

Empower the entertainment content value chain

THE BLUE BAIKAL

Blockchain-Based Entertainment Platform



Whitepaper v.2.5

한국어판

목차

1	Executive Summary	3
2	Entertainment Market Analysis	4
3	Problem Definition	6
4	Solution of Blue Baikal	9
5	BBC Token	14
6	Blue Baikal Ecosystem	13
7	Blue Baikal Technology	15
8	History and Future	19
9	Core Members	22
10	Advisors	24
11	Disclaimer	27

1. Executive Summary

블록체인 기술을 활용한 BLUE BAIKAL은 전세계 소비자와 콘텐츠, 그리고 제작자를 연결하는 제 3의 공간이다. BLUE BAIKAL이 지키고 추구하려는 가치는 문화적 다양성, 엔터테인먼트 산업의 생태계 건전성 그리고 성장 이익의 공정한 분배이다.

엔터테인먼트 콘텐츠가 제작되고 소비자까지 전달되는 지금까지의 과정은 최종적으로 그 콘텐츠를 즐기는 소비자(팬)가 참여할 여지가 거의 없었다. 또한 거대 자본을 중심으로 한 산업 구조로 인해 인디 콘텐츠들이 성장하는데 많은 제약이 존재하였다.

블록체인을 통해 콘텐츠 소비자(팬)가 엔터테인먼트 산업의 전체 가치 사슬에 능동적인 주체로서 그 역할을 활발히 할 수 있다면, 현재까지의 제약적인 엔터테인먼트 산업 구조는 많은 긍정적 혁신을 경험하게 될 것이다.

BLUE BAIKAL은 2019년 4월에 회사 설립 후 적극적 사용자의 빠른 확보 및 저변 확대를 위해 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스를 중심으로 사업을 전개해왔다. 스팀(STEEM) 플랫폼 기반의 알파 버전(2019), 카카오의 자회사인 그라운드 X가 개발한 클레이튼(Klaytn) 플랫폼 기반의 베타 버전(2020)을 런칭하였으며¹, 리버스 M, 드래곤 히어로즈 택틱스 등 중소 게임 회사들과 블록체인의 특성을 살린 다양한 마케팅 액셀러레이션 프로그램 등을 진행하였다.

2021년부터 BLUE BAIKAL은 블록체인 산업내에서 확실한 포지션을 확보하고 지속적인 성장의 발판을 마련하기 위해 역량을 게임 사업 부문에 집중하기로 결정하였다. 이에 따라 NFT 기술과 Defi 기술을 융합 적용한 ‘게임 아이템 기반 재테크 서비스, 연금술사 공화국(Alchemist Republic)’ 프로젝트를 준비중이다². 또한 연금술사 공화국 서비스를 중심으로 게임회사와의 제휴, 일반 게임 및 블록체인 게임의 IP 투자 등 ‘Play to Earn’ 시장 부문에서 리딩 포지션을 확보하기 위한 다양한 노력을 진행할 예정이다. 더불어 메타버스(Metaverse) 관련 서비스 사업 등 자사가 역량을 가지고 있는 게임과 블록체인 부문과 연계해 확장할 수 있는 미래 사업들을 탐색/준비하고자 한다. 기존의 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스(Bluebaikal.com)는 연금술사 공화국과의 시너지를 극대화할 수 있는 방향으로 리뉴얼/운영하고자 한다.

BLUE BAIKAL의 궁극적 목표는 글로벌 엔터테인먼트 디지털 콘텐츠 생태계를 긍정적인 방향으로 혁신하는 것이다. 프로젝트의 성공을 위해 콘텐츠 산업, 플랫폼, 온라인 서비스 부문의 전문가 집단으로 구성되었고 세계 각국의 다양한 경력을 지닌 어드바이저들이 함께한다.

1 클레이튼으로 플랫폼 전환됨에 따라 기존의 ERC 20 기반의 BBC는 폐기되고, 클레이튼 기반의 KCT BBC로 변경된다.

관련 내용은 5. BBC Token 부분에 설명하였다.

2 연금술사 공화국 (<https://alchemist-republic.com/>) 프로젝트의 상세 내용은 4. Solution of BLUE BAIKAL 참조

NFT = Non Fungible Token, Defi = Decentralized Finance

2. Entertainment Market Analysis

2-1. BLUE BAIKAL : 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자와 사용자를 이어주는 플랫폼

우리의 삶에 있어서 엔터테인먼트의 비중은 무척 크다. 우리는 주변에서 영화, 음악, TV, 게임, 책, 웹툰 등 다양한 엔터테인먼트를 즐기고 있는 사람들을 쉽게 접할 수 있다. 산업적 측면에서도 그 비중이 큰데, PwC가 발간한 Entertainment & Media 산업전망에 따르면 2021년 글로벌 엔터테인먼트&미디어 마켓³은 2 USD trillion으로 무척 큰 시장이며, 연평균 5% 수준의 지속적인 성장을 보이고 있는 매력적인 산업이다. PwC의 보고서는 또한 전세계적으로 E&M시장이 개인화되고 능동적으로 변해가고 있음을 보여준다.

그러나 이러한 추세에도 불구하고 소비자는 자신에게 적합한 콘텐츠를 찾는 것이 오히려 점점 더 어려워지고 있다. Ericsson의 2017년 리포트에서는 소비자들이 자신이 보고 싶은 TV 및 Video 콘텐츠를 찾는데 쓰는 시간이 매일 51분 정도로 과거에 비해 계속 증가하고 있음을 보여준다. 이러한 현상은 엔터테인먼트 콘텐츠의 수량이 기하급수적으로 늘어나고 있는 점뿐만 아니라 소비자들이 점점 더 능동적으로 콘텐츠를 소비하기 때문이기도 하다. 현재 소비자들이 자신이 원하는 콘텐츠를 찾아 On-Demand Video로 이용하는 경향은 42%로, 2010년에 30%였던 것과 비교하여 상당한 증가세를 보이고 있다. 특히 Millennial 세대(16세~34세)일 수록 이러한 경향을 뚜렷하게 보여주고 있는데, 이러한 트렌드를 통해, 향후 엔터테인먼트 콘텐츠 산업 생태계에서 각자에게 맞는 콘텐츠를 잘 발굴해 추천해 주는 큐레이션 서비스의 영향력이 지속적으로 커질 것임을 예측할 수 있다.

또한 콘텐츠 소비자들은 단순한 수동적 소비자로서의 지위를 벗어나고자 하는 경향을 보이고 있다. 자신이 열광하는 콘텐츠 또는 아티스트를 발굴하고 추천하며, 더 나아가 투자도 하는 적극적인 소비 행태가 나타나고 있는 것이다. 크라우드 펀딩 서비스에서 발견되는 Fanvestor⁴라고 불리는 신규 소비자들이 이러한 트렌드를 대변하고 있는데, 이들은 특정 콘텐츠나 아티스트의 팬일 뿐만 아니라, 투자자로서의 역할도 하는 집단이다. 콘텐츠가 나온 후에 수동적으로 그 콘텐츠를 즐기는 역할을 넘어서서 자신이 좋아하거나 향후 성장이 기대되는 아티스트, 작가들을 자신의 돈을 투자하여 작품을 내게 지원하며, 출시 이후엔 적극적으로 홍보하는 역할까지 맡는다. 투자 방법 및 구조들을 적절히 구성해준다면 영화, 음악, 게임, TV 프로그램, 웹툰 등 다양한 엔터테인먼트 분야에서 Fanvestor가 활동할 수 있을 것이다.

3 PwC, 2021-2025 Entertainment & Media Outlook

4 The rise of fanvestors (Galuszka, 2014)

한편, 엔터테인먼트 콘텐츠 제작사, 아티스트, 작가 등의 입장에서는 이러한 시장 변화가 달갑지 않다. 경쟁 콘텐츠가 많아지고 소비자들이 능동적으로 자신에게 적합한 콘텐츠를 찾아 나서기 시작하면서, 마케팅에 들어가는 비용이 높아졌기 때문이다. 많은 시간과 자원이 투입되어 제작된 콘텐츠가 마켓에서 성공적으로 사용자를 확보하고 긴 생명력을 갖기 위해서는 콘텐츠 제작에 쏟은 노력 이상으로 소비자와의 커뮤니케이션에 신경을 써야 하는 것이다. 한국의 콘텐츠 시장만 하더라도, 콘텐츠 사업 비용에서 콘텐츠 제작 자체 비용은 연평균 3.6%의 증가율을 보인 반면 마케팅 및 홍보 비용은 연평균 7%의 증가를 보이고 있다.⁵

이에 콘텐츠와 소비자 사이를 연결해주는, 더 나아가 콘텐츠 제작자와 Fanvestor를 맺어주는 가교 역할을 하는 서비스의 필요성이 커지고 있다. 소비자 입장에서는 자신에게 꼭 맞는 콘텐츠를 찾아주고 큐레이션 해주는 서비스이면서, 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자 입장에서는 심해진 경쟁환경 속에서도 힘들게 만든 콘텐츠를 좋아하고 즐겨주며 투자까지 해줄 수 있는 소비자(팬)를 만날 수 있는 곳. 바로 그러한 공간이 BLUE BAIKAL이 꿈꾸는 공간이라 하겠다. 이러한 공간을 잘 꾸며 줄 수 있다면, BLUE BAIKAL이 글로벌 엔터테인먼트 시장에서 갖는 영향력은 무척 강력할 것이다.

2-2. BLUE BAIKAL의 새로운 화두 : PLAY TO EARN

엔터테인먼트 시장에서 주도권을 잡기 위해 중요하게 보아야 할 시장은 미래 핵심 소비 주체인 MZ세대들이 많이 즐기는 ‘게임’ 부문이다. 다수의 젊은 소비자에게 전통적인 미디어는 관심의 대상이 아니다. 반면, 이 젊은 세대를 위해 설계되거나 이들이 손쉽게 콘텐츠를 제작할 수 있도록 만드는 미디어 플랫폼은 젊은 세대들에게 봄을 일으키고 있다. 게임은 젊은 세대 활동의 중심이며, 데이터 소비의 핵심이 되고 있다. 게임 시장은 2020년 4.7%에서 2025년까지 전 세계 전체 데이터 소비의 6.1%를 차지하면서 가장 빠르게 성장하는 콘텐츠 부문이 되고 있다. 게임 및 e스포츠 매출은 빠른 성장세를 이어가며 2020년에는 산업 규모가 1,477억 달러에 달하였으며, 연평균 5.7%씩 성장하여 2025년에는 거의 1,944억 달러 규모의 산업으로 성장할 것으로 예상된다.⁶ 더구나 게임은 코로나 시대에도 폭발적으로 성장하는 산업 중의 하나로, 외부에서의 활동이 극히 제한되면서, 무료한 시간을 보내던 사람들은 게임에 더 많은 시간과 돈을 사용하였다. 여기에 더해 코로나 시대가 끝나고 난 이후에도 게임에 쓰는 돈은 코로나 시대 이전보다 더 늘어날 것으로 예상되고 있다.⁷

게임 유저들이 이렇게 자신의 돈과 시간을 투입하며 게임을 즐기는 이유는 무엇일까? 한 연구에 따르면, 게임 유저들이 게임을 통해 심리적인 즐거움과 만족감을 얻고 있다고 설명하고 있다.⁸ 즉, 게임 산업은 고객의 돈과 시간을 심리적 즐거움과 만족감으로 바꾸는 산업인 셈이다. 하지만, 이러한 게임 산업의 한 쪽에서는 소위 말하는 현질, ‘Pay to Win’에 대한 게임 유저들의 피로감이 높아지고 있는 현상을 관찰할 수 있다. 게임 유저들은 자신의 시간과 돈을 투입하며 심리적 만족과 즐거움을 얻는 것에 대해 이해하고 받아들이고 있지만, 이것이 너무 과한 시간과 돈을 투입하게 만드는 것이라면 기존에 쓴 시간과 돈에 대해 아까워하고 보상을 받고 싶어 하는 의식 또한 커지고 있는 셈이다. 그렇기에 현대 게임 산업에서 거스를 수 없는 하나의 트렌드는 게임 유저들이 투입한 자원인 시간과 돈에 대한 회수, 활용, 보상 등을 제공하는 형태, 즉 ‘PLAY TO EARN’ 관점에서 게임이 개발되거나 이를 지원하는 서비스에 대한 니즈가 높아지고 있는 점이다.

이러한 시대적인 흐름과 변화 속에서 블록체인의 NFT 기술은, 유저가 상품에 대한 정당한 대가를 지불 했음에도 가상 제품이라는 특성상 게임 아이템(가상 재화)의 소유권이 개발사의 소유로 되어 있던 그동안의 기형적인 형태를 개선하여, 개인이 아이템을 직접 소유할 수 있게 하고 자유롭게 처분할 수 있는 권리를 갖게 만들어 준다. 여기에 더해 블록체인의 DeFi 기술은 유저가 소유한 가상 재화를 자산으로 활용해 실질적이고 경제적인 혜택을 얻을 수 있도록 다양한 금융 서비스를 이용할 수 있게 해준다. 이에 따라 기존의 게임 산업에서 통용되는 경쟁 법칙을 넘어서는 새롭고 추가적인 가치를 제공함으로써, 게임 산업 성장분의 대부분을 대기업 게임 회사가 가져가는 현재의 양극화 시장에서⁹ 중소 게임 회사들에게 신규 유저 확보와 수익 강화를 위한 새로운 활로를 제공해 줄 수 있을 것으로 기대된다.

5 문화체육관광부, 콘텐츠 산업 통계 조사 2017

6 PwC, 2021-2025 Entertainment & Media Outlook

7 Simon-Kucher & Partners 2020 / Newzoo 2021

8 Tapjoy 2017

9 Newzoo, KOCCA, Team Analysis

이에 따라 앞으로 블록체인 산업에서 ‘PLAY TO EARN’ 게임 서비스의 급격한 성장이 예상된다. 엑시 인피니티, 디센트럴랜드, 샌드박스 등 ‘PLAY TO EARN’ 프로젝트들의 가파른 성장세, 구글 트렌드 지표, 글로벌 가상 재화 시장이 22%의 성장을 보이며 2025년에 \$189.7B 규모의 시장이 될 것이라는 예측 또한 게임이 블록체인과 결합함으로써 게임 산업의 새로운 시대로 진입하고 있음을 암시하고 있다.¹⁰ 더불어 최근에 화두가 되고 있는 미래 산업인 ‘메타버스’ 부문에서도 ‘PLAY TO EARN’ 방식이 중요한 역할을 할 것으로 예측되고 있어¹¹, BLUE BAIKAL 프로젝트가 미래에도 지속적인 성장을 하기 위해서 역량을 집중해야 하는 부문으로 분석되었다. 또한, BLUE BAIKAL이 추구하는 비전과 미션 측면에서도 부합하여, ‘PLAY TO ERAN’의 방식을 통해 게임 콘텐츠 제작자와 사용자를 이어주는 가교 역할을 할 수 있을 것으로 판단되었다.

BLUE BAIKAL 프로젝트가 운영하는 BBC Token은 지금까지 설명한 시장 환경 인식에서 출발한다. BLUE BAIKAL은 2019년 4월에 회사 설립 후 적극적 사용자의 빠른 확보 및 저변 확대를 위해 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스를 중심으로 사업을 전개해왔으며, BBC Token은 그동안 리뷰 커뮤니티의 활성화를 위한 주요 재화로 사용되었다. 하지만 뒤에서 설명할 신규 서비스인 ‘게임 아이템 기반 재테크 서비스, 연금술사 공화국(Alchemist Republic)’을 런칭하면서, BBC Token은 게임 아이템을 기반으로 한 NFT 카드 구매 및 거래, NFT 카드 예치 및 대출과 같은 Defi¹² 서비스 운영을 위한 기축 토큰으로서의 기능을 추가적으로 하게 될 예정이다. 사업 분야에서는 게임 부문에 집중하고, 블록체인 서비스 관점에서는 한층 더 확장된 생태계에서 사용될 수 있도록 하여 BBC Token의 가치 향상에도 많은 도움이 될 것으로 판단하였다.

10 Google Trends 2021, Arodit Market Research 2019

11 Play-to-Earn Is Already the Biggest Star in the Metaverse, CoinDesk 2021

12 DeFi : Decentralized Finance

3. Problem Definition

이 장에서는 BLUE BAIKAL이 블록체인 기술을 활용해 해결하고자 하는 엔터테인먼트 산업, 특히 게임 산업 부문의 문제점들을 정의한다. 본 문제들은 거시적인 관점에서 누구나 인식할 수 있는 문제이지만, 이 산업 내에서 현재 사업을 하고 있는 사업자나 콘텐츠를 소비하고 있는 소비자 입장에서 이 문제를 해결하려는 실제적인 노력을 하기는 쉽지 않다. BLUE BAIKAL은 시시각각 변하는 엔터테인먼트 콘텐츠 사업 환경을 지속적으로 모니터링하고 자사의 문제 정의를 점검하며, 그 시대에 맞는, 자사의 역량으로 할 수 있는 서비스와 사업을 통해 산업 내 문제 해결을 위한 최선의 노력을 하고자 한다. 이러한 끊임없는 개선/혁신의 노력으로 BLUE BAIKAL이 글로벌 엔터테인먼트 산업내에서 중요 문화 브랜드로 발돋움하기를, 또한 우리와 함께하는 BAIKALEAN¹³들이 글로벌 엔터테인먼트 산업에 긍정적 영향력을 미치는 핵심 멤버들이 되기를 기대해 본다.

3-1. 가치사슬 관점에서 바라본 주요 이슈

엔터테인먼트 콘텐츠 사업의 가치사슬(Value Chain)은 크게 콘텐츠 기획 및 제작, 콘텐츠 배급 및 유통, 콘텐츠 소비의 3단계로 이루어진다. 각 단계별로 콘텐츠 제작자는 ①투자를 어떻게 확보해야 할지 ②어떤 플랫폼을 통해 콘텐츠를 유통할지 ③어떻게 사용자를 확보하고 유지할지, 그리고 ④콘텐츠를 통한 수익의 극대화를 어떻게 해야 할지 고민하게 된다.

