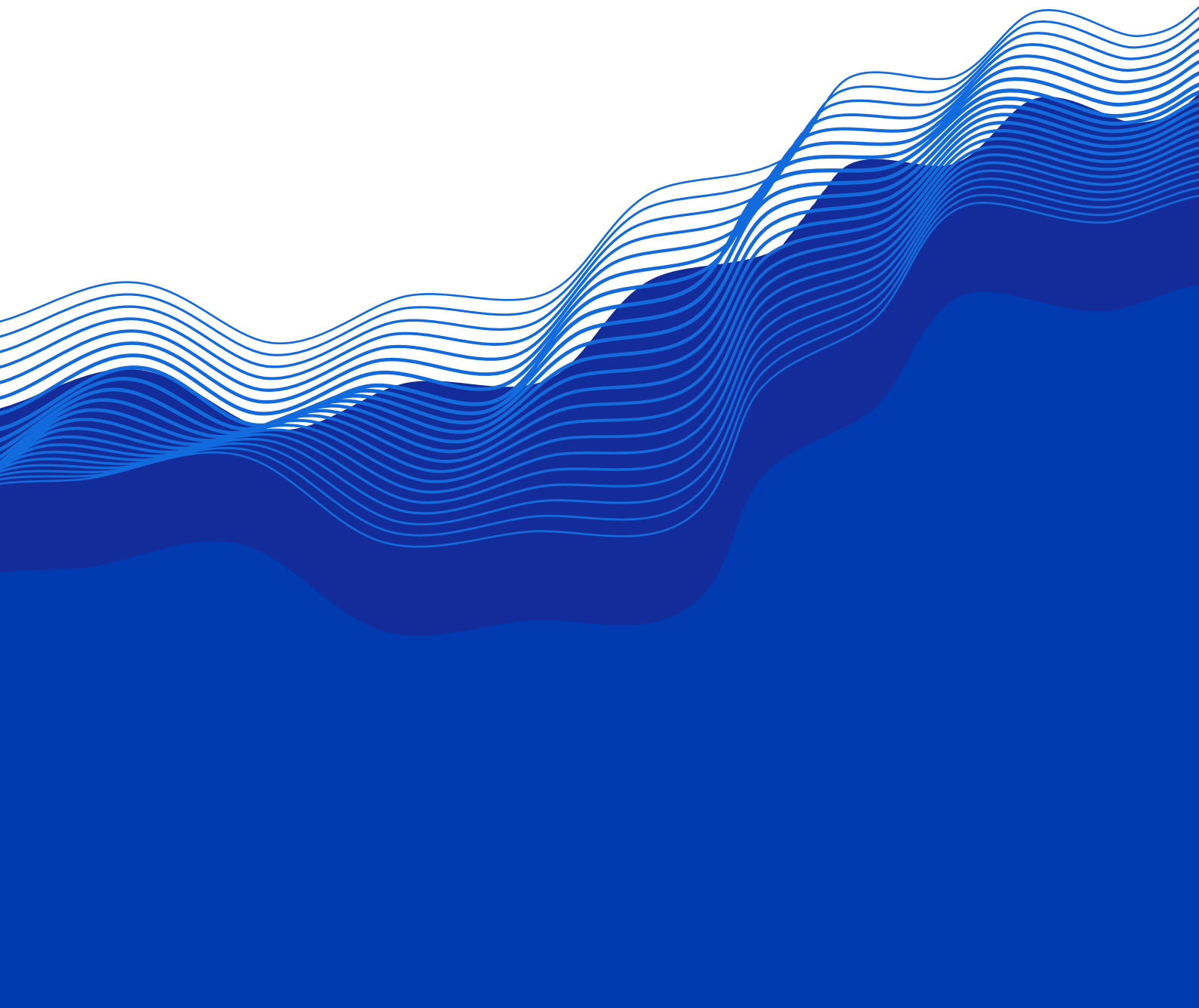




KONPAY

WHITE PAPER

Version 1.2.6



The background is a solid blue color. In the upper left, there are several concentric, curved white lines that sweep across the frame. In the lower right, there is a faint, light blue silhouette of a globe, showing the continents of Africa and Europe. The text is centered in the middle of the page.

本白皮书为译本, 解释的标准为英文为原版。

CONTENTS

01 序论

02 目前支付服务的现状及问题点 利用插销技术的低手续费支付服务正在扩散

- 2.1 现有金融圈的结算结构导致的复杂处理程序
- 2.2 清算周期的问题
- 2.3 高的加盟店结算手续费

03 区块链基础结算解决方案

- 3.1 区块链基础集成管理系统
- 3.2 线上/线下综合结算平台
- 3.3 KONPAY 系统及多重数字资产支持

04 支付服务模式

- 4.1 平台提供者 (Platform Provider)
- 4.2 Node Peer System
- 4.3 市场空间 (Marketplace)

05 加密经济(Token Economy)

- 5.1 KON 区块链网络
- 5.2 平台提供者 (Platform Provider)
- 5.3 加盟店 (Merchant)
- 5.4 消费者 (Consumer)
- 5.5 KONCOIN的高油价值
- 5.6 消费者购买信息管理系统

06 KONPAY 构成

- 6.1 区块链
- 6.2 多区块链系统

07 KONPAY 发行计划

- 7.1 KONPAY 分配

08 Team

09 商业伙伴

10 路线图 (Road Map)

11 Conclusion

12 Reference

13 免责条款 (Disclaimer)

摘要

KONPAY的目标是构建可以改善在现有结算系统中只能发生结构性的高手续费和长时间结算周期问题的新型结算服务系统。我们将利用区块链的Smart Contract和Token economy,代替现有支付系统的多种中间参与企业,为手续费和结算周期提供新的解决方案。

KONPAY作为区块链支付服务项目,为所有参与者提供奖励和补偿,为加盟店和用户提供通过应用程序方便使用的支付服务平台,促进用户间的相互作用和数字资产的流动性的构造。

01. 序论

最早的数字资产比特币亮相世界已经过去了13年。比特币的价值在2013年塞浦路斯事件当时是20美元,现在逐渐上升,达到5千400美元,但依然没有成为可以代替主流的结算手段。与此相反,由于全世界范围内信用卡的大众化、互联网/移动银行的扩大、电子商务及数码电子电子商务的膨胀等,在线及线下支付在全世界范围内逐渐扩大,因此需要开发新的支付解决方案。

除此之外,需要新的结算系统的理由更有。世界上仍有大量人口因结构问题或地理问题而无法拥有银行账户。举个例子,巴基斯坦90%以上的人没有银行账户。⁽¹⁾在阿富汗,女性不能开设银行账户。像这样解决现代社会存在的痼疾就是数字资产创始人想要实现的目标,而且尽管具有非常崇高的意义,但在现实世界中还没有适用。

数字资产在国家间数字化经济逐渐扩大的当下,被作为解决现有结算结构存在的问题的替代方案。以前以数字资产为基础的结算解决方案经历了很多错误,因此为了稳定现实经济,需要对以下事项进行深度接触。

- 1) 数字资产的高价格变动性
- 2) 普通人可以容易参与的成果系统的缺乏
- 3) 数字资产所具有的复杂、困难的用户体验和高难度的学习曲线
- 4) 在传统线下支付市场对引入区块链支付的物理极限

KONPAY在正确记述现有信用卡支付服务所具有的结构性局限点的同时,还希望提供现实中可以快速应用的基于区块链的支付解决方案。

02. 目前支付服务的现状及问题点 利用插销技术的低手续费支付服务正在扩散

但是到目前为止,2015年信用卡基础结算购买量来看的话 American Express, Diners Club/Discover, JCB, Mastercard, Union Pay, 还有Visa的总体支付购买量约为20兆5千亿美元(\$20.5 trillion), 韩币为2,908兆7500亿韩元, 这种趋势持续增加, 2025年预计约为55兆美元(\$881). 8914兆。(2)

