏合理的监管，所有的加密货币都存在暴涨暴跌，受到庄家操控的风险；
3. 当前区块链技术领域项目众多，竞争激烈，存在非常强的市场竞争。MyToken 曾过去证明过自己的竞争力，也将全力确保 MyToken 项目的继续发展壮大，但我们无法确保成功；

4. MyToken 团队将不遗余力实现白皮书中提出的目标，并积极探索项目更长远的发展空间，然而由于外部环境和内部资源的不确定性，我们将保留对白皮书描述内容进行调整的权力。白皮书内容的所有变更我们并无主动告知义务，请参与者通过相关渠道及时了解更新；
5. MyToken 的未来将基于区块链技术和密码学算法构建，目前区块链技术仍然是一项非常早期的技术，密码学也一直处于高速的发展过程中，MyToken 团队不能完全确保所有技术的顺利落地，同时所有的技术类项目都具有被黑客攻击或代码漏洞造成用户损失的可能；
6. 除上述风险外，由于加密货币仍然是一个崭新的领域，可能还有有各种我们尚未提及或尚未预料到的风险。