



体中文

version 1.3 • 2020/11/16

目

第一章 背景

AMPLIFY希望大家先明确供金融的定	3
供金融有一些非常著且鲜明的特点	3

第二章 行业痛点

金融机构层层授信困难	7
易背景真实性审核难度大	7
融资成本及风险成本高	8
金流动性差	8

第三章 解决办法

区块上治理协核心企业授信并建立	10
上融资清算	10
去中心化金融机构的强大流动性	12
B2B2C 的创新去中心化区块网络架构	12

目

第四章

愿景和目标

愿景和目	15
------	----

第五章

AMPLIFY 产品规划

AMPLIFY 产品规划	17
--------------	----

第六章

代币模型

代币信息	19
曲线算法拍卖	21
流动性挖矿	22
模型计思路	22

第七章

球隊

球隊	25
----	----

1. 背景

AMPLIFY 希望大家先明确供应链金融的定义
供应链金融有一些非常显著且鲜明的特点



背景

AMPLIFY项目是一个运行在以太坊上的去中心化治理的供应链金融B2B2C基础设施，通过在链下与多家律师事务所、会计师事务所等机构对企业进行合同授信或资产抵押授信，保证链上资产的价值和投资者资金安全。

AMPLIFY与其他基于以太坊的资产借贷协议最大的不同在于，AMPLIFY将利用自身丰富的传统金融资源和丰富的区块链技术实践经验，尝试将供应链金融这个非常重要的传统金融B2B活动迁移到区块链上来。因为我们认为商业社会诞生以来，供应链领域的金融服务一直是促进商业发展的法宝。在全球多个国家，都衍生出了非常完整的供应商金融服务体系。但是当前的社会生产关系体系以及信用体系下，供应链金融的发展也遇到了非常多的问题。所以本白皮书的核心目的是希望向大家阐明在我们的方案里区块链将如何解决供应链金融的问题。并且将AMPLIFY的规划和展望在此白皮书中阐述清楚。



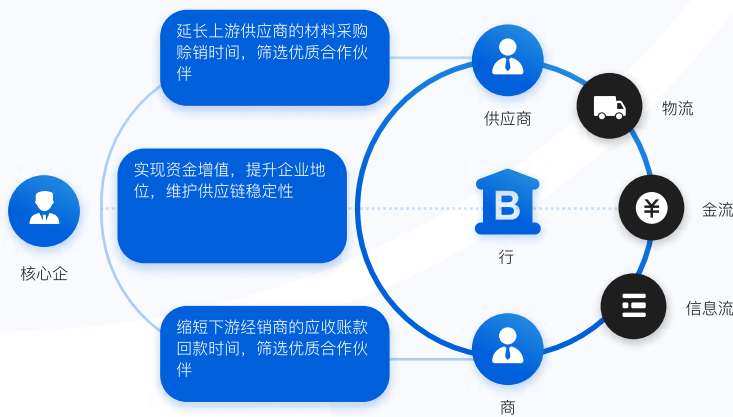
1.1 AMPLIFY 希望大家先明确供应链金融的定义

一般情况下，我们认为供应链上的参与方与为其提供金融支持的供应链外部的金融服务机构可建立协作，旨在实现供应链贸易的目标，同时结合物流、信息流和资金流及进程、全部资产和供应链上参与经营的主体，这一过程称为供应链金融;或定义为一个服务与技术方案的结合体，将需求方、供应方和金融服务提供者联系在一起。

1.2 供应链金融有一些非常显著且鲜明的特点

自偿性贸易融资

自偿性贸易融资根据核心企业真实贸易背景和上下游客户资信实力，以单笔或额度授信方式，提供银行短期金融产品和封闭贷款，以借款人销售收入或贸易所产生的确定的未来现金流作为直接还款来源。