这种基于信用卡的结算趋势在持续增加, Statista的一项预测调查结果显示, 到2023年, 美国国内信用卡结算量, Visa信用卡结算量将达到约5千5百71万亿韩元(\$5.09 trillion), 还有Mastercard是约2529万亿韩元(\$2.27 trillion)。(3)

同样, 韩国也占据着信用卡基础结算购买量较多的位置。 与整体结算相比, 日均信用卡结算所占的比率在全体结算中最高, 为54.8%, 直付卡和借记卡占16.2%, 现金占13.6%, 转账占15.2%, 还有数字货币等占0.2%。(4)

相反, 中国的话, 移动结算的90%左右使用微信支付(手续费0.6%)和支付宝(手续费0.5%)。 韩国政府也为了缓解经营者的信用卡手续费负担, 于2017年7月将信用卡手续费下调至3亿韩元以下的小型企0.8%, 5亿韩元以下的中小企业1.3%, 平均下调2.1%, 但效果却不尽如人意。

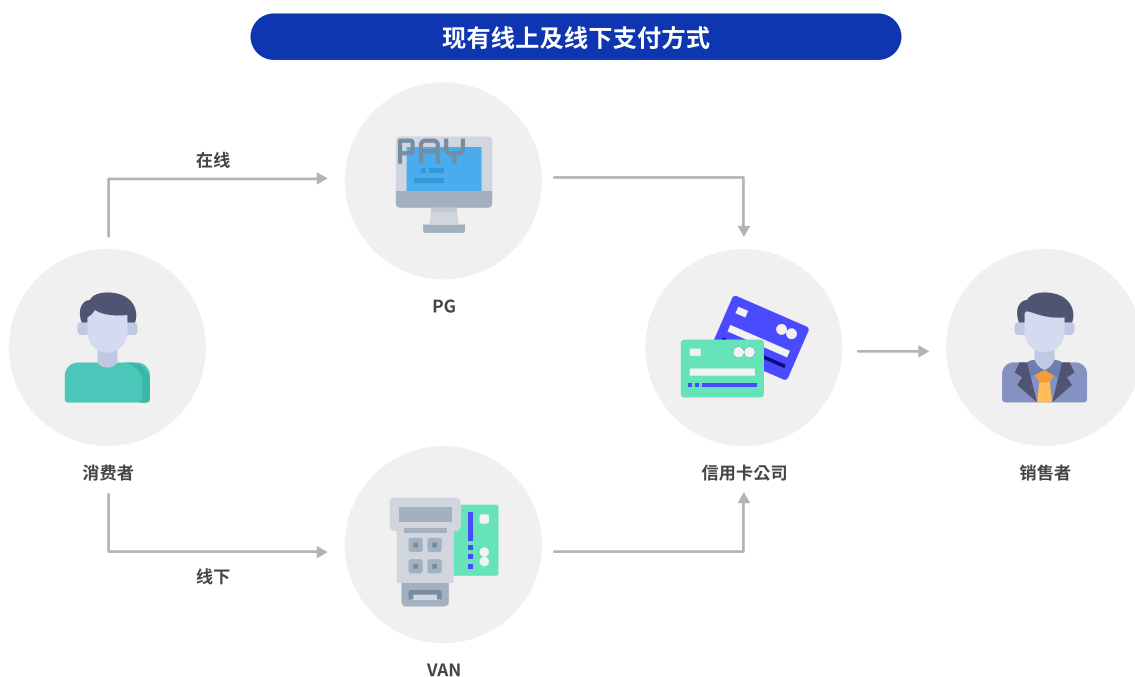
例如, 一项研究调查显示, 便利店信用卡手续费平均为900万韩元, 占营业利润的31%, 面包连锁店平均为1200万韩元, 占营业利润的52%。 在信用卡结算惯例占主导地位的情况下, 尽管政府采取了政策, 但手续费仍然给小商贩们带来了巨大负担。(5)

而且, 为了收得TAX Refund, 结算者必须申请TAX Refund, 并必须一一登记/提供证明资料, 运营商也必须建立专门系统处理结算者TAX Refund等麻烦持续发生。

2.1 现有金融圈的结算结构导致的复杂处理程序

现有金融圈的结算服务表面上为人们提供便利和安全性,但在实际结算到精算的过程中,除了买家和卖家之外,还关联许多中间参与企业(middlemen)。这样的第三方金融中间参与企业的参与过程中会产生手续费,最终导致消费者支付的费用增加。在现有结算市场,根据其作用,消费者、PG、VAN、信用卡公司等多个当事人参与其中。参与者负责支付服务进行中,起到以下作用。

- (1) 消费者在线/线下购买财物或服务
- (2) PG/VAN公司将支付信息内容加密至信用卡终端,发送至买入商
- (3) 买入商要求信用卡发行商进行电子批准。
- (4) 信用卡发行公司向加盟店传达有关该信用卡是否可以结算的信息。



图片 1 - 信用卡结算程序

以信用卡结算服务为例,在处理单一交易的过程中,从结算到精算的5-8个当事人参与其中,共通过13个步骤处理结算的构造。

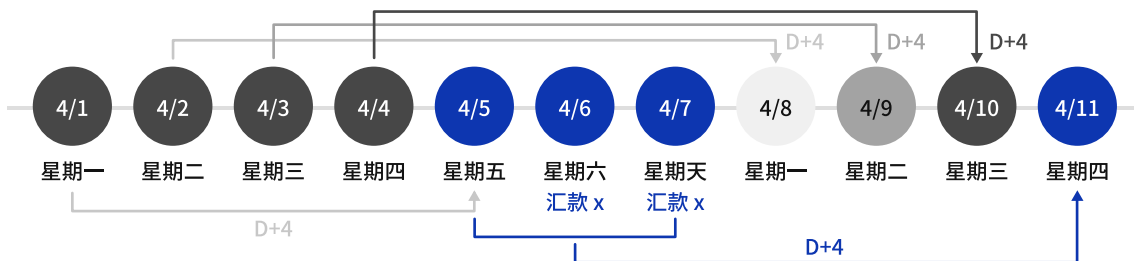
由于这种复杂的结构和程序,商人们支付的结算手续费不断增加,电算过程也必然需要很长时间,这种恶性循环正在持续。这种复杂的结构会影响手续费率,发生少则0.1%至多则1%的信用卡公司手续费。

2.2 清算周期的问题

各日计算(D+7日基准时)	
买入期	客户交易日
汇款日期	客户交易日+7日(D+7)
结算日期 示例	汇款日期 15日

每周结算1次(周三~周二/周支付基准时)	
买入期	客户交易日
汇款日期	周四 汇款
结算日期 示例	汇款日期 16日

表 1 - 结算周期题(各日结算,每周结算一次)



图片 2 - 送餐平台报销周期示例

确认交易的第一阶段是,通过交易许可,允许进入支付结算系统,确认信用卡用户的账户,以确认是否有足够的资金购买的程序, 立即成了。但是,达到精算和贷款入金阶段为止,需要经过多家银行、信用卡公司以及相关中间参与企业的批准,这些程序需要大约10天到30天时间,给商人们的现金流动性带来很大负担。其中,网上结算精算最少需要7天到90天左右,因此小规模小企业运营资金时负担会很大。在这种情况下,在得到贷款之前,为筹集商品/财物的原材料费用,将筹集外部资本,并产生追加的金融费用。

