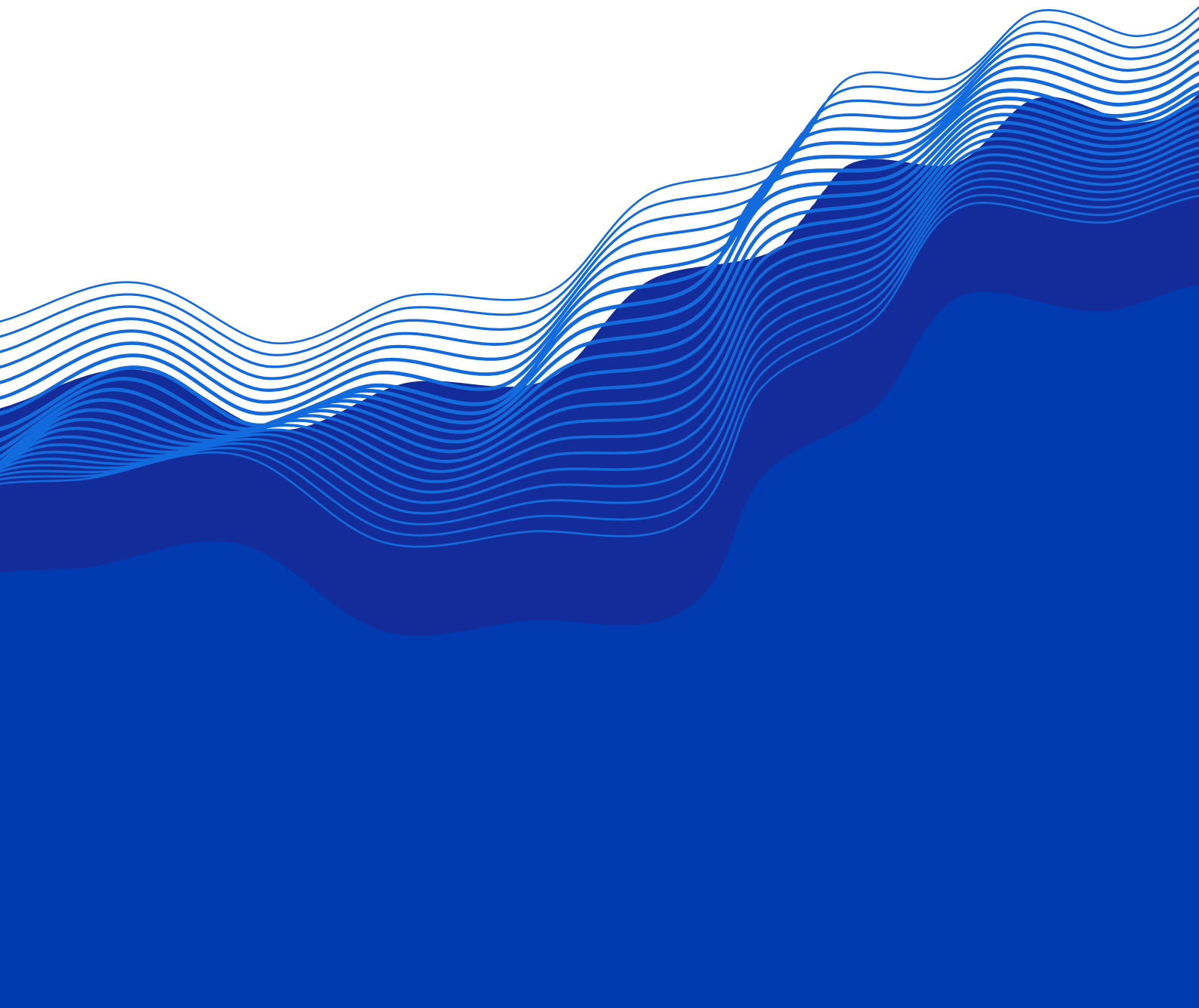




# **KONPAY**

## **WHITE PAPER**

Version 1.2.4



The background is a solid blue color. In the upper left, there are several thin, white, curved lines that sweep across the frame, creating a sense of motion or a stylized sky. In the lower right, there is a faint, light blue silhouette of a globe, showing the continents of North and South America. Centered in the middle of the page is a line of white Korean text.

본 백서는 번역본이며 해석의 기준은 영문을 원본으로 합니다.

# CONTENTS

## 01 서론

## 02 현재 결제 서비스의 현황 및 문제점

- 2.1 기존 금융권의 결제 구조로 인한 복잡한 처리 절차
- 2.2 정산 주기 문제
- 2.3 가맹점 가입비 및 추가 결제 수수료

## 03 블록체인 기반 결제 솔루션

- 3.1 블록체인 기반 통합관리 시스템
- 3.2 온/오프라인 통합 결제 플랫폼
- 3.3 KONPAY 시스템 및 다중 디지털 자산 지원

## 04 결제 서비스 모델

- 4.1 플랫폼 제공자 (Platform Provider)
- 4.2 노드 피어 시스템 (Node Peer System)
- 4.3 마켓플레이스 (Marketplace)

## 05 토큰 이코노미

- 5.1 KONPAY 블록체인 네트워크
- 5.2 플랫폼 제공자 (Platform Provider)
- 5.3 가맹점 (Merchant)
- 5.4 소비자 (Consumer)
- 5.5 KONPAY 코인의 고유 가치
- 5.6 소비자 구매정보 관리시스템

## 06 KONPAY 구성

- 6.1 블록체인
- 6.2 멀티 블록체인 시스템

## 07 콘페이(KONPAY) 발행, 배분 및 락업 계획

- 7.1 KONPAY 코인 배분

## 08 팀

## 09 비즈니스 파트너

## 10 로드맵 (Road Map)

## 11 Conclusion

## 12 Reference

## 13 면책조항 (Disclaimer)

# SUMMARY

KONPAY의 목표는 기존 결제 시스템에서 구조적으로 발생할 수밖에 없었던 높은 수수료와 긴 정산 주기 문제를 개선할 수 있는 새로운 결제 서비스 시스템을 구축하는 것이다. 우리는 블록체인의 스마트 컨트랙트와 토큰 이코노미를 활용해 기존 결제 시스템의 다양한 중간 참여 업체들을 대체함으로써, 높은 수수료와 긴 정산 주기 문제에 대한 새로운 솔루션을 제공할 것이다.

KONPAY는 블록체인 결제 서비스 프로젝트로 모든 네트워크 참여자들에게 인센티브와 보상을 제공하고, 특히 가맹점과 사용자에게는 앱을 통한 사용이 편리한 결제 서비스 플랫폼을 제공함으로써 생태계 참여자간 상호작용을 활성화하고, 디지털자산의 유동성을 촉진시키는 구조이다.

## 01. 서론

최초의 디지털자산인 비트코인이 세상에 모습을 드러낸지 13년이 지났다. 비트코인의 가치는 2013년 키프로스 사태 당시 20달러 수준이었던 가격이 점점 상승해 지금은 5천400달러에 이르고 있지만, 여전히 주류를 대체할 수 있는 결제 수단으로써 자리 잡지 못하고 있다. 이에 반해 전세계적으로 신용카드의 대중화, 인터넷/모바일 뱅킹의 확대, 전자상거래 및 디지털 이코노미의 팽창 등으로 인해 온라인 및 오프라인 결제의 규모는 지역과 국경을 넘어서 전세계적으로 점점 더 확대되고 있으며, 따라서 새로운 결제 솔루션의 개발이 요구되고 있다.

그밖에도 새로운 결제시스템이 필요한 이유는 더 있다. 여전히 세계의 많은 인구들이 구조적인 문제로 인해, 또는 지리적인 문제로 인해 은행계좌를 소유하지 못하고 있다. 한 예로, 파키스탄 사람들은 90% 이상이 은행계좌가 없다. (1) 아프카니스탄에서는 여성들이 은행계좌를 개설할 수 없다. 이렇듯 현대사회가 가지고 있는 고질적인 문제들을 해결하는 것이 바로 디지털자산 창시자들이 이루고자 했던 목표이며, 이는 매우 숭고한 의미를 지님에도 불구하고, 현실 세계에서 아직까지 적용되지 못하고 있다.

디지털자산은 오늘날 지역을 넘어선 국가간 디지털 이코노미가 점점 확대되는 현시점에서 기존의 결제 구조가 가진 문제점을 해결할 수 있는 대안으로 제시되고 있다. 하지만 이전의 디지털자산 기반 결제 솔루션들은 많은 시행착오를 겪었으며, 따라서 현실 경제에 안착하기 위해서는 다음의 사항들에 대한 심도 있는 접근이 요구된다.

- 1) 디지털자산의 높은 가격 변동성
- 2) 모든 일반인이 쉽게 참여할 수 있는 인센티브 시스템의 결여
- 3) 디지털자산이 갖는 복잡하고 어려운 사용자 경험과 높은 난이도의 학습 곡선
- 4) 전통 오프라인 결제 시장에서의 블록체인 결제 도입에 대한 물리적 한계

KONPAY는 기존 카드 결제 서비스가 지닌 구조적 한계점을 정확히 기술하고, 이에 대한 대안으로써 현실 세계에 빠르게 적용 가능한 블록체인 기반 결제 솔루션을 제공하고자 한다.