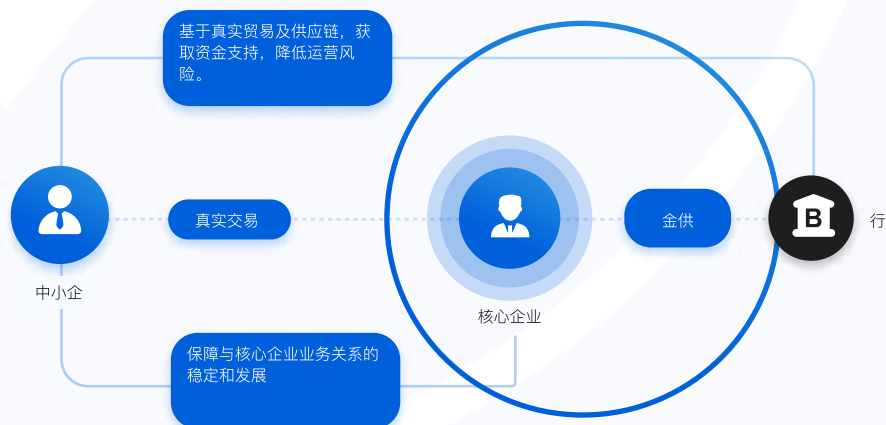


操作的封闭性

金融机构对发放融资到收回融资的全程进行控制，既包括对资金流的控制，也包括对货权的控制，通过 ERP 系统的对接还可实现对关键信息流的控制。典型的产品如动产质押授信业务，银行将企业所拥有的货权进行质押，授信资金专项用于采购原材料，企业以分次追加保证金的方式分批赎出货物，随之进行销售。

授信机制由“N”到“1”

传统金融模式下金融机构授信主体包括供应链上的每一家企业，即是对 N 个企业的授信。供应链金融模式下，金融机构可只对核心企业授信，由核心企业基于供应链上下游企业的购销情况、履约情况等进行授信额度分配，金融机构在已分配额度内为供应链上下游企业提供金融服务。基于这些特点，供应链金融可以有效的解决生产和贸易过程中，中小企业现金流不足的问题。





市场潜力

目前, 供应链金融的全球市场规模每年估计约可达到2750亿美元的交易量, 相当拥有长达平均60天460亿美元的未偿贷款。尽管全球贸易有所中断, 全球供应链融资的收入在2020年第一季度仍有所增长, 一些银行仍在不断寻求扩大其市场份额。但一些信用评级机构警告称, 这种融资方式可能会掩盖掉金融压力。据预测, 到2020年, 中国的供应链金融业总市值将高达15万亿元人民币 (合2.27万亿美元), 中国大陆蓬勃发展的互联网企业正排队抢占自己的份额。

供应链金融这个词是指给予中小企业 (SME) 的信贷, 这些中小企业通常是大型蓝筹股买家的供应商。尽管最近的点对点 (P2P) 贷款危机造成了影响, 但信息技术与金融服务业的联合仍在中国企业转型中发挥着至关重要的作用。<https://www.scmp.com/business/companies/article/2116221/supply-chain-finance-smes-becomes-new-growth-engine-chinese>

这是一个非常广阔, 非常有潜力的市场, 但是受限于当前的生产关系体系, 监管体系以及技术基础, 供应链金融的发展还存在着诸多的问题。

2. 行业痛点

金融机构层层授信困难
易背景真实性审核难度大
融资成本及风险成本高
金流动性差



2.1 仍有很大一部分供应链利益相关者无法获得信贷

对第N级供应商的授信，需要通过下游多级供应商关联核心企业。信用传递能力差，在多级的供应商结构里，一级供应商以外的非核心企业很难通过供应链金融所得融资。这是因为传统的授信机制主要依托于核心企业的信用，信用的传递成本非常高。

2.2 易背景真实性审核难度大

供应链金融整合了商流、物流与资金流等数据信息，金融机构通过对供应链上的历史交易数据进行分析，以此来分析商业逻辑，制定风险控制模型，为供应链客户核定合理的授信额度。虽然供应链金融是基于核心企业的信用，但为了核实贸易背景的真实性，金融机构仍会投入大力的力、物力，多维度验证上述信息的真伪，降低了供应链金融的业务效率。如果能够实现供应链历史数据全程可视、并且不可篡改，将大幅降低金融机构的尽调成本，提升供应链金融业务的整体效率。



2.3 融资成本及风险成本高

融资周期长，利率高，供应商需要部分或全部承担核心企业无法偿付应收账款的风险。造成这个问题的核心原因也是因为传统金融机构本身的话语权较大，且由于信用成本较高，传统金融机构本身的融资服务成本也会越高，那么相应的对供应商的融资周期和利率的要求就会更高。如果可以解决融资服务本身的成本问题，金融机构与企业地位差异问题，信用成本问题，那么相应的融资成本和风险成本会更低。