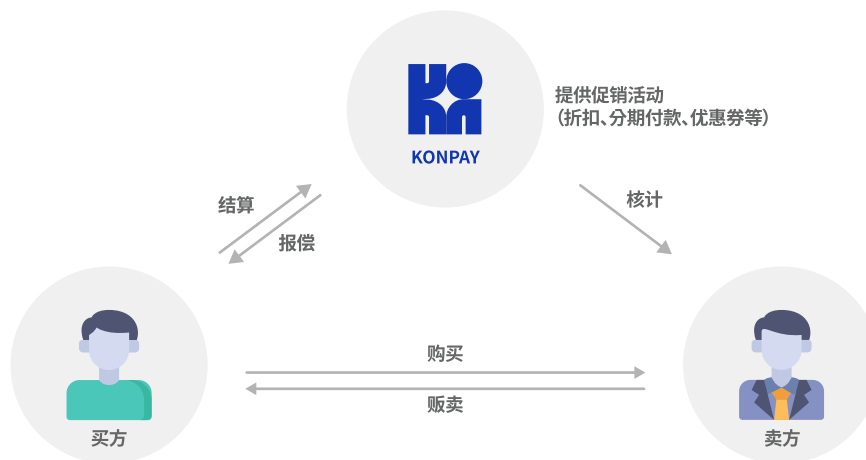
最近,在大型平台公司的主导下,改善精算周期的多种便捷支付系统正在开发中。但是这些平台的话,由于适用较高的手续费率(N公司信用卡结算手续费3.74%/无折存款手续费1%),所以加盟店存在手续费负担的问题。

KONPAY将现有金融结算网的结构性低效率性,融合区块链技术和加密货币经济生态系统以及KSNET+此前积累的综合结算解决方案服务经验,想要开发新的结算解决方案。

2.3 高的加盟店结算手续费

一般来说,小商贩为了使用结算服务,需要向PG或VAN公司支付加入(注册费)费用。这样注册结算服务后,加盟店的手续费率就会定下来,此时PG公司和VAN公司都向亚马逊等大型商家索要比小规模商家更低的加盟店的手续费,因此小商户最终要承担比交易量大的百货店或大型网店更高的交易手续费。使用结算服务时产生高额手续费的原因是,从结构上看,在1件结算过程中,有4~5家中间参与企业为了结算,将认证、结算、结算、支付等各种业务分开处理。

03. 区块链基础结算解决方案



图片 3 - KON结算服务模型

KONPAY是通过区块链为基础的智能集装箱和自有硬币的经济生态系统,改善现有结算系统低效率性的快速、低廉的EndToEnd结算平台。

为了改善现有支付结构的低效率性、构建确保用户的平台,需要考虑以下事项。

第一,要实现快速结算处理速度和可访问性好的平台。虽然是较低的结算手续费,但在用户的立场上使用不便,如果每次结算时等待时间延长而产生不便,那么从加盟店的立场来看,也只能考虑引入新的系统。

第二,零售店和加盟店为了接受数字资产作为结算手段,需要充分考虑数字资产所具有的变动性问题。现有的以数字资产为基础的结算解决方案经历了很多错误,因此有必要提出可以灵活应对加盟店和消费者作为结算手段使用的变动性的模式。

第三,包括平台用户在内的多个行业的企业应根据各行业的特点,能提供可自由应用促销和政策的扩张性和最适合实际生活的线上/线下结算的便利性。

对此,KONPAY希望通过自身货币经济生态系统灵活应对变动性,同时推出线上/线下结算便利的平台模型。

3.1 区块链基础集成管理系统

KONPAY希望向加盟店提供比现有结算结构清算更快结算的服务。现有结算服务的精算周期一般需要2天以上,而KONPAY则可以利用智能集装箱达成3倍以上的精算速度。采用区块链技术,可以利用一个平台处理现有众多中间参与企业的作用,因此,不仅精算周期,还可以最小化结算和货款存入阶段产生的费用,最终以较低的手续费,加盟店使用结算服务。

除此之外,KONPAY还会提供了基于智能集装箱的综合管理系统,加盟店不仅可以随时查询自己的交易内容,还将提供销售、收益、退款预期金额、赊账处理金额等加盟店运营事业所需的综合管理系统。通过这种综合管理系统,加盟店无需支付额外费用就能有效管理顾客的交易量、结算频率、支付模式等多种数据。KONPAY区块链基础平台的另一个特点就是提供利用合作公司Dosoftware拥有的ERP(综合信息管理系统)、SCM(综合供应链管理系统)等的解决方案。通过这些,可以利用SMART CONTRACT工具,轻松地企划现有的加盟店很难单独进行的优惠券提供、商品券发行、分期付款服务等。通过这些措施,加盟店将获得在希望的时间点在预算内进行宣传的环境。



图片 4 - 通过加盟店管理系统可定制服务示例

3.2 线上/线下综合结算平台

为了提供在实际生活中可以有效使用的综合结算平台,首先要深入了解用户、运营商以及各交易品种的特性。特别是,随着最近非面对面文化的迅速发展,在线结算规模正在大幅增加,随着在线结算规模的增加,与此同时,取消结算和退款的情况也大幅增加。在这种情况下,加盟店只有尽快回收支付的资金,才能提供用户满意的服务,而且用户只有保证退款和取消结算,才能毫无负担地使用服务。KONPAY将提供结算商的资金管理及对加盟店和用户的信用度管理等经验,提高平台的信赖度,并会支持用户更加灵活地应对退款及取消情况。

KONPAY的主要合作伙伴公司KSNET+从2012年开始持续提供线上及线下综合结算服务,并提供国内外移动便捷结算、信用卡结算、现金结算等多种综合结算服务。

KONPAY的主要合作伙伴公司KSNET+拥有的丰富综合结算服务经验和区块链技术,提供现场可立即使用的新一代综合结算平台。

不仅如此,KONPAY还将向运营商提供自身综合结算解决方案和终端机等线上及线下结算环境所需的所有结算解决方案,为零散的小商贩提供无需经济负担也能使用结算解决方案的环境。

3.3 KONPAY 系统及多重数字资产支持

构建以数字资产为基础的线上/线下结算平台时,通过简化支付数据信赖的中介企业和结算处理程序,可以节省手续费。但是,要想利用数字资产的结算平台在实际生活中得到应用,首先需要针对以下问题的解决方案。

- 1) 数字资产的高价格变动性
- 2) 缺乏所有普通人能参与的刺激奖励体系
- 3) 数字资产所具有的复杂、困难的用户体验和高难度的学习曲线

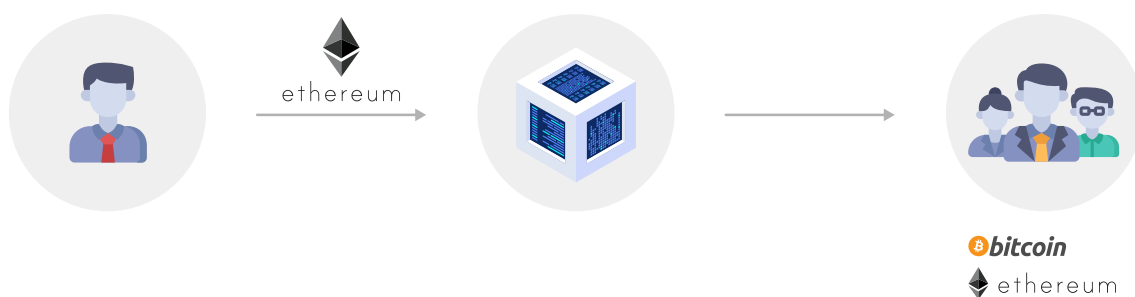
为了解决加密货币的高变动性,至现在为止提出了很多对策,但其中Stable Coin是适用于实际生活的很好的对策。但是,从Tether的例子来看(6),对引发银行账户审计的争议等"Stable Coin"也面临着中央化和缺乏透明度的风险。不仅如此,如果发生买入交易超过作为担保的稳定资产整体规模的情况,与其他数字资产一样,对价格波动性脆弱。

尽管如此,Stable Coin等以资产为基础的加密货币的优点就是该加密货币的价格与加密货币市场分离的基础资产,即,比方说,由被限制(Pegging)的法定货币来稳定下来。在这种情况下,与相关加密货币的价值涨跌无关,可以换算成法定货币的价值,因此最终具有可以免受价值下降的危险的优点。

因此,如果实施这种 Stable Coin 的优点,以及作为公用事业硬币具有固有价值数字资产,以及重视取代现有支付系统的本意的数字资产,肯定能解决部分高价格波动性问题。

