



**SUPREME
FINANCE**

2021

**SUPREME FINANCE
WHITEPAPER VERSION 1.0**

Bringing decentralized financial
services one step closer to mass
adoption

TABLE OF CONTENTS

00	Abstract	04
01	Introduction	05
02	Mission Statement	08
03	Market Size	10
04	Problem	19
05	Solution	25
06	Platform Ecosystem	32
07	Business Model	44
08	Token Use Cases	49
09	Token Supply & Allocation	58
10	Token Distribution	62
11	Governance	65
12	Roadmap	67
13	Team & Advisor	69
14	Local Advisor	72
15	Partners	74
16	References	77



DECENTRALIZED FINANCE

一般来说，DeFi指不依赖中介、交易所或银行等中央金融管理者，而是在区块链中利用智能合约的实验形态的金融服务。最常见的平台是基于Ethereum的DeFi。通过DeFi平台，人们可以借出或从他人借入资金，使用衍生品推测各种资产的价格变动，交易加密货币，防范风险，并获得储蓄等账户的利息。

WIKIPEDIA



ABSTRACT

以Decentralized finance, “DeFi”而广为人知的分散型金融于2015年由MakerDao首次以产品实现上市,此后在数字资产及区块链技术的发展中发展到被称为“下一步(NEXTEP)”的阶段。为证明该服务的宏图 and 概念的项目实验始于2020年,但实际上到2020年中期为止并没有发展到事业化阶段。(大部分人会同意DeFi还处于初期阶段)DeFi在巨大的虚拟资产产业领域内实现了市场独立成长。市价总额达到250亿美元(仅过去6个月增加约800%以上)的DeFi在虚拟资产金融领域迅速成为区块链技术的新一代重要主题。DeFi还未完成,尚未在市场上站稳脚跟,具有实验性质。但是,面向虚拟资产最尖端创新的这一新尝试如何在市场上稳定和进化,可以说是一个非常有趣的主题。我们希望通过Supreme Finance独有的特殊方式的DeFi成为这一惊人新浪潮的一部分。



01

INTRODUCTION



Near science-fiction technology advancements in 2021, but still the same problems in technology adoption and innovation.





INTRODUCTION



从20世纪初开始，人类已取得很多的技术进步(除了时间旅行及瞬间移动等部分例外)，相信我们认为科幻小说中的大部分内容现在已成为现实。当人类通过新技术的创新和发展取得重大进展时，常常无法立即应用到社会和市场。无论本世纪还是最后，我们可以看到火箭发动机、冷冻技术、互联网、电动汽车、AI、区块链等技术开发的挑战和创新，以及社会发展的面貌。

创新者不断前进，改变世界。但因创新者走在时代前列，所以得不到别人的理解和共鸣。因此，创新的技术和社会方面有时会受到其他人的限制或挑战。

拥有可进一步实现创新现代的知识的技术人员会在产品/便利性方面对大规模采用做出妥协。我认为这种妥协是不幸的，因为第一批主要受众包括深深沉浸在技术本身中并且倾向于忠诚和早期采用者的个人。



INTRODUCTION



"但事实是，历史一再表明，
达成这样的妥协时创新者会发生什么事情。"

DeFi和加密货币因与之前其他创新技术类似的问题而陷入困境。由于不断进化的技术的陡峭的学习曲线，进入门槛很高。UI和UX在走向分散金融、区块链技术及其他数字资产大众化的道路上，对新消费者来说仍是个大问题。煤气价格查询、网络交易监控、取消保留的交易、指定nonce用户、站台、借用、交易、农业、保险、管理、对整个技术的理解以及一起提供的许多其他功能，事实上普通人几乎不可能积极参与。



02

MISSION STATEMENT



**Bringing Us to Universal
Blockchain Adoption**



MISSION STATEMENT

Supreme Finance是为连接市场上已推出的众多分散金融产品或服务与众多虚拟资产服务而建立完全统一的用户友好平台/服务的以用户为中心的DeFi网关协议。

我们的目标是通过让 DeFi 易于使用并为那些害怕学习曲线的人提供更好的用户体验来降低进入门槛。我们将通过不仅专注于创新和创造前所未有的尖端产品，而且通过大量采用已经存在的尖端技术并努力创造顺利的经验(高回报)来帮助我们的客户实现他们的目标。

CRYPTO
DEGENS

DEFI
MUGGLIES



03

MARKET SIZE



- Overview
- DEX
- DEFI Lending
- Derivatives
- Asset Management



MARKET SIZE

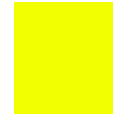


Overview

在过去几年中，DeFi空间因新应用、初期阶段服务及协议的增加而持续成长。DeFi的结构正朝着我们所说的商用化的未来金融系统发展，虚拟资产和非虚拟资产社区的关注度开始激增。DeFi交易量仅在去年一年就从0增长到200亿美元以上的总固定值(TVL)。许多DeFi项目要求用户将资产(担保)锁定以获得贷款、创造市场流动性或发行新资产。作为担保的这些资产形成了评价TVL(总落值)这种应用服务的尺度。考虑到这一点，我们看到了DeFi Dominance(vs. Global)总计达到1.4%。这表明很多虚拟资产投资者正在利用新近获得的金融产品。



MARKET SIZE



Overview

(Currency: billion USD)

DeFi Market Cap	ETH Market Cap	DeFi:ETH Ratio
\$25.4	\$123.5	20.6%
24H Trading Volume	DeFi Dominance (vs. Global)	Chainlink DeFi Dominance
\$8.5	2.8%	23.2%

Source: <https://www.coingecko.com/en/defi>

如上图所示，增加的各类数据主要来源于网络开发及应用服务的增加，吸引着更多的虚拟资产交易者。2021年，比特币和以太坊的价格，日均市场规模暴涨到了数十亿美元。随着虚拟资产和区块链对其存在和生产效率的进一步商用化，DeFi在全世界范围内持续增长，市场正在扩大到足以取代传统金融系统。

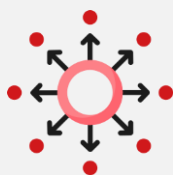


MARKET SIZE



Overview

存在的DeFi可以分为支配市场的4种不同的协议。分散交易所(DEX)、贷款和借用、衍生品、资产管理。下列平台均在数字辅币的流动性及价格措施方面经历了剧烈变动。



DEX



DeFi Lending



Derivatives



Asset Mgmt.