2.4 金流动性差

融资及清算效率低，资金量小，无法解决供应商的燃眉之急。传统的金融服务模式受限于中心化的商业生产关系，不论是授信还是清结算都因为落后的多方协作体系和审查体系导致效率低下。且出于疯狂的考虑在过于复杂的金融环节中，资金体量的控制就显得尤为重要。因此，如果可以提高清结算和审核的效率，必然可以提升资金的流动性且随之提升金融机构的风险承受能力，然后增大资金体量。

3. 解决方法

区块上治理协核心企业授信并建立
上融资清算
去中心化金融机构的强大流动性
B2B2C 的创新去中心化区块网络架构



3.1 区块链链上治理协议的目的是建立上信用体系，不仅要建立核心企业信用系统，要建立其子供应商/非核心企业信用体系。

区块链的去中心化，不可篡改等特性可以非常有效的解决信用传递的问题。信用本身是基于一个中心化的传统生产关系的概念。而区块链的意义在于无需信任，或者说信任代码。因此针对金融机构层层授信困难的问题，AMPLIFY将利用多年的供应链金融以及区块链从业经验，建立由多家专业的会计机构、法律机构、金融机构组成的链上治理协议，由链上治理委员会来对核心企业进行授信。且由核心企业与下级供应商之间的合作发展来拓展授信的范围，通过不可篡改的链上交易数据来建立具备共识的链上供应链金融信用体系。

3.2 上融资清算

第二和第三个，关于背景审核以及融资成本和风险过高的问题。AMPLIFY认为，当前DeFi的发展让我们深切的体会到链上金融交易的优势。面临背景审核的问题，我们可以采用多种方案来保障背景审核的真实性。

- 下身份确权，由链上治理理事会的成员对希望加入 AMPLIFY 的企业进行背景调查。并由理事会投票决定加入的企业名单。
- 当理事会确权完毕之后，新加入的企业不论是授信机构、核心企业、供应链企业都需要将自身的数字身份上链。未来在整个 AMPLIFY 体系中发生的任何交易和结算都将以这个数字身份作为唯一。
- 已经通过验证的核心企业在授信额度内，可以根据其开具给供应商的应收账款单据，链上给供应商授信。



- 授信可以传递给上游供应商，获得授信后，供应商可在链上进行融资。
- 核心企业使用应付账款为供应商偿还融资，进行贷款清算。
- 如果核心企业无法偿还债务，将通过法律程序或抵押物清算程序进行 贷款清算。

AMPLIFY将不会一味地追求完全的去中心化，我们认为利用法律程序适当的对具体业务具体分析，可以帮助企业更加快速的习惯和认可区块链治理模式。区块链世界的变革不是一蹴而就的，AMPLIFY 将会逐步完成整个供应链金融体系的链上迁移。





3.3 去中心化金融机构的强大流动性

为了解决资金流动性不足的问题，我们希望将供应链金融系统当前产生的所有资产全部实现数字化。因为全球数字资产市场是一个去中心化的金融机构，它制造了一个庞大的流动性池，且区块链技术天然的交易即结算模式和当前成熟的DeFi市场都可以帮助AMPLIFY的用户提高其交易效率。

3.4 B2B2C 的创新去中心化区块链网络架构

为了解决以上所提到的供应商金融相关问题，我们独创了基于区块链的B2B2C 的创新去中心化网络架构。

基于此架构，AMPLIFY的最上层将是链上的企业治理联盟。该联盟将由行业顶尖供应链上下游企业以及金融机构还有链上治理理事组成。并将基于去中心化的以太坊智能合约来完成

- 上的治理
- 新增企业上链身份确权
- 上下游企业授信
- 确权等相关工作

并且，由于区块链本身的交易即结算，金融门槛低等特性，AMPLIFY 还将为传统供应链金融领域引入 C 端用户。从传统的 B2B 模式升级为 B2B2C 的多维多向多中心的一体化金融服务平台。



4. 愿景和目

AMPLIFY的目标是成为传统金融市场B2B平台和区块链金融B2C平台的结合体, 承担两者桥梁的重要角色。将供应商引入区块链金融市场。

AMPLIFY的团队和顾问成员来自世界各地, 基本上由律师、金融专家, 跨境贸易和区块链专家组成, 是一支非常有经验的金融与科技团队。从供应链金融的角度来说, 我们的方案和规划基本上可以解决当前的问题。而从区块链世界的角度来说, 区块链世界也非常需要我们这样一支有资源有能力的专业团队来为区块链世界提供更多可编程资产。