为了最大限度地灵活地应对这种数字资产的价格波动性,KONPAY将使用自己的实用工具KONPAY,通过立即结算方式,服务购买者和加盟者都可以使用 KON COIN 在结算时获得优惠和补偿,并可以作为不受价格波动性影响的安全付款手段使用。

除此之外,还可使用比特币(BTC)、以太坊(ETH)等知名度高的数码资产和比较变动性较低的Stable Coin等多种货币进行结算,作为用户想要的数码资产,最大限度地不受价格变动性影响,会提供利用平台的自由度。



图片 5 - 多种币间交易示例

消费者使用KON COIN结算的话,经常获得5%的基本折扣,会产生自体的固有价值,这将为消费者持续使用KON COIN提供契机。

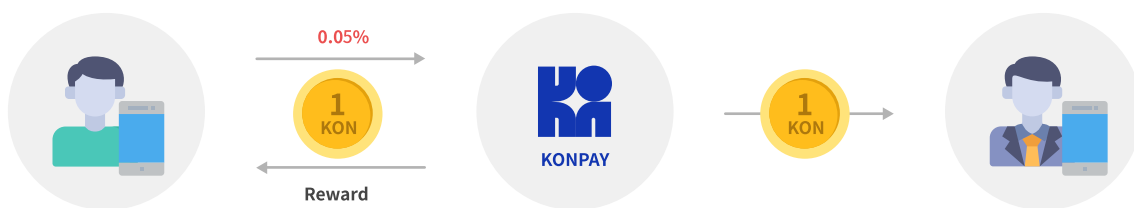
不仅如此,激活个人间P2P数码资产交易,比现有的交易所更方便使用平台,同时以最低的手续费进行无担交易。通过这些,KONPAY将努力使数字资产结算更加活跃。

04. 支付服务模式

KONPAY以便捷的支付APP(IOS,Android)作为媒介,采用区块链技术向平台用户提供个人汇款及支付服务,加盟商也能够更加优惠和高效地享用便捷结算功能。

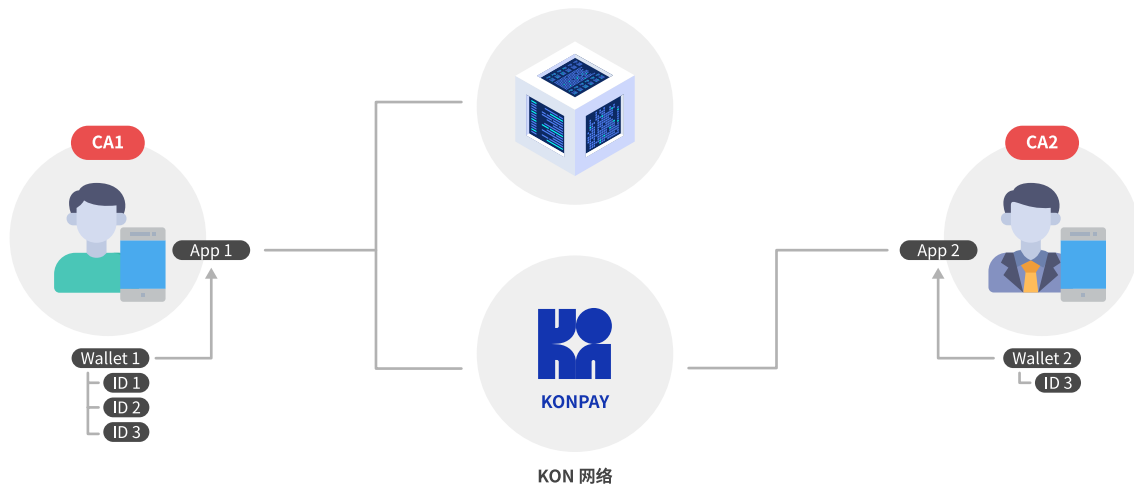
KONPAY的加盟商便捷结算功能由平台扣取用户所支付的KONPAY代币总额的0.4%作为结算手续费,剩余99.6%将会给到加盟商。该功能扣取的手续费比原先相对便宜,在确保加盟商获取更大利润的同时,还能保障加盟商现金流的快速循环。另外,被扣作平台手续费中的部分KONPAY代币将以平台回馈的形式返给KONPAY用户。例如通过5%支付优惠活动或支付手续费返现等各种不同形式回馈用户,促进KONPAY经济生态的持续涌动。

KONPAY提供的个人汇款服务需缴纳0.05%的手续费,输入的汇款金额将会全额转账给收款人。该服务所收取的平台手续费将会用于验证及生成区块,还会用于向使用平台支付及汇款服务的用户发放感谢回馈。



图片 6 - P2P汇款模型

4.1 平台提供者 (Platform Provider)

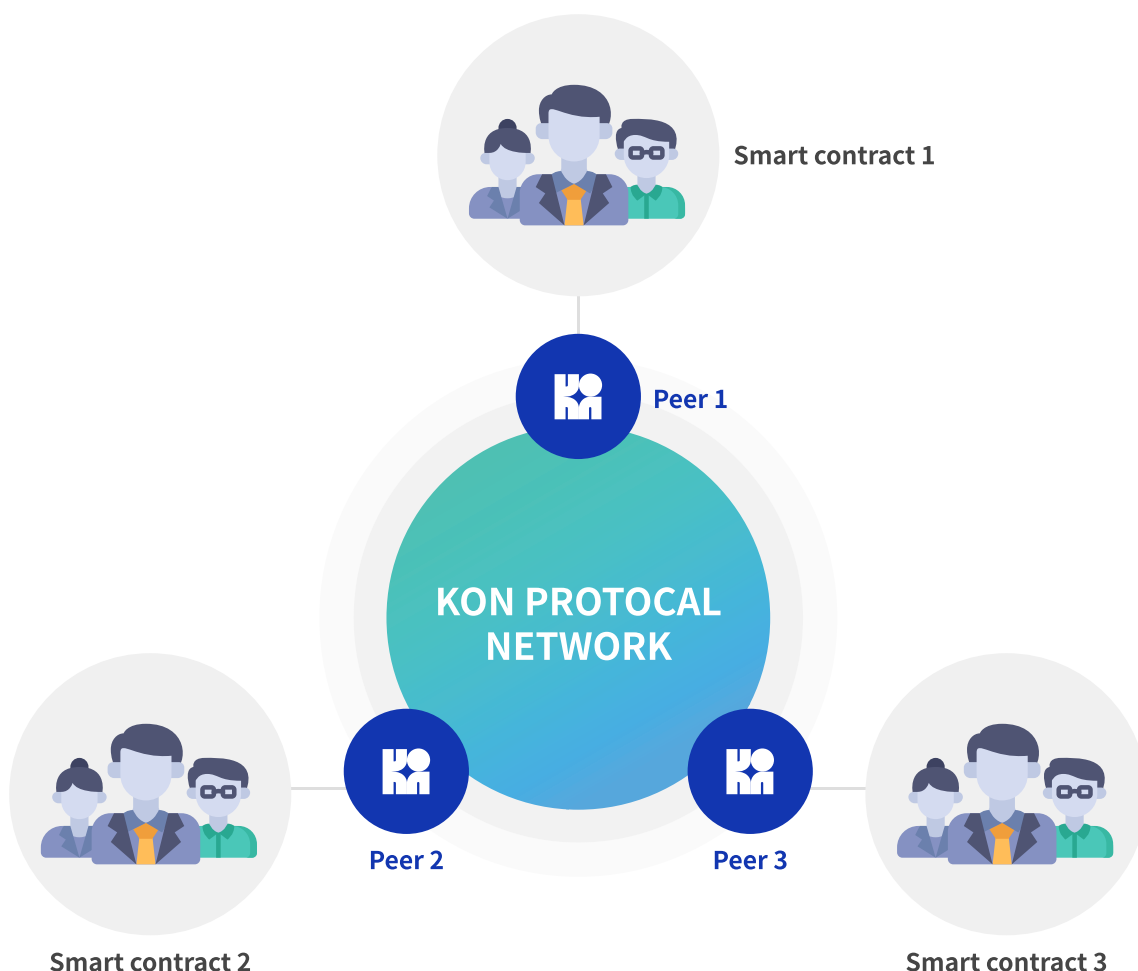


图片 7 - 钱包提供者示例

平台提供者提供支持结算和交易的平台服务, 根据用户比率以一定交易手续费为代价得到支付。 为了成为平台提供者, 需要履行相关地区的KYC和AML程序, 需要独自构建CA服务器。另外, 超越单纯提供结算功能的数字资产钱包服务, 也可以成为加盟店发展事业。