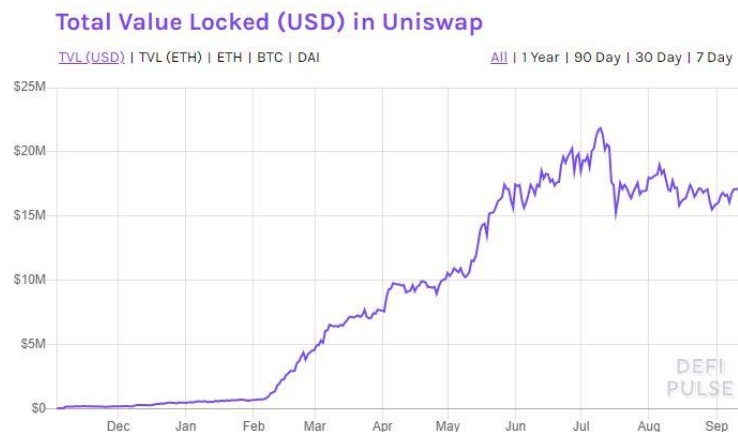


MARKET SIZE



DEX

存在的DeFi可以分为支配市场的4种不同的协议。分散交易所(DEX)、贷款和借用、衍生品、资产管理。下列平台均在数字辅币的流动性及价格措施方面经历了剧烈变动。



另外, Uniswap的增长值得注意的是, 总价值和流动性几乎增加了6,000%。这意味着出现了各种DEX协议, 这些协议为Uniswap池提供了流动性。DeFi应用依赖于Uniswap(在与中介和应用程序交互时提供流动性, 为用户抽象出不必要的摩擦)。



MARKET SIZE



DEX

通过DeFi, 用户无需中央化的银行和金融中介, 可在平台上直接使用贷款及借用服务。Coingecko Defi的帖子显示, 截至2021年, 已形成200亿美元的规模, 贷款占DeFi TVL的70%左右。Maker Dao等贷款平台在初期引领DeFi市场, 2019年占该平台价值的近50%, 成为主导平台。

ETH Locked in Lending

TVL (USD) | [ETH](#) | BTC

All | [1 Year](#) | 90 Day | 30 Day





MARKET SIZE



DeFi Lending

目前在CoinMarketCap中，以市价总额排在第41位的1MKR几乎被评为1 ETH。随着ETH价格变动，1 MKR在2019年最高水平上被评为4.6 ETH。Maker Dao平台还开发了基于智能合约的担保系统。该服务遵循利润交易原则，以最小化波动性。Stable辅币-DAI提供价值维持在约\$1USD的智能合约。

Date: January 6, 2021

(Currency: million USD)

#	Coin	Price	24h Volume	Market Cap
6	DAI	\$0.996881	\$530.5	\$1,312.4
7	MKR	\$793.91	\$103.9	\$718.8

Source: <https://www.coingecko.com/en/defi>

在Coingecko DeFi中，DAI和MKR在DeFi硬币中排名第6位和第7位。这几乎是2019年以后市场流通量的2倍。目前总额接近20亿美元。



MARKET SIZE



Derivatives

传统衍生品市场在2020年绝对庞大, 约达15万亿美元, 金额比上一年增长33%。DeFi衍生品几乎没有规模, 考虑到不断增长的现有市场的潜在规模, 随着更多的用户和应用程序的参与, 存在相当大的可能性。因此, Synthetix等DeFi平台的衍生品以去年为基准, 在TVL上达到了近20亿美元。



衍生市场2019年3月上市的Synthetix辅币价格从2021.01年的0.5美元升至13.40美元, 创历史新高, 目前在加密货币总市值中排名第24。

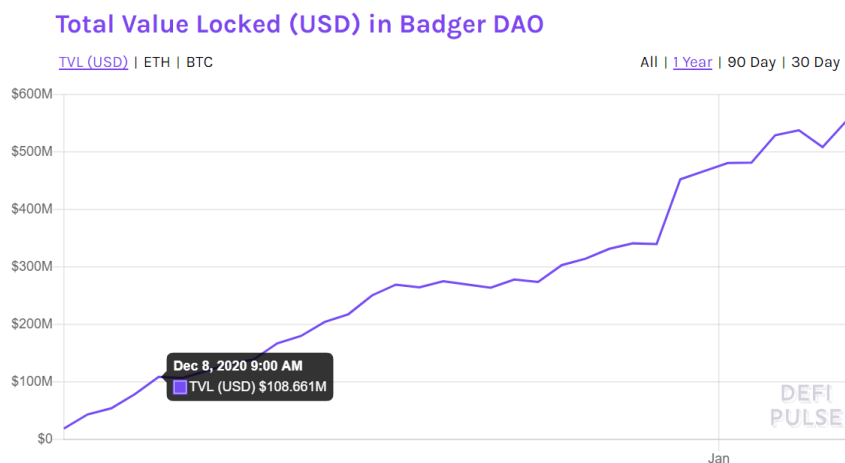


MARKET SIZE



Asset Management

虚拟资产交易24小时不间断开放。因此,个人管理和监控资产几乎是不可能的。DeFi平台,如Set Protocol,以无需管理用户所持资产的方式提供贷款、提供流动性及保险等服务。该平台提供在ERC20辅币担保的多种投资组合中自动调整参数的解决方案。随着更多虚拟资产用户的参与,资产管理服务和DeFi平台市场仍在增长,但根据用户基础和价格总价值固定(TVL),资产管理服务市场的变动性较大。





04

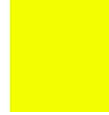
PROBLEM



- 进入门槛
- 流动性
- 扩张性



PROBLEM



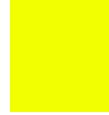
进入门槛

信息不足/支持不足

很多用户不理解什么是虚拟资产、如何使用以及其可用性和详细信息，这带来了风险。对虚拟资产的基本模块(交易所、浏览器、钱包及应用程序)不熟悉的人由于其复杂性往往害怕投资虚拟资产。现在有很多分散型金融服务和平台，为虚拟资产用户提供多样化的投资机会和解决方案。但是对这些平台的客户和技术支持仍然不充分，并且非常缺乏新用户轻松访问系统和逐步学习所需的手段。



PROBLEM



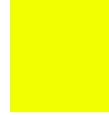
进入门槛

技术的不适合

交易所、分散金融平台、搜索器及应用程序仍依赖中央集中式系统，因此仍然容易被黑客攻击或操作。保存数字资产不是一件容易的事情。特别是对于不理解虚拟资产应用软件、管理困难的人来说更是如此。交易所和平台为了通过私钥、2次密码、谷歌OTP、SNS、AWS认证等确保安全，采取了细致的安全措施，但由于复杂和可操纵的过程而无法使用或访问安全服务。



PROBLEM



进入门槛

不良的UI/UX

UI/UX可简单化技术复杂性，帮助客户轻松使用。明确理解用户对新技术的要求和经验是传达服务价值或用性的必要条件。但是利用虚拟资产和区块链技术的大部分服务被介绍给人们时是“技术性的”，"很难接近"。由于虚拟资产大体上只被认为是数字资产，交易所和应用程序无法准确提供方便用户的要求事项, 无法构建相应的开发服务。



PROBLEM

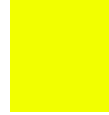


流动性

- 虚拟资产交易以每天数千亿美元的交易量持续增长，超过市场上可使用的**2000种**以上多种类型的辅币。全世界有很多加密货币交易平台，但每个平台都有不同的交易对，根据用户基础、营销、界面等有不同的交易量。所有虚拟资产交易平台的流动性与交易量略有不同。这可能会随着投资者和交易者更多的参与而产生更大的差异。
- 流动性低的虚拟资产更脆弱，不受价格操纵及变动性保护。所有这些资产的大规模交易都会对价格产生巨大的影响。
- 比特币和以太坊等高价币对阿尔特币的价格有很大的影响。由于很多辅币依赖于系统循环，所以价格和交易量有可能在无意中变动。
- 特别是流动性根据交易场所和时期会有很大的变化。