近些年来DeFi飞速发展, 以太坊DeFi总锁仓量一度接近100亿美元, 但是这其中真正有价值的主流资产占比不多。且由于数字资产市场异常疯狂的波动性。多数DeFi项目都存在着巨大的金融安全风险, 比如;

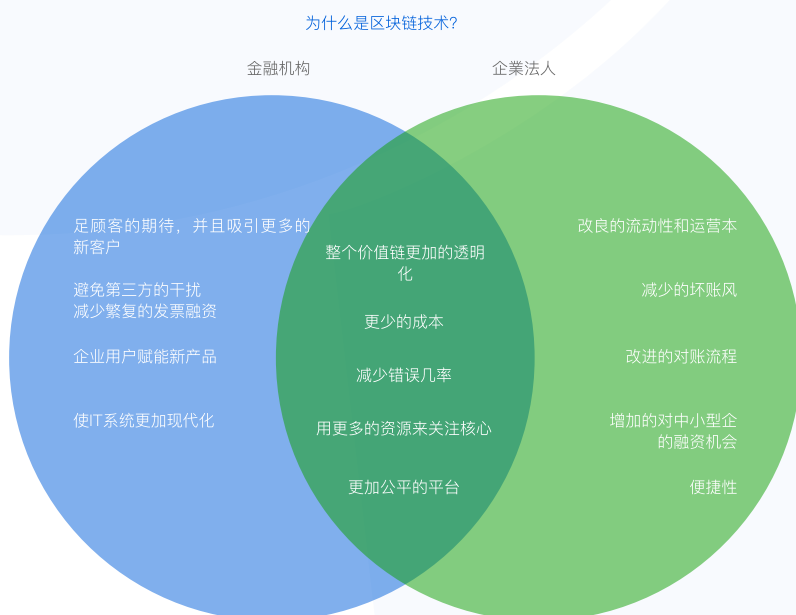
1: 基于超额抵押模型的资产发行和借贷项目, 虽然可以解决很多问题, 但是由于抵押资产本身的波动性和链上的效率导致风险重重。

当市场发生短时间内的剧烈波动之后, 大概率会导致清算价格低于用户抵押的破产价格, 而这会进一步加剧数字资产下跌, 形成死亡螺旋。这其中最根本的问题就是, 即使是比特币也无法与传统世界金融资产的稳定性相比。如果有人可以帮助区块链世界引入传统金融资产, 那么对整个行业的发展也是极其有帮助的。

2: 多数项目因为能力和品质问题都无法保障用户的资产安全, 且绝大部分投资者没有能力去辨别智能合约及其开发者的可靠性。

而面临这些金融安全风险, AMPLIFY团队将利用自身强大的传统金融背景, 逐步尝试将链外资产引入区块链世界。且将与世界最主流也最受认可的安全审计团队开展全方位的合作。

未来AMPLIFY希望成为传统金融市场B2B平台以及区块链金融世界B2C平台的结合, 并承担起桥接的作用。将数十万亿美金的供应商金融市场引入区块链世界。



5. AMPLIFY 产品规划

了让所有观看本篇白皮书的用户更加清晰AMPLIFY的未来发展和规划，本篇章将着重讲解产品规划。

1.0阶段

1.0阶段AMPLIFY将着重于项目的启动，融资以及基于现有数字资产生态抵押借贷场景的研发工作。具体包括以下几个步骤

第一步

AMPLIFY将建立率先完成AMPT的私募轮融资，这是为了给那些从项目发起初期就愿意支持我们的投资者以最大的尊重。

第二步

在AMPLIFY1.0上线前，我们将开启基于以太坊智能合约的曲线拍卖，通过曲线拍卖的形式产出AMPT，具体模型会在代币经济部分具体描述。

第三步

AMPLIFY将上线基于以太坊的链上治理系统和智能合约借贷系统。这将为AMPLIFY供应链金融治理协议提供区块链基础。

2.0阶段

2.0阶段AMPLIFY将着力于进一步加强现有借贷场景的流动性，为3.0阶段更多传统金融资产的进入做好充足的准备。

因此AMPLIFY将开启链上治理和借贷产品的流动性挖矿，用于促进链上数字资产的交易流动性，为链外资产上链做好充足的准备。

3.0阶段

3.0阶段AMPLIFY将从单借贷场景扩展到交易，保险，收益聚合等多个DeFi场景。升级成为一站式的DeFi金融产品服务平台。从整体的功能性上覆盖更多的区块链金融应用场景，提供好满足供应链金融所需要的各类链上金融工具。从产品的角度为下一个阶段链外资产上链做好准备。