例如, 网上购物中心或连锁经营店, 除了在KONPAY网络中作为加盟店使用结算功能外, 还可以作为平台提供者, 在购物中心内利用KONPAY进行多种结算及汇款功能, 直接向自购顾客或本公司职员提供等, 实现商业模式多样化。

4.2 Node Peer System

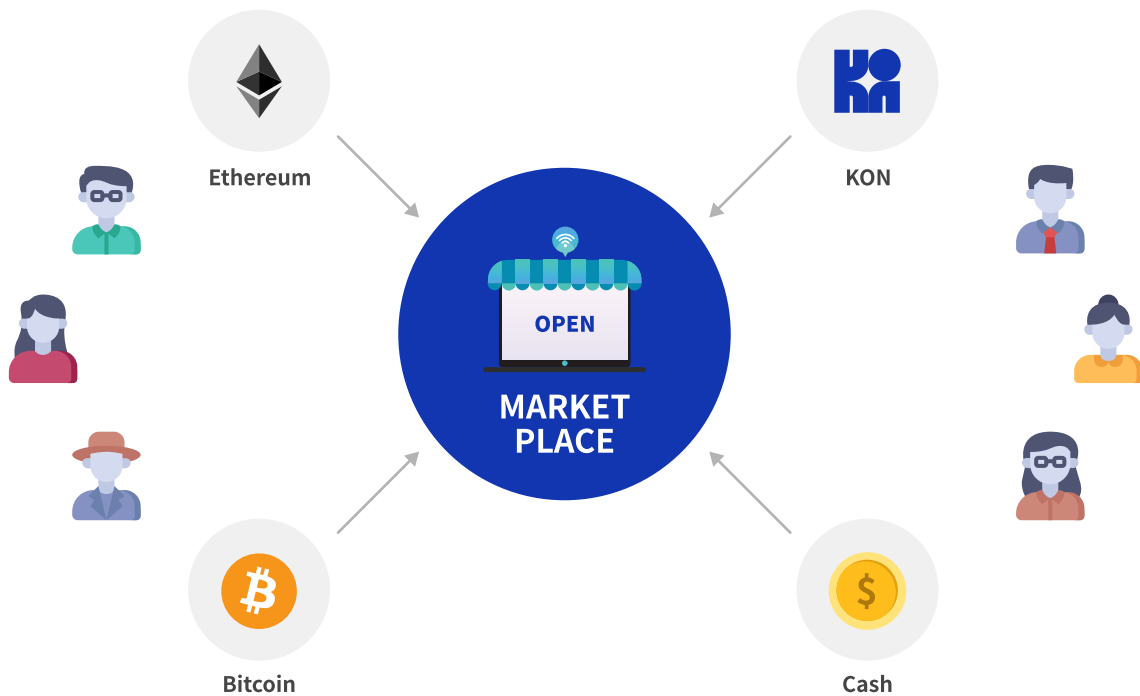


图片 8 - Peer模型示例

一般来说, 区块链网络由一系列的 Peer Node (或简单由Node们团连接的单位) 组成。Peer与网络中非常重要的区块链院长托管 Smart Contract合同的, 作为实际区块验证者负责区块验证、生成和传播, 以这事收得额外的手续费。 KONPAY网络将通过NordPeer系统, 由终端机负责Peer的区块验证。

该终端机上安装了验证区块的软件, 加盟店使用终端机提供结算服务的同时, 还起到了区块验证者的作用, 并由此获得追加补偿的构造。除此之外, 还将提供普通平台用户将一定数量的 KON COIN进行Stacking, 将终端机租借给小商贩的Nord Pear合伙方式。此时, 对于区块验证时获得的补偿, 用户和加盟店将共享一定股份, 小商贩加盟店具有无需初期投资金额即可使用结算服务的优点, 用户通过Staking获得附带利益的构造。

4.3 市场空间 (Marketplace)

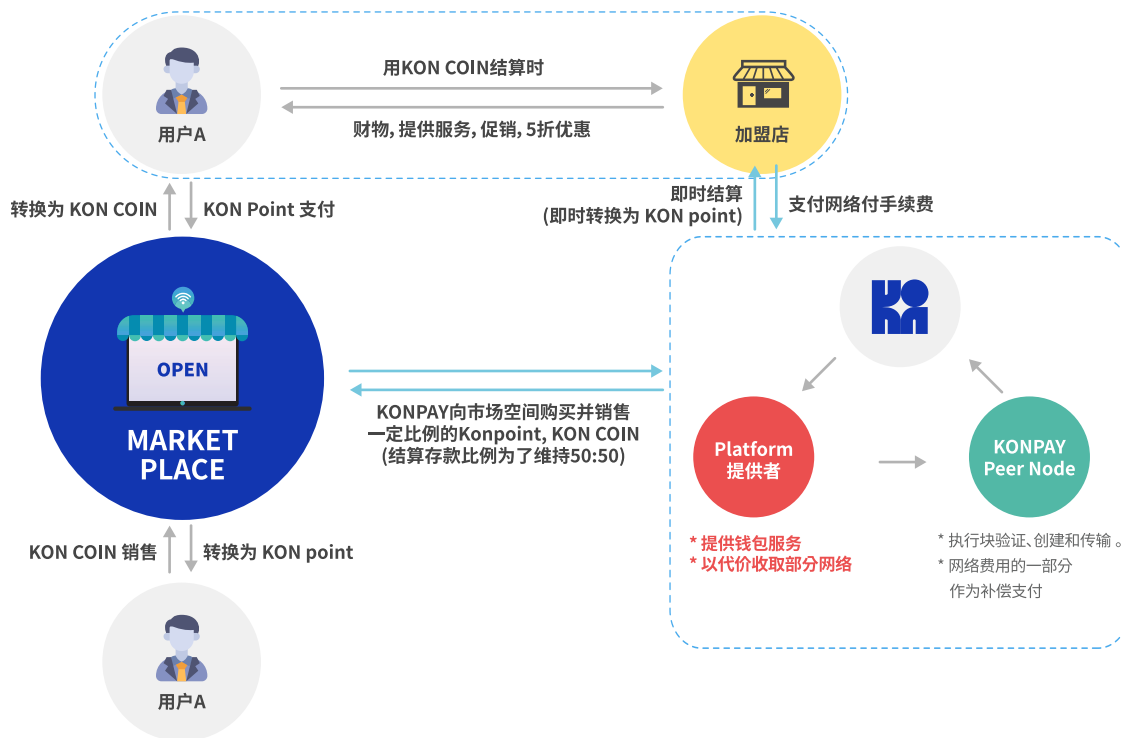


图片 9 - 市场空间示例

KONPAY还允许个人用户利用市场调节器进行KON COIN 交易,以及多种数字资产间交易,为所有用户仅需最低手续费即可进行积分及数码资产交易提供服务。通过市场交易收取的手续费将用于对用户使用平台进行补偿和维持服务及维修。另外,为了使用市场空间,可以直接用KONPAY支付手续费,或者利用KONPAY自动转换支付结算使用服务。

除此之外,有KONPAY的平台提供者、peer、加盟店等自行发行的优惠券或特许权使用费积分等时,扩大平台内积分的使用处或允许在市场空间进行P2P交易,从而提供用户更有效利用平台积分的自由度。

05. 加密经济 (Token Economy)