PROBLEM



扩张性

日常交易的虚拟资产的采用率无疑存在许多问题。传输延迟和处理问题，以及一定时间内可以处理一定数量的交易的部分尤其有问题。目前比特币区块创建时间估计为10分钟。由于新区块是在10分钟后开采的，根据假设，比特币可以进行约 2,759 笔交易。与Visa等现有支付平台相比，加密网络的交易容量目前非常不适合实际使用。据说Visa平均可处理24,000笔以上的交易，平均每天可处理1.5亿笔交易。到目前为止，已持续开发Ethereum、EOS、Lightning等其他网络和支持更快更廉价的交易系统的Bitcoin Cash等替代方案。虽有潜力，但尚未被广泛采用。



05

SOLUTION



- Open User Platform
- Marketplace
- User Support



SOLUTION



Open User Platform

APPLICATION

对网络和移动用户来说, 令人失望的体验之一是需要很多超级链接和API链接的虚拟资产平台的内容以及非常慢的页面打开速度。section.io称, 如果优化内容速度并防止用户流失可将用户可持续性提高 20% 以上。为了解决这一问题, 使用多种技术, 其中通过segment key或headlink, 用户可在短时间内快速获取所需的所有信息(对优惠、解决方案及信息、产品及服务的主要功能)。这将提出吸引用户来获取所有必要信息的建议。



SOLUTION



Open User Platform

认识

截至2020年，虚拟资产市场中有数百和交易所、平台和金融服务。但对服务的营销及开放源头非常有限，与实物之间存在界限。应确保用户无需搜索可靠的信息源即可轻松访问并利用实际可用的服务。

社区

Twitter及YouTube等社交媒体虽然涉及全球大部分虚拟资产社区，但用户仍需在虚拟资产平台上与实际用户互动。因此，平台们应该建立留言板、博客和现场聊天室，以让使用者能够积极沟通和共享信息。平台的方向性和成长规模将以虚拟资产社区为中心。



SOLUTION



Open User Platform

语言支持

•语言翻译支持

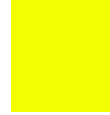
并非所有加密相关交易所、平台 and 应用程序都支持多种语言。实际上，对于交易量和用户不多的国家，存在语言上的市场壁垒。但是，通过打破语言障碍，向全世界各种各样的人提供信息源和可使用的应用程序，加密货币交易所和平台将具备将加密货币的生产性商业化、提供新用户的潜力。

•沟通

为了理解虚拟资产和区块链，存在需要理解各种已经创造出来的术语和句子的问题。目前需要对只交易虚拟资产的交易者或投资者进行各种教育阶段。专家、影响者或普通用户的这种社区支援系统，将成为展示专家的能力，向大众宣传虚拟资产价值并进行教育的优秀解决方案。



SOLUTION



Marketplace

交易所

所有中央集中式交易所、DEX和DeFi为性能和生产性起到将辅币绑定在一起的作用。以平台上可使用的辅币和法定货币为基础,展现扩张性、流动性和用户数的总量。因此,重要的是要尽可能验证平台上可用的虚拟资产以进行服务,并支持其在激烈的竞争中生存下来。

透明度

所有交易都可以在适用区块链时看到, 通过etherscan等的温链源, 或者必要时, 可以在平台上看到网络的所有信息。



SOLUTION



User Support

流动性池

流动性是当前DeFi生态系统的基本系统之一。为进行交易、借款-贷款协议、合成资产等的交易，必须提供灵活性。用户可以参与流动性池，并在池中的两个辅币上添加相同价值，从而可以创建二次市场。作为提供流动性的代价，流动性供给者(LP)根据在整体流动性中所占的比率，从池中发生的交易中收取交易手续费(奖励收益)。

现在的流动性池在减少史无前例的价格变动的同时努力维持一定的流动性。特别是使用较低的燃气费、易于参与、自动化的智能合约提供流动性，并允许客户在需要时一键获得奖励。



SOLUTION



User Support

P2P支持

P2P支持与无需第三方中介直接连接交易当事人的P2P服务相似，但是为克服必须面对的新风险和变动性所必需的部分。虚拟资产市场的专家和有经验的用户可以基于交易、辅币或平台上的任何其他东西来寻找、使用或提供解决方案、说明和信息，以获得奖励或利益。此外，此类用户可通过向新用户介绍和提供信息获得奖励。当然，用户必须通过认证的平台和可靠的ID信息获得信任。



00

PLATFORM ECOSYSTEM

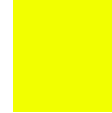


- Web App
- HYPE Wallet





PLATFORM



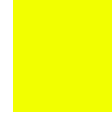
Our Goal

我们将以新的挑战开始Mission DeFi Project。我们设定的Mission专注于如何为各种Crypto市场的客户提供更具挑战性和更强大的奖励。虽然每个人都在谈论DeFi, 即分散区块链金融, 但很难知道客户对Token Staking的补偿是否合理, 以及投资对象pool是否健全。最大的问题是无法消除对收益率(APY)是否合适的疑问。

SUPREME Project敢于说, 我们将通过大胆的结构创新和创建一个与客户一起成长的系统, 开启可给予最高补偿的创新系统。不要谈论传统的一般DeFi的收益率。SUPREME Project将挑战名符其实的客户HIGH-RETURN。



PLATFORM



SUPREME 作为第一个Token开启了HYPE。HYPE意味着上升幅度最高。这个HYPE是将客户收益送入宇宙的第一级火箭。我们将在大约90天内在HYPE Staking上安装一个大胆的Reward Booster。90天后将发布可在广阔的宇宙中航行的第二级火箭。

虽然每个人都会甜蜜地窃窃私语Low Risk – High Return, 但我们不会做出这样的约定。我们也有Risk, 但我们只专注于我们能承受的最大Risk的High Return。我们将一直运行直到 收益率发射并在宇宙中稳定下来为止。