## 02. 현재 결제 서비스의 현황 및 문제점

세계적으로 핀테크를 활용한 낮은 수수료의 지급결제 서비스가 확산되고 있지만 현재까지도 카드기반 결제서비스의 이용도가 매우 높다.

2015년 카드기반 결제 구매량을 살펴보면 American Express, Diners Club/Discover, JCB, Mastercard, UnionPay, 그리고 Visa의 전체 결제 구매량은 약 20조 5천억 달러로 (\$20.5 trillion), 한화로 2경 2,908조 7,500억원 규모이며, 이런 추세는 계속 증가 되어 2025년에는 55조 달러 (\$54.891 trillion) 약 6경 1,435조원에 이를 것으로는 예측되고 있다. (2)

이런 카드기반 결제 추이는 계속 증가하고 있으며, Statista의 한 예측 조사에 따르면 2023년 미국내 카드 결제량, Visa 카드 결제량은 약 5천5백71조 원(\$5.09 trillion), 그리고 Mastercard 는 그 뒤를 이어 약 2,529조원(\$2.27 trillion)에 달할 것으로 예측되고 있다. (3)

마찬가지로 우리나라의 경우도 카드기반 결제 구매량이 높은 수치를 차지하고 있다. 전체 결제 대비 하루 평균 카드결제가 차지하는 비율은 전체 중 가장 높은 54.8%, 체크·직불카드 16.2%, 현금 13.6%, 계좌이체 15.2%, 그리고 디지털자산 등 0.2%로 결제가 이뤄지는 것으로 나타났다. (4)

반대로, 중국의 경우 모바일결제의 약 90%를 위챗페이(수수료 0.6%)와 알리페이(수수료 0.5%)로 사용한다.

한국 정부도 사업자들의 신용카드 수수료 부담을 완화하고자 2017년 7월에 카드수수료를 3억원 이하 영세사업자 0.8%, 5억원이하 중소기업자 1.3%, 평균 2.1% 인하했으나 그 효과는 기대에 미치지 못했다.

한 예로, 한 연구조사에 따르면 편의점 카드수수료는 평균 900만 원으로 영업이익의 31%, 제빵 프랜차이즈는 1,200만 원으로 영업이익의 52%를 차지했다. 카드 결제 관행이 지배적인 가운데 정부정책에도 불구하고 여전히 수수료가 소상공인들에겐 큰 부담으로 작용하고 있다. (5)

또한 TAX Refund를 받기 위해서는, 결제자가 TAX Refund 신청을 하고 별도의 증빙 자료를 일일이 등록/증빙 해야 하며, 사업자들 또한 결제자의 TAX Refund를 처리하기 위한 별도의 시스템을 구축해야하는 등 번거로움이 지속적으로 발생하고 있다.

## 2.1 기존 금융권의 결제 구조로 인한 복잡한 처리 절차

기존 금융권의 결제 서비스는 겉으로는 사람들에게 편리함과 안전성을 제공하지만, 실제 결제부터 정산까지의 과정에서 구매자와 판매자 이외에도 많은 중간 참여 업체들이 (middlemen) 관계되어 있다. 이러한 제3자 금융 중간 참여 업체의 참여 과정에서 수수료가 발생하고, 결과적으로 소비자들이 지불하는 비용이 늘어나게 된다.

기존 결제 시장에서는 그 역할에 따라 컨슈머, PG, VAN, 신용카드사 등 여러 당사자가 참여한다.

참여자들은 결제 서비스 진행 간 다음의 역할을 담당한다.

- (1) 소비자는 온라인/오프라인에서 재화나 서비스를 구매
- (2) PG/VAN사는 결제 정보내용을 카드 단말기로 암호화하여 매입사로 전송
- (3) 매입사는 카드 발급사에 전자승인 요청
- (4) 카드 발급사는, 카드 사용 가능 여부를 확인한 후 역 방향으로 승인 메시지를 가맹점으로 전달

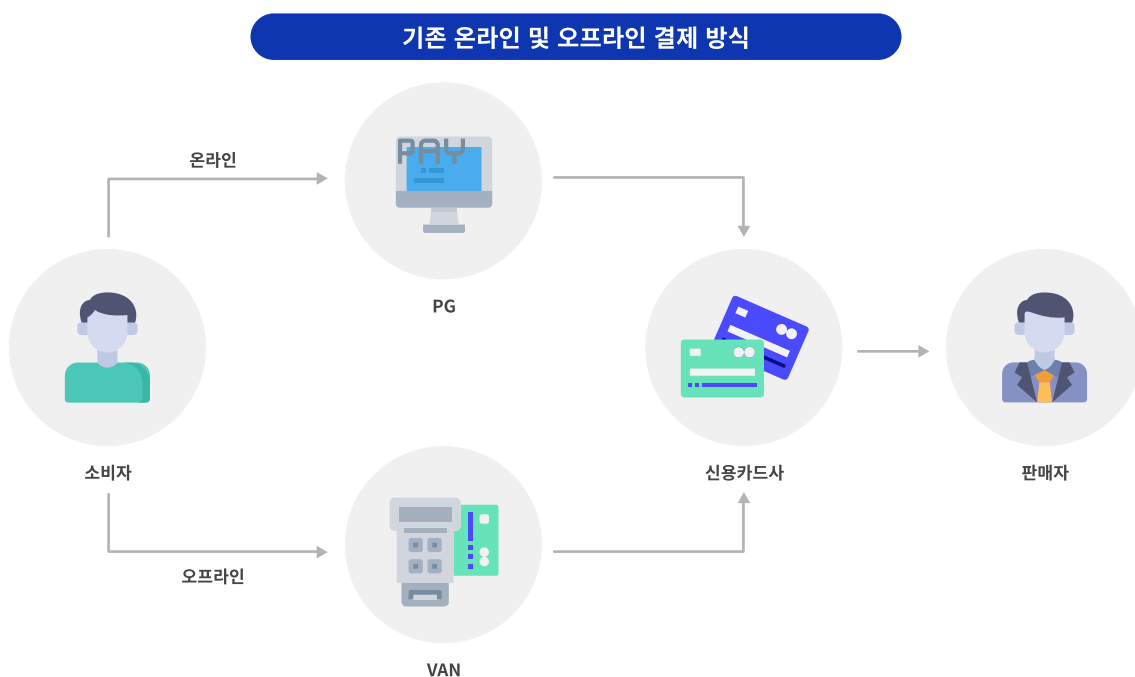


사진 1 - 신용카드 결제 정산 절차

보편적으로 신용카드 결제 서비스의 경우, 단일 거래를 처리하는 과정에서 결제부터 정산까지 5 - 8 개의 당사자들이 참여하게 되고, 총 13단계의 절차를 거쳐 결제를 처리하는 구조를 이루고 있다.

이같은 복잡한 구조와 절차로 인해 상인들이 지불하는 결제 수수료가 증가하고, 정산 과정에도 긴 시간이 소요될 수밖에 없는 악순환이 계속 되고 있다. 이러한 복잡한 구조는 수수료율에 영향을 주어, 적게는 0.1%부터 많게는 1%의 카드사 수수료가 추가로 발생하게 된다.

## 2.2 정산 주기 문제

일 정산 (D+7일 기준일 때)	
매입기간	고객 거래일
입금일자	고객 거래일 + 7일 (D+7)
정산일자 예시	입금일자 15일

주 1회 정산 (수~화 / 목 지급 기준일 때)	
매입기간	전전주 수요일 ~ 전주 화요일
입금일자	목요일 입금
정산일자 예시	입금일자 16일

표 1 - 정산 주기 문제 (일 정산, 주 1회 정산)

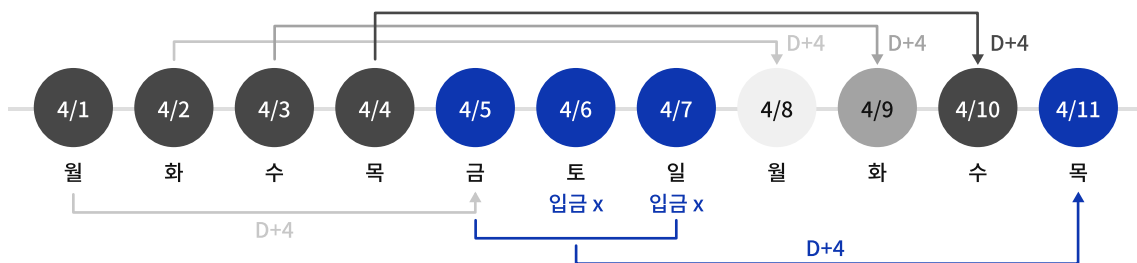


사진 2 - 음식 배달 플랫폼 정산 주기 예시

거래 확인의 가장 첫 단계는 거래 승인으로 지불 결제 시스템에 진입을 허가하고 카드 사용자의 계좌를 확인해 구매할 수 있는 충분한 자금이 있는지 확인하는 절차로 즉시 이루어진다. 하지만 그 후 정산과 대금 입금 단계에 도달할 때까지 여러 은행과 신용카드 회사, 그리고 관련 중간 참여 업체들의 승인을 거치게 되고, 이러한 절차는 약 10일에서 길게는 30일까지 시간이 소요되어 상인들의 현금 유동성에 큰 부담을 준다. 그 중에서도 온라인 결제 정산의 경우 최저 7일에서 최장 90일 정도가 소요되기 때문에 소규모 영세업자들이 자금을 운용하는데 부담이 매우 클 수밖에 없다. 이 경우 대금을 지급받기 전까지 상품/재화의 원재료 비용을 마련하기 위해 외부 자본을 조달하게 되고 따라서 추가적인 금융비용이 발생하게 된다.