현재 엔터테인먼트 산업은 투자 유치 측면에서는 기존의 자금 유치 방법에 한계가 존재하며, 유통 플랫폼은 대형 업체를 중심으로 한 높은 수수료 체계 문제가, 사용자 확보 및 유지에 있어서는 관련 비용 증가가, 수익 극대화를 위해서는 기존 비즈니스 모델의 한계가 계속되고 있는 상황이다.

① 기존 자금 유치 방법의 한계성 존재

대규모 자본을 보유한 몇몇 회사를 제외하고, 콘텐츠 기업들의 대부분은 규모가 작고 영세한 사업자가 다수로 상대적으로 제도권 금융지원을 받기 어려운 상태이며, 벤처 캐피탈을 통한 투자 자금 유치 비중에 있어서도 낮은 편이다. 최근 엔터테인먼트 산업에서 괄목할 성과를 보이고 있는 한국의 경우에도, 콘텐츠 기업 운영 자금의 53%가 정부 정책 자금에 의존되고 있으며, 벤처 캐피탈을 통한 운영 자금 유치 비중은 24% 수준으로 나타나 콘텐츠 산업 분야의 자금 유치가 얼마나 어려운지를 알 수 있다.¹⁴

콘텐츠 산업 분야의 자금 유치가 어려운 가장 큰 이유는 산업 자체의 특성으로 고위험, 고수익 구조를 가지고 있기 때문이다. 더불어 제조업 등 장치 산업과 달리 아이디어 및 관련 역량/기술 중심의 투자 심사 및 대출 심사가 이뤄져야 하는데, 현재의 금융 시스템은 유형 담보, 재무 상태와 같은 콘텐츠 업체가 요건 충족을 하기 어려운 구조로 이뤄져 있기 때문이다.

② 유통 플랫폼의 지배력 강화로 인한 높은 수수료

콘텐츠 유통에 있어 온라인 기반 플랫폼의 지배력은 날로 커지고 있다. 영화 및 TV 프로그램의 경우 넷플릭스, 아마존, 디즈니 등 OTT(Over-the-Top) 업체가 단순 유통을 넘어 오리지널 콘텐츠 투자에 막대한 금액을 투자하면서 그 지배력을 강화 중이다. 특히 넷플릭스의 경우 2021년 글로벌 콘텐츠 투자 금액 추정치는 약 190억 3천만 달러(약 20조 9139억원)로, 아시아 전체로는 최소 10억달러(약 1조 1000억원) 정도, 한국 오리지널 콘텐츠에만 5,500억원을 투자할 예정이다¹⁵. 미국 소비자 58%는 넷플릭스, 아마존 프라임, 디즈니의 헐루 등의 3위권 서비스 중 1개 이상을 가입하고 있으며, 2016년 같은 조사에서 응답자 28%만이 상위 3개의 서비스 중 1개 이상을 가입했다고 답변했으나 2019년에는 51%로 증가했고, 2021년에는 58%로 커졌다.¹⁶

13 BAIKALEAN (바이칼리언) : 모든 블루바이칼 사용자를 의미. 엔터테인먼트 콘텐츠 산업의 능동적인 소비자이자 투자자이며, 영향력 있는 인플루언서의 역할을 한다.

14 한국 콘텐츠 진흥원, 콘텐츠 산업 발전과 정책 금융의 역할 2018

15 Bankr 2021, 신문기사 재인용 등

16 LRG 2021, 신문기사 재인용

게임의 경우에도 이러한 실정은 매한가지다. 밸브사의 스팀이나 구글의 플레이스토어, 애플의 앱스토어 등은 그 막대한 영향력으로 인해 매출의 최대 30%를 가져가는 높은 수수료를 책정하고 있으며, 2018년 12월에 이러한 플랫폼 정책에 반기를 들고 에픽 게임즈가 자신만의 스토어를 런칭, 최저 마켓 수수료인 12%를 적용한다는 소식에 많은 게임 회사들이 관심을 갖는 상황이다. 또한 다양한 3rd Party 스토어들이 설립/운영되고 있는 점들 역시 이런 상황을 반증한다.

그 외에 음악, TV프로그램, 웹툰 등 다양한 온라인 콘텐츠들 역시 플랫폼의 지배력에 귀속되는 상황임을 관련 업계 연구를 해보면 알 수 있다.

③ 사용자 확보 및 유지 비용의 증가

사용자 확보 및 유지를 위해 엔터테인먼트 산업 부문에서 쓰는 마케팅 비용은 지속적으로 증가 중이다. 글로벌 마켓에서 사용자가 엔터테인먼트에 쓰는 비용이 가장 큰 국가인 미국의 미디어/엔터테인먼트 분야 디지털 마케팅 비용은 2014년 5.11 USD billion에서 2020년 예상이 11.52 USD billion으로 연평균 12.8%의 성장률을 보이고 있다.¹⁷ 한국 역시 엔터테인먼트 마케팅 비용이 증가 중인데, 2011년에 769억 KRW에서 2016년에 908억 KRW로 연 3%의 성장률을 보이고 있다.¹⁸

이러한 마케팅 비용의 증가는 출시 콘텐츠가 늘어나며 경쟁이 심해진 탓이라고 볼 수 있다. 일례로 구글 플레이에서 2015년 1Q의 출시 게임 수는 290,287개였으나 2018년 1Q의 출시 게임 수는 677,560개로 증가해 엔터테인먼트 콘텐츠 간 경쟁이 얼마나 심한지를 짐작할 수 있다.¹⁹

④ 콘텐츠를 통한 수익 극대화 문제

엔터테인먼트 산업내에서 각 사업자들의 경쟁이 심해지면서 크게 나타나는 현상은 업체간 양극화 현상이다. 엔터테인먼트의 대표적 산업인 영화와 자사가 집중하고 있는 게임 사업의 현상황을 간단히 짚어보자.

미국 영화 Box Office의 마켓 셰어를 업체별로 분석해 보면, 상위 6개 업체(월트디즈니, 워너브라더스, 소니 픽처스, 유니버설, 20세기 폭스, 파라마운트)가 전체 마켓셰어의 77.5%를 차지하고 있다. 폭을 넓혀 약 1% 수준의 마켓셰어를 가지고 있는 업체까지 확장시켜 본다면, 전체 13개 업체가 약 91%의 시장파이를 차지하고 있다는 것을 알 수 있다.²⁰

게임 산업도 이와 비슷한 현상을 보이는데, 2012년 이후 Top 25 게임사들과 나머지 게임사들의 매출 추이를 분석해 보면, Top 25 게임사들이 게임 산업 성장 분을 고스란히 흡수하고 있으며, 나머지 게임사들은 매출 총합이 약 300억 달러 수준에서 성장이 거의 없는 것을 알 수 있다.²¹

즉, 중소 엔터테인먼트 업체들의 입장에서는 이미 셋팅 되어 있는 사업 환경과 기존의 법칙 안에서의 경쟁은 성장이 쉽지 않은 어려운 시장 환경이며, 따라서 기존의 환경과 법칙을 깰 수 있는 새로운 접근이 필요한 상황이다.

17 eMarketer 2016, US Media and Entertainment Industry Digital Ad Spending

18 문화체육관광부 콘텐츠 산업 통계조사 2017

19 Statistica 2018

20 <https://www.the-numbers.com/> (1995-2021)

21 Newzoo, Team analysis

3-2. 능동적 콘텐츠 소비자로서의 인식/행태 변화

위에서 우리는 콘텐츠 제작자/사업자의 관점에서 고민되는 문제들을 논의해보았다. 지금부터는 소비자 관점에서 무엇이 달라졌는지를 이야기해보자.

콘텐츠가 많아지고 콘텐츠를 접하는 온라인 플랫폼이 강화되면서 소비자들은 자신이 좋아하는 콘텐츠를 찾는데 많은 시간을 쓰고 있다. 과거의 TV 시청 행태가 TV 채널에서 제공하는 콘텐츠를 수동적으로 본 것이라면, 현재의 TV 시청 행태는 시청자의 42%가 인터넷 서비스를 통해 On-demand로 선택/시청하는 상황이며, 2017년 기준으로 하루 51분 정도의 시간을 콘텐츠 검색에 쓰고 있다²². OTT(Over-the-Top) 사업자의 성장, Cord-Cutting 트렌드 등도 이러한 경향을 뒷받침해주고 있다. 자신만의 개인화된 시청을 하고 플레이하는 시장으로 엔터테인먼트 산업이 변화해 가면서 자연스럽게 콘텐츠 검색 및 추천 서비스에 대한 소비자 니즈가 커지고 있는 것이다. 70%의 소비자가 Universal Search(전체 검색) 기능을 유용하게 생각하고 있고, 넷플릭스의 주요 성공 요인으로 콘텐츠 추천 기술이 회자되고 있는 것은 놀랄 일이 아니다.

콘텐츠 소비자는 이제 콘텐츠의 개인화/능동적인 소비를 넘어 홍보 및 창작 지원의 영역으로까지 진화하고 있다. 미국의 소비자들의 경우 온라인으로 콘텐츠를 공유하는 비율이 매일 27%, 주별로 55% 수준인데, 가족/친구, 유튜브/소셜 미디어 셀러브리티, 자신이 구매한 디지털 콘텐츠의 회사로부터 나온 콘텐츠를 주로 믿고 공유한다²³. 즉, 콘텐츠 소비자 스스로가 홍보의 중요한 역할을 하고 있다는 얘기이다.

더불어 콘텐츠의 감상을 넘어 능동적인 활동을 하는 Fanvestor라는 새로운 소비층이 등장하였는데, 이들은 새로운 콘텐츠를 직접 다운로드 받아서 즐기고 싶다는 욕구와 그 아티스트/제작자를 돋고자 하는 마음에 직접 특정 제작자나 제작물에 후원하고, 그 이후에도 지속적으로 자신이 후원한 콘텐츠를 주변 친구와 가족 및 온라인에 자발적으로 홍보하는 열성적인 팬의 모습을 보이고 있다.²⁴ 이러한 경향들은 킥스타터, 인디고고 등의 크라우드 펀딩 플랫폼에서의 콘텐츠 투자 부문의 성장, 음악저작권 펀드 및 콘텐츠 저작권 투자 서비스 등의 등장에서도 엿볼 수 있다.

이러한 엔터테인먼트 콘텐츠 소비자의 전반적인 변화 상황 하에서 게이머들 역시 게임 개발사들의 콘텐츠를 수동적으로 즐기는 상황을 넘어서, 때로는 인디 게임에 대한 투자 및 적극적인 홍보로, 때로는 보이콧 같은 불매 운동으로 게임 산업에 영향을 미치고 있다.

3-3. 엔터테인먼트 산업의 혁신 주체: BAIKALEAN

BAIKALEAN은 기본적으로 BLUE BAIKAL 서비스를 사용하는 모든 사용자를 지칭하는 용어이다. 하지만, BLUE BAIKAL이 굳이 우리 서비스의 사용자들을 BAIKALEAN이라고 명명하며, 문화 운동적인 의미를 더하는 것은 우리 서비스의 사용자들이 글로벌 엔터테인먼트 산업의 혁신 주체가 되기를 희망하기 때문이다. 우리 서비스의 사용자들이 우리가 제공하는 서비스를 활용해서 기존의 수동적인 소비자가 아닌 엔터테인먼트 콘텐츠의 성공에 능동적으로 참여하고 홍보하며 투자자로서의 역할까지 하는 소비자가 되어준다면, 현재의 엔터테인먼트 시장 환경에서 어려운 싸움을 하고 있는 창작자 및 제작자들에게 새로운 희망이 될 수 있을 것이다. BLUE BAIKAL은 새로운 희망이 되어 줄 BAIKALEAN들을 후원하며, BLUE BAIKAL의 성장 과실을 함께 나눌 수 있도록 다양한 지원책을 마련할 것이다. 우리 자체적으로 정의해본 BAIKALEAN들의 특징들은 아래와 같다.

22 Ericsson 2017, 2016년 하루 평균 콘텐츠 검색 시간은 45분으로, 증가 중

23 Adobe Consumer Content Survey 2018

24 The rise of fanvestors (Galuszka, 2014), Fanvestor = Fan + Investor

“Baikalean will make huge impact on entertainment market.”

Insightful

엔터테인먼트 콘텐츠에 대한 다채로운 인사이트가 넘쳐납니다.

Mutual

소비자와 창작자간의 상호 교류의 다리가 되어 엔터테인먼트 산업을 성장시킵니다.

Participatory

새로운 콘텐츠를 탐색해 즐기고 발전시키는 과정에 참여하는 것을 좋아합니다.

Advocative

유망한 콘텐츠, 프로젝트, 창작자에 투자함으로써 지지하고 응원합니다.

Communicative

좋아하는 콘텐츠, 관심 콘텐츠에 대해서 이야기하고 공유하기를 좋아합니다.

Tenacious

자신이 열중하고 사랑하여 깊이 탐구하는 엔터테인먼트 분야가 있습니다.

4. Solution of BLUE BAIKAL

BLUE BAIKAL은 2021년부터 블록체인 산업내에서 확실한 포지션을 확보하고 지속적인 성장의 발판을 마련하기 위해 게임 사업 부문에 역량을 집중하기로 결정하였다. 이에 따라 그동안 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스²⁵를 중심으로 진행했던 사업방향을 게임 분야의 ‘PLAY TO EARN’부분에 맞춰 전환/강화하기로 하였으며, NFT와 Defi 기술을 융합 적용한 ‘게임 아이템 기반 재테크 서비스, 연금술사 공화국(Alchemist Republic)’ 프로젝트를 준비중이다²⁶. 기존의 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스는 연금술사 공화국과의 시너지를 극대화할 수 있는 방향으로 리뉴얼/운영하고자 한다.

4-1. 게임 아이템 기반 재테크 서비스, 연금술사 공화국 (Alchemist Republic)

연금술사 공화국(Alchemist Republic) 서비스는 ‘게임 아이템을 기반으로 NFT 자산을 발행할 수 있게 하고, 발행된 NFT 자산을 활용해 Defi 서비스를 이용할 수 있게 하는, 게임 아이템 재테크 서비스’이다. 각 게임사들은 BLUE BAIKAL과의 제휴를 통해 본 서비스에 입점할 수 있으며, 사용자들은 제휴된 게임의 아이템 및 영웅 등을 활용해 발행된 NFT 자산으로 본 서비스에서 제공하는 구매, 예치, 거래, 대출 서비스 등에 참여하고 수익을 창출 할 수 있다.

BLUE BAIKAL은 연금술사 공화국 (Alchemist Republic) 서비스를 통해 게임사가 게임 런칭 후 겪는 콘텐츠 수익성 극대화 및 신규 사용자 확보 부분의 어려움을 해결하는데 도움을 주고자 한다. 많은 시간과 노력, 재화를 투입해 만든 게임 아이템이 별도의 NFT 자산으로 바뀌고, 이를 이용해 예치 이자 수익, NFT 카드 거래 등 다양한 형태의 재테크를 할 수 있다면, 기존의 마케팅 방식으로 확보할 수 있었던 게이머들 외에 새로운 게임 유저들의 유입이 가능하다. 그리고 좀 더 높은 가치를 가진 아이템 확보를 위해 게임들이 활성화되게 되고, 게임 개발사 입장에서는 수익성 극대화의 효과를 얻을 수 있다.

더불어 연금술사 공화국 서비스의 장점은 일반 게임사들이 기존의 사업형태를 유지한 채, 게임 데이터 연동 등의 과정으로 블록체인 서비스에 진출할 수 있게 도와준다는 점이다. 기존의 게임 개발사들이 블록체인 게임 사업으로 전환하려면, 기술적, 사업적인 이슈(특히, 게임 내 구성된 사업모델이 블록체인 도입으로 복잡한 경제 역학 관계가 생기는 문제 등)로 망설일 수밖에 없지만, 연금술사 공화국 서비스를 활용해 블록체인 서비스에 진입하는 것은 기존 게임과는 별도로 운영되고 쉽게 서비스를 구성할 수 있어 상대적으로 부담이 적은 방법이 된다.

게이머들 입장에서도 게임 내에서만 존재하던 아이템의 소유권을 확보하고 경제적인 가치들을 새롭게 부여할 수 있어, 게임을 통해 즐거움, 행복감 등의 심리적 만족뿐 아니라 실질적인 보상 역시 얻을 수 있게 된다.

연금술사 공화국이 추구하는 ‘PLAY TO EARN’ 분야는 요즘 많이 얘기되고 있는 ‘메타버스’의 미래 모습 중 하나가 될 수 있어 장기적인 사업 확장성 측면에서도 좋게 판단된다.

25 Bluebaikal.com

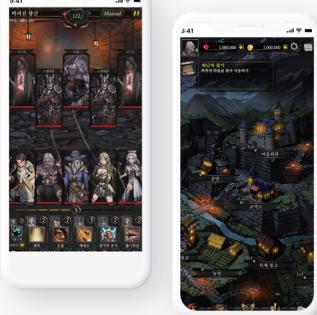
26 NFT = Non Fungible Token, Defi = Decentralized Finance

이에 BLUE BAIKAL은 '연금술사 공화국' 얼리엑세스 오픈을 시작으로 아래의 일정에 따라 Play To Earn / Game Fi 사업을 진행 중이다.