PLATFORM

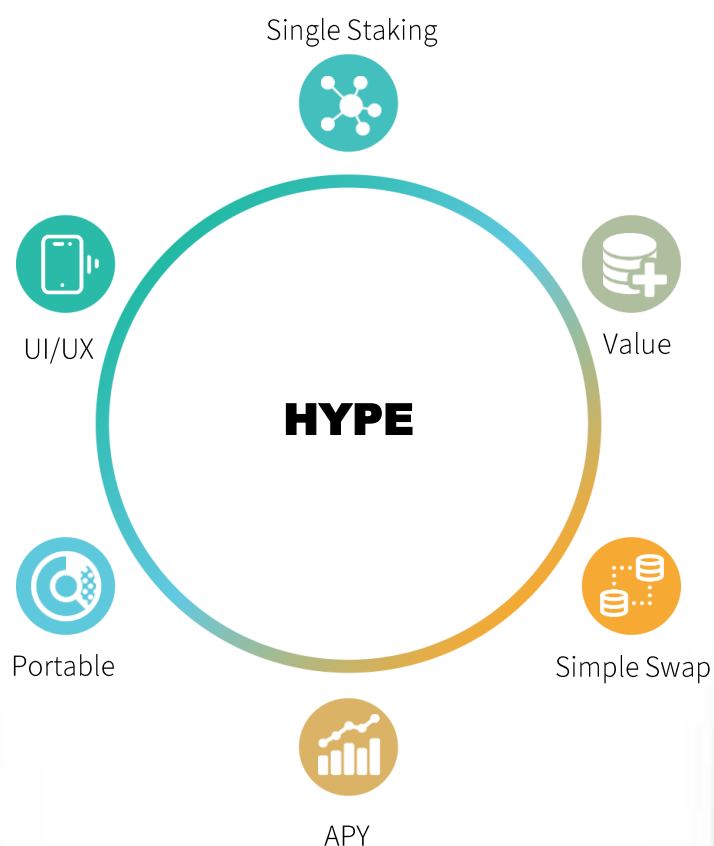


The Aims of HYPE DeFi

我们的目的是为了把最好的收益带给客户。

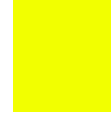
为此, 具有几个目的性。

- ◆ 努力达到最低限度的期待收益率。
- ◆ 为方便客户, 希望构建新的UI/UX。
- ◆ 支付给客户的奖励必须立即可用。
- ◆ 为最大化收益率, 还支持对Single Coin的Staking。
- ◆ Token之间的Swap操作简便。
- ◆ 所有决策都由Governance Token完成。





PLATFORM



HYPE Feature



为获得最佳收益的收益率权重系统(Reward Booster)

一般的DeFi Pool Product(LP)具有根据整个Pool Product的个数合理分配的Reward System。但大部分Reward都是按照Token Value和参与该Pool的资本的标准来减少的。也就是说, 虽然最初几天可能会显示出高回报, 但随着时间的推移逐渐失去其作为投资商品的价值。

HYPE Pool要求所有Block Reward通过单独的Boosting Option分别管理收益率。因此, 随着客户的增加, Reward减少相对较少, 由于通过Boosting Option提供额外补偿, 因此与其他服务相比, 可获得相对较高的补偿。



用于提高客户收益率的Minting Feature (Minting Booster)

HYPE 包含每个Block 发行Token的Mintable Token概念。虽然常见的Mintable Token与Pool Rewards相关, 但非常有限。即一般的Mintable token不是为了逐渐补偿更多Pool Reward的概念, 而是为了免费支付不足的Token的概念。

HYPE旨在进一步加速用Minting Token支付Pool Reward。即不是单纯为了满足补偿而不得不做出的选择, 而是为了更好地、更快地支付补偿而使用的工具。



Single Coin Staking Service (SCSS)

大多数DeFi Service仅针对Ethereum Token。但是, Supreme Finance为成长可能性高的Crypto Currency也提供Staking Service。因为不能以所有Crypto为对象, 所以每月初以相应Crypto的增长率为标准来决定taking Service与否。

由于可根据这样Staking Crypto的收益率追加提供Reward, 因此也计划为参与Pool的客户提供额外的投资机会。



PLATFORM ECOSYSTEM



Open User Platform

Supreme虚拟资产平台的初始上市将通过网页应用程序完成。这是为了吸引现有DeFi/Crypto客户参与的尝试。目标是通过奖励现有社区(DeFi)用户先以用户身份参与，并持续参与其他新人的接近性教育，提高体验用户和非体验用户的参与率。由于这些用户应该可以轻松访问平台/服务，因此决定坚守DeFi Farming Web应用程序的最基本功能和布局。

Features



Dashboard



Staking



LP



Swap



PLATFORM ECOSYSTEM



HYPE Yield Farm

- 以客户最常用的Token为中心构成
- 利用UNISWAP和SUSHISWAP的主要LP中适当的
- 设定Boosting期间以支付奖金, 直到特定日期
- 为LP Product补充流动的额外供应
- 对Event Product进行设定Limit的限量销售

LPToken Staking service是保障客户资产最稳定、提高收益的分散金融新市场。2020年出现的许多DeFi

Service中证明了其稳定性、收益性。其中从稳定性较高的UNISWAP和SUSHISWAP的商品开始Farming。Booster支付比率为UNISWAP享受15%左右的追加加速服务。

LP Token Pool



UNISWAP

Boost Rate 30%

USDT(x1), USDC(x1), WBTC(x1)
, ETH(x1), UNI(x1)



sushiswap

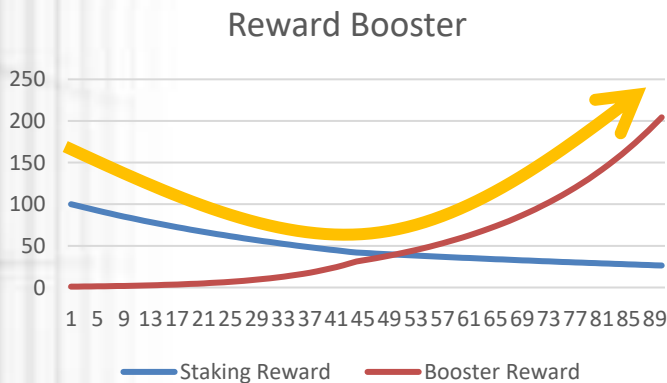
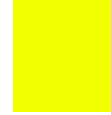
Boost Rate 15%

ETH(x1), WBTC(x1), USDC(x1)
, USDT(x1)



PLATFORM ECOSYSTEM

HYPE Yield Farm



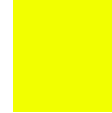
可在Staking Service领取的Reward, 因客户的参与, Staking Pool参与者越多, Reward就越少。因此, HYPE Yield Farm增加了单独的Booster reward。

Booster reward逐渐增加成为Reward的数量, 从Staking pool reward急剧减少开始数量会进一步增加。因此, 到了Boosting期间结束时, 最大幅度上升, 在Campaign期间的最后期限也能维持高补偿。

Booster Service共分为3个阶段运营。每个阶段约90天, 如果进入最后3阶段, 需要270天。如果这些时间全部结束, HYPE Yield Farm将全部结束, 并改编为新的Yield Farm服务。



PLATFORM ECOSYSTEM



HYPE Wallet

多链钱包服务

钱包开始支持BTC、Litecoin、Tron、EOS 以及其他几种基于ETH的资产，并将继续扩大对Token生态系统的支持。

贷款/借款交易

通过Celsius、AAVE等提供的产品，通过市场最具竞争力的部分API提供贷款及固定进口商品，提供全球最具竞争力的贷款/借款利率。



PLATFORM ECOSYSTEM



HYPE Wallet

区块链间托管/重叠

我们将为分散的项目组、单位和个人提供托管(锁定)服务。通过这些可打造保险商品和CFD等更为复杂的分散金融产品。

此外, 通过为各种有价值的虚拟资产提供重叠(BTC/WBTC)服务, 可为各种辅币提供权益质押(托管)服务。

利息农业服务

用户可通过提供利息农业服务的 Supreme Farm Site 参与多种利息农业。特别是可以参与 Single token而非LP Token的利息农业。



PLATFORM ECOSYSTEM



HYPE Wallet

交换

LP辅币的AMM起初只支持ERC20，但即将提供对RC721、777及1155的支持。另外，通过区块链间权益质押系统和交叉链提供兼容性。

用户支持

通过电报和社区服务，并通过多国语言支援系统和各语言CM提供客户支援服务。特别是提供其他DeFi平台未提供的虚拟客户支持系统。此外，Supreme社区将持续支持其他用户参与创建的FAQ和票据的处理。



