



内部提案 · 面呈

承接一个国家级课题的区域落地

省级代理 合作提案

消费行业可信数据空间 · 浙昌链

科技助企 数据兴国

浙江数昌科技有限公司

浙江省温州市鹿城区 · 2026

数据是生产要素，这不是趋势判断 是已经落地的国家部署

要素地位已定

数据被列为新型生产要素，是驱动新质生产力的核心引擎，各级政策围绕这一定位推进。

岗位标准已出

工业和信息化部人才交流中心已发布《数据要素产业人才岗位能力要求》，明确数据资产管理与数据资产交易两大方向的岗位能力标准。

来源：工信部人才交流中心标准

产教融合明确鼓励企业参与

五部门联合发文，支持数据企业参与职业院校教育教学，共建实训基地，共同开发基于真实应用场景的数字课程。

来源：发改数据〔2025〕1425号·2025年11月

可数据就是流不动 卡在三个字上

不 敢

01

怕数据一出门就失控

交出去之后，去了哪里、被谁用了、有没有被复制，企业全都看不见。

→ 可用不可见：数据不出域，只出结果

不 愿

02

给了数据，好处归谁

数据是企业一点点攒下来的，白给出去没有回报，自然没有动力。

→ 先确权再流通：谁的数据谁受益

不 能

03

想接也接不上

各家系统各说各话，中小商户既没有技术团队，也没有对接标准。

→ 一套标准接口，商户零改造接入

谁先把这三个字解开 谁就占住一个区域的入口

可信数据空间就是解这三个字的机制。

而机制一旦在一个区域跑通，后来者很难再进。

我们的授权是一层层传下来的 每一环都有书面协议

源头

国资信用
生态源头

信用生态可信数据空间

2026-02-11 · 技术服务合作协议

华夏可信
(北京)

授权运营单位

2026-04-27 · 战略合作协议

浙江数昌
科技

全国落地实施与商务运营

授权条款摆在这里 你自己判断

条款	内容
授权范围	全国各省、自治区、直辖市 及计划单列市 的落地实施与商务运营
授权性质	华夏可信 优先授权 数昌科技作为合作主体开展相关业务 协议原文写的是「优先」，不是「独家」——我们不会用独家去说服你
合作期限	五年 ，自 2026 年 4 月 27 日起算
落地方式	由华夏可信、数昌科技与 当地政府或专业化运营主体三方共同签订 合作协议