이런 기존 결제 시스템이 지닌 비효율성을 개선하기 위한 대안으로 대형 플랫폼사의 주도하에 정산 주기를 개선한 다양한 간편 결제 시스템들이 개발되고 있다. 그러나 이러한 플랫폼들의 경우, 높은 수수료율(N사 신용카드 결제 수수료 3.74%/무통장 입금 수수료 1%)을 적용하기 때문에 가맹점들에게 수수료 부담이 발생하는 문제점이 있다.

KONPAY는 기존 금융결제망의 구조적 비효율성을 블록체인 기술과 암호화폐 경제 생태계 그리고 KSNET+이 그동안 축적해온 통합 결제 솔루션 서비스 노하우를 함께 융합해 새로운 결제 솔루션을 개발하고자 한다.

## 2.3 높은 가맹점 결제 수수료

일반적으로 소상공인들이 결제 서비스를 이용하기 위해서는 PG 또는 VAN사에 가입(등록비) 비용을 지불해야한다. 이렇게 결제 서비스를 등록하게 되면, 가맹점 수수료율을 정하게 되는데, 이때 PG사와 VAN사 모두 소규모 사업자보다는 아마존과 같은 대형 사업자에게 더 낮은 가맹점 수수료를 청구하기 때문에 결국 소상공인들은 거래량이 많은 백화점이나 대형 온라인 쇼핑몰에 비해 더욱 더 높은 거래 수수료를 부담해야 한다.

결제서비스 이용시 높은 수수료가 발생하는 이유는 구조적으로 1건의 결제 과정에 4 - 5개의 중간 참여 업체들이 결제를 위한 인증, 정산, 결제, 그리고 지급 등의 여러 업무를 나눠서 처리하고 있기 때문이다.

### 03. 블록체인 기반 결제 솔루션

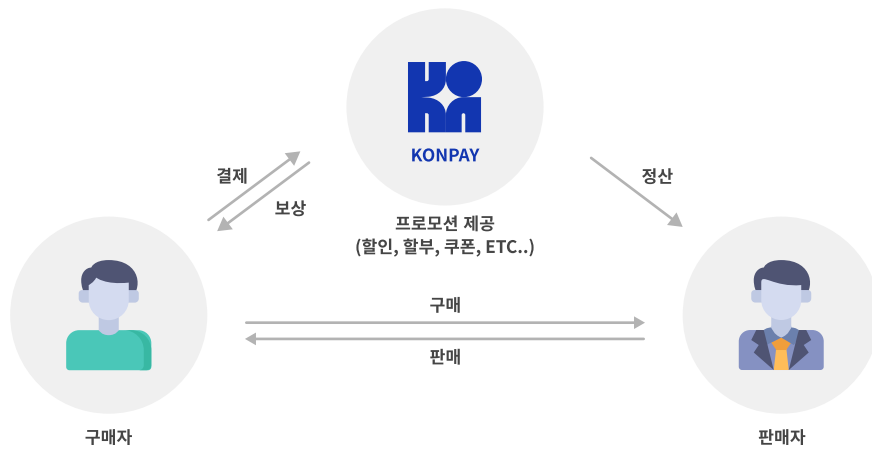


사진 3 - KON 결제 서비스 모델

KONPAY는 블록체인 기반의 스마트 컨트랙트와 자체 코인 경제 생태계를 통해 기존 결제 시스템의 비효율성을 개선한 빠르고 저렴한 End To End 결제 플랫폼이다.

기존 결제 구조의 비효율성을 개선하고 동시에 실제 사용이 가능한 플랫폼을 만들기 위해서는 반드시 다음의 사항들이 고려되어야 한다.

첫째, 기존 결제 시스템이 제공하는 빠른 거래 처리 속도와 접근이 편리한 플랫폼을 구현할 수 있어야 한다. 아무리 낮은 결제 수수료를 제공하더라도, 이용자의 입장에서 사용이 불편하고, 매 결제시 대기 시간이 길어져 대기자가 발생한다면 가맹점 입장에서도 새로운 시스템을 도입하는게 번거로울 수 밖에 없다.

둘째, 소매점 및 가맹점들이 결제 수단으로 디지털자산을 받아들이기 위해서는 디지털자산이 가진 변동성 문제에 대한 충분한 고려가 필요하다. 기존의 디지털자산 기반의 결제 솔루션들이 많은 시행착오를 겪었고, 따라서 가맹점과 소비자가 결제 수단으로써 사용할 수 있는, 변동성에 유연하게 대처할 수 있는 모델을 제시하는 것이 필요하다.

셋째, 플랫폼 이용자를 포함한 다양한 업종의 사업자들이 각 업종의 특성에 맞게 프로모션과 정책 등을 자유롭게 적용할 수 있는 확장성과 실생활에서 온라인과 오프라인 결제에 모두에 최적화된 편리성을 제공할 수 있어야 한다.

이에 KONPAY는 자체 코인 경제 생태계를 통하여 변동성에 유연하게 대처할 수 있고, 또 온/오프라인 결제에 편리한 플랫폼 모델을 대안으로 제시하고자 한다.

### 3.1 블록체인 기반 통합 관리 시스템

KONPAY는 기존 결제 구조의 정산 기간보다 더욱 빠르게 정산이 가능한 서비스를 가맹점에게 제공하고자 한다. 기존 결제 서비스의 정산 주기가 보통 2일 이상 소요되는 반면, KONPAY는 스마트 컨트랙트를 활용해 3배 이상 빠른 정산 속도를 달성할 수 있다. 블록체인 기술을 적용하여 기존의 많은 중간 참여 업체들의 역할을 플랫폼 하나로 처리할 수 있기 때문에, 정산 주기뿐만 아니라, 정산과 대금 입금 단계에 발생하는 비용들을 최소화 할 수 있고, 결과적으로 낮은 수수료로 가맹점들이 결제 서비스를 이용하는 것이 가능하게 된다.

이밖에도 KONPAY는 스마트 컨트랙트 기반 통합 관리 시스템을 제공해 가맹점들이 수시로 자신의 거래 내역을 조회할 수 있을 뿐만 아니라, 매출, 수익, 환불 예상 금액, 외상 처리 금액 등등 가맹점들이 사업 운영에 필요한 통합 관리 시스템을 제공할 것이다. 이러한 통합 관리 시스템을 통해서 가맹점들은 고객의 거래량, 결제 빈도, 그리고 결제 패턴 등의 다양한 데이터들을 별도의 추가비용 지불 없이 효율적으로 관리할 수 있게 된다.



사진 4 - 가맹점 관리 시스템을 통해 커스터마이징 가능한 서비스 예시

KONPAY 블록체인 기반 플랫폼의 또다른 특징은 바로 협업사인 Dosoft가 보유한 ERP(통합정보관리시스템), SCM(통합공급망관리시스템) 등을 활용한 솔루션을 제공 하는것이다. 이를 통해서, 기존에 가맹점들이 독자적으로 진행하기 어려웠던 쿠폰 제공, 상품권 발행, 할부 서비스 등을 스마트컨트랙트 도구를 활용해 쉽게 기획할 수 있게 된다. 이를 통해서 가맹점들은 원하는 시점에 원하는 예산내에서 프로모션을 진행할 수 있는 환경을 얻게 된다.

### 3.2 온/오프라인 통합 결제 플랫폼

실생활에서 효율적으로 사용할 수 있는 통합 결제 플랫폼을 제공하기 위해서는 우선 이용자와 사업자, 그리고 거래 품목별 특성에 대한 깊은 이해가 선행되어야 한다. 특히 최근 비대면 문화가 급속히 발달하면서 온라인 결제 규모가 큰 폭으로 증가하고 있고, 이렇게 온라인 결제 규모가 증가하면서 그와 동시에 결제 취소와 환불 상황도 크게 늘어난다는 것을 뜻한다. 이 경우 가맹점은 지급된 자금이 빨리 회수되어야 이용자가 만족할 수 있는 서비스를 제공할 수 있고, 또, 이용자의 경우 환불 및 결제 취소가 보장되어야 부담없이 서비스를 이용할 수 있다. KONPAY는 결제사업자의 자금관리 및 가맹점과 이용자에 대한 신용도 관리 등의 노하우를 제공해 줌으로써 플랫폼의 신뢰도는 높이고, 이용자의 환불 및 취소 상황에 더욱 더 유연하게 대처할 수 있도록 지원할 것이다.