PLATFORM Activation Flow





07

BUSINESS MODEL





BUSINESS MODEL



交易手续费

在Supreme Defi中, 从每笔交易中提取少量流动性供应商的费用并作为额外准备金进行累积。此外, 在ETH-ERC20(Pair)准备金比率持续变化期间, 手续费与所有交易一起, 总准备金规模增加。流动性供应商为提取总准备金(ETH)中的一部分而销毁池辅币时收集的HYPE将发挥其功能。从价格变动中得到保障的差价交易机会通过系统促进稳定的交易流并增加手续费收益。





BUSINESS MODEL



交易手续费

基本模式

Supreme DeFi是非常简单易用的UI/UX，几乎所有人都可以使用。在单纯模式的各项交易中，0.6%的小流动性供应商手续费均不扣除。

其中0.3%的手续费与高级模式一样用于一般的手续费。此外，0.1%将投入到以后鼓励用户进行社区教育、参与Supreme数字经济追加采用的池中。0.1%作为团队收益用于开发池。最后的0.1%积累在资产运营服务上，以进一步支持 Supreme 生态系统。这种简单模式的有趣部分是所有服务都在提供的简单UI上实现。通过其他公司API提供的服务中，对单纯模式的交易也收取0.3%的追加服务费。



BUSINESS MODEL



交易手续费

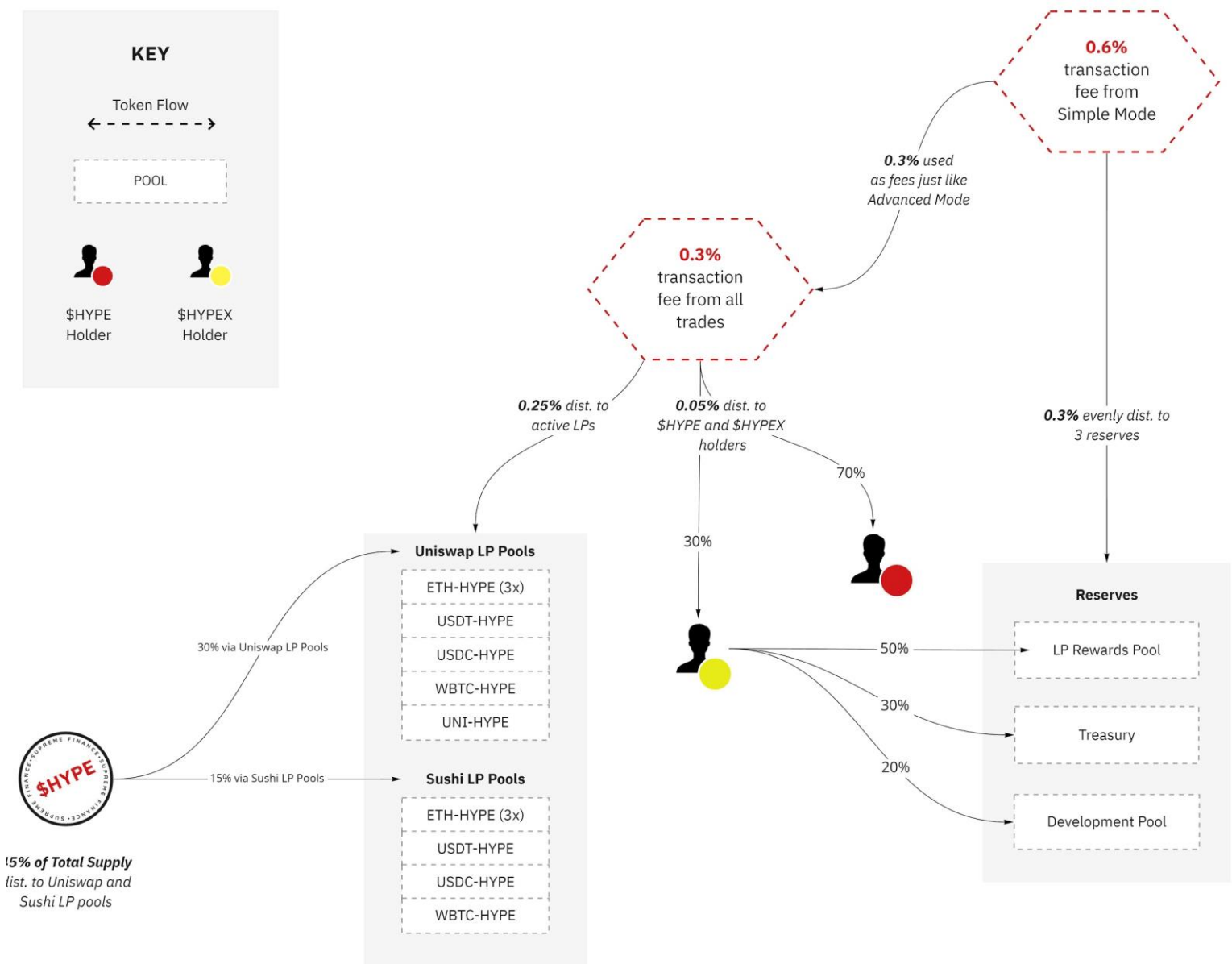
扩张模式 (当前可在虚拟资产中看到的部分)

从每笔交易中提取小额0.3%流动性供应商手续费并添加到准备金中。这是Uniswap和Sushiswap的标准，不提供奖励来帮助用户教授或教育新用户。但是，我们为参与生态系的新用户培训的用户提供用户奖励。通过这种方式，吸引新的小额流动性供应商作为Supreme Defi的用户参与。



BUSINESS MODEL

交易手续费结构图





00

TOKEN USE CASES



- HYPE
- HYPEX





TOKEN USE CASES

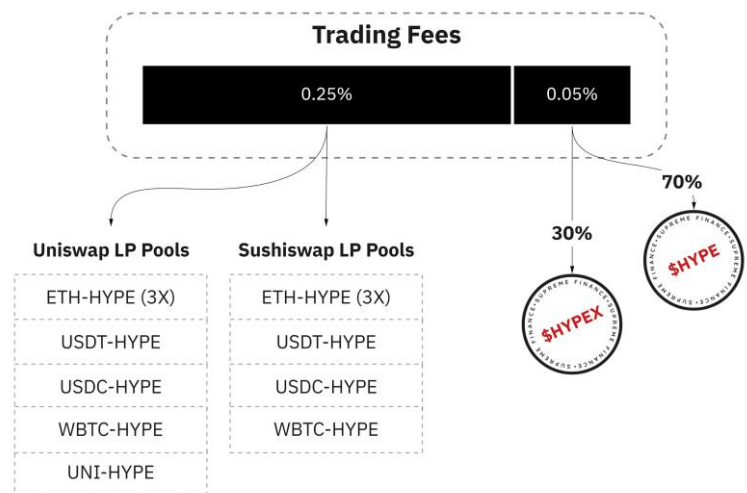


Overview

使用Uniswap时, 池的所有交易手续费的0.3%按比例分配给池的流动性供应商。

使用Sushiswap时, 0.25%将直接转达给活性流动性供应商, 其余的0.05%将重新转换为\$SUSHI, 分配给\$SUSHI持有者。

使用Supreme时,
0.25%直接移动至池
的活性LP, 0.05%
在 \$HYPE
持有者和原始
\$HYPEX
持有者之间以 7:3
的比例分配。





TOKEN USE CASES



HYPE

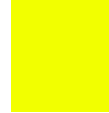
HYPE辅币持有者可以赚取分配给持有者的70%的流动性供应商手续费(30%移动到HYPEX持有者手中)。