주요 기능	주요 내용	적용 시점
NFT 카드 발행	보유한 게임 아이템에 맞는 NFT 카드를 발행할 수 있음	2022.1Q
NFT 카드 마켓	NFT 카드의 확보/성장/거래 관련 모든 기능을 통칭	-
NFT 카드 구매	필요한 NFT 카드를 랜덤으로 구매할 수 있음	2021.DEC
NFT 카드 합성	보유한 NFT 카드를 합성해 레벨업 시킬 수 있음	2021.DEC
NFT 카드 거래	상호간에 NFT 카드를 사거나 팔 수 있음	2022.2Q
NFT 카드 대출	상호간에 NFT 카드를 담보로 코인 대출을 주고받음	2022.2Q
Staking & Interest	NFT 카드를 활용해 이자 토큰 채굴	2022.1Q
제휴 게임 연동	제휴된 게임의 개인별 아이템 데이터를 연동	2022.1Q
이벤트	연금술사에서 제공하는 이벤트 페이지	2021.DEC
플랫폼 확장		2022.3Q-4Q

※ 본 일정은 시장 및 서비스 진행 상황에 따라 달라질 수 있음

2021년 12월 현재, 본 서비스에 입점 일정이 정해진 게임은 아래와 같다.

게임명	게임 상세	입점 시점
AFK 배틀: 공주의 귀환	 <p>장르: 방치형 전략 RPG 특성: 턴제 전략물, 자동 플레이, 200종 이상의 캐릭터 출시: 2021년 3월</p>	2022. 1Q
더 쿼스터	 <p>장르: 로그라이트, TRPG 특성: ADVENTURE RPG, 다양한 개성을 가진 캐릭터, 입장 시마다 변하는 맵 공략, 약 1,000종의 장비 출시: 2022년 1Q 예정</p>	2022.2Q

이외에 캐주얼, MMORPG, VR, 소셜카지노 등 다양한 게임들의 확보가 진행중이며, 순차적으로 입점될 예정이다.

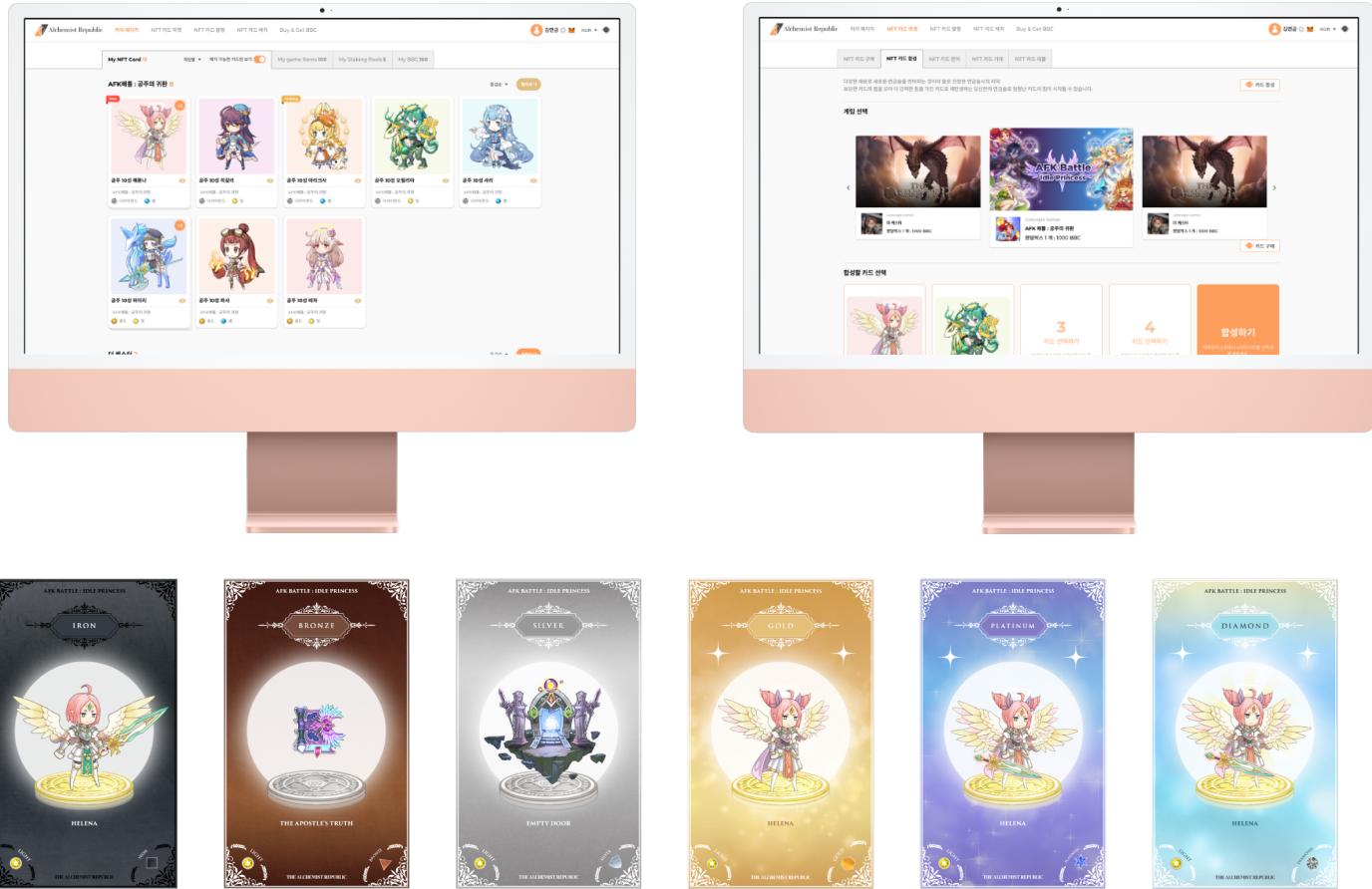
'연금술사 공화국' 서비스 오픈시 가장 먼저 들어오는 게임은 'AFK 배틀 : 공주의 귀환'이고 서비스 오픈과 함께 본 게임의 NFT 카드는 구매 및 합성이 가능하다. 각 NFT 카드는 등급파워와 카드 파워가 있으며, 이러한 카드의 파워는 향후 채굴풀 오픈시 풀 내 채굴량을 결정하는 중요한 부분이다. 특정 게임의 보상 시스템과 엮여있는 NFT 카드 획득 난이도를 포함한 모든 확률적 설계 부분은 게임 개발사와 게임 내 경제 구조를 고려하여 오랜 협의를 거쳐 설계된다.

또한, 각 게임에는 Blue Baikal 카드라는 최상위 카드가 존재한다. Blue Baikal 카드는 파워나 속성이 없기 때문에 예치 및 이자 채굴이 불가능 하지만 최고 등급의 게임 NFT 카드로서 보유시 생태계 확장의 공헌에 대한 보상으로 one-time 보너스와 지속적 기여 보상을 받을 수 있다. 본 보너스와 지속적 기여 보상에 대한 상세 내용은 '연금술사 공화국' 서비스의 헬프센터를 참조하면 된다.

이해를 돋기 위해 'AFK 배틀 : 공주의 귀환'의 NFT 카드에 대한 등급 및 파워 표를 아래에 소개한다.

대상 게임 이름	카테고리	내부 속성		
Game	등급	등급 파워(고정)	속성	카드 파워(랜덤)
“공주” 카드 기본구조	Iron	10	물	1~5 [랜덤]
			불	1~5 [랜덤]
			대지	1~5 [랜덤]
			자연	1~5 [랜덤]
			광명	1~5 [랜덤]
			암흑	1~5 [랜덤]
	Bronze	50	물	10~50 [랜덤]
			불	10~50 [랜덤]
			대지	10~50 [랜덤]
			자연	10~50 [랜덤]
			광명	10~50 [랜덤]
			암흑	10~50 [랜덤]
	Silver	250	물	100~250 [랜덤]
			불	100~250 [랜덤]
			대지	100~250 [랜덤]
			자연	100~250 [랜덤]
			광명	100~250 [랜덤]
			암흑	100~250 [랜덤]
	Gold	1,200	물	300~800 [랜덤]
			불	300~800 [랜덤]
			대지	300~800 [랜덤]
			자연	300~800 [랜덤]
			광명	300~800 [랜덤]
			암흑	300~800 [랜덤]
	Platinum	6,000	물	2000~4000 [랜덤]
			불	2000~4000 [랜덤]
			대지	2000~4000 [랜덤]
			자연	2000~4000 [랜덤]
			광명	2000~4000 [랜덤]
			암흑	2000~4000 [랜덤]
	Diamond	30,000	물	10000~30000 [랜덤]
			불	10000~30000 [랜덤]
			대지	10000~30000 [랜덤]
			자연	10000~30000 [랜덤]
			광명	10000~30000 [랜덤]
			암흑	10000~30000 [랜덤]
	Blue Baikal		등급 및 파워지수 등 적용되지 않음	

‘연금술사 공화국’ 서비스의 화면 및 ‘AFK 배틀 : 공주의 귀환’ NFT카드의 시안은 아래와 같다.



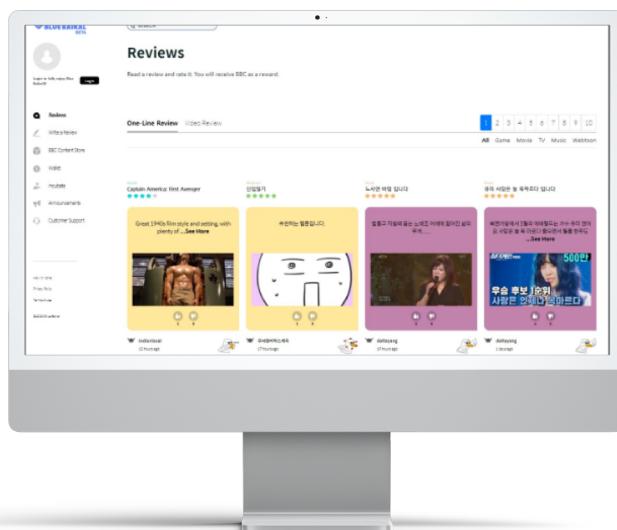
‘연금술사 공화국’은 앞으로 지속적으로 좋은 게임들을 유치/입점 시켜 다양한 GameFi 서비스를 제공할 것이며, 게이머, 개발사, 투자자, 사용자들에게 매력적인 투자 기회 및 서비스가 될 수 있도록 최선을 다할 것이다.

4-2. 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티, BLUE BAIKAL beta

현재 서비스 중인 ‘BLUE BAIKAL beta (bluebaikal.com)’ 서비스는 자신이 좋아하는 엔터테인먼트 콘텐츠(게임, 영화, TV, 음악, 웹툰)에 대한 리뷰를 올리거나, 다른 사용자들의 리뷰에 대해 ‘좋아요’ 및 ‘후원’ 등을 통해 콘텐츠에 대한 감성을 서로 공유하고 보상을 받는 서비스이다.

Steem 블록체인 기반으로 알파 서비스(2019.1Q)를 런칭/운영하다, Klaytn 블록체인 기반으로 전환하여 베타 서비스(2020.4Q)를 오픈하였다. 최근(2021.3Q)에는 한국어 서비스, 긴 글 리뷰, 후원 기능 등을 업데이트 하였으며, 카이카스 지갑에 더해 클립 지갑을 연동/지원하였다.

본 서비스는 엔터테인먼트 콘텐츠를 좋아하는 글로벌 사용자 커뮤니티를 활성화하는 것이 목적이다. 콘텐츠 제작자들은 이곳에서 신규 콘텐츠 프로젝트에 대한 프로모션 및 홍보를 진행할 수 있으며, 리뷰 피드백 및 후원 등의 방법을 통해 사용자 유치를 위한 다양한 이벤트를 진행할 수 있다. 자사는 이에 그동안 리버스 M, 드래곤 히어로즈 택틱스, AFK 배틀: 공주의 귀환 등 다양한 게임들과 Co-Marketing을 진행하였으며, 게임사들에게 높은 Retention 및 신규 사용자 유치 효과를 제공하였다.



BLUE BAIKAL 프로젝트를 게임 사업 및 ‘PLAY TO EARN’으로 집중하기로 함에 따라, BLUE BAIKAL beta 서비스는 앞으로 다음과 같은 방향으로 리뉴얼/운영될 예정이며, 본 리뉴얼 버전의 서비스는 2022년 4Q를 오픈 목표로 보고 있다.

- ① 블록체인에 익숙하지 않은 사용자들이 쉽게 접근하여 잘 사용할 수 있는 서비스
- ② MZ 세대 타겟의 서비스
- ③ 메타버스 등 신규 기술 트렌드를 고려한 서비스
- ④ 연금술사 공화국 서비스와 시너지를 낼 수 있도록 기능 연계

4-3. 게임 IP 투자 사업 강화

‘PLAY TO EARN’ 사업 부문 강화를 위해 자사는 게임 IP 투자 사업을 강화할 예정이다. 투자되는 게임 IP들은 공시 및 뉴스 등을 통해 공지할 예정이며, 투자 게임들은 ‘연금술사 공화국’ 서비스에 연동되어 운영되는 일반 게임 및 ‘PLAY TO EARN’이 잘 적용된 블록체인 게임 등 다양한 형태의 게임이 될 것으로 예상된다. 본 게임들은 ‘연금술사 공화국’ 또는 ‘블루바이탈 베타’ 등에서 관련 이벤트 및 홍보가 이뤄질 예정이다.

5. BBC Token

BLUE BAIKAL은 엔터테인먼트 콘텐츠 제작자와 콘텐츠 소비자를 연결하는 블록체인 플랫폼으로서, 엔터테인먼트 산업의 성장과 이익을 극대화하고 이렇게 얻게 된 이익을 생태계 참여자들이 골고루 나눠 갖는 이상적인 생태계를 지향한다. 엔터테인먼트 산업이 성장하기 위해서는 가치 사슬의 각 단계별(콘텐츠 기획 및 제작, 콘텐츠 배급 및 유통, 콘텐츠 소비)로 콘텐츠 소비자의 직접적이고 능동적인 참여가 필요하고, 이렇게 얻게 된 이익을 투자자, 사용자, 공급자에게 기여도에 따라 정당하게 보상하는 체계가 필요하다. BBC Token은 이를 위한 재화로서, 각 가치사슬의 단계를 부드럽게 흘러가게 하는 윤활유의 역할을 할 것이다.

5-0. BBC Token(ERC20²⁷)에서 BBC Token(KCT²⁸)으로의 전환

BLUE BAIKAL은 한국의 대표 메신저 업체 카카오의 자회사, 그라운드X가 개발한 블록체인 플랫폼인 클레이튼(<https://www.klaytn.com/>)으로 서비스 플랫폼을 전환함에 따라 기존의 ERC20 Token인 BBC를 폐기하고, KCT 기반의 BBC로 전환하였다. 이렇게 전환하는데는 아래와 같이 기술적 배경과 사업적 배경이 있다.

① 기술적 배경

- 거래소의 토큰 상장 기술 지원의 용이성

: 현재 많은 거래소에 Klay가 상장됨에 따라 거래소의 토큰 연동 기술 지원이 용이함

: 블루바이칼 서비스를 이용하는 유저가 거래소와의 거래 과정을 원활하게 진행 가능

- 서비스 구현 관련 기술의 적합성

: 서비스 구현을 위한 체인속도, 수수료, 확장성, 사용자 경험, 개발 접근성, NFT 기술 지원 등 다양한 면에서 클레이튼이 내부 평가 기준에서 높은 점수를 얻음

② 사업적 배경

- 리뷰 기반 소셜 미디어 서비스 및 연관사업의 구축, 구현의 용이성

- 블록체인 기반 게임 및 연계 사업 확장 용이성

- 클레이튼 메인넷 확장 및 성장에 따른 잠재적 사업 제휴 기회 확보를 기대

KCT 기반의 BBC로 전환하면서, 기존 토큰 헐더의 보호를 위해 아래와 같이 3차례의 토큰 스왑 절차를 진행하였으며, 2021년 9월 현재 모든 스왑 절차가 마감되었다.

① 거래소를 통한 교환

사전 공지를 통해 2020년 10월에 BBC 가 상장된 디코인/벨리 거래소를 통해 교환(스왑)을 진행함.

② 클레이튼 스왑 사이트(klaytnswap.com)를 통한 교환

거래소를 통한 교환을 미처 하시지 못한 보유자 분들을 위해, 사전 공지를 통해, 따로 별도 구축된 클레이튼 스왑 사이트를 통해 2020년 12월부터 2021년 3월 20일까지 교환(스왑)을 진행함.

③ 직접 교환

2021년 8월에 직접 교환 절차를 통해 토큰 교환(스왑) 진행하여 최종 스왑 절차를 마감함.

27 ERC20 : Ethereum Request for Comment 20, 이더리움 네트워크 상에서 유통할 수 있는 토큰의 표준 사양

28 KCT : Klaytn Compatible Token, 클레이튼 네트워크 상에서 유통할 수 있는 토큰의 표준 사양

5-1. BBC Token의 기본 기능

각 서비스 내에서 BBC 토큰의 기능은 다음과 같다.

① 연금술사 공화국 서비스 내에서의 BBC 토큰 기능

연금술사 공화국 서비스 내에서 BBC 토큰은 기축 토큰의 기능을 한다. 그 세부 내용은 다음과 같다.

- NFT 카드 예치시 제공하는 채굴 보상
- NFT 카드의 구매, 합성, 거래, 대출 등 서비스 기능 사용시 지불 수단
- NFT 카드의 구매, 합성, 거래, 대출 등 서비스 기능 사용시 지급해야 하는 수수료
- 본 서비스와 제휴된 게임의 아이템 구매 등 관련 거래시 지불 수단
- 기타 서비스와 연관된 다양한 활동의 기준 토큰

② 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스 내에서의 BBC 토큰 기능

Blue Baikal Beta 서비스 내에서 BBC 토큰은 서비스 활성화를 위한 기축 토큰의 기능을 한다. 그 세부 내용은 다음과 같다.

- 서비스 내 유저의 다양한 활동(콘텐츠 업로드, 추천, 이벤트 참여 등)에 대한 보상
- 서비스 내에서 제공하는 다양한 유무형의 상품을 살 수 있는 결제 수단
- 콘텐츠 제작자, 서비스 유저 등 서비스 활성화에 공헌한 사람/단체들의 지원을 위한 후원 수단
- 기타 서비스와 연관된 다양한 활동의 기준 토큰

5-2. BBC Token의 정의

위의 내용을 바탕으로 블루바이칼의 토큰 BBC를 다음과 같이 정의한다.