KONPAY의 메인 파트너사인 KSNET+는 2012년 부터 꾸준히 온라인 및 오프라인 통합 결제 서비스를 제공해 오고 있으며, 국내외 모바일 간편 결제, 신용카드 결제, 현금 결제와 같은 다양한 통합 결제 서비스를 제공하고 있다.

KONPAY는 메인 파트너사인 KSNET+가 보유하고 있는 풍부한 통합결제 서비스 경험과 블록체인 기술을 접목하여 현장에서 즉시 사용 가능한 차세대 통합 결제 플랫폼을 제공할 것이다.

뿐만 아니라, KONPAY는 자체 통합 결제 솔루션과 단말기 등 온라인 및 오프라인 결제 환경에 필요한 모든 결제 솔루션을 사업자에게 제공하여 영세한 소상공인도 부담 없이 결제 솔루션을 사용 할 수 있는 환경을 제공할 것이다. 이를 통해 소상공인들이 부담스러운 초기 투자금액 없이도 매장에서 결제 솔루션을 사용할 수 있도록 도울 것이다.

### 3.3 KONPAY시스템 및 다중 디지털 자산 지원

디지털자산 기반 온/오프라인 결제 플랫폼을 구축할 경우, 결제 데이터 신뢰를 위한 중개 업체와 결제 처리 절차를 단순화 함으로써 수수료 비용을 절감할 수 있다. 하지만 디지털자산을 활용한 결제 플랫폼이 실생활에 적용되기 위해서는 무엇보다도 다음의 문제들에 대한 해결 방안이 필요하다.

- 1) 디지털자산의 높은 가격 변동성
- 2) 모든 일반인이 쉽게 참여할 수 있는 인센티브 시스템의 결여
- 3) 디지털자산이 갖는 복잡하고 어려운 사용자 경험과 높은 난이도의 학습 곡선

암호화폐의 높은 변동성을 해결하기 위해 지금까지 많은 대안들이 제시되어 왔으나 그 중 스테이블 코인이 실생활에 적용될 수 있는 좋은 대안으로 제시되고 있다. 하지만 테더(Tether)의 사례를 볼 때 (6), 은행계좌 감사 논란을 빚는 등 스테이블 코인 역시 중앙화와 투명성 결여의 리스크를 안고 있다. 뿐만아니라, 만약 매입 거래가 담보 역할을 하는 안정 자산의 전체 규모를 넘는 상황이 발생할 경우, 다른 디지털자산과 마찬가지로 가격 변동성에 취약하다.

그럼에도 스테이블코인과 같은 자산 기반 암호화폐의 장점은 바로, 해당 암호화폐의 가격이 암호화폐 시장과 분리된 기초자산 즉, 예를 들어 페깅(pegging)된 법정화폐에 의해 안정화된다는 것이다. 이 경우 해당 암호화폐의 가치 등락과 무관하게 법정화폐의 가치로 환산될 수 있기 때문에 결과적으로 가치 하락의 위험으로부터 자유로울 수 있는 장점이 있다.

따라서 이런 스테이블코인의 장점과 더불어 유틸리티 코인으로써의 고유 가치를 지닌, 그리고 기존 결제 시스템을 대체하기 위한 본연의 목표를 중시한 디지털자산을 구현한다면, 분명 높은 가격 변동성 문제를 일부 해결할 수 있을 것으로 보인다.

KONPAY는 이런 디지털자산의 가격 변동성에 최대한 유연하게 대응하기 위한 대안으로 자체 유틸리티 코인인 KONPAY를 활용한 즉시 정산 방식을 통하여, 서비스 구매자와 가맹점 모두 KON COIN을 사용해 결제시 혜택과 보상을 받을 수 있을 뿐만 아니라, 가격 변동성에 영향을 받지 않는 안전한 결제 수단으로써 사용할 수 있도록 할 것이다.

이밖에도, 비트코인(BTC), 이더리움(ETH) 등, 인지도 높은 디지털자산과 비교적 변동성이 낮은 스테이블 코인등 다양한 자산으로도 결제할 수 있도록 해, 이용자가 원하는 디지털자산으로 최대한 가격 변동성에 영향을 받지 않고 플랫폼을 이용할 수 있도록 자유도를 제공할 것이다.

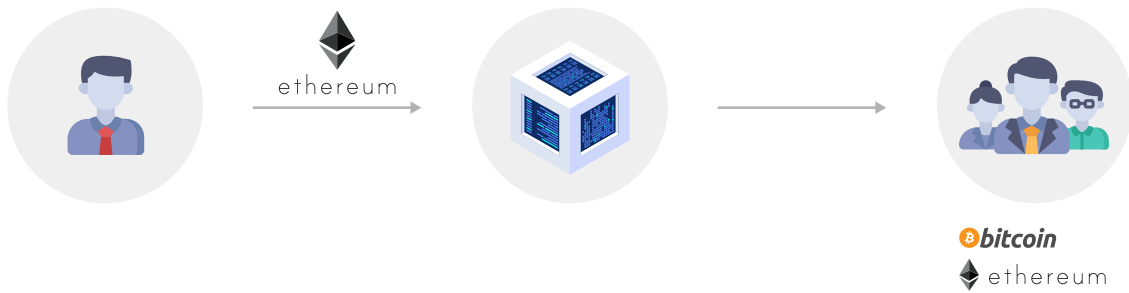


사진 5 - 다중 디지털 자산 결제 예시

소비자들은 KON COIN으로 결제할 경우 항상 5% 기본 할인율을 제공받게 되어, 자체의 고유 가치가 발생하고, 이는 소비자들이 지속적으로 KON COIN을 사용할 수 있는 계기를 마련할 것이다.

뿐만 아니라, 개인간 P2P 디지털자산 거래를 활성화하고, 기존의 거래소보다 손쉽게 플랫폼 사용이 가능하도록 하는 한편, 최소한의 수수료로 부담 없이 거래가 가능하도록 할 것이다. 이를 통해서 KONPAY는 디지털자산 결제가 더욱 활성화될 수 있도록 노력할 것이다.

## 04. 결제 서비스 모델

KONPAY는 간편한 결제 앱(iOS, Android)을 통해 네트워크 이용자들이 P2P 송금 및 결제, 그리고 가맹점 간편 결제 기능을 보다 저렴하고 효율적으로 이용할 수 있도록 블록체인 기반 통합 결제 서비스를 제공한다.

KONPAY의 결제 기능의 경우 사용자가 결제한 KONPAY 코인의 0.4%를 네트워크가 결제 수수료로 수취하고, 나머지 99.6%는 가맹점에 전송하게 된다. 이는 기존의 결제 수수료보다 더 저렴한 수수료로 결제 서비스 이용이 가능하기 때문에 가맹점들이 더 큰 영업 이익을 기대할 수 있을 뿐만 아니라, 빠른 정산으로 인해 자금의 유동성 쉽게 확보할 수 있는 장점이 있다. 또한 네트워크 수수료로 수취한 결제 수수료 중 일정량은 KONPAY 이용자(구매자, 판매자)에게 보상 형태로 지급된다. 이는 결제 시 5% 추가할인 등의 프로모션이나 이용 수수료 페이백 등 다양하게 이용자에게 보상으로 지급하여 다시 KONPAY 이코노미 내에 환원되어 사용될 수 있도록 할 예정이다.

KONPAY가 제공하는 P2P 전송 기능의 경우, 송금자는 0.05%의 수수료를 네트워크에 지불하고, 송금하고자 하는 금액의 100%를 수취자에게 송금하게 된다. 그리고 이렇게 KONPAY가 수취한 수수료는 네트워크 결제 기능과 송금 기능을 이용한 사용자와 블록 검증과 생성을 위한 보상으로 지급된다.

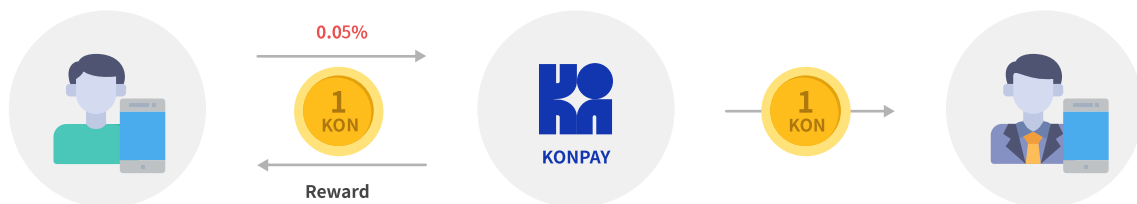


사진 6 - P2P 송금 모델

## 4.1 플랫폼 제공자 (Platform Provider)



플랫폼 제공자는 결제와 거래를 지원하는 플랫폼 서비스를 제공하며, 사용자 비율에 따라 일정 거래 수수료를 대가로 지급받게 된다. 플랫폼 제공자가 되기 위해서는 해당 지역의 KYC와 AML 절차를 수행해야 하며, 독자적인 CA 서버 구축이 필요하다. 또한, 단순히 결제 기능을 제공하는 디지털자산 지갑 서비스를 넘어서, 가맹점이 되어 사업을 발전시킬 수도 있다.