HYPE持有者对于0.3%流动性供应商手续费(0.2%), 为了33.33%的回扣, 可以通过以下选项对固定时间的 权益质押合约进行权益质押。

- 1000 HYPE – 30天 Lock
- 2000 HYPE – 15天 Lock
- 3000 HYPE – 07天 Lock



TOKEN USE CASES



HYPE

HYPE辅币持有者可获得全部最高管理辅币供应量的70%。这些补偿可根据流通中的HYPE比率和个人持有者持有的HYPE比率进行交换。随着平台的不断发展,除对交易手续费的回扣外,还有额外奖励、功能和/或优惠。

作业中的部分想法包括包括但不限于以下内容:

- 重新分配客户补偿中剩余的部分。
- 共享限量版NFT(数码艺术、平台/区块链特定物品、收藏品、0交易手续费过关(时间到)等基本模式的手续费。
- 为分发初始辅币,在Supreme的增强服务中提供补偿

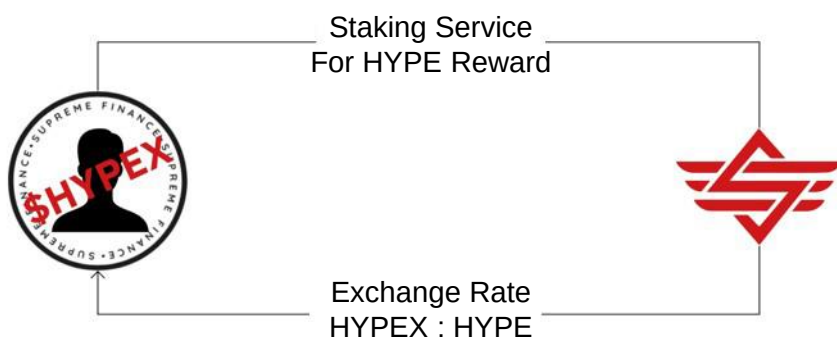


TOKEN USE CASES



HYPEX

最高金融希望我们的项目能够诞生创意性政策, 将发行旨在实现客户管理的单独辅币-HYPEX。作为管理辅币的HYPEX将成为与独立型协议算法一起上市的单独上市对象。



- 助推器补偿比率协议
- 补偿活动期间的协议
- 包含在权益质押中的高额单一虚拟资产选择投票



TOKEN USE CASES



HYPEX

HYPEX持有者可以赚取分配给辅币持有者的流动性供应商手续费部分的30%(70%移动到HYPE持有者)。

流通中去除(或销毁)的HYPEX在初期HYPEX供应中计算。
(例如, 2,250万<10%>中225万销毁)

$$[(No.Burned HypeX) \div (No.Initial HypeX Supply)] \times 100\%$$

$$\text{Example: } (20,000,000 \div 200,000,000) \times 100\% = 10\%$$

该数字用于根据流通供应和供应, 将手续费的30%分成两个池。



TOKEN USE CASES



HYPEX

分配给不流通的HYPEX持有者的手续费的10%是为了履行3种不同的功能而重新分配的。

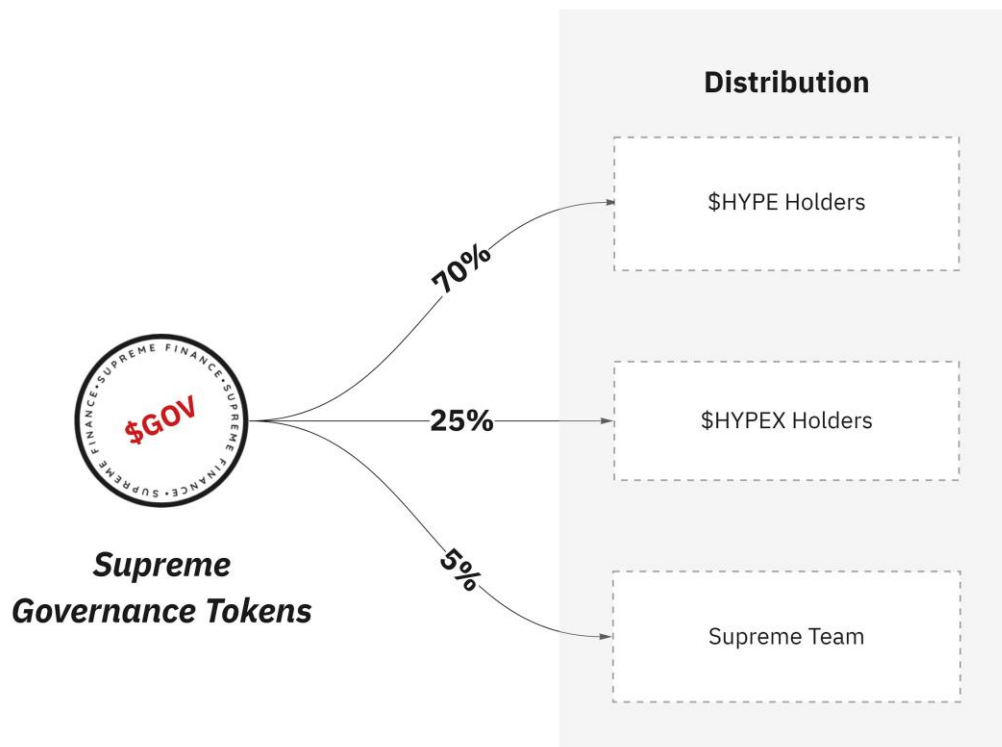
- 50%将注入在平台中发挥权益质押的LP奖励作用的现有或新创建的补偿池中。
- 30%将传递到社区管理控制钱包，发挥协议的追加财务作用。
- 剩下的20%将传递到开发者池。(虽然有可能故意皱眉头，但我们也应该生存下去吧?)

另外,如果实现整体社区管理,协议的管理辅币(预定以后发行)的95%将通过Swap池分配, 5%提供给团队。提供量的70%辅币分配给主要协议辅币-\$HYPE的持有者, 25%分配给\$HYPEX持有者。



TOKEN USE CASES

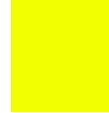
HYPEX



即除少数用户外, 如果全部销售\$HYPER, 由于在初期阶段不放弃地支持协议, 所以少数用户有权要求提供管理辅币供应的25%。



TOKEN USE CASES



HYPEX

我们觉得这是对公平分配和LP及支持者奖励的非常独特的实验,因此决定支持从HYPEX到HYPE的1:1交换。这意味着至少有一个人有权要求管理辅币的25%。我们不认为会发生这种事,但小心没有坏处。

分配和使用期限

作为管理辅币的HYPEX可为一定时间的升值与HYPE进行交换。此外,HYPEX可通过SUPREME FINANCE交换服务进行交换。汇率由HYPE的收益率和权益质押池参与率的函数决定。