- 토큰 풀 네임 : Blue Baikal Token
- 토큰 심볼 : BBC
- 토큰 심볼 마크 : 💎
- 토큰 규격 : KCT (Klaytn Compatible Token) 토큰
- 총 발행량 : 70,000,000,000 개
- 유통량 : 2021년 10월 현재 약 32,500,000,000 개

※ 기타 토큰의 할당량은 표 4-A를 참고, 본 내용은 시장 환경과 법의 정책에 따라 변경될 수 있다.

초기 배포와 거래소 상장은 총발행량 1천억개인ERC-20 기반의 BBC 토큰으로 진행했으며, 2020년 9월에 소각을 진행하였고, 700억개의 발행량으로 조정되었다. 2021년 9월 현재 DCOIN²⁹, VELIC³⁰, Klayswap³¹에서 거래가 가능하다. 2020년 6월에 Coin Market Cap에 등재되었다.³² ERC20 BBC에서 KCT BBC로의 토큰 교환은 그동안 3차례의 교환 기회를 제공하였으며, 모든 절차를 완료하였다.

29 <https://www.dcoin.com>

30 <https://www.velic.io/>

31 <https://klayswap.com/>

32 <https://coinmarketcap.com/currencies/blue-baikal/>

5-3. BBC 전환에 따른 변경 사항

BBC Token의 최초 발행량은 1000억 BBC이었으며, 총 발행량 중 50%를 판매하는 것이 계획이었다. 그러나 이미 토큰 상장이 완료되어 거래소에서 거래가 되고 있고, 이제 클레이튼 기반의 서비스가 런칭 되는 상황에서 운영에 중점을 둔 형태로 기존의 토큰 정책들의 변화가 필요하였다. 이에 아래와 같이 정책을 전환한다. 가장 크게 바뀐 것은 총 발행량의 조정 및 추가 발행 조건이 포함된 점이다.

5-4. BBC Token의 배분 및 운영 계획

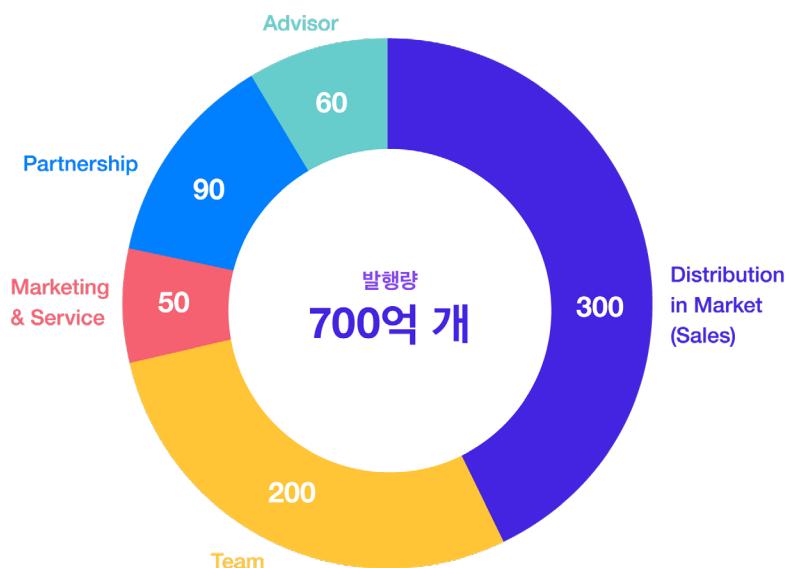
기존 BBC Token의 배분 방식은 아래와 같았다.

초 기

	BBC(ERC 20)	BBC(KCT)
중점 분야	초기 홀더 확보, 서비스 개발, 토큰 안정화	사용자 확보, 서비스 활성화 및 고도화, 토큰 가치 향상
블록체인 플랫폼	이더리움	클레이튼(KCT)
주요 사용처		블루바이칼 소셜미디어 및 블록체인 기반 게임 서비스
토큰 정책	BBC 1000억 개 중 300억 개 소각, 기존 BBC와 1:1로 스왑	
발행량	1000억 개	700억 개
배분	Sales&Service 500억 개, Team 200억 개, Marketing 150억 개, Partnership 90억 개, Advisor 60억 개	시장 유통량 300억 개(기존 판매량), Team 200억 개, 초기 마케팅/서비스용 50억 개, Partnership 90억 개, Advisor 60억 개
추가 발행 조건	없음	필요시 분기별, 서비스 활성화 상황에 따라 마케팅/서비스/운영비용 토큰을 최소로 발행

표 4-A. BBC Token 배분 계획

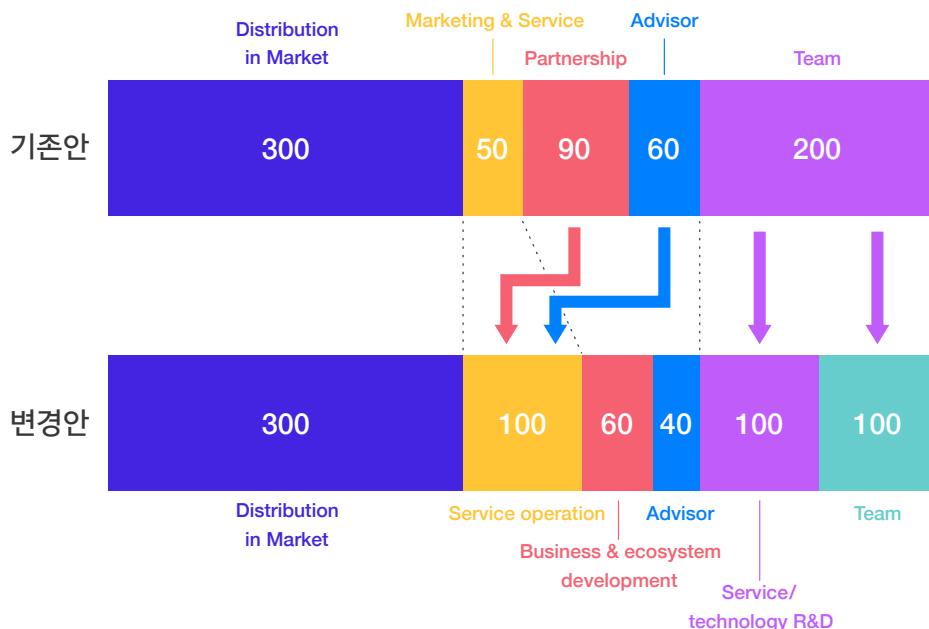
BBC Token은 2020년 09월에 300억개 소각을 통해 700억개로 발행량 조정 및 KCT BBC로 전환하였으며, 2021년 10월에 연금술사 공화국 서비스 중심으로 사업 방향을 전환하면서 아래와 같이 BBC Token의 배분 방식 및 사용처를 조정하였다.



New Allocation Policy

2021.10 기준

(단위: 억 개)



※ 토큰 분배 변경 안 (2021.10)

- (기존) Team: 200억 개 → (신규) Team: 100억 개, Service / Technology R&D: 100억 개
- (기존) Partnership: 90억 개 → (신규) Business / Ecosystem Development: 60억 개
- (기존) Advisor: 60억 개 → (신규) Advisor: 40억 개
- (기존) Marketing & Service: 50억 개 → (신규) Service Operation: 100억 개

Its Usage

Business / Ecosystem Development	Game IP acquisition & Collaboration, Game co-publishing De-Fi operation collaboration Legal service. etc.	Service / Technology R&D	Blockchain service development / maintenance Related game service development / maintenance New technology R&D
Service Operation	Pre-reserved pool for game-fi service Marketing for user acquisition & activation	Advisor	Game & tokenomics consulting, BM consulting & planning, game and service planning, Blockchain smart-contract development

※ 전체 발행량 700억 개(전체 발행량 조정: 2020.09)

- ERC20 기반 토큰에서 KCT(클레이튼) 토큰으로 전환 (클레이튼 메인넷으로 전환)
- 300억 개 소각 진행 (전환 과정에서, 소각을 통해 기존 1000억 개에서 전체 700억 개로 발행량 재조정)

※ 서비스 활성화 및 시장 상황에 따라 필요시, 서비스 운영/ R&D/사업 및 생태계 개발 등을 위한 토큰 추가 발행 가능

※ 2019.4월에 Blue Baikal Company 설립 후 2년이 지나 현재 모든 Lock은 해제됨

※ 2021.10월 현재 유통량은 약 320억 개로 Sales 및 Marketing을 위해 집행한 물량임

2019년 4월에 법인 설립을 하며 본격적으로 프로젝트가 진행된 후 이미 2년이 지난 상황으로 BBC 토큰의 Lock-up 조건은 없는 상태이다. 이에 따라 2021년 10월 부터 BLUE BAIKAL에 기여한 어드바이저들에 대한 보상이 지급된다. 연금술사 공화국 런칭 후 서비스를 진행하면서, 서비스 운영 및 마케팅 등을 위해 추가 토큰 발행이 부득이 필요하다면, 공지와 함께 꼭 필요 분량만 최소로 발행하는 방식으로 진행한다. 관련 발행 정보 등은 자사 공시 사이트인 Xangle³³을 통해 공지할 예정이다.

BLUE BAIKAL은 BBC 토큰 생태계의 건전한 성장을 위해 꼭 필요한 수준의 토큰만을 유통 및 추가 발행할 예정이며, 연금술사 공화국 서비스의 토큰 운영 규칙/프로토콜에 따라 일정 비율의 토큰이 지속적으로 소각될 것이다.³⁴ BLUE BAIKAL 프로젝트 팀은 신의 성실의 원칙에 따라 BBC 토큰을 운영할 것이다.

33 <https://xangle.io/>

34 연금술사 공화국 서비스 내 운영 정책 참조

6. Blue Baikal Ecosystem

BLUE BAIKAL 생태계는 콘텐츠 산업 가치 사슬의 각 부문에서 BBC Token holder가 적극적인 역할을 할 수 있도록 도와줌으로써, BLUE BAIKAL을 활용해 사업을 진행하는 콘텐츠 제작사의 매출 및 수익을 극대화하고, 이러한 지원 서비스를 제공함으로써 발생하는 새로운 가치를 생태계의 다양한 참여자들과 공유하는 것을 핵심적인 가치로 한다.

기본적으로 BLUE BAIKAL의 생태계 및 BBC Token Economy의 흐름은 아래와 같이 진행되며, 이러한 생태계의 모습은 BLUE BAIKAL Beta로 구현된 엔터테인먼트 콘텐츠 리뷰 커뮤니티 서비스에서 잘 드러난다.

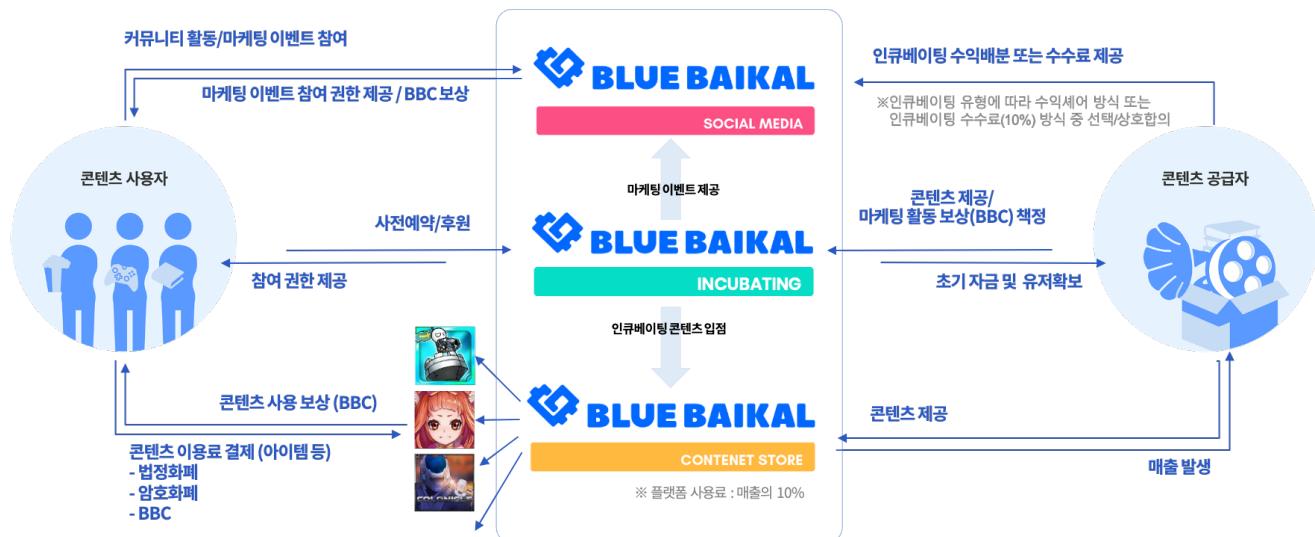


표 5-A. Blue Baikal Ecosystem

여기에서 더해 신규 런칭 되는 연금술사 공화국 서비스 내에서의 BBC Token Economy 흐름 및 생태계의 모습을 세부적으로 설명한다면 아래와 같다.

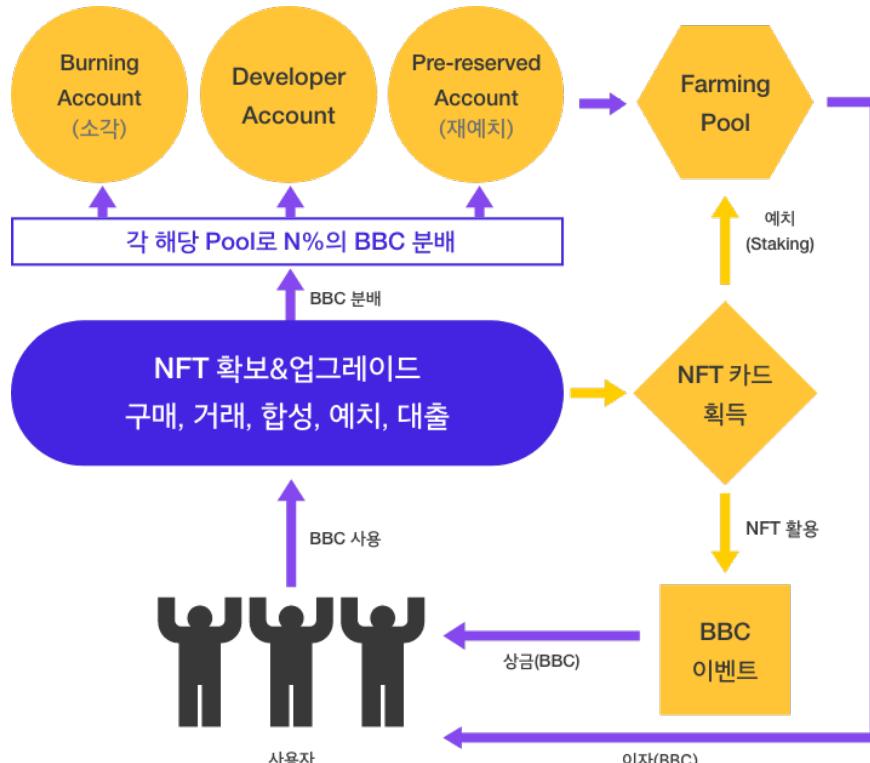


표 5-B. Alchemist Republic Service Ecosystem

이러한 BLUE BAIKAL 생태계내에서 서비스 사용자와 콘텐츠 제작자들은 다음의 활동을 하면서 생태계의 발전에 기여하게 된다.

① BBC Token Holder (서비스 사용자)

서비스 사용자는 BLUE BAIKAL이 제공하는 각 서비스를 통해 심리적, 경제적 효익을 얻으며 엔터테인먼트 산업의 건전한 성장에 기여하게 된다. 서비스가 활성화가 되면서 서비스 사용자들은 콘텐츠, 특히 중소형 엔터테인먼트 제작자/회사들의 콘텐츠가 잘 홍보되고 수익을 창출하며 성장할 수 있도록 지원하는 핵심 서포터의 역할을 하게 된다.

■ 연금술사 공화국

- 제휴 되어 있는 게임을 즐기며, 획득한 아이템을 통해 NFT 카드를 발행
- 게임을 통해서 NFT 카드를 획득하는 것이 부족할 경우 BBC 토큰으로 구매
- 보유한 NFT 카드를 상위 레벨로 올리고 싶을 경우 BBC 토큰을 사용해 합성
- 보유한 NFT 카드를 거래하고 싶을 경우 BBC 토큰을 사용해 거래
- 보유한 NFT 카드를 게임별로 제공하는 Pool에 예치하여 BBC 채굴
- 필요시 보유한 NFT 카드를 담보로 또는 활용해 P2P 대출 거래 진행
- 본 서비스와 제휴된 게임의 아이템 구매 등 관련 거래시 BBC 토큰 사용
- 기타 서비스와 연관된 활동에 BBC 토큰을 이용

■ Blue Baikal beta

- 서비스 활성화를 위해 콘텐츠 업로드, 추천, 이벤트 참여 등을 하며 BBC 토큰 획득
- 콘텐츠 제작자들이 제공하는 미션(홍보, 콘텐츠 이용 등)을 수행하며 BBC 토큰 획득
- 획득한 BBC 토큰을 활용해 제공하는 유무형의 상품을 구매/이용
- 후원하고 싶은 콘텐츠 제작자 및 사용자에게 BBC 토큰으로 지원
- 기타 서비스와 연관된 활동에 BBC 토큰을 이용

② 콘텐츠 제작자

콘텐츠 제작자/회사의 입장에서 BLUE BAIKAL이 제공하는 각 서비스는 신규 콘텐츠 이용자의 획득 및 콘텐츠 수익 극대화를 위한 마케팅 플랫폼으로서의 역할과 콘텐츠 제작/마케팅을 위한 투자금 확보가 가능한 인큐베이팅 플랫폼으로서의 역할도 하게 된다. 콘텐츠 제작자/회사들은 BLUE BAIKAL과 함께하는 적극적 소비자이자 서포터인 Baikalean들을 통해 독특하고 새로운 창작물들을 지속적으로 만들고 수익을 창출할 수 있는 사업 환경을 만들어 가게 된다.