예를 들어, 온라인 쇼핑몰 또는 프랜차이즈 영업점의 경우, KONPAY 네트워크에서 가맹점으로 결제 기능을 이용하는 것 외에도, 플랫폼 제공자로서 쇼핑몰 내에서 KONPAY를 이용한 다양한 결제 및 송금 기능을 직접 자사 고객 또는 자사의 직원에게 제공하는 등 비즈니스 모델을 다양화할 수 있다.



## 4.2 노드 피어 시스템 (Node Peer System)

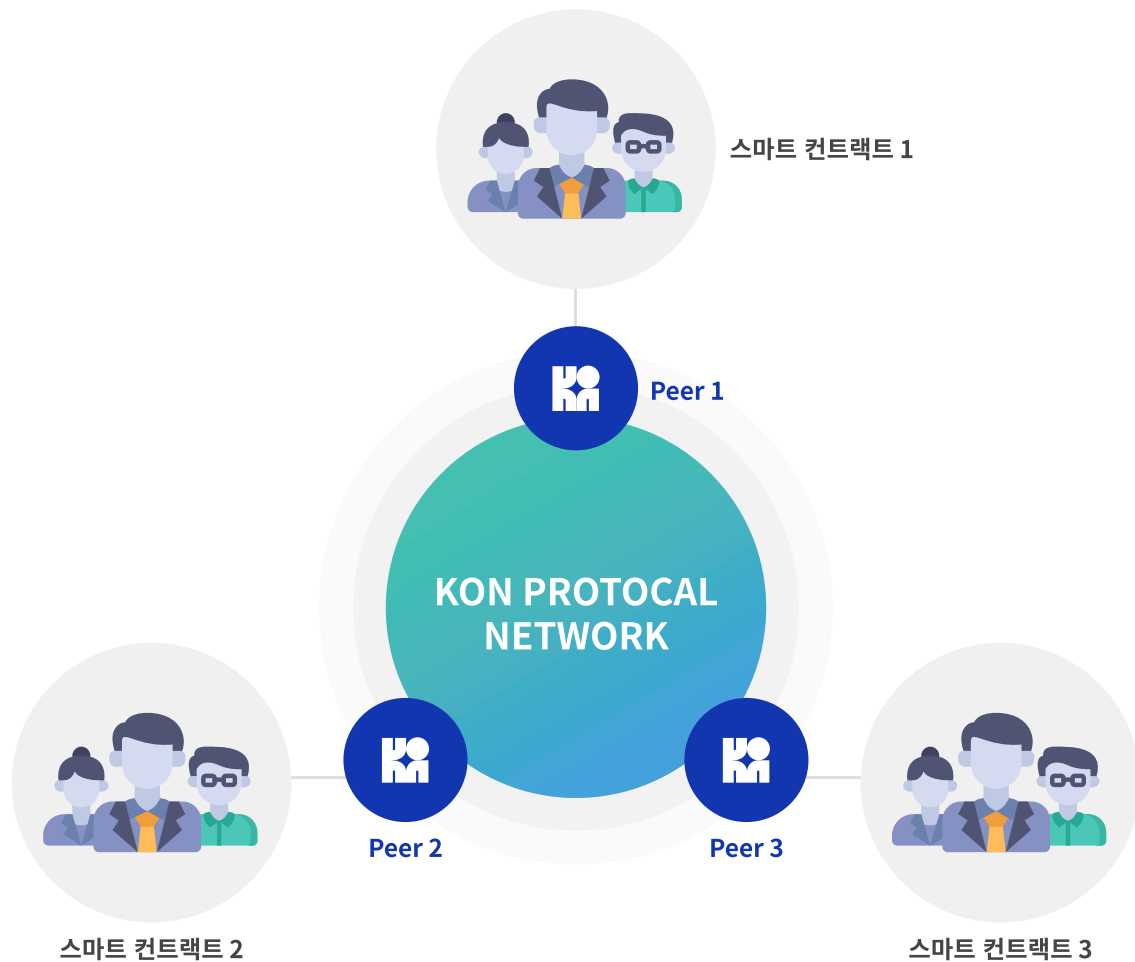


사진 8 - Peer 모델 예시

일반적으로 블록체인 네트워크는 일련의 peer node (또는 간단히 node 들이 그룹으로 연결된 단위)로 구성된다. Peer는 네트워크에서 매우 중요한 블록체인 원장과 스마트 컨트랙트 계약을 호스팅하는, 실질적인 블록검증자로서 블록 검증, 생성 그리고 전송을 담당하며, 그 보상으로 별도의 수수료를 받게 된다.

KONPAY 네트워크는 노드 피어 시스템을 통해 Peer의 블록 검증을 단말기가 맡게 된다. 해당 단말기에 블록 검증을 위한 소프트웨어가インストール되어 있어, 가맹점이 단말기를 사용해 결제 서비스를 제공하면서 함께 블록 검증자의 역할도 하게 되고, 이를 통해 추가 보상도 받게되는 구조이다. 이 외에도 일반 플랫폼 이용자가 일정 수량의 KON COIN을 Staking해 단말기를 소상공인에게 대여해주는 노드 피어 파트너 방식도 제공될 예정이다. 이때 블록검증시 얻게되는 보상에 대해 이용자와 가맹점이 일정 지분을 공유하게 되어, 소상공인 가맹점은 초기 투자금액 없이 결제 서비스를 이용할 수 있는 장점이 있고, 이용자는 Staking을 통해 부수적 수익을 얻게 되는 구조이다.

### 4.3 마켓플레이스 (Marketplace)

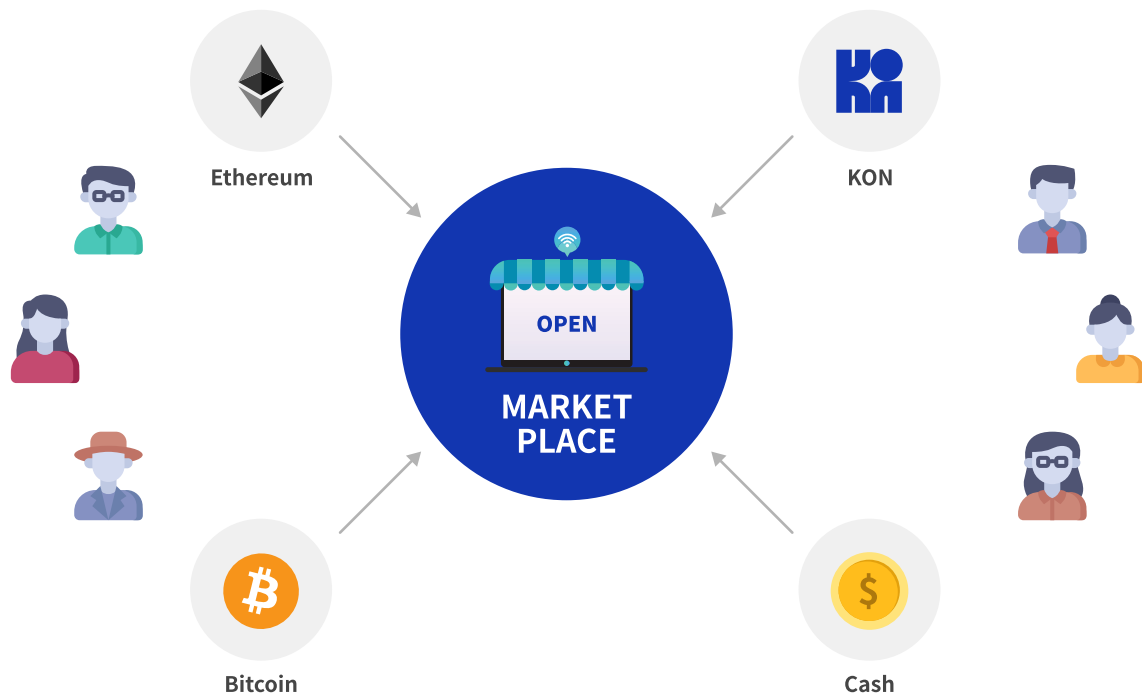


사진 9 - 마켓플레이스 예시

KONPAY는 또한, 개인이용자들이 마켓플레이스를 이용해 KON COIN 거래, 그리고 다중 디지털 자산간 거래를 할 수 있도록 해, 모든 이용자가 최소한의 수수료만으로 즉시적인 포인트 및 디지털자산 거래가 가능하도록 서비스를 제공할 것이다. 마켓플레이스 거래를 통해 수취된 수수료는 이용자들에게 플랫폼 이용에 따른 보상과 서비스 유지 및 보수를 위해 사용된다. 또한 마켓플레이스를 이용하기 위해서는 직접 KONPAY로 수수료를 지불하거나 아니면 KONPAY 자동 전환 지불 결제를 선택해 서비스를 이용할 수 있다.