4.0阶段

AMPLIFY治理协会将开始规划和建设从链外资产授信，企业上链，链外资产数字化，链上供应商金融交易等多个相关协议。为区块链世界引入**优质**，优质，可靠的链外资产，真正打通区块链和传统金融世界。



筹及入市略

6. 代币模型

代币信息

曲线算法拍卖

流动性挖矿

模型计思路



6.1 代币信息

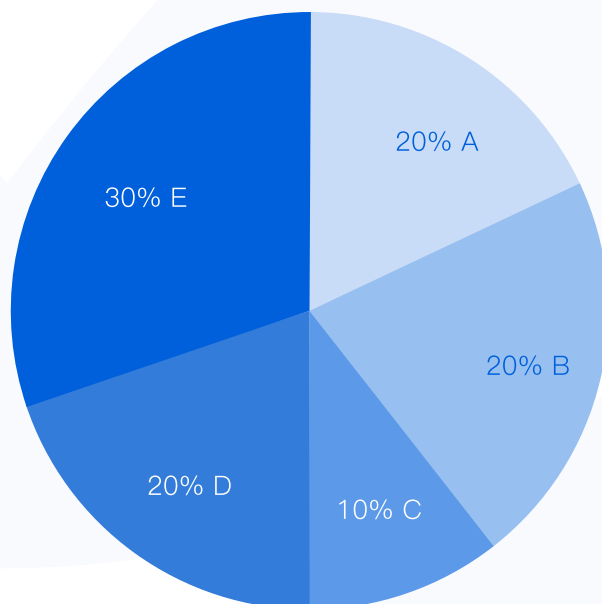
代币符号 AMPT

代币格式 ERC20

行总量 ≤ 1 亿枚

代币分配

- a. 20%公司创始人和团队，锁仓1年，第2年开始每月释放1/12，1年释放完成;
- b. 20%通过联合曲线拍卖，拍卖直接流通，没有完成拍卖的部分直接;
- c. 10%私募投资者持有，上线后每季度释放1/4，1年释放完成;
- d. 20%作为链外资产的风险准备金，正常情况下永久锁仓，每半年销毁5%;
- e. 30%通过流动性挖矿产出，分10年释放





关于风险准备金:数字资产阶段的整体风险可控性较高。但是当我们进入下一阶段链外资产上链的时候, 风险会更加多变。因此为了保障用户资产的安全, 30%的代币将用于链外资产的风险准备金, 在发生风险事件时, 通过社区投票平滑释放代币缓解风险。这部分准备金每半年销毁5%。直到全部销毁, 链外资产顺利的成为区块链世界的一部分。

(5)代币的功能

AMPT的主要功能如下:

- 治理: AMPT 持有者可以投标性质活跃参平台的决定。每枚AMPT代表一票, 越多AMPT持有者会有更多影响力, 不论是平台规划还是币的释放。决定是通过多数数票为例, 只要通过51%票选, 方案就通过。
- 流动性激励: 增强流动性以促进Amplify生态系统是支持我们愿景的一项关键活动。因此, 激励措施旨在奖励存款和融资贷款。
- 共享收益: Amplify 将在借/贷过程中收集的部分利润重新分配给所有AMPT持有人。该部分将根据记录地址中保留的AMPT数量进行计算。