■ 연금술사 공화국

- 연금술사 공화국의 입점 게임으로 등록 및 조건 확정
- NFT 카드 등급 등 연금술사 공화국 내 운영 체제 협의/적용
- 연금술사 공화국 사용자들을 위한 각종 이벤트 및 혜택 등 제공
- 기타 연금술사 공화국을 활용한 다양한 기능/서비스를 제안 및 제공

■ Blue Baikal beta

- 마케팅 목적에 따라 미션(홍보, 콘텐츠 이용 등) 및 보상 설계
- BBC 토큰을 활용해 구매할 수 있는 유무형의 상품을 제공 (예: 게임 아이템 등)
- 후원 등을 원하면 관련 페이지 협의/제작/운영
- 기타 Blue Baikal beta를 활용한 다양한 기능/서비스를 제안 및 제공

7. Blue Baikal Technology

BLUE BAIKAL은 궁극적으로 현재의 쉽지 않은 글로벌 엔터테인먼트 콘텐츠 사업 구조를 혁신하고 가치사슬 전반의 질적 성장을 추구하는 플랫폼이 되는 것을 목표로 한다. 이를 달성하기 위해 핵심 기술로 블록체인 기술을 활용하고자 하며 그 구체적인 내용은 다음과 같다.

7-1. 블록체인 기술 활용의 의의

블록체인을 사용하여 엔터테인먼트 콘텐츠 생태계를 어떻게 바꿀 수 있을까? 블루바이칼은 블록체인 기술을 통해 다음의 효과를 얻을 수 있다고 판단하고 있으며, 이러한 효과들이 기존의 엔터테인먼트 콘텐츠 산업 생태계를 혁신할 수 있는 중요 포인트가 될 수 있으리라 기대한다.

① BBC Token holder (콘텐츠 소비자 또는 참여자)

- 블루바이칼 서비스 내에서의 다양한 활동에 대한 정당한 보상이 가능해진다.
- 블루바이칼 서비스를 통해 기부/지원되는 콘텐츠 및 관련 프로젝트에 대해 투명한 정보 확인 및 의사결정참여가 가능해진다.

② 콘텐츠 제작자

- 콘텐츠 제작자 유통 과정/결과의 투명성을 보장한다.
- 창작자가 제작 콘텐츠로 발생하는 이익에 대해 투명하고 정당한 보상을 받게 된다.

③ 서비스 / 플랫폼

- 서비스 및 플랫폼 운영의 투명성을 보장한다.

7-2. 적용 블록체인 플랫폼 : Klaytn

블루바이칼은 실질적이고 빠른 사업 전개를 위해 소셜 서비스 알파 버전을 STEEM 블록 체인 기반으로 런칭하였다. 알파 버전 런칭 및 운영을 통해 블록체인 기반 서비스의 다양한 측면들을 탐색/연구하였고, 이 내용들을 베타 버전에 반영하였다. 베타 버전부터는 한국의 대표 메신저 업체 카카오의 자회사, 그라운드X가 개발한 블록체인 플랫폼인 클레이튼(<https://www.klaytn.com/>)으로 서비스 플랫폼을 전환하여 개발 중이다. 클레이튼은 각 산업을 대표하는 글로벌 기업들이 참여해 함께 운영하는 컨소시엄 구조로 되어 있으며, 대규모 이용자 대상 서비스가 운영될 수 있도록 빠른 응답속도, 높은 성능, 안정적인 트랜잭션 수수료 구조를 강화한 것이 특징이다. 글로벌 서비스를 목표로 하고 있는 블루바이칼 입장에서 적합한 플랫폼이라 할 수 있다.

① 클레이튼의 특징 : Service-Oriented Blockchain³⁶

클레이튼은 “대규모 이용자를 대상으로 하는 서비스나 기업”의 블록체인 활용에 최적화된 환경을 제공한다. 일반 웹서비스나 모바일 앱과 유사한 수준의 속도와 확장성을 제공하며, 동시에 최소한의 트랜잭션 수수료로 블록체인을 이용할 수 있다. 믿을 수 있는 기업들의 연합에 의해 운영되고 이들의 참여를 통해 사용자 유입 채널을 확보할 수 있다.

36 기타 클레이튼의 특징은 <https://www.klaytn.com/> 사이트를 참조 요망



- 고성능

클레이튼은 1초의 빠른 응답속도와 4,000 TPS의 높은 확장성을 제공해 블록체인 위에서 모바일 서비스까지 운영할 수 있는 퍼블릭 블록체인 플랫폼이다.

- 저비용

이더리움 대비 1/10 수준의 낮은 가스비(트랜잭션 수수료)를 자랑하며, 플랫폼 부하 상황과 상관없이 일정한 가스비가 부과됨으로써 총 비용을 쉽게 통제할 수 있다.

- 호환성

스마트 컨트랙트 구현에 가장 많이 사용되는 이더리움 솔리디티 컨트랙트를 지원하여 기존 코드를 재사용할 수 있다. 이더리움 개발자들이 쉽게 적응할 수 있고, 솔리디티 개발 관련 문서와 툴 역시 쉽게 활용 및 포팅할 수 있다.

- 신뢰성

각 산업을 대표하는 글로벌 기업들이 클레이튼 플랫폼 운영 및 거버넌스 참여를 맡아 기업 수준에서 운용 가능한 신뢰성을 제공한다. 동시에 일정 수준의 탈중앙화 구조를 적용해 일부 참여 기업의 장애 발생 여부와 상관없이 안정적으로 운영된다.

- 사용자 확보

클레이튼은 카카오톡, 카카오 서비스, 거버넌스 카운슬 참여 기업 서비스와 연동해 블록체인 서비스 사용자를 확대하고 있다. 이를 통해 블록체인 서비스의 초기 사용자 확보를 도울 수 있다.

② 현재 클레이튼이 제공하는 개발자 Tool 및 Wallet 서비스

현재 클레이튼은 개발자들과 사용자들을 위해 아래와 같은 다양한 툴과 서비스를 지원하고 있다. 클레이튼 위에서 생성된 토큰들을 안전하게 보관하고 전송하기 위해 소프트웨어 월렛과 하드웨어 월렛을 지원하고 있으며, 서비스 개발자를 위해 SDK와 IDE³⁷를 제공하고, 클레이튼의 트랜잭션을 투명하게 볼 수 있는 블록탐색기 클레이튼 스코프를 제공하고 있다. 블루바이칼 서비스도 본 지원 서비스들을 활용하여 좋은 사용자 경험을 제공하고자 한다.

WALLET	S/W Wallet			H/W Wallet	
	Klaytn Wallet	Kilp	Kaikas	Klaytn Phone(SS)	NFC Card Wallet
DEVELOPER TOOLKIT	Klaytn SDK (Caver)	Klaytn Scope	Klaytn IDE	Token Manager / KLAY Tool	
API SERVICE	KAS(Klaytn API Service)				Klaytn Docs
BLOCKCHAIN PLATFORM	Klaytn		Service Chain		

표 6-A. 클레이튼 서비스 구성 형태

③ 블루바이칼 서비스의 구성 형태

클레이튼에서 제공하는 기능에 따라 블루바이칼 서비스의 구성 형태는 영향을 받게 되어 레이어간 배치는 달라질 수 있으나, 이해를 돋기 위해 블루바이칼 서비스의 주요 레이어를 아래와 같이 나눠서 설명한다.

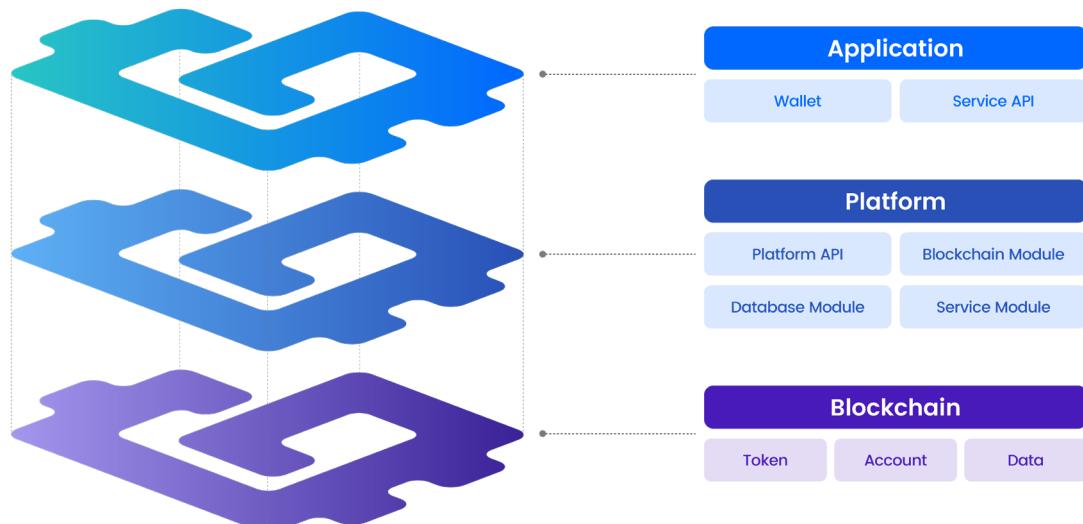


표 6-B. 적용기술 레이어

37 SDK : Software Development Kit, IDE : Integrated development Environment

- Blockchain 레이어

블루바이칼 서비스의 근간이 되는 블록체인 부분의 레이어를 말한다. 본 블록체인 레이어는 클레이튼이 제공하는 각종 SDK 및 IDE, 스마트 컨트랙트, BFT 합의 알고리즘을 활용한다.

- Platform 레이어

블록체인 레이어와 애플리케이션 레이어를 연결하는데 필요한 다양한 기능을 제공하는 레이어이다. 블록체인 데이터와 일반 데이터를 통합 조회, 게시, 결제 등 사용자의 서비스 사용 경험을 향상시킬 수 있는 다양한 기능이 포함될 예정이다. 더불어 빅데이터 분석 및 AI 지원 기능 등 경쟁력을 갖는 서비스로 성장하는데 필요한 다양한 기술이 적용될 것이다. 본 레이어는 클레이튼에서 제공하는 기능 외에 블루바이칼 서비스를 효율적으로 구성/ 운영하기 위한 별도 구조가 결합된 형태가 될 것이다.

- Application 레이어

블루바이칼 사용자가 직접적으로 접하는 애플리케이션 부분을 말하며, 소셜 서비스, 콘텐츠 스토어, 크라우드 펀딩 서비스의 기본 화면 및 사용 환경과 관련된 모든 기능으로 구성된다. 월렛 등 클레이튼이 제공하는 편의 기능을 활용함과 동시에 독특한 서비스를 만들기 위한 다양한 UX, 기능, 콘텐츠 등을 본 레이어에 적용할 예정이다.

7-3. 서비스에 적용된 주요 블록체인 기술 : NFT / Defi

연금술사 공화국 서비스를 출시하며, 자사가 집중적으로 투자하고 있는 기술은 NFT와 Defi 기술이다. 본 기술은 최근 블록체인 분야의 사업적 측면에서 명확한 사용자 효익이 보이는 기술들로, 주요 업체들이 집중적으로 투자하고 있는 기술이기도 하다. 본 백서에서는 간단하게 각 기술의 개념 및 특징들을 소개하기로 한다.

① NFT (Non Fungible Token) 기술³⁸

NFT란 대체 불가능 토큰(Non-Fungible Token)으로써, 토큰마다 고유의 값을 가지고 있어 A 토큰을 B 토큰으로 대체할 수 없는 토큰을 말한다. 즉, 기존 비트코인, 이더리움 등과 같이 발행된 가상자산이 서로 동일한 가치로 거래할 수 있는 대체 가능한 토큰이 아닌 “각 토큰이 서로 다른 가치를 가지고 있는 고유한 자산”을 의미한다. NFT는 2015년 10월, “이더리아(Etheria) 프로젝트”로 시작되어 11월 영국 런던에서 개최된 이더리움 개발자 회의 “데브콘(Devcon)”에서 처음 공개되었으며, NFT를 활용한 시장이 태동되기 시작한 것은 첫 등장 2년 뒤인 2017년 6월, 맷 홀과 존 왓킨슨 두 사람이 설립한 기업인 “라바 랩스(Larva Labs)”가 시초이다. 라바 랩스에서 발표한 이더리움 블록체인을 활용하여 개인들이 개발한 NFT 캐릭터를 판매하는 플랫폼 “크립토펑크(CryptoPunks)”의 출시가 시장 형성의 효시가 되었으며, 최근 NFT 시장이 활발해지면서 재조명을 받아 지난 2021년 6월에는 세계적인 경매업체 소더비에서 #7523이 1180만 달러 (원화로 약135억원)에 낙찰된 경우도 있다. NFT는 최근에 게임 아이템, 실물 자산, 예술품 등의 토큰화를 통해 블록체인 기술에 의해 디지털 소유권이 보장되고 비가역적(변경할 수 없는 속성) 거래증명 등으로 활용범위가 확대되고 있다. 클레이튼의 NFT 표준 기술은 KIP 17로 자사도 이 표준에 따라 서비스를 개발한다. 향후 사업 확대 상황에 따라서는 이더리움에서 사용하는 ERC 721, ERC 1155도 검토될 예정이다.

② Defi (Decentralized Finance) 기술³⁹

디파이(De-Fi, Decentralized Finance)는 비트코인(Bitcoin), 이더리움(Ethereum)과 같은 퍼블릭 블록체인(public blockchain)상에서 구축된 탈중앙화 금융시스템을 의미한다. 블록체인 네트워크를 중심으로 가상자산을 활용하는 탈중앙화된 금융서비스, 기술, 애플리케이션을 포함하고 있다.

38 KISA 2021, Klaytn site and Newscapert

39 Capability and Limitations of De-Fi 2021

디파이 서비스에는 대출, 탈중앙화 거래소, 파생상품, 자산토큰화, 보험 등 다양한 분야가 포함되어 있다. 디파이는 크게 두 가지 특징으로 나누어 볼 수 있다. 첫 번째는 기존 금융시스템에서 제공하는 서비스를 가상자산으로 제공하는 것이다. 두 번째 특징은 기존 금융시스템에서 제삼자가 제공하는 신뢰도를 스마트 계약으로 제공하는 것이다. 디파이와 기존 금융시스템(Centralized Finance, Ce-Fi)이 구별되는 요소로는 허가, 운영 주체, 중개자, 화폐 발행, 자산의 매매, 투자 수단 등을 들 수 있다. 디파이는 본인인증 과정 없이 모든 사람이 네트워크를 통해 접근이 가능한 시스템이다. 해당 거래의 유효성 확인을 위해 운영 주체의 허가가 필요하지 않으며, 참여자는 거래기록을 시공간의 제약 없이 확인할 수 있다. 또한 한 거래 주체가 특정한 거래기록을 무효로 만들 수 없는 특징을 가지고 있다. 자사가 사용하는 Defi 기술은 기본적으로 Klaytn 플랫폼 위에서 스마트 컨트랙트로 구현되며, NFT 카드 예치를 통한 토큰 이자 채굴, NFT 카드를 담보로 하는 대출 등을 중심으로 개발된다.

7-4. 미래 사업을 위해 지속적으로 연구되고 있는 기술: Metaverse / AI

블록체인 사업과 연계되어 자사가 장기적인 관점에서 계속 탐색하고 있는 기술은 Metaverse 관련 기술 및 AI(Artificial Intelligence) 기술이다. 본 기술은 향후 블록체인 사업과 시너지가 많을 것으로 판단되고 있는 기술들이며, 블록체인 산업과 자사의 서비스가 고도화되어 감에 따라 적용될 가능성이 있는 기술들이다. 본 백서에서는 간단하게 각 기술의 개념 및 특징들을 소개하기로 한다.

③ Metaverse기술⁴⁰

‘메타버스(Metaverse)’는 ‘Meta(초월)’와 ‘Universe(세계)’의 합성어로, 현실을 초월한 세계를 뜻한다. 1992년 미국의 소설가, 닐 스티븐슨(Neal Stephenson)이 그의 공상 과학 소설인 ‘Snow Crash’에서 제시한 용어이며, 이후 컴퓨터, 인터넷, 스마트폰, 가상현실(VR), 증강현실(AR), 인공지능(AI), 디지털 트윈(DT)과 같은 인류의 굽직한 기술 발전에 따라 구체화 되어왔다. 체감하기 어렵고 아직은 먼 이야기라는 인식 때문에 사람들의 관심에서 벗어나 있었으나, 2021년 3월에 로블록스의 뉴욕 증권 거래소 상장으로 관심도가 폭발했다. ‘메타버스’는 아직 어떻게 구분 짓고, 정의해야 할지 어려우며, 사람들마다 각자 다른 관념을 가지고 있다. ‘메타버스’가 이렇게 막연한 이유는, 1) 생소하고 광의의 개념이며, 2) 형태는 무한, 3) 접목 기술이 다양하여 시장이 매우 파편화 되어있기 때문이다. 쉽게 정의하자면, 메타버스는 ‘탈물질화(dematerialization)’되어 물리적 거리를 초월하는 모든 물체와 공간이다. 메타버스는 인류가 최근 4차 산업혁명으로 발전시킨 최첨단 기술들의 집약체로 4차 산업혁명의 주요 요소인 사물인터넷(IoT), 빅데이터, 블록체인, 인공지능(AI)과 같은 첨단 기술 없이 메타버스(현실세계의 탈물질화)는 탄생할 수 없다. 나열한 무형의 기술뿐만 아니라, 메타버스 경험을 위해서는 유형의 연결 매개체(device)가 필수다. 이를 포함하면 메타버스의 영역은 더 넓어진다.