이밖에도 KONPAY의 플랫폼 제공자, peer, 가맹점 등이 자체적으로 발행하는 쿠폰 또는 로열티 포인트 등이 있을 경우, 플랫폼 내 포인트의 사용처를 확장하거나, 마켓플레이스에서 이용자간 P2P 거래가 가능하도록 하여 이용자들이 더욱 효율적으로 플랫폼의 포인트를 활용할 수 있는 자유도를 제공할 예정이다.

## 05. 토큰 이코노미 (Token Economy)

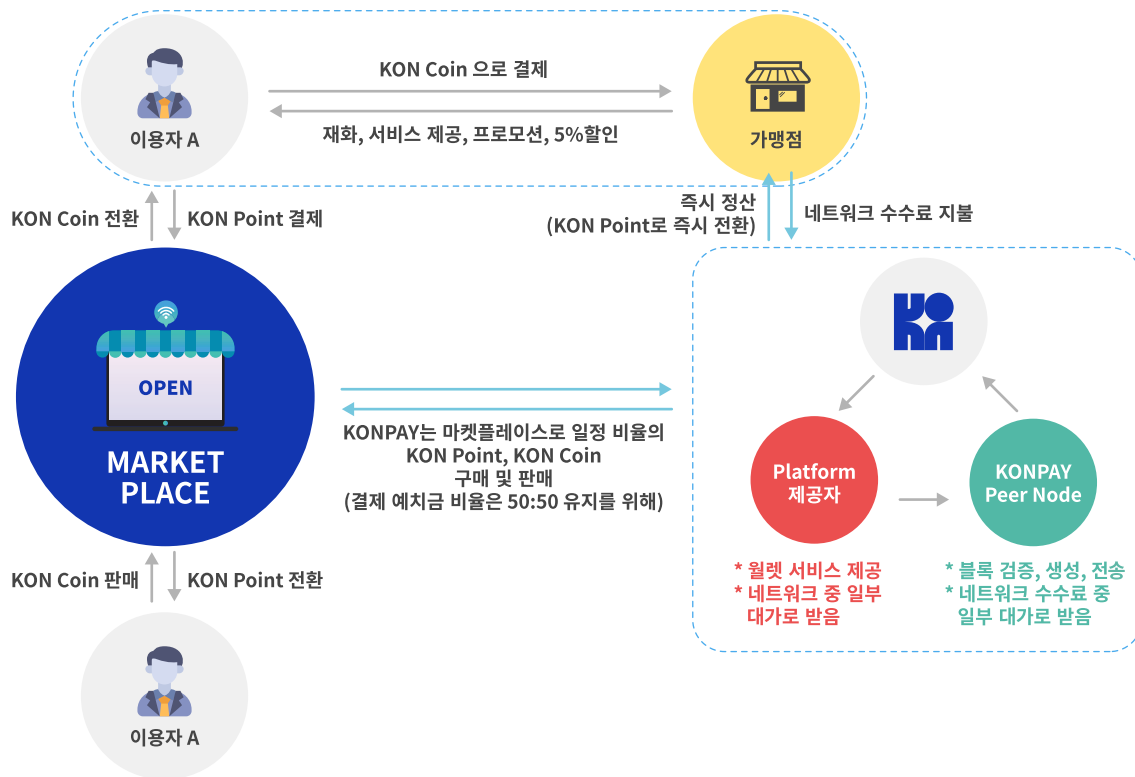


사진 10 - KNPAY 이코노미 순환 모델

비트코인 창시자인 Satoshi에 따르면, 블록체인이 다른 기술들과 차별화될 수 있는 가장 큰 이유는 바로 토큰 이코노미 때문이라고 한다. 암호화 기법, 컴퓨터 네트워크, 그리고 인센티브를 통한 경제 순환 구조를 모두 효과적으로 조합할 때만이 지금까지 없었던 전혀 새로운 유형의 혁신 기술을 만들어 낼 수 있다는 것이다.

일반적으로 결제 서비스를 볼 때, 자금의 흐름이 사용자로부터 가맹점으로, 즉 한 방향으로만 이동하는 것처럼 보이지만, 사실 이렇게 발생한 수입은 다시 다른 재화를 구매하거나, 직원들의 급여를 주는 등 다양한 방법으로 사회로 환원된다.

이처럼 모든 건강한 경제 구조는 정체되지 않고 끊임없이 순환하는 구조로 유지되며, 이는 블록체인의 토큰 이코노미 역시 마찬가지이다. 즉, 블록체인 생태계의 주체들이 서로 상호작용을 통해 경제적, 기술적 환경을 균형있게 이루어 갈 때, 생태계의 순환이 유지된다.

블록체인 기반 결제 시스템의 장점은 결제 데이터 처리 비용이 절감되고, 네트워크 참여자들이 검증과 네트워크 이용에 대한 보상과 인센티브를 얻게 된다는 것이다.

또한, 다양한 사업자들이 블록체인 결제 플랫폼을 통해 더욱 쉽고 효과적으로 결제 사업을 추진할 수 있다는 점이다.

KONPAY 이코노미의 주체는 KONPAY, 플랫폼 제공자, 가맹점, 그리고 사용자 총 4개로 구성되며, 서로 상호 작용을 함으로써 디지털 자산의 순환이 이루어지게 되고, 결과적으로 결제 환경의 안정성이 보장된다.

그중에서도 KONPAY플랫폼은 디지털자산 기반으로 구현될 토큰 이코노미 중 결제 부분을 담당하게 되며, 디지털자산이 블록체인 생태계에서 원활하게 순환될 수 있도록 지원하는 경제 시스템의 중추적인 역할을 하게된다.

KON COIN은 생태계에 참여하고 유지하는 모든 네트워크 참여자들에게 인센티브를 주는 거래 수단과 보상으로 사용되는 디지털자산이다.

## 5.1 KON 블록체인 네트워크

KONPAY의 블록체인은 자체 메인넷 기술을 활용한 메인 체인과 사이드 체인 구조를 가지고 있다. 따라서, 대량의 지속적인 결제 처리 부분은 이더리움을 기반으로한 사이드 체인에서 이루어지며, 다양한 디지털자산 거래는 안정성과 보안성을 위해 메인체인이 담당하게 된다.

## 5.2 플랫폼 제공자 (Platform Provider)

KONPAY에서 플랫폼 제공자의 가장 중요한 역할은 다른 블록체인 시스템과 마찬가지로 결제와 거래를 지원하는 월렛 서비스를 제공하는 것이며, 사용자 비율에 따라 일정 거래 수수료를 대가로 지급 받게 된다. 플랫폼 제공자가 되기 위해서는 우선적으로 해당 서비스가 제공되는 국가의 KYC, AML 규정을 준수해야 하며, 독자적인 CA 서버를 구축해야 한다. 플랫폼 제공자의 선정 방식과 적격성에 대한 검증은 KONPAY가 담당하게 된다.

### 5.3 가맹점 (Merchant)

가맹점은 KONPAY 생태계에서 결제 시스템을 통해 사용자와 직접 소통하며, 재화 및 서비스를 제공하고, 사용자로부터 KON COIN 및 다양한 자산으로 결제를 받는다. 가맹점들은 사용자 기여의 대가로 로열티 포인트, 쿠폰 등 자체 토큰으로 프로모션을 진행할 수 있다. KONPAY 네트워크는 1% 미만의 거래 수수료와 다양한 마케팅 및 프로모션 솔루션을 가맹점들에게 제공하며, 거래 비율에 따라 KON COIN을 플랫폼 이용에 대한 보상으로 제공한다. 뿐만 아니라, 가맹점은 이용자가 KONPAY COIN으로 결제할 경우, 즉시 정산 방식을 통해, 결제 즉시 원화 가치로 정산이 이루어지고, KONPAY의 결제 예치금 Pool에서 즉시 원화로 교환되어 가맹점에 대금결제를 진행하게 된다. 또한, 가맹점은 온/오프라인 결제를 위해 단말기를 사용하게 되고, 단말기에 탑재된 노드 피어 소프트웨어를 통해 블록검증자의 역할을 하게 되고, 이에 대한 보상도 추가로 받게된다.

### 5.4 소비자 (Consumer)

소비자는 KONPAY 생태계에서 상품과 서비스를 구매하기 위한 결제수단으로 KON COIN 및 다양한 자산을 사용한다. 사용자가 특정 비율의 KON COIN을 보유하게 되면 그 수량에 따라 기여도 레벨을 부여받게 되고, 레벨에 따라 송금 수수료 할인, P2P 거래, KON COIN 대출, 그리고 Staking을 통해 노드 피어 파트너로 참여해 블록 검증에 대한 보상을 분배 받을 수 있다. 뿐만 아니라, 사용자의 거래 정보를 신뢰할 수 있는 네트워크 참여자와 공유함으로써 거래 정보 공유에 대한 보상으로 KON COIN 또는 각종 가맹점 포인트, 등을 받을 수 있으며, 이러한 인센티브 프로그램은 KONPAY 디지털자산의 유동성을 촉진하여 생태계의 성장과 안정적인 경제 순환을 이루게 된다.