6.2 曲线算法拍卖

联合曲线算法拍卖是一种根据已卖出的代币数量决定拍卖价格的拍卖算法。AMPLIFY代币最低拍卖价格0.01 美元，最高拍卖价格1美元，联合曲线如下。

初始拍卖价格\$0.01，拍卖数量越多价格越高

当拍卖出100万代币时，最高代币价格约\$0.1，总拍卖约5万美元；

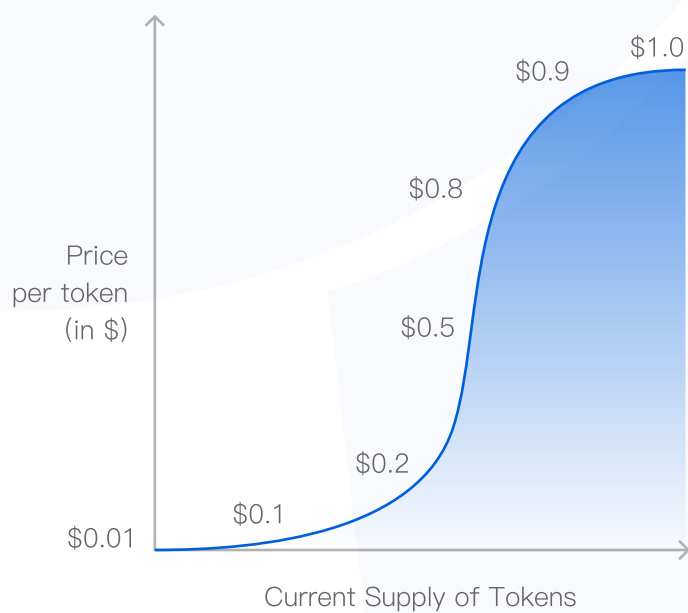
当拍卖出600万代币时，最高代币价格约\$0.2，总拍卖约80万美元；

当拍卖出1000万代币时，最高代币价格约\$0.5，总拍卖约220万美元

当拍卖出1400万代币时，最高代币价格约\$0.8，总拍卖约480万美元；

当拍卖出1900万代币时，最高代币价格约\$0.9，总拍卖约905万美元；

当拍卖出2000万代币是，最高代币价格约\$1.0，总拍卖约1000万美元；





6.3 流动性挖

每年产出300万代币，10年释放完成。流通性挖矿分别对存款和融资贷款用户进行奖励，贷款用户的代币奖励权重会比存款用户高，从而实现负(低)利率贷款的同时，提高存款的利率。

6.4 模型设计思路

曲线拍卖价格与上线市值的关系

拍卖部分+私募上线后第一季度解锁250万代币，上线市值如下:

100 万代币成功拍卖:最高价格 0.1 美元，流通量 350 万，流通市值 35 万美元;

600 万代币成功拍卖:最高价格 0.2 美元，流通量 850 万，流通市值 170 万美元

1000 万代币成功拍卖:最高价格 0.5 美元，流通量 1250 万，流通市值 625 万美元;

1400 万代币成功拍卖:最高价格 0.8 美元，流通量 1650 万，流通市值 1320 万美元;

1900 万代币成功拍卖:最高价格 0.9 美元，流通量 2150 万，流通市值 1935 万美元;

2000 万代币成功拍卖:最高价格 1.0 美元，流通量 2250 万，流通市值 2250 万美元;

越少代币被拍卖出去，流通市值越低，吸引更多拍卖。



流动性挖矿

流动性挖矿通过代币激励，实现负利率贷款，通过鼓励更多的贷款，实现更高的存款利率。

7. 球隊

AMPLIFY是结合不同区域的律师、贸易，金融专家和区块链专家组成的团队，致力于构建一个服务于金融机构、企业和投资者的去中心化供应链金融基础设施。更核心的团队是在这社群里面的用户和参与者。为了实现一个安全和务实协作的共享经济，每个参与者的反馈和参与都是成败的因素。



Eugene Tan

愿景及战略

Shiptek Solutions Pte Ltd董事 (B2B 物流平台 Xlog)

原海运在线商务副总裁 (海事O2O平台)

香港大学提名EMBA毕业生 (OneMBA项目)

在非洲、中东和亚洲的几家公司有20多年的国际贸易和物流业务经验



Giorgia Pellizzari

市场及产品

香港金融科技创业公司Holdex的创始人和首席运营官，该公司在成立仅7个月后就成功将MVP货币化。

香港金融科技协会香港科技女性成员

Unhashed的区块链作者，Scrum Master & Agile教练。

作为一名科技界的女性，代表着包容和多样性，通过指导和训练支持女性企业家。



Nizam Ismail

監管合规

Ethikom咨询公司创始人兼CEO

前摩根士丹利合规主管和花旗银行高级法律顾问

新加坡区块链协会监管与合规委员会创始主席

在金融服务监管合规和诉讼方面的专业知识，曾与监管机构、交易所、市场、银行以及全球金融科技和基于区块链的公司（从初创企业到独角兽）合作，共有超过27年的经



Hendri Suwardi

公司财务






拥有20多年跨行业数十亿级机构的战略规划、

重组、企业融资、投资和并购的专业经验

新加坡GIC前副总裁助理

具有战略采购/贸易、业务和一般管理、商业谈判方面的经验

聯繫我們

 ampt.tech  contact@ampt.tech  [@amplifydefi](https://www.facebook.com/amplifydefi)
 [@AmptDefi](https://twitter.com/AmptDefi)  [@ampttoken](https://www.telegram.me/ampttoken)