메타버스는 크게 5가지 핵심 기술을 기반한다: 1) 확장현실(XR), 2) 디지털 트윈(DT), 3) 데이터(Data), 4) 네트워크(Network), 5) 인공지능(AI)이다. 이중 확장현실(Extended Reality)은 다시 4가지 요소로 구성된다. 1) 가상현실(Virtual Reality), 2) 증강현실(Augmented Reality), 3) 감소현실(Diminished Reality), 4) 혼합현실(Mixed Reality)이다. 투자자의 관점에서 메타버스 연관 기업을 분류하면 크게 다음 4가지 산업으로 접근 가능하다. 1) 인프라(5G, 6G, 클라우드, 데이터 센터 등), 2) 하드웨어(VR HMD, AR 글래스, 반도체, 디스플레이 등), 3) 소프트웨어/콘텐츠(개발 엔진, 인공지능, 디지털 트윈 등), 4) 플랫폼(로블록스, 마인크래프트, 포트나이트 등)이다.

블루바이칼이 지속적인 관심을 가지고 R&D를 하고 있는 분야는 ‘메타버스 플랫폼’ 부문이다. 메타버스 플랫폼이란 로블록스, 마인크래프트, 포트나이트 등을 통해 확인해 볼 수 있는 것으로 실질적으로 메타버스를 경험할 수 있는 콘텐츠와 서비스로 구성되어 있다. ‘메타버스 플랫폼’에 대한 개념 정의도 모호한 면이 많지만, 업계에서는 아래의 7가지 조건을 갖춰야 한다고 논의되고 있다.

조건	특성
1. 지속성 (Be persistent)	리셋, 일시중지, 종료가 없는 무기한 지속
2. 동기성 및 실시간성(Be synchronous and live)	모든 사람을 위한 일관된, 실시간의 살아있는 경험
3. 참가 인원의 무제한성(Have no real cap to concurrent participations with an individual sense of "presence")	동시 참여 무제한. 모든 사람이 특정 이벤트, 장소, 활동에 동시 참여 가능
4. 자체적으로 완전히 작동하는 경제 (Be a fully functioning economy)	개인과 기업이 부가가치 작업 창출, 소유, 투자, 판매, 보상 등 경제 활동 가능
5. 경험의 확장 가능성 (Be an experience that spans)	온라인↔오프라인, 개인 네트워크↔공용 네트워크, 개방형 플랫폼↔폐쇄형 플랫폼 등 확장 가능성
6. 데이터, 디지털 자산 등의 상호 운용성 (Offer unprecedented interoperability)	디지털 자산을 여러 다른 플랫폼에 상호 전송 가능
7. 광범위한 기여자들이 제작/운영하는 컨텐츠와 경험 (Be populated by "content" and "experiences" created and operated by an incredibly wide range of contributors)	게임, 비공식 그룹, 상업적 거대 기업 등 다양한 주체의 참여 가능성

표 6-B. 메타버스 플랫폼이 되기 위한 주요 조건⁴¹

게임과 블록체인 부분에서 사업을 하며 키워온 역량을 바탕으로 메타버스 플랫폼으로의 확장 가능성을 지속 탐색하고 연구할 예정이다.

④ AI (Artificial Intelligence) 기술

인공지능 기술은 이미 모든 IT 업체에서 중요하게 탐색/연구되고 있는 분야이다. 자사가 관심을 가지고 지속적으로 R&D를 하고 있는 인공 지능 기술 분야는 오픈 소스를 활용한 응용 서비스 분야로 자사의 서비스를 고도화 할 수 있는 기술이 무엇일지에 대한 질문에서 출발한다. 내부적으로 자사 서비스의 고도화에 유용하다고 생각하는 주요 인공지능 기술 적용 분야는 아래와 같다.

■ 콘텐츠 추천 기능

우리 서비스의 사용자가 필요로 하는 또는 필요로 할 만한 최적의 콘텐츠를 추천하는 기능

■ 챗봇 기능

우리 서비스의 사용자가 편리하게 서비스를 사용할 수 있도록 지원하는 인공지능 비서

41 Mathew Ball (2020) 연구결과 인용, 메리츠 증권 2021

■ 자산 관리

우리 서비스 사용자의 수익률을 높일 수 있는 암호화폐 자산 및 일반 금융 자산(예: 주식 등) 관리 및 로보어드바이저 기술

■ 인공지능 창작물

음악, 그림, 사진 등 인공지능이 만들어내는 창작물

■ 인공지능 캐릭터

메타버스 기술 등과 연계되어 사용될 가상의 캐릭터

8. History and Future

본 백서에서 밝힌 BLUE BAIKAL의 주요 서비스들은 지속적으로 개발 및 업데이트가 될 예정이다. BLUE BAIKAL은 블록체인 기반의 서비스 회사이며, 따라서 사업 및 서비스 전략은 시장 환경 변화에 맞춰 대응하며 변화되고 있다. 본 백서의 업데이트도 매년 이뤄지고 있는 상황으로 장기적인 로드맵을 작성하기는 어렵다. 본 버전의 백서에서는 2021년~2023년까지의 로드맵을 넣었으며, 본 로드맵은 시장 변화 및 내부 상황에 따라 바뀔 수 있음을 미리 밝혀둔다. 로드맵에 변화가 있을 경우 자사 사이트, 백서 업데이트 및 SNS 등을 통해 공지하도록 하겠다.

8-0. 비전 / 미션

BLUE BAIKAL은 ‘엔터테인먼트 콘텐츠 산업 가치사슬의 혁신’하기 위해 디지털 콘텐츠 사업의 지속적인 성장과 수익 극대화를 추구할 수 있는 엔터테인먼트 생태계를 구축하고자 한다. 이를 위해 사용자에게 매력적인 보상을 제공하는 엔터테인먼트 콘텐츠 서비스 플랫폼을 지속적으로 개발하고 발전시켜 나가며, 서비스 플랫폼과 연계하여 시너지를 낼 수 있는 다양한 사업들을 전개해 나갈 것이다.

Brand Slogan

Empower the entertainment content value chain

-inspire, influence, invest-

Mission Statement

"We build the entertainment ecosystem that drives digital content business growth and maximize profits"

8-1. 성장 전략

자사의 주요 사업 분야를 ‘게임’ 및 ‘PLAY TO EARN’부문에 집중하기로 함에 따라 지난 버전까지의 백서에서 제시한 단계별 성장 전략은 폐기하고, 아래의 신규 전략으로 재 조정 한다.

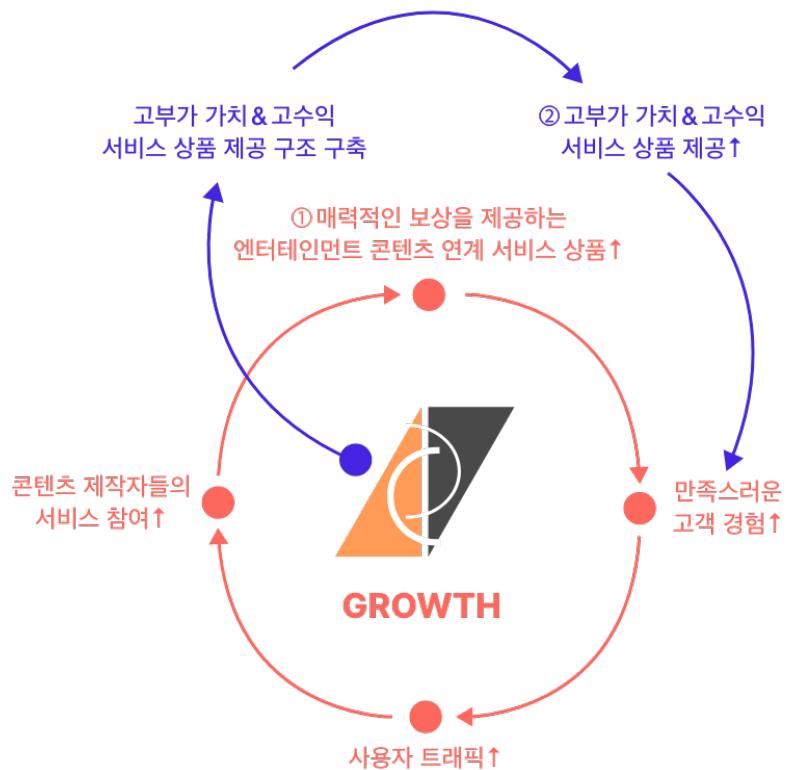


표 6-A. 블루바이칼 프로젝트 성장 플라이 훈

BLUE BAIKAL이 추구하는 성장 방향은 우리 서비스에 대해 만족스러운 고객 경험을 한 사용자들이 많아지면서, 사용자 트래픽이 증가하고, 많은 사용자들을 대상으로 마케팅 및 콘텐츠 수익 증대를 원하는 여러 콘텐츠 제작자들이 우리 서비스에 열심히 참여하게 되는 방식으로 사업이 성장하는 구조이다. 이러한 구조를 만들기 위해서 BLUE BAIKAL은 ‘매력적인 보상을 제공하는 엔터테인먼트 콘텐츠 연계 서비스 상품’을 다양하게 제공하고자 한다. 또한 만족스러운 고객 경험을 제공할 수 있는 고부가 가치 & 고수익 서비스 상품을 제공할 수 있도록 관련 사업 구조를 구축해 나갈 것이다.

각 서비스에 따라 BLUE BAIKAL 성장 플라이 훈의 ①과 ②가 달라지게 된다. 연금술사 공화국 서비스를 예를 들면, ①은 게임과 연계된 NFT 상품 및 예치 상품(Pool)제공이 되고, ②는 고부가 가치 NFT 및 고수익 예치 상품 (Pool)이 된다.

8-2. 히스토리

BLUE BAIKAL은 2019년 4월에 법인이 설립된 이후 아래와 같은 활동을 전개해 왔다. 이러한 활동은 블록체인 플랫폼(Main Net)의 R&D, 초기 사용자 확보 및 성향 분석, 게임 개발사 파트너쉽 구축 및 게임 컨텐츠 협업 진행 프로세스 build-up 및 안정화, 블록체인 서비스의 BM 설계, 게임 economics와 토큰 Economics 밸런싱 설계 및 서비스 적용, 다양한 NFT 및 De-Fi 상품 설계 등의 서비스 고도화 등에 도움이 되었다. BLUE BAIKAL은 다양한 노력으로 확보된 지식 및 역량을 활용하여, PLAY TO EARN 분야에서 리딩 포지션을 차지하고, 서비스와 사업을 고도화하여 Gaming Ecosystem Platform으로의 확장 및 진화를 계속해 나갈 것이다.

기간	주요 활동
2019.1H	BLUE BAIKAL alpha 버전 오픈 (STEEM 플랫폼) 서비스 사용자 모집 마케팅 BBC 토큰 상장 (코인제스트)
2019.2H	인큐베이팅 프로젝트 진행 (리버스 M 등) 파트너 게임 개발사 확보/강화 투자자 보호를 위해 BBC 토큰 자진 상폐 (코인제스트)
2020.1H	BBC 토큰 상장(디코인, 벨릭) 코인 마켓캡 등재 마켓 엑셀러레이션 프로젝트 진행 (드래곤 히어로즈 택틱스)
2020.2H	플랫폼 전환 및 신규 토큰 정책 발표 / 백서 업데이트 (ERC20 → KCT) 토큰 스왑 진행 (디코인, 벨릭, 클레이튼 스왑 등) BLUE BAIKAL beta 버전 오픈 (Klaytn 플랫폼)
2021.1H	클레이스왑 유동성 풀 등록 (BBC-CLAY) 마켓 엑셀러레이션 프로젝트 진행 (AFK 배틀 : 공주의 귀환) 연금술사 공화국 사전 가입 사이트 오픈
2021.3Q	BLUE BAIKAL beta 기능 업데이트 토큰 스왑 완료 (직접 스왑)

8-3. Roadmap

현재 BLUE BAIKAL이 집중하고 있는 부문은 ‘연금술사 공화국’ 서비스이며, 본 서비스를 중심으로 2021년 10월 현 시점에서 2023년까지의 전체 로드맵은 다음과 같다. 본 로드맵은 시장 변화 및 내부 상황에 따라 바뀔 수 있으며, 로드맵에 변화가 있을 경우 자사 사이트, 백서 업데이트 및 SNS 등을 통해 공지할 예정이다.

기간	주요 계획
2021.4Q	연금술사 공화국 서비스 오픈 (2021.12) - AFK 배틀 : 공주의 귀환 게임 연동 / 연계 시작 Pool 생성 사용자 확보 마케팅/이벤트 진행
2022.1Q	연금술사 공화국 서비스 글로벌 마케팅/이벤트 진행 신규 게임 연동 (더 퀘스터, TRPG) / 관련 신규 Pool 생성 신규 Play to Earn 게임 런치 패드 오픈 (블루바이칼 투자 게임 IP)
2022.2Q	연금술사 공화국 서비스 추가 기능 업데이트 (거래, 대출) 신규 기능 업데이트 기념 글로벌 마케팅/이벤트 진행
2022.3Q	추가 게임 연동 (캐주얼 게임 1종) / 관련 신규 Pool 생성 채굴 Pool 강화
2022.4Q	신규 Play to Earn 게임 오픈 (블루바이칼 투자 게임 IP) 게임사 대상 파트너/투자 프로그램 오픈 게임 IP 투자 사업 강화
2023.1H	연금술사 공화국 서비스 플랫폼 고도화 (신규 기능 update) 신규 런치 패드 게임 오픈 신규 게임 연동
2023.2H	신규 Play to Earn 게임 오픈 (블루바이칼 투자 게임 IP) 신규 게임 연동 (MMORPG 등)

표 7-B. 쿼터별 로드맵

※ 본 내용은 차후 시장 상황과 법인의 정책에 따라 변동될 수 있음을 밝혀둔다.

9. Core Members

Blue Baikal은 콘텐츠, 서비스 운영, 플랫폼/생태계 설계 관련 전문 인력으로 구성되어 있으며, 서비스 성장에 따라 필요 전문 인력들을 지속적으로 확보할 것이다.



CEO : Clark Jang

• <https://www.linkedin.com/in/plain-and-deep/>

“KAIST Information & Media MBA를 마치고 LG전자에서 스마트 TV 글로벌 콘텐츠 에코시스템 전략 및 사업을 담당하면서 콘텐츠, 플랫폼 및 생태계 설계에 대한 경험을 쌓았습니다. 15년의 경력을 쌓으면서 운이 좋게 다양한 사업 영역에서 다채로운 마케팅 및 사업기획 프로젝트를 리드하였습니다. 항상 새로운 것을 보고 배우는 것을 좋아하여 새로운 사업 및 기술 동향 파악, 그리고 기술 기반의 신사업 개발에 관심이 많아, 최근에는 회사를 나와 의료기술 기반의 뷰티 IoT 관련 창업, 투자 유치를 이끌었었으며, 현재는 뜻 맞는 파트너들과 콘텐츠와 블록체인을 접목하여 엔터테인먼트 산업의 새로운 패러다임을 만들고자 합니다.”



CSO : Eric Kim

• <https://www.linkedin.com/in/manhokim/>

“University of Nebraska에서 인공지능 및 빅데이터 분야를 전공하고 미국 연방법원 및 IT 기업 근무부터 디지털 콘텐츠 유통관련 창업에 이르기까지 공공업무부터 창업까지 여러 다양한 사업경험을 했습니다. KAIST Information & Media MBA를 졸업하고 이후 13년 간 게임 글로벌 사업 업무를 관리하면서, 텐센트, Mail.RU, 반다이 등의 글로벌 업체와의 협업 등을 통해 게임 및 IT 사업의 이해도를 더욱 높이고, 이를 통해 고착화된 게임 및 엔터테인먼트 사업의 패러다임 전이에 관심이 생겨 신기술인 블록체인을 기반으로 한 새로운 플랫폼을 구축하여 엔터테인먼트 산업을 변화시키기를 바랍니다.”



COO : Hyun Min Kim

• <https://www.linkedin.com/in/kim-hyunmin/>

“Simon Fraser University에서 Interactive Arts and Technology를 전공했습니다. 사람과 기계의 상호작용에 관한 공부를 마친 후 자연스럽게 멀티미디어와 게임 산업에 대한 관심이 높아져 온라인게임 산업에 발을 들였으며, 수년간 다양한 장르의 MMO 온라인게임 프로젝트의 퍼블리싱 및 관리를 맡았습니다. 역동적인 멀티미디어 섹터에 특화된 운영, 마케팅, 사업개발, 유저 관리 방법을 섭렵하였고, Web 3.0 시대에 빠르게 변하는 IT 시장에 대응하기 위해 웹 개발 및 애자일 프로젝트 관리를 공부했습니다. 블록체인의 대중화가 가져올 다양한 혁신의 중심에는 이미 많은 사용자가 즐기고 있는 온라인 게임이 있다고 생각합니다. 발 빠른 대응을 통해 새로운 산업 분야의 선구자가 되겠습니다.”



CTO : Ted Joo

“학계와 실무 영역에서 그동안 쌓아온 블록체인 및 인공지능 부문의 전문 지식과 개발 경험을 바탕으로, 블루바이칼이 글로벌에서 손꼽히는 블록체인 서비스 프로젝트가 되도록 최선을 다하겠습니다. 연금술사 공화국을 통해 전개될 새로운 GameFi 생태계를 기대해주세요!”

9. Advisors

크리스토퍼 장 - 엔터테인먼트 콘텐츠 산업 고문

레볼루션 미디어의 대표 & 설립자

Christopher J. Chang님은 미디어 및 엔터테인먼트 사업 분야에서 20년을 일한 베테랑입니다. Chris님의 이전 경력에는 William Morris Agency, Showbox, Next Entertainment World, Benex Investment 등 할리우드와 한국의 톱 엔터테인먼트 회사가 포함되어 있습니다. Chris님의 미디어 및 엔터테인먼트 사업 분야의 폭넓은 네트워크는 저희가 영화, 텔레비전, 음악, 그리고 게임을 포함한 산업 분야에서 신규 사업 기회들을 창출하는데 귀중한 자원과 지식을 제공할 것입니다.