图片 10 - KONPAY economy 循环模型

比特币创始者的Satoshi表示, 区块链与其他技术不同的最大原因是加密经济。只有将加密技术、计算机网络、以及通过奖励的经济循环结构都有效地组合起来, 才能创造出前所未有的全新革新技术。

一般来说, 从看结算服务的时, 资金的流向似乎是从用户流向加盟店, 即向一个方向流动, 但实际上这样产生的收入通过重新购买其他财物或支付员工工资等多种方式回馈社会。

像这样, 所有健康的经济是结构都保持不停滞、不断循环的结构, 区块链的加密经济也是如此。即, 区块链生态系统的主体通过相互作用平衡经济、技术环境的时, 保持生态系统的循环。

区块链基础结算系统的优点是, 减少结算数据处理费用, 网络参与者将得到验证和网络利用的补偿和奖励。

另外, 各种运营商通过区块链结算平台, 可以更加简单有效地推进结算事业。

KONPAY 经济的主体由 KONPAY、平台提供者、加盟店还有用户共 4 个组成,通过互动实现数字资产循环,最终保证支付环境的安全性和稳定性。

其中,KONPAY平台将负责以数字资产为基础实现的加密经济中的结算部分,并起到支持数字资产在区块链生态系统中顺利循环的经济系统的中枢作用。

KON COIN是用于对参与和维持生态系统的所有网络参与者进行奖励的交易手段和补偿的数码资产。

5.1 KONPAY 区块链网络

KONPAY的区块链具有利用自身Main Net技术的主链和侧链结构。因此,大量的持续的结算处理部分是在以太坊为基础的侧链进行,为了确保稳定性和保安性,多种数码资产交易则由主链负责。

5.2 平台提供者 (Platform Provider)

在KONPAY,平台提供者的最重要作用是提供与其他区块链系统一样支援结算和交易的钱包服务,根据用户比率以一定交易手续费为代价得到支付。为了成为平台提供者,首先要遵守提供相关服务的国家KYC、AML的规定,并建立独立的CA服务器。对平台提供者的选定方式和合格性的验证由KONPAY负责。

5.3 加盟店 (Merchant)

加盟店在KONPAY生态系统中通过支付系统与用户直接沟通,提供财物及服务,从用户处接受KON COIN 及以多种货币结算。加盟店可以作为贡献用户的代价,用特许权使用费、优惠券等自己的代币进行宣传活动。KONPAY网络向加盟店提供不到1%的交易手续费和多样的营销及促销解决方案,并根据交易比率提供 KON COIN 作为平台利用的补偿。不仅如此,加盟店使用KON COIN结算的话,通过即时结算方式立即实现韩币价值结算,并在 KONPAY 的结算预存款 Pool 立即兑换成韩币,向加盟店进行货款结算。而且,加盟店为了线上/线下支付,将使用终端机,通过终端机搭载的 Nord Pear 软件起到区块验证者的作用,并追加获得相应的补偿。

5.4 消费者 (Consumer)

消费者在KONPAY生态系统中作为购买商品和服务的结算手段。使用 KON COIN 及多种货币。如果用户拥有特定比例的 KON COIN, 根据其数量, 将获得贡献度等级, 根据等级, 通过汇款手续费折扣、P2P交易、KON COIN贷款、Staking等作为Nord Pear伙伴参与, 并可以分配对区块验证的补偿。不仅如此, 通过与可信的网络参与者共享用户的交易信息, 可作为交易信息共享的补偿, 获得 KON COIN 或各种加盟店积分等, 这些奖励项目将促进KONPAY数字资产的流动性, 实现生态系统的成长和稳定的经济循环。

5.5 KON COIN的高油价值

KON COIN的最值得关注的是, 即使相对韩元的价值持续变化, 相关硬币也会经常在平台内适用5%的折扣率。因此, 无论在何种时点, 与韩元对比的 KON COIN 本身价格变动无关, 在那个时间点转换为相当于韩元价格的数量使用都具有更大的价值。

例如, 平台"用户A"为了买价格1000元的"产品Y", 想转换为 KON COIN 时, 有(a) 韩元对比转换率为1:1时和(b)韩元对比转换率为1:2的可能性。

在上述两种情况下, "用户A"以1000韩元可以购买的KON 硬币的数量分别如下。

(a)的情况, 1,000韩元=1KON

(b)的情况, 1,000韩元=2KON

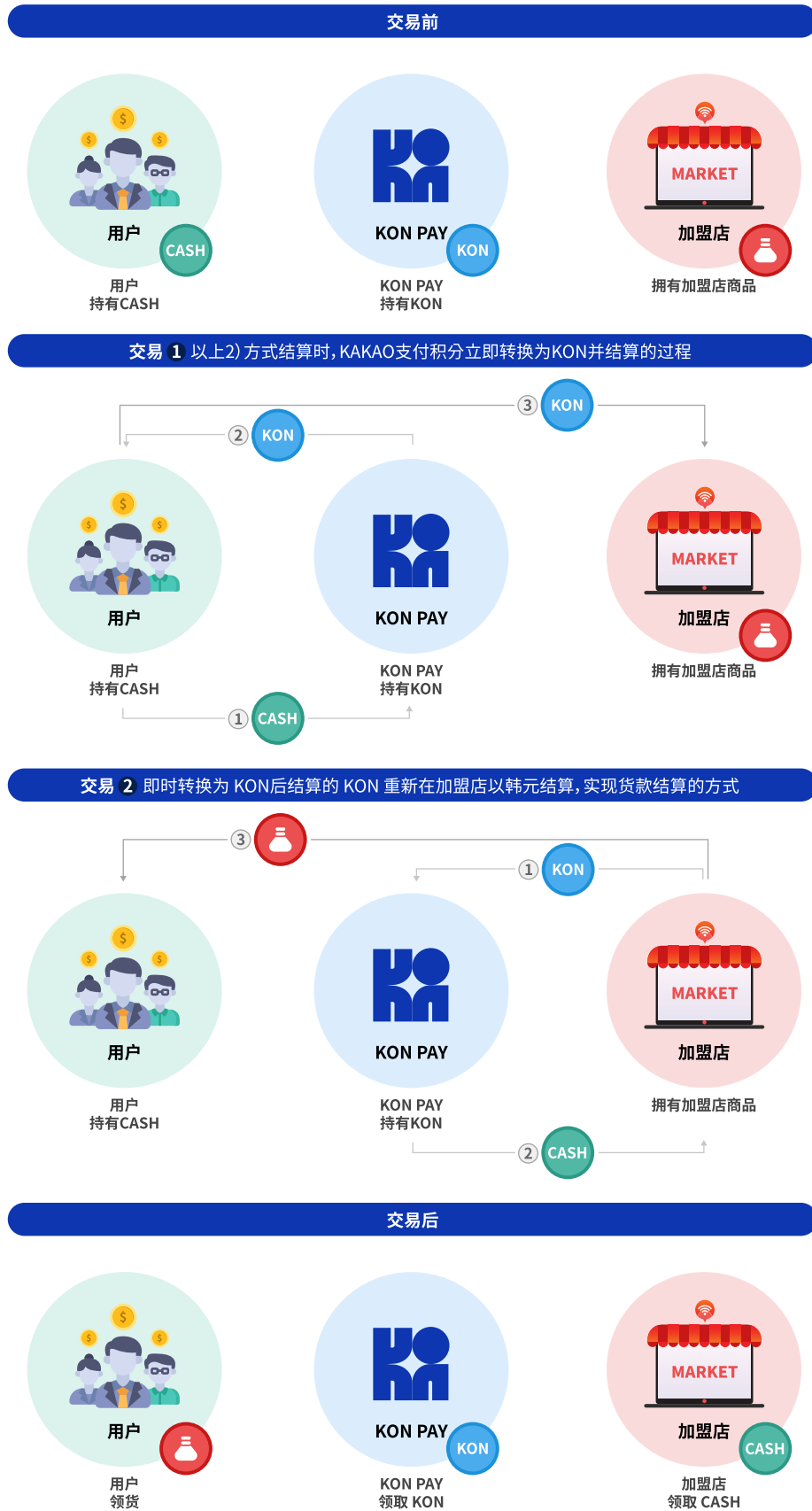
这种情况下, "产品Y"的韩元价格不变, 照样是1,000韩元。但如果我们把KON COIN作为购买"产品Y"的手段看作是一个过程, 那么如果把它当作一个中间商, 可以考虑以下情况。