- 第一个月内交换管理辅币的20%
- 第二个月内交换管理辅币的30%
- 第一阶段最后一天推动管理辅币的剩余50%的交换



00

TOKEN SUPPLY & ALLOCATION





TOKEN SUPPLY & ALLOCATION



INITIAL TOKEN SUPPLY

50,000,000 HYPE + 100 HYPE/区块在最初14天的公平分配期后开始。

22,500,000 HYPEX

TICKER(S)

HYPE (ERC-20) (Listed)

HYPEX (ERC-20) (不公开, 直到链上管理激活)



TOKEN SUPPLY & ALLOCATION



初始池助推器支持: 50% (each 1,2,3 Booster)

团队/投资者: 15%

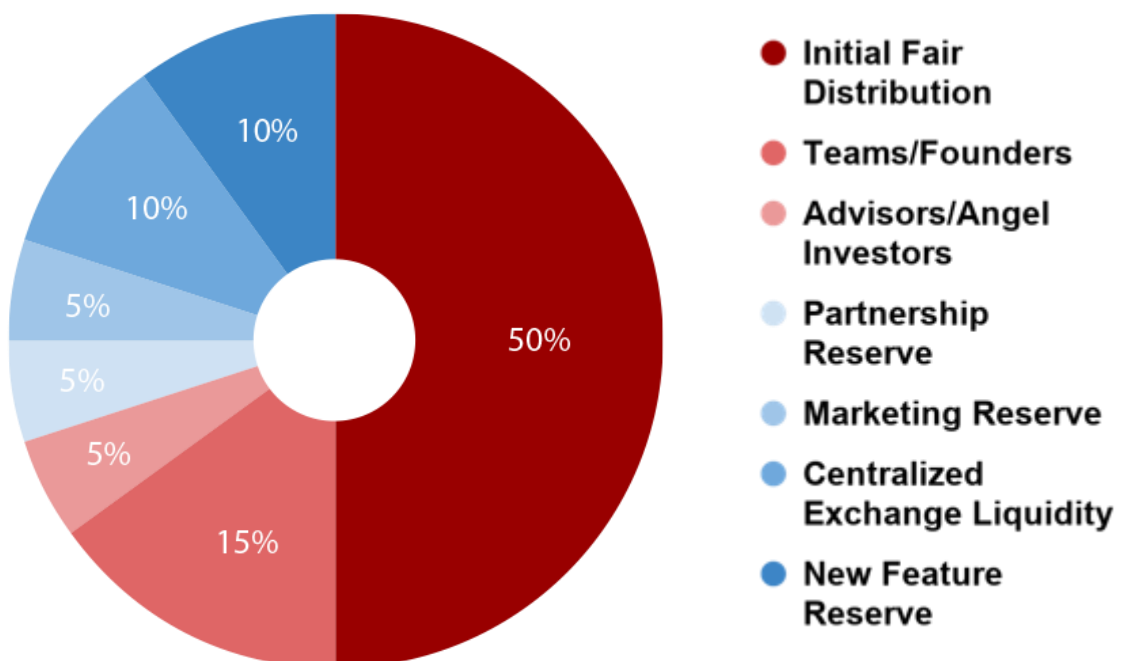
顾问/天使投资者(Friends/Family): 5%

合作公司预约物量: 5%

营销用预约物量: 5%

平台升级 : 10%

交易所流动性预备物量: 10%





TOKEN SUPPLY & ALLOCATION



在管理辅币的辅币分配活动之前，通过链上托管，并通过 Supreme 平台可进行单向1:1(从HYPEX到HYPE)交换。

(HYPEX只有参与初期公平分配才能获得)

参考：链上社区管理前未使用的所有预约物量，可根据社区管理销毁或注入池中。我们将投票决定生态系增长的预备辅币的合理分配。所有被销毁或重新分配的辅币，将在执行前至少24小时通过社交频道公开发表。



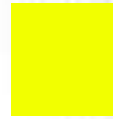
10

TOKEN DISTRIBUTION





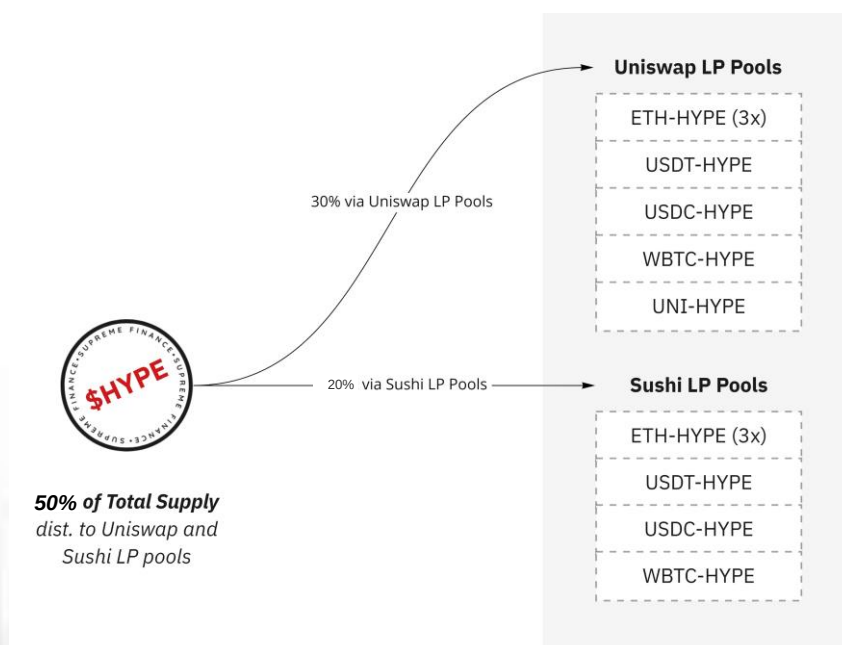
TOKEN DISTRIBUTION



我们知道，在Uniswap、AAVE或Sushi等其他DEX中已经有很多提供流动性的现有流动性供应商。我们理解应该最大限度地降低现有LP的进入门槛。

HYPE 总供应量的 50% 在允许从 HYPEX(ERC-20) 到 HYPE(ERC-20)进行1:1交换的时间外自动投入权益质押。

此外, 50%如下分配。





TOKEN DISTRIBUTION



在90天的初始促进分配期后，所有的池将重新分配以创建 HYPE 补偿，这些辅币将平均分配给每个运行池的流动性供应商。

此外，如果 HYPEX 的管理被激活，则社区不仅可以添加或删除池，还可以完全控制池的加权奖励甚至新的奖励方式。



11

GOVERNANCE





GOVERNANCE



为了更好地处理项目要求，形成一般的项目方向，促进协议 Dapp 的开发， 决定在项目后设立中央集中式团队。观察项目开始时引起的混乱后，从第一天开始完全的链上管理就可以实现许多开发效率低下的可能性，例如攻击向量、经济恶意利用以及依赖网络流量的编程元素的可能性。协议需要网络尽可能多的分支 。通过完全的链上管理，在几分钟内 5-10 人小组之间可以决定的必要而迅速的调整，通过链上管理投票可能需要几天时间。我们的目标是通过社区管理实现完全的去中央化。但我们也是现实主义者，执行风险/利益评估，协议和相关社区从项目开始就要充分成熟，能够将实现链上管理的正当化。即希望在不久的将来实现完全分散的社区管理系统, 与您一起管理协议。