김중현 - 기술 고문 (딥러닝 & 정보 보안)

고려대 전자공학과 조교수

고려대 인공지능 및 모빌리티 연구실

김중현님은 한국의 고려대학교 조교수입니다. 그는 고려 대학교에서 컴퓨터 공학 학사, 석사 학위를 받았고 남부 캘리포니아 대학에서 컴퓨터 공학 박사 학위를 받았습니다. 산업계에서는 연구 엔지니어로 LG전자에서, 시스템 엔지니어로 인텔사, 방문 교수로 전자통신연구원 (ETRI)에서 일하였습니다.

연구 분야는 딥러닝 플랫폼(예: 비전 기반 감시, 학습 기반 차량 등), 정보 보안을 위한 학습 플랫폼, 적응형 비디오 스트리밍, 콘텐츠 캐싱, 에너지 효율 컴퓨팅, 셀룰러/무선 아키텍처 등 첨단 컴퓨터 시스템의 영역에 걸쳐 있습니다.



정웅모 - 블록체인 사업 부문 어드바이저

거래소 디코인, 부대표

게임 및 블록체인 비즈니스 전문가 : 글로벌 가상 자산 시장 및 토큰 이코노미 부문 자문 정웅모님은 현재 글로벌 거래소인 디코인의 부대표로서, 게임 부문 및 블록체인 사업 부문의 전문가입니다. 블루바이칼이 Play To Earn 분야에 집중하면서, 가상 자산의 토큰 이코노미 설계 및 글로벌 디지털 자산 거래소의 진출을 통한 유동성 확대, 글로벌 블록체인 시장 진출 등의 분야에서 더욱 속도를 낼 수 있도록 도움을 주실 것입니다.





Mr. Suttipong Kuruhongsa – 기술 고문(AI & 데이터 분야)

Digital Dialogue Co., Ltd의 대표 & 설립자

15년 이상 데이터&AI 및 사업 관리 분야 경력

Mr. Suttipong님은 15년 이상의 데이터/AI 및 비즈니스 관리 분야에서 경력을 쌓아왔습니다. AI 및 NLP 분야에 대한 그의 연구는 1999년부터 시작되어 태국 시장, Cubika-AI™에 서비스(AlaaS) 플랫폼을 구축하는 팀을 이끌었으며, 첨단 분석과 딥러닝 기술에 대한 기초가 튼튼한 분입니다. 2018년에 마이크로소프트사는 동남아시아 지역에서 처음으로 그의 회사를 태국과 챗봇 & AI의 유일한 IP 공동 판매 준비 레벨 파트너로 선정했습니다. 데이터 및 AI 분야에서 현재 2018년 올해의 마이크로소프트 파트너, 2018년 올해의 혁신기업으로 선정되었습니다.



Mr. Valery Markarov – 콘텐츠 사업 어드바이저

Super.com / protocolOne / Syncopate의 사업 개발 담당 임원

콘텐츠 관련 비즈니스 개발 10년 직접 체험 : 게임 및 자금 지원

Mr. Valery Markarov님은 게임 부문 및 자금 지원 등의 콘텐츠 관련 사업 개발을 10년 넘게 직접 진행한 경력이 있습니다. 강력한 파트너쉽 관리 능력, 전문 네트워크와 업무 경험을 바탕으로 사업 개발 전략을 선도하고, 프로젝트를 관리하여 다양한 콘텐츠 관련 사업 주체에 대한 비즈니스 목표를 효과적으로 달성해왔습니다. 블루바이칼의 콘텐츠 사업에 많은 도움을 줄 것입니다.



엄성권 – 기술 고문(Service & Data)

컴퓨터 공학을 전공하고 소프트웨어 엔지니어로서 20년 이상의 경력을 쌓았습니다. 블록체인이 바꿔 나아갈 새로운 미래와 블루바이칼의 비전에 함께 하며, 실무를 통해 쌓아 왔던 탄탄한 개발 역량을 가지고 블루바이칼 프로젝트가 글로벌 리딩 프로젝트가 되도록 최선을 다해 지원하겠습니다.



BJ Kang - 게임 자문(게임 소싱)

머스트게임즈의 대표 & 설립자

BJ Kang님은 25년 동안 한글과컴퓨터, 엔씨소프트, 위메이드 등에서 게임 개발과 서비스 경험을 쌓았습니다. 다수의 전략 게임, 3 매치 퍼즐 게임, MMORPG 장르를 서비스했습니다. PC, 모바일 등 다양한 플랫폼의 게임 개발과 서비스 경험이 있습니다. 현재 머스트게임즈의 대표로 있습니다.

10. Disclaimer

이 전체 섹션을 주의 깊게 읽어 주시기 바랍니다. 귀하가 취해야 할 조치에 대해 의심이 가는 경우 법률, 재무, 세금 또는 기타 전문 어드バイ저와 상담 하십시오.

1.1 법적 고지

- (a) 이 백서는 현재의 형태로 블루바이칼(“서비스”, “플랫폼” 또는 “블루바이칼”)에 설명된 플랫폼 및 응용 프로그램과 관련하여 일반적인 정보 목적으로만 배포되며 검토 및 개정될 수 있습니다. 이 백서는 계속해서 수정, 개정될 것이며 포함된 정보는 표지 일 기준입니다. 따라서 이 후에도 “블루바이칼”的 비즈니스 정보 및 재무 상태를 포함한 정보는 변경될 수 있습니다. 블루바이칼은 어떤 이유로든 언제든지 예고없이 이 백서나 웹 사이트의 일부를 변경, 수정, 추가 또는 삭제할 권리가 있습니다.
- (b) 플랫폼에 고유한 토큰(아래 정의 된대로) (“BAIKAL”, “BKL” 또는 “Token”)의 판매 및 구매와 관련하여 어떠한 계약 또는 구속력 있는 법적 약속을 할 의무가 없고 이 백서를 근거로 지급금도 수령 되어서는 안됩니다. 토큰의 판매 및 구매는 법적 구속력이 있는 계약의 적용을 받으며 그 세부 사항은 백서 외 별도로 제공됩니다. 위에서 언급한 계약과 백서 내 용간에 불일치가 발생하는 경우 전자가 우선합니다.
- (c) 본 백서는 판매에 대한 의견이나 토큰을 발행할 발행인/유통자/창작자에 의해 토큰을 구매하도록 하는 권유가 아니며, 계약 또는 투자 결정의 기초도 아닙니다.
- (d) 토큰은 싱가포르의 The Securities and Futures Act (Cap. 289) 또는 기타 관할권에 상응하는 증권, 증권 거래소 또는 집합 투자기구의 단위를 구성하기 위한 것이 아닙니다. 따라서 이 백서는 어떤 종류의 안내서, 프로파일 진술서 또는 제안서가 아니며, 어떠한 형식의 증권, 비즈니스 트러스트의 단위, 증권 제안으로 해석되어서는 안됩니다. 집합 투자 계획 또는 기타 투자 형태 또는 모든 관할권에서의 투자 형태에 대한 모집이 아닙니다.
- (e) 어떤 토큰도 구매자가 플랫폼, 토큰 또는 서비스와 관련하여 발생하는 이익, 소득 또는 기타 지불 또는 반환을 가능하게 하거나 기회에 따라 해석되거나 분류되거나 취급되어서는 안됩니다. 또는 그러한 급여, 소득 또는 기타 지불 또는 반품으로부터 지불된 금액을 수령해서도 안됩니다.
- (f) 이 백서 또는 그 일부는 이 백서에 명시된 방식으로 코인/토큰을 제공하는 것이 규제되거나 금지되는 모든 관할 지역에서 재발행, 배포 또는 배포 할 수 없습니다.
- (g) 본 백서에 명시된 정보를 검토, 승인한 규제 당국은 없습니다. 어떤 관할권에서도 이러한 조치가 취해지지 않았거나 취해지지 않습니다.
- (h) 귀하가 토큰을 구입하고자 하는 경우, 토큰은 다음과 같이 해석, 분류 또는 취급 될 수 없습니다 :
- (a) cryptocurrency가 아닌 다른 종류의 통화.
 - (b) 어느 기업이 발행한 사채, 주식 등.
 - (c) 그러한 사채, 주식 또는 주식과 관련된 권리, 옵션 또는 파생 상품
 - (d) 수입을 확보하거나 손실을 피하기 위한 목적 또는 의도에 의한 계약 또는 기타 계약에 따른 권리.
 - (e) 집합 투자기구 또는 사업 선택의 단위 또는 파생 상품, 또는 다른 유형의 증권.

1.2 배급 및 보급에 대한 제한

(a) 본 백서 또는 그 일부의 배포 또는 보급은 관할 지역의 법률 또는 규제 요구사항에 의해 금지되거나 제한 될 수 있습니다. 제한이 적용되는 경우 이 백서 또는 해당 부분의 소유에 적용되는 모든 제한 사항에 대해 법률 및 기타 관련 조언을 구하고 준수하기 위해 귀하에게 통보해야 합니다. (경우에 따라) 대리인 및 관련 회사(“계열사”)에 대한 책임을 지지 않습니다.

(b) 이 백서의 사본이 배포되어 백서를 소유하고 있거나 다른 방법으로 백서를 소유한 사람은 이 백서 또는 여기에 포함된 정보를 타인에게 배포하거나 복제하거나 배포할 수 없습니다. 어떠한 목적으로도 허용하지 않습니다.

1.3 책임의 포기

(a) 회사 및 계열사가 제공하는 토큰, 플랫폼 및 관련 서비스는 “있는 그대로” 및 “가능한 한”的 형태로 제공됩니다. 회사와 그 계열사는 토큰, 플랫폼 또는 회사가 제공한 관련 서비스의 접근성, 품질, 적합성, 정확성, 적합성 또는 완전성에 대해 어떠한 보증도 하지 않으며 명시적으로나 묵시적으로 또는 어떠한 표현도 하지 않습니다. 회사 및 계열사가 제공하는 토큰, 플랫폼 및 관련 서비스의 오류, 지연 또는 누락에 대한 책임 또는 그에 따라 행한 조치에 대해 어떠한 책임도 명시적으로 부인합니다.

(b) 회사, 계열사 및 이사, 임원 및 직원은 이 백서에 제시된 모든 정보의 진실성, 정확성 및 완전성과 관련하여 진술, 보증 또는 약속을 포함하여 어떤 주체 또는 개인에게 어떠한 형태로든 진술, 보증 또는 약속을 하지 않으며 진술하지도 않습니다.

(c) 해당 법률 및 규정에서 허용하는 최대 한도 내에서 회사 및 계열사는 불법 행위, 계약 또는 기타 다른 종류의 간접적, 특별, 우발적, 결과적 또는 기타 손실에 대해 책임을 지지 않습니다. 본 백서 또는 그 일부의 승인 또는 신뢰와 관련하여 발생하는 수익, 소득 또는 이익의 손실, 사용 또는 데이터의 손실로 제한됩니다.

1.4 미래 예측 진술에 대한 주의 사항

(a) 이 백서에 명시된 특정 정보에는 프로젝트의 미래, 미래의 사건 및 예상에 관한 미래 지향적인 정보가 포함됩니다. 이러한 진술은 역사적인 사실에 대한 진술이 아니며 “유언”, “예상”, “기대하다”, “예상하다” 또는 이와 유사한 단어와 같은 단어와 구로 식별될 수 있습니다. 이러한 미래 예측 진술은 프레젠테이션, 인터뷰, 비디오 등 기타 공개적으로 제공되는 자료에도 포함되어 있습니다. 이 백서에 포함된 정보는 회사 및 계열사의 미래 성과, 성과 또는 업적을 포함하되 이에 국한되지 않는 미래 예측 진술을 구성합니다.

(b) 미래 예측 진술은 다양한 위험과 불확실성을 내포하고 있습니다. 이 진술은 미래의 성과에 대한 보장이 아니며 과도한 의존을 초래해서는 안됩니다. 이러한 위험이나 불확실성이 발생할 경우 회사 또는 계열사의 실제 실적 및 진척 상황은 미래 예측 진술에 의해 설정된 기대치와 다를 수 있습니다. 회사 또는 계열사는 상황에 변화가 있을 경우 미래 예측 진술을 업데이트할 의무를 지지 않습니다. 본 백서, 회사 또는 계열사의 웹 사이트 및 회사 또는 계열사가 생산한 기타 자료로부터 얻은 미래 지향적인 정보를 바탕으로 미래 예측 진술이 실현되지 않을 경우 귀하는 개인적으로 전적인 책임을 집니다.

(c) 본 백서의 날짜 현재, 플랫폼은 완료되지 않았으며 완전히 작동하지 않습니다. 플랫폼에 관한 모든 설명은 플랫폼이 완료되고 완전히 작동할 수 있다는 기초 위에서 작성됩니다. 그러나 이 단락은 플랫폼이 결국 완료되거나 완전히 작동할 것이라는 보증 또는 보증의 형태를 제공하는 것으로 해석되어서는 안됩니다.

1.5 잠재적 위험

토큰을 구입, 보유 및 사용함으로써 귀하는 본 항에 명시된 위험을 명시적으로 인정하고 추측합니다. 이러한 위험 및 불확실성 중 어떤 것이 실제 사건으로 발전하면 회사 또는 계열사의 사업, 재무 상태, 운영 결과 및 전망에 중대한 영향을 줄 수 있습니다. 이 경우 귀하는 토큰의 가치 전부 또는 일부를 상실할 수 있습니다. 이러한 위험 요소에는 다음이 포함되지만 이에 국한되지는 않습니다.

토큰과 관련된 위험

(a) 토큰에 대한 공개 시장 또는 보조 시장이 존재하지 않을 수 있습니다.

(i) 토큰은 플랫폼에서 사용되는 고유 토큰으로 의도되었으며, 회사 및 계열사는 토큰의 2차 거래 또는 외부 거래를 적극적으로 촉진하거나 하지 않을 수 있습니다. 또한, 토큰에 대한 공개 시장이 존재하지도 않았으면 토큰은 cryptocurrency 교환 또는 다른 방식으로 거래되지 않습니다. 토큰이 cryptocurrency exchange에서 거래되는 경우, 토큰에 대한 액티브 또는 리퀴드 트레이딩 마켓이 개발되거나 개발될 것이라는 보장은 없습니다. 토큰의 시장 가격이 토큰에 대해 지불한 구매 금액보다 감소하지 않을 것이라는 보장도 없으며, 이는 시장 가격을 나타내지 않습니다.

(ii) BAIKAL은 중앙 은행 또는 전국, 초국가적 또는 준 국가 기관이 발행한 통화가 아니며 부동산이나 기타 신용으로 뒷받침되지도 않습니다. 회사와 그 계열사는 시장에서 토큰의 유통과 거래를 책임지거나 그렇게 하지 않습니다. 토큰 거래는 해당 시장 참여자 간의 가치에 대한 합의에 달려 있으며 토큰 보유자를 포함한 토큰 보유자로부터 토큰을 취득할 의무가 없으며 토큰 구매자를 포함하여 누구도 유동성이나 시장 가격을 보장하지 않습니다. 언제든지 토큰을 어느 정도 사용할 수 있습니다. 따라서 회사와 그 계열사는 토큰이 cryptocurrency 거래가 가능할 경우 토큰에 대한 수요나 시장이 있는지 또는 토큰을 구입한 가격이 토큰의 시장 가격을 나타내는지를 보장할 수 없습니다.

회사, 계열사 및 플랫폼과 관련된 위험

(a) 충분한 정보의 제한된 가용성

(i) 플랫폼은 이 백서의 날짜에 아직 초기 개발 단계입니다. 그것의 거버넌스 구조, 목적, 일치 메커니즘, 알고리즘, 코드, 인프라 설계 및 기타 기술 사양 및 매개 변수는 예고없이 자주 업데이트되고 변경될 수 있습니다.

이 백서에는 플랫폼과 관련하여 현재 제공되는 주요 정보가 포함되어 있지만 회사 웹 사이트에 발표된대로 때때로 조정 및 업데이트 될 수 있습니다. 구매자는 토큰 및/또는 플랫폼과 관련된 모든 정보에 완전히 액세스할 수 없습니다. 그럼에도 불구하고 중요한 이정표와 진행 보고서가 회사 웹 사이트에 발표될 것으로 예상됩니다.

(b) 토큰 판매에서 제기된 디지털 자산은 도난 위험에 노출되어 있습니다.

(i) 회사 및 계열사는 보안 조치의 시행을 통해 토큰 판매로 인해 받은 ETH를 안전하게 보유할 수 있도록 모든 노력을 기울이겠지만 결과적으로 cryptocurrencies의 절도가 없다는 보장은 없습니다. 광역 공격, 정교한 사이버 공격, 서비스 또는 오류, 해당 블록체인 주소의 취약성 또는 결함, Ethereum Blockchain 또는 다른 블록체인 또는 다른 방식으로 인해 발생합니다. 이러한 이벤트에는 프로그래밍 또는 소스 코드의 결함이 포함되어 악용되거나 남용될 수 있습니다. 이 경우 토큰 매각이 완료되더라도 회사 및 계열사는 제기된 크립토 통화를 받을 수 없으며 회사 및 계열사는 플랫폼 개발을 위해 이러한 자금을 사용할 수 없으며 플랫폼의 출시가 일시적 또는 영구적으로 중단될 수 있습니다. 따라서 발급된 토큰은 가치가 없거나 가치가 거의 없게 됩니다. 토큰은 보험에 들기 위해 개인 보험을 특별히 얻지 않는 한 보험에 들지 않습니다. 토큰의 가치가 손실되는 경우, 귀하는 어떠한 것도 가질 수 없습니다.

(c) 블록체인 주소가 손상되어 디지털 자산을 검색하지 못할 수 있습니다.