## 5.5 KON COIN의 고유 가치

KON COIN에 대한 가장 주목할 점은 바로 원화 대비 가치가 계속 변화하더라도, 해당 코인이 항상 플랫폼 내 5% 할인율을 적용 받는다는 것이다. 따라서, 어떤 시점에서든 원화 대비 KON COIN 자체 가격 변동성과 상관없이 그 시점에 원화 가격에 해당하는 수량으로 전환하여 사용하는 것에 더욱 더 큰 가치가 있다.

예를 들어, 플랫폼 “이용자 A”가 가격이 1,000원인 “제품Y”를 구입하기 위해 KON COIN으로 전환하고자 할 때, (a)원화 대비 전환율이 1:1인 경우와 (b)원화 대비 전환율이 1:2인 경우가 있을 수 있다.

이 두 경우에서, “이용자 A”가 1,000원으로 구입할 수 있는 KON 코인의 수량은 각각 아래와 같다.

(a) 의 경우, 1,000원 = 1KON

(b) 의 경우, 1,000원 = 2KON

이 경우 “제품Y”의 원화 가격은 변하지 않고, 그대로 1,000원이 된다. 그러나 만약 우리가 “제품Y”를 구입하기 위한 수단으로서 KON COIN을 하나의 거치는 과정으로 본다면, 하나의 중간 참여 업체로 생각하게 된다면, 다음의 상황을 생각해 볼 수 있다.

(c) 1,000원 = 1KONPAY = “제품Y”

(d) 1,000원 = 2KONPAY = “제품Y”

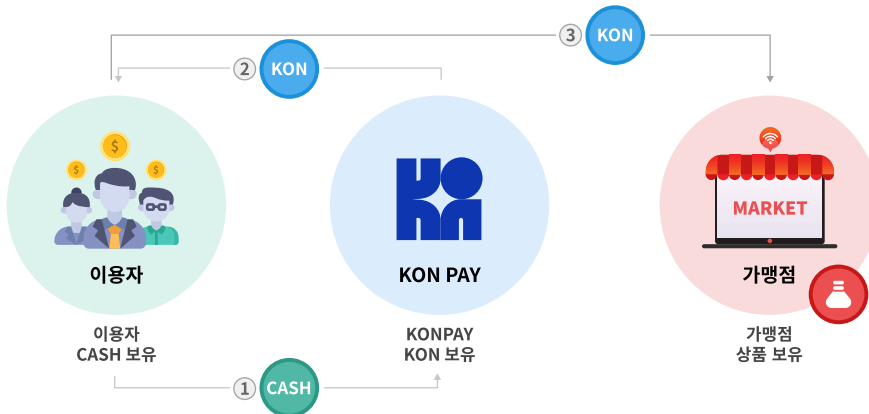
즉, 거래 시장에서 생성되는 가격과는 무관하게 생태계 내에서 KON COIN의 고유 가치를 지닌다.

- 첫번째, 중간 참여 업체의 역할을 대체하는 거래 검증자로서의 역할
- 두번째, 항상 해당 플랫폼에서 재화 구입시 5%의 할인율을 적용받을 수 있다는 점
- 세번째, 마켓플레이스를 이용하기 위해서 KON COIN으로 수수료를 지불하기 때문에 항상 수요가 발생하는 점 등 총 3가지의 고유 가치를 지니게 된다.

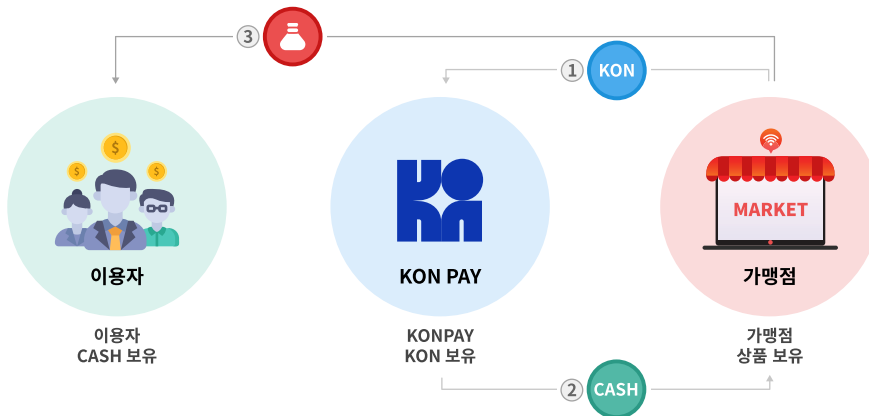
## 거래 전



거래 1 위의 2) 방식으로 결제시, 즉시적으로 카카오페이 포인트가 KON으로 전환되어 결제가 이루어지는 과정



거래 2 즉시 KON 전환 후 결제된 KON이 다시 가맹점에 원화로 정산되어 대금 결제가 이루어 지는 방식



## 거래 후



사진 11 - Konpay Service를 이용한 이용자와 가맹점간 거래 예시

## 5.6 소비자 구매정보 관리시스템

고객 정보 또는 소비자 정보는 마케팅 회사 및 부서에서 주로 고객층의 구매 행동과 패턴 등을 분석해 전반적인 고객 만족도를 높이기 위해 사용되는 데이터이다. 하지만 이런 고객 데이터 수집은 때로는 고객의 개인 정보 보호를 침해하며 수집되기도 해, 이에 대한 정확한 관리와 규제가 가능한 관리 시스템이 요구되고 있다. 인터넷 시대에 살고 있는 우리에게 일반적으로 고객 데이터 수집은 명시적인 온라인 설문 조사나 개인정보 수집이용에 동의하는 방법 말고도, 클릭을 또는 이탈을 등의 보이지 않는 방식을 통해 수집 되기도 한다. 또한, 제3자 개인정보 제공의 경우 정확히 어떤 목적으로 어떤 기관에 사용되는지에 대한 정보가 부족해 남용 및 유출에 취약한 실정이다.

KONPAY는 플랫폼을 이용하는 소비자들이 자신의 구매 정보 및 소비자 정보를 직접 관리할 수 있도록 구매정보 관리 기능을 제공할 것이다. 이를 통해 소비자들은 KONPAY에 등록되어진 파트너사 및 가맹점 중 자신이 원하는 기관에 자신이 제공하고자 하는 고객 정보만 제공할 수 있는 자유도를 가지게 된다. 또한, 제공된 정보의 횟수, 목적 그리고 중요도에 따라서 이용자에게 KON COIN을 보상으로 제공하여 소비자들이 자신의 구매 정보와 소비자 정보를 주도적으로 관리하는 동시에 이에 대한 보상을 받을 수 있도록 할 것이다.



## 06. KONPAY 구성

### 6.1 블록체인

블록체인 프로젝트는 크게 퍼블릭 블록체인과 프라이빗 블록체인으로 나누는 것이 일반적이며, 구현 형태는 네트워크 형태 또는 프로젝트 규모 기준으로 상당히 다양한 형태로 나뉜다. 퍼블릭 블록체인의 경우 누구나 네트워크에 참여하고 거래 기록을 볼 수 있는 접근성과 개방성 그리고 익명성의 장점이 있는 반면, 개인의 다양한 정보가 포함된 거래 정보를 블록체인에 기록해 누구나 열람할 수 있게 하는 것은 해당 정보가 도용되고 침해될 수 있는 여지가 있어, 결제 서비스에 적용하기는 부적합하다. 뿐만 아니라, 결제 처리 속도와 보안성 역시 결제 서비스를 위해서 반드시 고려되어야 할 중요한 사항들이다.

KONPAY는 Luniverse의 Baas 플랫폼을 활용한 메인 체인과 사이드 체인 구조를 가지고 있다. 따라서, 대량의 지속적인 결제 처리 부분은 하이퍼레저를 기반으로한 사이드 체인에서 이루어지며, 다양한 디지털자산 거래는 안정성과 보안성을 위해 메인체인이 담당하게 된다.

IBM과 Linux 재단에서 개발한 하이퍼레저 패브릭 블록체인은 허가형 블록체인으로 주로 일반 비즈니스와 금융 산업에 특화된 블록체인으로 알려져 있으며, 특히 보안성과 효율성이 뛰어난 장점을 지니고 있다. 뿐만아니라, 하이퍼레저 거래처리 속도를 확인할 수 있는 '하이퍼레저 캘리퍼 (Hyperledger Caliper)' 테스트 결과 읽기 약 3000TPS, 쓰기 약 1000TPS의 처리 속도가 가능하기 때문에 실생활에서 결제, 송금 등의 이용에 불편 없이 사용될 수 있을 것으로 예상된다.

KON의 블록에는 네트워크에서의 모든 상태 변화가 기록되며, 결제와 정산 등에 필요한 모든 정보를 허가된 신뢰할 수 있는 네트워크 참여자들에게만 공유해 통합 관리할 수 있는 장점이 있다.