10 12

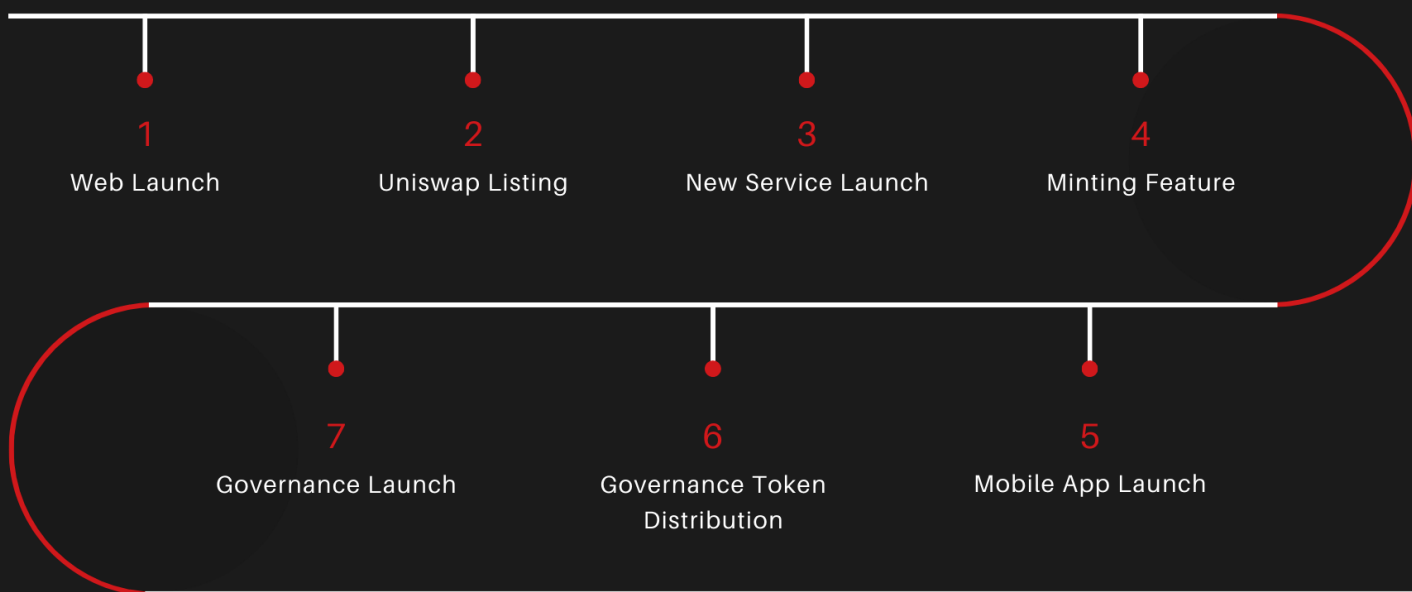
ROADMAP





ROADMAP

Supreme Finance Timeline



	February				March					→	
	3	10	17	24	3	10	17	24	31	TBD	
\$HYPEX Rewards											
1:1 Swap Support											
Web App Launch											
Uniswap Listing											
New Service Launch											
Minting Feature (100 HYPE / block)											
Mobile App Launch											
Governance Token Distribution											
Governance Launch											



13

10

TEAM





TEAM & Advisor



Hassan Ibrahim, **CEO**

- AVIVA Programme Manager
- JH Fin Tech Consultants Ltd Director
- CoinBene Europe COO
- EFG Bank Project Manager



PETER HAN, **CCO**

- Geta Club, CCO
- EAN International, VP
- Infinity BTC, ADV
- IONA Research Center, President



Antoh Tony, **Middle Asia CMO**

- Founder of Angel Investing, Startup & Executive Advisory
- Manager of Top Tier Impact
- Labs Publicity Group. Technical reviews, Guerrilla marketing
- University of Pennsylvania - The Wharton School



AIDEN SONG, **CSO**

- CoinBene VIETNAM, CEO
- Symverse Vietnam, Advisor
- Golden Pacific Vietnam, CEO



RYAN LEE, **CTO**

- TONE Foundation & DEVISOFT, CEO
- Atomic Idea Singapore CTO.
- LK Convergence, CSO
- Korea Telecom & Samsung SDS Cloud Architecture



PHAN THANH QUYEN, **Legal Advisor**

- GOLD LAW COMPANY MANAGING DIRECTOR
- ATTORNEY AT LAW
- HO CHI MINH UNIVERSITY OF LAW



TEAM & Advisor



MATTHEW MOREA, East USA Marketing

- HYPE Marketing, New York, United States
- Carmaven CEO
- Senior Sales Rep. Central Ave Chrysler



ANASTASIA LACHMANN, West USA Marketing

- Real Estate Investor and Entrepreneur/Crypto Enthusiast 2018-Current
- Manager of Administrative Office/ Private Insurance Representative/ Company Trainer, HDI Insurance Karlsruhe. 2012- Current
- Humanitarian Global Volunteer for ADRA 2011-2012
- Educational Department Assistant/ Elementary Sector Selbach, Gaggenau



ANH LE, Asia Marketing Advisor

- Bought her first Bitcoin since 2016, with knowledge gained from years living in UK , Anh has been actively involved in crypto space, organizing 11 events across Southeast Asia, covered the most number of mainstream PR & KOLs in Vietnam. Her mission is to bridge internationals with local communities.



14

ADVISOR

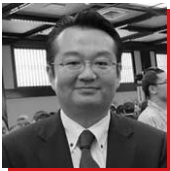


LOCAL ADVISOR(Japan)



ITO SHOWICHI

- Global tour in Japan
- MASATO Corporation
- NIHOGN University Law Course



NISHIKAWA

- GOYO Corporation
- CHIBA University Business Administration

LOCAL ADVISOR(Vietnam)



PHAM MINH TRIET

- SOLCOMS VIETNAM CEO
- FE CREDIT - UNIT HEAD OF CUSTOMER SERVICE
- TRUE MONEY - DIGITAL MARKETING MANAGER



VO KIM NGOC

- ONEPASS COMPANY CEO
- CRYPTO OTC MERCHANT
- BITBOX CRYOTO EXCHANGE ADVISOR



15

PARTNERS





PARTNERS





PARTNERS





10

REFERENCES





REFERENCES

1. <https://uniswap.org/whitepaper.pdf>
2. <https://medium.com/sushiswap-org/the-sushiswap-project-8716c429cee1>
3. <https://www.inc.com/yazin-akkawi/bitcoins-biggest-challenge-boils-down-to-two-letters-ux.html>
4. <https://usa.visa.com/run-your-business/small-business-tools/retail.html>
5. <https://www.bitpanda.com/academy/en/lessons/the-problem-of-scalability-in-the-bitcoin-network/>
6. <https://towardsdatascience.com/the-blockchain-scalability-problem-the-race-for-visa-like-transaction-speed-5cce48f9d44>
7. <https://academy.ivanontech.com/blog/top-10-defi-platforms-you-need-to-know-about-breaking-down-defi-pulse>
8. <https://defirate.com/market-report-2019/>
9. <https://www.coingecko.com/en/dex>