(i) 블록체인 주소는 보안이 유지되도록 설계되었습니다. 그러나 어떤 이유로든 구매 금액 또는 기타 구매 영수증에 대한 블록체인 주소(해당 블록체인 주소에 대한 키 손실 시나리오 포함), 보관된 기금 그러한 블록체인 주소(들)에서 검색 및 지불이 불가능하고 영구적으로 복구할 수 없는 경우 토큰의 판매가 성공하더라도 회사와 그 계열사는 자금을 수령할 수 없습니다. 당사 및 계열사는 플랫폼 개발을 위해 그러한 자금을 사용할 수 없으며 플랫폼의 구현이 일시적으로 또는 영구적으로 축소될 수 있으므로 분산된 토큰은 가치가 거의 없거나 없게 됩니다.

(d) 플랫폼 및 회사의 성공에 대한 보증이 없으며 그 계열사는 플랫폼의 개발, 실행 및 운영을 중단할 수 있습니다.

(i) 토큰의 가치와 요구는 플랫폼의 성능에 크게 좌우됩니다. 플랫폼이 출시 후 견인력을 얻고 상업적 성공을 거둘 것이라는 보장은 없습니다. 플랫폼은 완전히 개발, 확정 및 통합되지 않았으며 출시전에 추가 변경, 업데이트 및 조정이 필요합니다. 이러한 변경으로 인해 사용자에게 예기치 못한, 예측할 수 없는 결과가 발생할 수 있으며 이는 성공에 영향을 미칠 수 있습니다. 토큰을 작성하는 프로세스가 중단되지 않거나 오류가 없다는 보장은 없습니다.

(ii) 회사가 현실적인 전망을 제공하기 위해 모든 노력을 기울였지만 토큰 판매에서 제기된 크립토 통화가 플랫폼 개발 및 통합에 충분할 것이라는 보장도 없습니다. 전술한 또는 다른 이유로 플랫폼의 개발 및 통합이 완료되지 않을 수 있으며 시스템, 프로토콜 또는 제품이 반드시 출시된다는 보장이 없습니다. 따라서 분산형 토큰은 가치 또는 가치를 거의 또는 전혀 보유하지 않을 수 있습니다.

(iii) 플랫폼의 개발, 실행 또는 운영을 중단시킬 수 있는 추가적인 이유에는 (a) 암호화 및 화폐 가치의 불리한 변동, (b) 회사 및 계열사가 플랫폼 또는 토큰의 유til리티를 확립하거나 플랫폼 또는 토큰의 개발 또는 운영, 사업 관계의 실패, 개발 (c)지적 자산 분쟁과 관련하여 직면한 기술적 문제 및 문제를 해결할 수 있는 권한, (d) 회사 또는 계열사의 향후 자본 수요 변화 및 그러한 요구를 지원하기 위한 자금 조달 및 자본의 가용성. 전술한 이유 및 다른 이유로 인해 플랫폼은 더 이상 실행 가능한 프로젝트가 아니거나, 해체 혹은 시작되지 않을 수 있으며 플랫폼과 잠재적인 유til리티 및 토큰의 가치에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

(e) 토큰의 가치에 영향을 줄 수 있는 플랫폼 및 서비스에 대한 수요가 부족할 수 있습니다.

(i) 플랫폼 출시와 함께 플랫폼, 서비스에 대한 사용자, 상인, 광고주 및 기타 주요 참가자의 관심이 결여되고 이에 대한 관심이 제한적이어서 플랫폼 및 토큰에 대한 관심 부족은 플랫폼의 운영 및 토큰의 사용 또는 잠재적 가치에 영향을 미칠 수 있습니다.

(ii) 다른 플랫폼과 경쟁할 위험이 있습니다. 또는 비슷한 요구 사항을 충족하는 잠재적인 플랫폼 사용자를 대상으로 하는 기존 비즈니스로부터도 위험이 있습니다. 구매 사용자 데이터 및 시장 분석을 원하는 광고주를 대상으로 하는 기업과의 경쟁으로 인해 플랫폼, 서비스 및 토큰에 대한 관심과 수요가 부족한 경우 플랫폼의 작동과 토큰의 가치가 부정적인 영향을 받을 수 있습니다.

(f) 회사 및 계열사는 시스템 오류, 네트워크 또는 서비스의 예상치 못한 중단, 하드웨어 또는 소프트웨어 결함, 보안 위반 또는 회사 또는 계열사의 인프라 네트워크 또는 플랫폼에 악영향을 미칠 수 있는 기타 원인을 경험할 수 있습니다.

(i) 해킹, 사이버 공격, 채굴 공격 (이중 지출 공격, 다수 채굴 권력 공격 및 “이기심 채광” 공격을 포함하되 이에 국한되지 않음), 서비스 또는 오류의 분산된 거부, Ethereum Blockchain 또는 다른 블록체인에 의존하는 플랫폼, 토큰 또는 회사, 계열사, 플랫폼, 토큰의 기술 (스마트 계약 기술을 포함하되 이에 국한되지는 않음) 취약점 또는 결함의 발생 시기를 예측하거나 탐지할 수 없습니다. 이러한 이벤트에는 프로그래밍 또는 소스 코드의 결함이 포함되어 악용되거나 남용될 수 있습니다. 회사 및 계열사는 이러한 문제를 적시에 감지하지 못할 수 있으며 동시 또는 신속하게 발생하는 여러가지 서비스 사고에 효율적으로 대처할 수 있는 충분한 자원이 없을 수 있습니다.

(ii) 회사 및 계열사가 플랫폼 및 기타 서비스의 유지 보수에 중요한 기기 또는 인프라에 대한 악의적인 공격에 대해 조치를 취할지라도, 서비스의 분산된 거부와 같은 사이버 공격이 미래에 시도되지 않으며, 그러한 보안 조치 중 어떤 것이 효과적일 것이라고 보장할 수 없습니다. 플랫폼을 포함한 회사 및 계열사의 네트워크 또는 서비스의 유용성, 안정성 및 보안을 손상시키는 보안 조치 또는 기타 중단의 중대한 위반.

토큰 판매 참여와 관련된 위험

(a) 귀하는 토큰 판매에 관하여 지불한 구매 금액을 회수하지 못할 수도 있습니다.

(i) 적용 가능한 법 규정에 따라 적용되는 판매 조건을 제외하고 회사는 구입 금액을 환불할 의무가 없습니다. 고유한 가치 또는 계속 지불 약속을 포함하여 토큰과 관련하여 미래의 성과나 가격에 대한 약속은 없으며 토큰이 특정 가치를 보유할 것이라는 보장이 없습니다. 따라서 구매 금액 회수가 불가능하거나 적용 법률 및 규정의 적용을 받을 수 있습니다.

(b) 귀하는 토큰의 구입, 배포 및 사용의 결과로 불리한 법적 또는 세금 영향을 받을 수 있습니다.

(i) cryptocurrency 및 암호화 자산의 법적 특성은 불확실합니다. 토큰은 특정 관할 구역에서 유가 증권으로 간주될 수 있거나 미래에 특정 관할 지역에서 유가 증권으로 간주될 수 있는 위험이 있습니다. 회사와 그 계열사는 토큰이 어떻게 분류될지에 대한 보증을 제공하지 않으며, 각 구매자는 각 지역의 유가 증권으로 간주되는 토큰의 모든 결과를 책임지고 관련 관할 구역에서 토큰의 합법성, 사용 및 이전의 책임을 집니다.

(ii) 나아가, 그러한 암호 화폐 또는 암호 자산의 취득 또는 처분에 대한 세금 처리는 증권, 자산, 통화 또는 기타로 분류되는지에 따라 달라질 수 있습니다. 토큰의 세금 규정이 불확실한 상태이므로 토큰의 구입, 취득 또는 처분과 관련하여 자신의 세금 조언을 구해야 하며 이로 인해 불리한 세금 결과 또는 세금 보고 요구 사항이 발생할 수 있습니다.

(c) 구매자 지갑 및 플랫폼 ID와 관련된 정보의 손실 또는 손상은 토큰에 대한 귀하의 액세스 및 소지에 영향을 미칠 수 있습니다.

(i) 플랫폼에서 생성된 고유한 개인 ID의 손실 및 기타 식별 정보, 구매자 지갑과 관련된 필수 개인 키의 손실 또는 토큰을 보관하는 보관실 또는 다른 종류의 보관 또는 구매자 오류 등으로 인하여 귀하가 영구적으로 토큰에 액세스하고 소유권을 상실할 수 있는 위험이 있습니다.

(d) 블록체인이 혼잡에 빠질 수 있고 거래가 지연되거나 분실될 수 있습니다.

(i) 암호 화폐 트랜잭션(예: Ethereum)에 사용되는 대부분의 블록체인은 트랜잭션이 지연되거나 손실될 수 있는 주기적인 정체가 발생하기 쉽습니다. 개인은 또한 암호화 토큰을 구입할 때 이점을 얻기 위해 의도적으로 네트워크를 스팸할 수 있습니다. 이로 인해 트랜잭션을 계획할 때 블록 생성자가 토큰 구매를 포함하지 않거나 트랜잭션이 전혀 포함되지 않을 수 있습니다.

개인 정보 및 데이터 보존 문제

(a) 토큰 판매, 검증 과정 및 플랫폼의 후속 작업의 일환으로 회사는 귀하로부터 개인 정보를 수집할 수 있습니다. 그러한 정보의 수집은 적용 가능한 법률 및 규정의 적용을 받습니다. 수집된 모든 정보는 플랫폼의 토큰 판매 및 운영 목적으로 사용되므로 회사가 임명한 전세계의 계약자, 서비스 제공업체 및 컨설턴트에게 양도될 수 있습니다. 외부 협의와는 별도로, 회사와 임명된 사업체는 직원이 구매자의 인적 사항을 오용, 잘못 배치 또는 잃어버릴 수 있는 내부 보안 위반으로 고통 받을 수 있습니다. 회사는 위반 또는 손실로 인한 문제를 완화하고, 벌금을 정하고, 규제 당국 또는 정부 기관의 문의를 해결하기 위해 상당한 재원을 지출해야 할 수 있습니다. 정보 유출 또는 손실로 인해 회사의 명성이 손상되고 장기 전망이 손상될 수 있습니다.

매크로 위험

(a) 일반적인 글로벌 시장 및 경제 상황은 회사 및 계열사의 운영 및 플랫폼 사용에 악영향을 미칠 수 있습니다.

(i) 회사 및 그 계열사는 일반적인 세계 경제 및 시장 조건에 영향을 받을 수 있습니다. 전세계의 도전적인 경제 여건은 때로는 IT 업계 전반의 침체를 야기할 수 있습니다. 경제의 악화는 회사 및 계열사의 사업 전략, 영업 실적 및 전망에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

(ii) 플랫폼이 서버, 대역폭, 위치 및 기타 서비스에 의존하는 공급 업체는 경제적 조건에 의해 부정적인 영향을 받을 수 있으며 이는 회사 및 계열사의 운영 또는 비용에 부정적인 영향을 줄 수 있습니다.

(iii) 따라서 현재의 경제 상황 또는 악화된 경제 상황 또는 장기간 또는 반복되는 경기 침체가 회사와 그 계열사의 사업 전략, 경영 성과 및 전망에 중대한 악영향을 미치지 않을 것이라는 확신이 없을 수 있습니다. 플랫폼, 토큰의 가치에 영향을 줄 수 있습니다.

(b) 블록체인 기술, cryptocurrencies, 토큰, 토큰 제공 및 플랫폼에 적용되는 규제 체제는 불확실하고, 모든 변경, 규정 또는 정책은 플랫폼 개발 및 토큰의 유용성에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다.

(i) 토큰의 규제, 토큰, 암호 화폐, 블록체인 기술 및 암호 화폐 교환의 제공 및 판매는 현재 개발되지 않았거나 낮은 개발 상태이며 빠르게 발전할 것입니다. 이러한 규제는 또한 각기 다른 관할에 따라 크게 다르므로 상당한 불확실성이 있습니다. 다른 관할 구역의 다양한 입법 기관 및 사법 기관은 향후 플랫폼의 개발 및 성장, 토큰의 채택 및 유용성 또는 이슈, 제안 및 기타 사항에 영향을 줄 수 있는 법률, 규정, 지침 또는 기타 조치를 채택할 수 있습니다. 회사의 토큰 판매, 회사 및 계열사 또는 플랫폼 사용자가 법률, 규칙 및 규정을 준수하지 못하는 경우 (일부는 아직 존재하지 않거나 해석 대상이 될 수 있으며 변경될 수 있음) 민사 소송 및 형사처벌, 벌금 포함하여 회사 및 계열사에 다양한 불이익을 초래할 수 있습니다.

(ii) 블록체인 네트워크는 많은 외국 관할 구역에서 불확실한 규제 환경에 직면해 있습니다. 가까운 미래에 다양한 관할권이 플랫폼에 영향을 미치는 법률, 규정 또는 지침을 채택할 수 있으며, 따라서 토큰의 가치를 인정할 수 있습니다. 이러한 법률, 규정 또는 지침은 회사 및 계열사의 운영에 직접 및 부정적으로 영향을 미칠 수 있습니다. 장래의 규제 변화의 영향은 예측하기가 불가능 하지만 그러한 변화는 상당할 수 있으며 플랫폼의 개발 및 성장 및 토큰의 채택 및 유용성에 실질적으로 불리한 영향을 미칠 수 있습니다.

(iii) 회사 및 계열사가 토큰 생성 및 개발을 포함하여 사업을 수행하기 위한 라이센스, 허가 및/또는 승인 (총칭하여 “규제 승인”)을 취득해야 하는 범위 내에서 플랫폼의 운영은 금지되지만 그러한 규제 승인을 얻지 못하거나 관련 기관에서 어떠한 이유로든 그러한 규제 승인이 갠신 또는 철회되지 않으면 회사 및 계열사의 비즈니스에 악영향을 미칠 수 있습니다.

(iv) 미래에 관계 당국이 회사 및 계열사에게 보다 엄격한 요구 사항을 부과하지 않거나 회사 및 계열사가 변화하는 규제 요건에 적시에 적용할 수 있다는 보장은 없습니다. 이러한 추가 또는 보다 엄격한 규정은 회사 및 계열사의 사업 운영 능력을 제한할 수 있으며, 회사 및 계열사는 그러한 요구 사항을 준수하지 않을 경우 부적합 조치를 받을 수 있습니다.

(v) 또한, 새로이 시행된 규정을 준수하기 위한 비용 (금융 또는 기타)이 특정 기준을 초과하는 경우, 플랫폼을 유지하는 것이 더 이상 상업적으로 실행될 수 없으며 회사 및 계열사는 플랫폼 및 또는 토큰 또한 정부나 규제 기관이 플랫폼 및 토큰을 비롯한 분산 원장 기술 및 해당 응용 프로그램에 영향을 주는 법률 및 규정을 어떻게 구현할 것인지 예측할 수 없습니다. 회사 및 계열사는 관할 지역 내에서 운영을 중단해야 하며, 그러한 관할 지역에서 운영하는데 필요한 규제 승인을 얻는 것이 상업적으로 불가능하거나 바람직하지 못하게 할 수도 있습니다. 전술한 바와 같은 시나리오에서, 분산형 토큰은 가치를 거의 또는 전혀 보유하지 않을 수 있다.

(c) 천재지변, 자연 재해, 전쟁, 테러 공격, 폭동, 폭력적인 시민 사회, 광범위한 전염병 및 회사 및 계열사의 통제를 벗어나는 기타 사건과 관련된 위험이 있을 수 있습니다.

(i) 토큰의 판매 및 회사, 계열사 및 또는 플랫폼 활동이 천재지변, 전쟁, 테러 공격, 폭동, 시민들의 폭력으로 인해 중단, 지연 또는 연기될 수 있습니다. 전염병 및 회사 및 계열사의 통제를 벗어나는 기타 사유로 인한 손해에 대해 책임지지 않습니다. 이러한 사건은 또한 세계 시장의 경제적 전망에 불확실성을 초래할 수 있으며, 그러한 시장이 영향을 받지 않을 것이라는 보장이나 세계 금융 위기로부터의 회복이 계속 될 것이라는 보장은 없습니다. 이러한 경우 회사 및 계열사의 사업 전략, 운영 결과 및 전망에 중대한 영향을 줄 수 있으며 토큰 및 플랫폼의 수요 및 사용에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다. 또한 회사, 계열사 및 플랫폼 참여자가 장래에 운영하는 국가에서 그러한 전염성 질병 또는 전염병이 발생할 경우 시장 심리가 악영향을 받을 수 있으며 이는 플랫폼 및 커뮤니티에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

(d) 토큰을 포함한 블록체인 및 암호화는 비교적 새롭고 역동적인 기술입니다. 여기에 강조 표시된 위험 이외에, 우리가 예상할 수 없는 것을 포함하여 토큰의 구입, 보유 및 사용과 관련된 다른 위험이 있습니다. 이러한 위험은 당초 논의된 예상치 못한 변동 또는 위험으로 더 구체화 될 수 있습니다.

1.6 더 이상의 정보 또는 업데이트 없음

누구도 토큰, 플랫폼, 회사 또는 계열사, 각자의 사업 및 운영과 관련하여 본 백서에 포함되지 않은 정보나 표현을 제공할 수 없으며, 그러한 정보나 표현을 제공할 권리가 없습니다. 만약 그럴 경우 회사 또는 그 계열사에 의해 또는 회사를 대신하여 제공한 것으로 간주되지 않습니다.

1.7 언어

이 백서는 다른 언어로 번역될 수 있습니다. 다른 언어 번역으로 인해 불일치가 발생하면 영어 버전이 우선합니다.

1.8 조언 없음

이 백서의 어떤 정보도 토큰, 플랫폼, 회사 또는 계열사에 관한 비즈니스, 법률, 재무 또는 세금 자문으로 간주되어서는 안됩니다. 토큰, 회사 또는 계열사 및 각자의 사업과 운영에 관한 법률, 재무, 세무 또는 기타 전문 고문과 상의하십시오. 귀하는 일정 기간 동안 토큰을 구입할 때 재정적 위험을 감수해야 할 수도 있음을 알고 있어야 합니다.



copyright © 2022. Blue Baikal. All right reserved.