(c) 1,000韩元 = 1KONPAY = "产品Y"

(d) 1,000韩元 = 2KONPAY = "产品Y"

即, 与交易市场产生的价格无关, 在生态系统内具有KON COIN的固有价值。

- 第一, 代替中间参与企业的角色, 作为交易验证者的角色。
- 第二, 经常在该平台购买财物时, 可以享受5%的折扣率。
- 第三, 为了利用市场空间, 用KON COIN支付手续费, 因此, 具有总是发生需求等3种固有价值。



图片 11 - 利用KONPAY Service的用户与加盟店之间的交易示例

5.6 消费者购买信息管理系统

顾客信息或消费者信息是营销公司及部门主要分析顾客层的购买行为和模式等,为提高整体顾客满意度而使用的数据。但是,这种收集顾客数据有时会侵害顾客个人信息的保护,因此需要能够对此进行正确的管理和限制的管理系统。对于生活在网络时代的我们来说,收集顾客数据一般除了通过明确的在线问卷调查或同意个人信息收集利用的方法外,还通过点击率或脱离率等看不见的方式进行收集。另外,提供第三方个人信息时,由于缺乏准确用于何种目的的信息,所以很容易被滥用和泄露。

KONPAY将提供购买信息管理功能,让使用平台的消费者直接管理自己的购买信息及消费者信息。通过该措施,消费者在KONPAY注册的合作公司及加盟店中,拥有向自己想要的机构提供只自己想要提供的顾客信息的自由度。另外,根据提供的信息的次数、目的和重要程度,向用户提供 KON COIN 作为补偿,使消费者在主动管理自身购买信息和消费者信息的同时,也能获得相应补偿。

06. KONPAY 构成

6.1 区块链

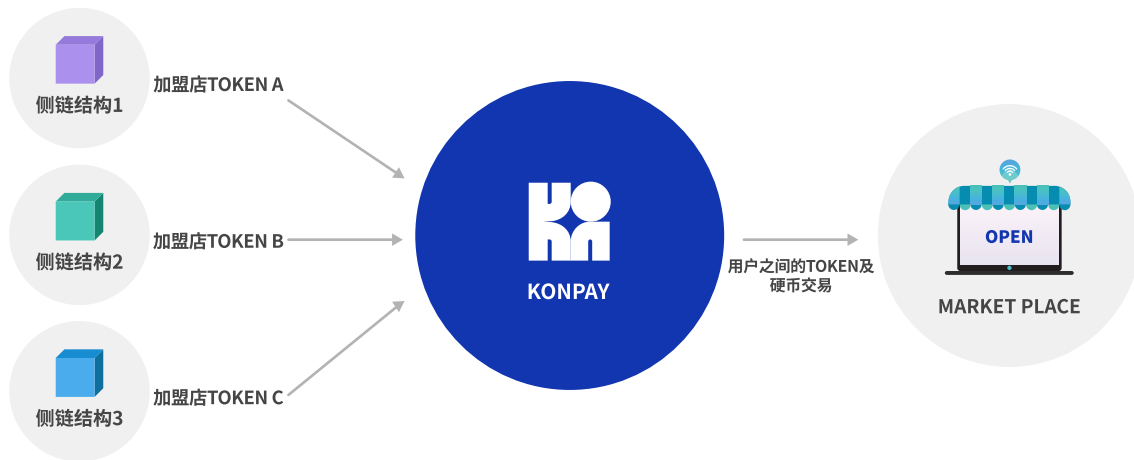
区块链项目一般分为公共区块链和私人区块链,以网络形态或项目规模为准,可分为相当多样的形态。公共区块链具有任何人都可以参与网络并查看交易记录的接近性、开放性和匿名性等优点,但将包含个人多种信息的交易信息记录在区块链上,任何人都可以阅览,相关信息有被盗用和侵害的空间,因此不适合用于支付服务。不仅如此,支付速度和安全性也是支付服务必须考虑的重要事项。

KONPAY拥有利用Luniverse Baas平台的主链和侧链结构。因此,大量持续的结算处理部分是以超级分类账为基础的侧链进行,多种数码资产交易由主链负责,以确保其安全性和保安性。

在IBM和Linux财团开发的超级分类账织物区块链是许可型区块链,主要以面向一般商务和金融产业的区块链著称,特别是具有安全性和效率性卓越的优点。不仅如此,根据确认超级分类账交易处理速度的"超级分类账卡尺(Hyperledger Caliper)"测试结果,阅读是约3000TPS、书写是约1000TPS的处理速度,预计可在实际生活中无不适用地用于结算、汇款等使用。

在KON的区块上记录着网络上的所有状态变化,其优点是只有在得到许可的网络参与者才能共享结算和精算等所需的所有信息,并进行综合管理。

6.2 多区块链系统



图片 12 - KONPAY 多区块链系统构成示例

KONPAY的区块链不仅提供用户的结算和精算以及货款结算相关信息,还将提供加盟店直接管理促销活动、确认交易明细的管理系统与区块链联动,让加盟店轻松将智能合约进行个性化设置的系统。

不仅如此, KONPAY还采用个别构成的多种区块链系统,保障网络的扩张性,利用各加盟店分离的区块链,更加安全地管理代币生成、销售以及促销运营相关信息。

07. KONPAY发行计划

KONPAY提供的结算服务可以下载wallet app(iOS和Android)使用。

分类	内容
名称	KONPAY
符号	KON
发行量	3,200,000,000 KON
价值	KONPAY只存在潜在价值, 不能作为特定资产进行担保。
KONPAY不代表KONPAY及其产品的所有权、权利。	

表 2 - 关于 KON

7.1 KON COIN 分配

KONPAY的网络中使用的KON硬币在网络发射的同时, 共生成3,200,000,000个TOKEN, 硬币分配比率和计划如下。

- 市场空间流动性供给Pool (30%)
- 用户补偿Pool (10%)
- 合作伙伴存款 (15%)
- 结算存款 (30%)
- KONPAY运营&营销 (10%)
- Advisors (5%)

(1) 市场空间流动性供给Pool (30%)

作为在KONPAY 市场空间提供交易流动性的储备部分, 虽然可以根据交易量暂时上升或下降, 但预计以KONPAY和韩元各50:50的比率预定持续维持指定的15%价值。

(2) 用户补偿Pool (10%)

这是为向在KONPAY上使用交易、汇款服务的所有用户提供参与平台生态系统补偿, 而为了给一定分CON指定的存款。

指定存款全部耗尽的时间根据交易量会有差异,但预计服务开始后的从3年到10年。另外,由于过度宣传,暂时不会大量流通到市场,因此根据一定时间设定了解锁。并且流通量和Unlock解除的详细内容将通过另外的公示进行确认。

(3) 合作伙伴存款 (15%)

KONPAY为了扩大平台的结算网络,今后也会继续与多种战略伙伴合作,合作伙伴的存款可以用于与未来的伙伴们为了延续项目进行Airdrop形式的宣传,或为商务服务的营销用途。

(4) 结算存款 (30%)

KONPAY为了扩大网络、吸引加盟店以及通过区块链进行手续费的工作,用 KON COIN 结算时适用5%的折扣率。为此,为了应对多量结算以 KON COIN 的形式进行,计划运营结算预留金,以免加盟店因精算时点和结算时点的KONPAY价格变动而蒙受损失。因此,将结算许可时间换算成符合KONPAY价值的韩元后支付货款,减少价格变动性,相关KONPAY将重新销售给希望购买KONPAY的用户。另外,今后在KONPAY中负责结算的参与者也会在合同中明示将结算预存款存入KONPAY的结算预存款Pool的条款,预定以便拥有自己的结算预存款。相关存款在韩元结算后,将维持与现有持有部分相对应的韩元和KONPAY比率以50:50,在精算后会继续努力维持结算存款的流动性。