合规不是嘴上说的 我们主动把自己放进了监管沙盒

申报名称：「浙昌链」消费行业可信数据空间创新平台。由华夏可信与浙江数昌联合发起，**七方共建**，浙江数昌为运营主体并承担第一责任。



四条红线 白纸黑字写进了申报文件

这四条不是承诺书上的口号，是决定产品怎么设计的结构性约束。

不发币

平台内的权益凭证仅用于消费核销，不具备货币属性，不可炒作。

不非法集资

不面向公众吸收资金，不设任何形式的资金募集环节。

不承诺保本

不对任何参与方作出收益承诺或保本表述。

不设资金池

支付走持牌通道，平台不沉淀、不归集、不挪用资金。

数据从产生到变现 六步全程留痕



确权排在存证前面——先弄清这份数据归谁，
再把归属关系钉到链上。顺序反了，存下来的就是一笔说不清的账。

不是 PPT 上的东西 超级 APP 7.0 已经在跑

商城·让利通

商户按自定比例让利，形成可核销的消费权益凭证

预付通

预付资金流转透明化，配合监管穿透

消费宝

消费者侧权益账户，记录已获得与已核销

实名认证

参与方身份可核验，是确权与合规的基础

监管穿透

为监管方保留查看通道，过程可审计

信用排名

基于经营与履约表现形成商户信用序列

技术侧与蚂蚁数科、华润数科联合研发；底层链合作方蚂蚁区块链科技（上海）。

省级代理买的不是代理权 是一个区域席位

代理权是一纸授权，席位是一整套能让本地生意跑起来的支撑。

七项权益

① 区域数据账本

本省数据在本省账本上，归属清晰、可查可用

② 物理节点建设

节点由总部投入建设，你不承担机房与硬件成本

③ 培训与证书体系

数昌学院三级课程整体开放，用于团队与商户教育

④ 技术与中台

平台、结算中台、商户接入工具整套提供

⑤ 区域授权

在我方自上游获得的授权范围与强度内的区域授权

⑥ 区县自主经营

区县的发展与定价由你自主决定，总部不插手

⑦ 品牌与合规背书

共享国资生态合作背景与沙盒申报进展

合作费用

各省区县数量与产业规模不同，一区一议，另附报价

区域数据账本

这是七项里最核心的一项

- 本省产生的数据，归集在本省的账本上
- 账本归属清晰，你随时可查、可用
- 它是本地招商、政企对接时最硬的那张牌
- 也是未来本省数据资产化的基础

别人给你的是一个
软件账号。

我们给你的是
一本属于你这个省的账。

你的团队和商户 我们帮你教

数昌学院对标工信部人才交流中心《数据要素产业人才岗位能力要求》，依托真实产业场景做实训，学习期满考核合格颁发相应证书。

首席数据官

高级 · 企业数据战略与治理领导者

数据资产管理运营师

中级 · 资产运营与价值实现执行者

数据资产入表工程师

初级 · 会计确认与财务入表

物理节点由总部建 你不用碰机房和硬件

一省一个物理节点，承载区域数据账本与结算通道。
建设成本由总部承担，你专注做本地的产业与商户。

另有虚拟节点按行政区划设置，
零建设成本，承担线上结算。



区县你自己发展、自己定价 我们不插手

总部只做这一层

省级代理

我们只向**省级代理**收费

不参与区县定价，不参与区县分成

回过头来做的是**赋能**：培训、技术、中台

你自己做这一层

区县地图

区县卖给谁、卖多少钱，**你自己定**

区县收的钱**全部归你**

区县合作方与总部不建立合同关系

从接触到开区，五步

1

初步沟通

了解你所在区域的产业基础与
商户资源情况

2

方案对接

确认区域范围、合作模式与落
地路径

3

协议签署

签署代理权与软件服务两份合
同

4

节点建设

物理节点部署，团队培训与认
证

5

开区运营

商户接入，本地推广正式启动

合作费用按区域实际情况一区一议。**本提案不含报价**，报价单在方案对接阶段单独提供。

两份合同，各管一件事 结构先给你看

省级代理权合同

区域经营资格

管什么 授权区域、期限、双方义务、考核与解约

怎么收费 代理权年服务费

规则先给你看：一切依《考核管理办法》

中期预警 + 总部帮扶 → 一年整改期 → 委员会 4/5 表决——不是一条悬着的解约条款

软件服务合同

平台使用与技术支持

管什么 平台使用权、服务范围、数据权属

怎么收费 按约定口径的年收入比例

关键 计费基数的界定与核算方式

拆成两份，是因为「区域经营资格」和「软件服务」性质不同、计费方式不同、解约条件也不同。合成一份，出了事说不清。

考核与解除全部走公开制度：有中期帮扶、有整改期、有申诉复核。合同文本由律师事务所定稿。

我们不承诺什么

这一页看起来是在泼冷水。但一个连自己做不到什么都不敢说的合作方，说的其他话你也不该信。

不承诺收益

我们从不、也不会对你作出任何收益、回报或回本周期的承诺。任何口头表述都不构成承诺。

不提供预设的收益测算

我们有测算工具，但只讲计算逻辑，**数字由你自己填**。我们不出示任何预设结果。

不说「独家」

我方上游是优先授权而非独家，我们不会用独家来说服你。

不承诺监管批复时间

沙盒申报由监管部门决定进度与结果，我们不能也不会承诺任何时间表。

下一步

① 一次深谈

把你所在区域的情况讲清楚，我们判断能不能做、怎么做

② 实地看东西

到温州看平台、看节点、看已经在跑的商户

③ 核验文件

授权协议原件、沙盒申报材料，当面核验

联系人 **孟文南** 电话 **138 6868 0768**

浙江数昌科技有限公司 · 浙江省温州市鹿城区