(5) KONPAY运营&营销 (10%)

运营预算是KONPAY的实质性运营和为了事业推进初期人才引进和事业运营费用,之后将自行构筑商业模式,创造收益。

(6) Advisors (5%)

KONPAY从初期企划阶段开始,就向多种行业专家咨询,以实际生活中使用区块链支付系统的技术咨询与建议。还有今后也网络服务开始,为了进一步发展,他们想长期合作和咨询,以他们的份儿分配了总发行量的一部分。

08. Team

8.1 Team



Cha Se Young
FOUNDER

KONDOR CEO

Advisor Professor, Department
of Blockchain / Metaverse, Seoul
Venture University

Self-regulatory member of Korea
Blockchain Association

Generation 1 of Korea University
"Blockchain AMP Course"



Jang Young Chul
CTO

F) CTO, Keystone Lab

F) CEO, INSIDERF

F) Senior researcher, Indicos



Lee Dong Kyu
CBO

F) THE Tensegrity Project Manager

Multiple Blockchain Development
Consultant

Blockchain content development

Digital asset exchange operations
manager



Lee Woo Joo
CMO

F) AllianceAPI I.R Consultant & BD

F) Kbit Marketing & Planning

F) ICUBEN Marketing



Ko Eun Sil
Operation Manager

F) Jiyeon Global Shopping
Operation Manager

F) Freesia Online Shopping
Operation Manager

F) LS ELECTRIC HR team

09. 商业伙伴

KONPAY是KSNET+的合作伙伴公司,与国内外知名企业进行技术合作及商务合作伙伴合作,我们正紧锣密鼓地进行着合作,为今后生态系统的扩张和新功能开发,我们要将持续进行下去。

KONPAY维持区块链生态系统的安全性和稳定化,为了进一步提升平台价值,将时刻奋进,今后将继续努力与各行各业的新合作伙伴开展合作。

10. 路线图 (Roadmap)



Phase 3 : Global Expansion

- KONPAY衍生品推出
- 扩大全球合作伙伴(附属公司等)



2023 3Q

2023 4Q ~



Phase 4 : Global Value

- 交流与合作项目的合作伙伴关系
- 扩大全球合作伙伴(附属公司等)

KONPAY将首先为最大化支付服务平台的有用性而努力。为此,将与包括现有合作伙伴加盟店在内的各种商务合作伙伴合作,为了多个利用者在结算服务参与,积极进行营销和宣传活动,努力构建稳定安全的结算服务环境。KONPAY将进一步,开发在实际生活中方便使用的新功能和服务,并构筑基础设施,以便今后能够支援海外/外汇结算、退税服务。我们将努力成为跨境与世界沟通的区块链支付服务平台,而且最终目标是让没有银行账户的银行圈外约20亿人口使用支付服务。

Phase1阶段,为了激活网络生态界的流动性,计划引进多种加盟店,支援多种管理员工具,使事业者能够有效地进行宣传 and 事业运营。

Phase2阶段, 计划进一步拓展KSNET+的加盟店结算服务,并推出可进行多重数码资产支付结算功能和P2P交易的市场空间。

11. Conclusion

当今社会,将数字文化飞速发展,所需的所有财物和服务放在指尖也不为过,通过智能手机轻松购买和结算。但与此相反,非面对面结算的大部分还是以信用卡为基础的结算服务,迫切需求在支付结算领域进行革新。

Precedence Research 表示,2019年,非面对面结算市场规模被评估为韩币约1,169万亿韩元(\$1.05 Trillion),该趋势将从2020年到2027年保持年均20%的增长率,并持续增加。(7)

KON将现有结算系统的中间参与企业的作用用SmartContract和Token economy代替,可以将现有3%的结算手续费率减少至1%,缩短漫长的结算时间。另外,支付服务用户将自己的支付模式和支付信息与平台内值得信赖的Wallet提供者共享,可获得额外利益。至此加盟店、还有结算服务用户均可参与区块链基础结算生态系统,形成获得补偿和奖励的创新有效的结算服务结构。

12. Reference

- (1) [화폐혁명, 2018, 앳워크, 홍익희/홍기대]
- (2) [Nilson Report, Issue 1102 2017]
- (3) [Statista, Forecast of leading payment cards in the United States in 2023, by purchase volume]
- (4) [2016년 한국은행 연구조사]
- (5) [2018년 4월 서울시 연구조사]
- (6) Tether (cryptocurrency) Wikipedia
- (7) December 11, 2020 08:33 ET | Source: Precedence Research

13. 免责条款 (DISCLAIMER)

1. 本白皮书旨在说明KONPAY的服务, 事业的推进日程及进行
2. 本白皮书的版本是以文件上端标记的日期为准制作的, 本白皮书的内容只反映了截至该日期的事业推进方向和进展情况等内容, 制定日期以后随时可以变更。
3. 本白皮书的版本可以根据修改内容的必要性不定期地变更更新。
4. 本白皮书没有以募集、收取资金为目的, 任何人不得以本白皮书为依据募集资金或收取资金, 不得将发送本白皮书等行为理解为购买提案。
5. 本白皮书不是为了提出投资建议或募集投资人而拟定的, 任何地理、环境因素都不能解释为投资提议或募集投资人的行为。
6. KONPAY的分配是通过与本白皮书无关的合同进行的, 合同事项根据相关合同进行。如本白皮书内容与合同书内容不一致, 或发生冲突, 应优先考虑合同书内容。
7. 本白皮书内容被定为非法的国家、地区, 不得复制、修改或发布全部或部分内容。另外, 对于将本白皮书内容规定为非法的国家、地区的人们, 如果认知并投资本白皮书内容, 那么这种投资是本人承担风险的, KONPAY对此不承担任何法律责任。
8. 在本白皮书中定义的KONPAY不能解释为债券、股票、证券、期权、衍生品等金融投资商品, 在任何情况下都不能主张对此的权利。KONPAY在任何情况下都不会保障金融利息等的收入及收益。另外, KONPAY的购买者在任何情况下都不能将KONPAYvzf的购买行为解释为是为了投资和创造收益的行为, 任何人也不能将其理解为能够获得投资收益、利息等金融所得的个体了解或认识。
9. KONPAY在传送时点, 具有完全的功能。
10. 本白皮书不保证KONPAY所推进的事业的完整性, 想使用KONPAY的合同当事人在可能范围内提供KONPAY的服务。本白皮书的内容对服务提供和开发过程中可能出现的错误、日程延误以及与此相关的事项不负责, 任何人都不能对此追究责任。

11. 本白皮书包含关于今后计划的内容,是以实现计划为基础制写的。但是,不保证这一点,也不保证本白皮书的内容今后开发完成服务的完整性
12. 本白皮书的内容在任何情况下都不能被解读为法律、财务、会计、税务等咨询,在购买、使用KON的过程中,根据不同国家、不同地区的政策和法律,可能会发生不同的法律、财务、会计、税务等处分。购买,用户可能需要对此提供另外的咨询,KONPAY不负责这些事项。
13. 由于来自第三方的系统攻击、天灾及不可抗力思维等KONPAY有意无意的原因,生态系统的建造可能会被推迟,或发生其他有形、无形的损失。
14. KONPAY不负责因购买者个人Key丢失及泄露导致的购买者风险。
15. 硬币价值下降及市场环境变化、不确定性、政治风险、与竞争公司竞争等所有风险都难以摆脱,KONPAY的开发可能会因此中断,服务方向和计划也会发生改变。
16. KONPAY是正在开发的技术,在技术开发过程中可能发生的技术变化会对 KONPAY产生负面影响。
17. KONPAY 对包括生态系统运行政策和运行中断,在内的所有决定事项不委托他人或转让,所有决策均由 KONPAY 自由斟酌裁定决定。