## 6.2 멀티 블록체인 시스템

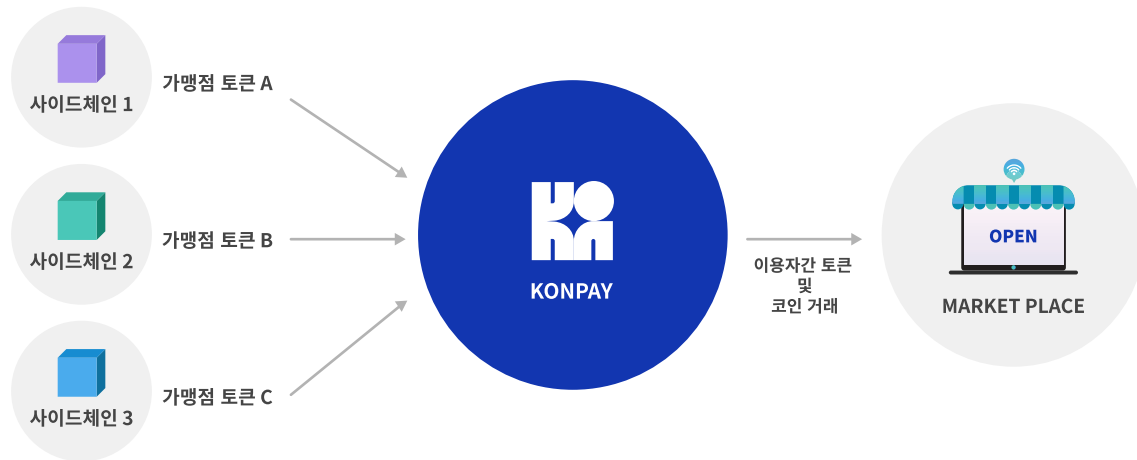


사진 12 - KONPAY 멀티 블록체인 시스템 구성 예시

KONPAY의 블록체인은 사용자의 결제와 정산 그리고 대금 결제 관련 정보 뿐만아니라, 가맹점이 직접 프로모션을 관리하고, 거래 내역을 확인 할 수 있는 관리 시스템을 블록체인에 연동하여 가맹점들이 쉽게 스마트 컨트랙트를 커스터마이징 할 수 있는 시스템을 제공할 것이다.

뿐만아니라, KONPAY는 네트워크의 확장성을 보장하고, 각 가맹점이 분리된 블록체인을 이용해 토큰 생성, 판매, 그리고 프로모션 운영 관련 정보를 더욱 더 안전하게 관리할 수 있도록 개별적으로 구성된 다중 블록체인 시스템을 사용한다.

## 07. 콘페이 (KONPAY) 발행 계획

KONPAY가 제공하는 결제 서비스는 월렛 앱 (iOS와 Android)을 다운 받아 이용이 가능하다.

구분	내용
이름	KONPAY
심볼	KON
발행량	3,200,000,000 KON
가치	KONPAY는 잠재적 가치만 존재하며 특정 자산으로 담보되지 않는다.
KONPAY는 KONPAY와 그 제품의 소유권, 권리를 대표하지 않는다.	

표 2 - 콘 (KON) 정보

### 7.1 KON COIN 배분

KONPAY의 네트워크에서 사용되는 KON코인은 네트워크 런칭과 동시에 총 3,200,000,000개의 Token으로 생성되며, 코인 분배 비율과 계획은 다음과 같다.

- 마켓플레이스 유동성 공급 Pool (30%)
- 이용자 보상 Pool (10%)
- 파트너 예치금 (15%)
- 결제 예치금 (30%)
- KONPAY 운영 & 마케팅 (10%)
- Advisors (5%)

#### (1) 마켓플레이스 유동성 공급 Pool (30%)

KONPAY 마켓플레이스에서 거래 유동성을 제공하기 위한 비축분으로, 거래량에 따라 일시적으로 올라가거나 내려갈 수 있지만, 지정된 15%의 가치를 KONPAY와 원화 각각 50:50의 비율로 지속적으로 유지할 예정이다.

#### (2) 이용자 보상 Pool (10%)

KONPAY에서 거래, 송금 서비스를 이용한 모든 이용자에게 플랫폼 생태계 참여에 대한 보상으로 일정분의 KON을 지급하기 위해 지정된 예치금이다.

지정된 예치금이 모두 소진되는 시점은 거래량에 따라 차이가 있을 수 있지만, 서비스 시작 이후 3년에서 10년으로 예상하고 있다. 또한, 과도한 프로모션으로 인해 일시적으로 많은 물량이 시장에 유통되지 않도록 유통물량과 Unlock 해제에 대한 상세한 내용은 별도의 공시를 통해 확인 가능하도록 할 예정이다.

### **(3) 파트너 예치금 (15%)**

KONPAY는 플랫폼의 결제 네트워크를 확산하기 위해 앞으로도 다양한 전략적 파트너들과 협업을 이어나갈 것이며, 파트너 예치금은 미래의 파트너들과 프로젝트를 이어나가기 위한 에어드랍 형식의 프로모션 또는 비즈니스를 위한 마케팅 용도로 활용될 수 있다.

### **(4) 결제 예치금 (30%)**

KONPAY는 네트워크의 확장과 가맹점 유치 그리고 블록체인을 통한 수수료 할인을 위해 KON COIN으로 결제시 5% 할인율을 적용하고 있다. 이로 인해 많은 결제가 KON COIN으로 이루어질 것을 대비해, 가맹점들이 정산 시점과 결제 시점의 KON COIN의 가격 변동성으로 인한 손해를 보지 않도록 결제 예치금을 운영할 계획이다. 따라서 결제가 승인되는 시점의 KON COIN의 가치에 맞는 원화로 환산 후 대금을 지급해 가격 변동성을 줄이고, 해당 KONPAY는 다시 구입을 원하는 이용자에게 판매 된다. 또한 향후 KONPAY에서 정산을 담당하는 참여자들에게도 결제 예치금을 KONPAY의 결제 예치금 Pool에 예치하는 조항을 계약에 명시하여, 자체적 결제 예치금을 보유할 수 있도록 할 예정이다. 해당 예치금은 원화 정산후 기존 보유분에 상응하는 원화와 KONPAY를 50:50의 비율로 유지하여 정산 후에도 지속적으로 결제 예치금의 유동성을 유지하기 위해 노력할 것이다.

### **(5) KONPAY 운영 & 마케팅 (10%)**

운영 예산은 KONPAY의 실질적인 운영과 사업 추진을 위한 초기 인재 영입과 사업 운영비로, 이후에는 자체적으로 비즈니스 모델을 구축해 수익을 창출하게 된다.

### **(6) 어드바이저 예산 (5%)**

KONPAY는 초기 기획 단계부터 다양한 업계의 전문가들로부터 블록체인 결제 시스템을 실생활에 사용하기 위한 기술적 자문과 조언을 구하여 왔다. 그리고 앞으로도 네트워크가 서비스를 시작하고 더욱 발전시키기 위해서 이들의 장기적인 협력과 자문을 구하고자 하여, 이들의 몫으로 총 발행량의 일부를 배정하였다.

## 08. 팀

### 8.1 Team



**차세영**  
FOUNDER

현) KONDOR CEO  
현) 서울벤처대학교 블록체인 /  
메타버스학과 지도교수  
현) 대한블록체인협회 자율규제의원  
고려대학교 블록체인 최고경영자과정 1기



**조경민**  
COO

전) 빗썸 오프라인센터 총괄  
전) NH농협은행 영업&마케팅  
전) 한국시티은행 여수신



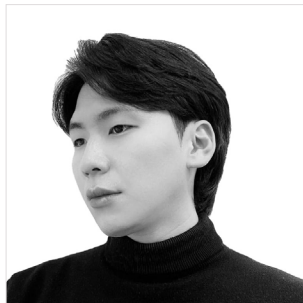
**장영철**  
CTO

전) Keystone Lab CTO  
전) INSIDERF 대표이사  
전) 인디코스 선임연구원



**이동규**  
CBO

전) THE Tensegrity Project Manager  
전) DEMIZE CEO  
블록체인 다수 프로젝트 자문 및 운영  
블록체인 관련 콘텐츠제작업 운영  
디지털 자산 거래소 고객센터 구축 및  
운영 총괄



**이우주**  
CMO

전) AllianceAPI I.R Consultant & BD  
전) 케이비트 마케팅&기획  
전) ICUBEN 마케팅



**송승호**  
Marketing Manager

현) PLAS PRODUCT CEO  
전) (주)오스코리아 상무이사  
전) (주)블록체인스토리 이사  
AFPK 공인재무설계사  
CFP 국제공인 재무설계사



**고은실**

**Operation Manager**

지연상사 해외쇼핑몰 운영

후리지아 온라인 쇼핑몰 운영

엘에스일렉트릭 인사팀

## 09. 비즈니스 파트너

KONPAY는 KSNET+의 파트너 회사로 국내외 저명한 기업들과 기술 제휴 및 비즈니스 파트너 제휴를 맺고 있으며, 향후 생태계 확장과 새로운 기능 개발을 위해 지속적인 협력을 이어갈 것이다.

KONPAY는 블록체인 생태계의 안전성과 안정화를 유지하고, 플랫폼의 가치를 더욱 더 높이기 위해 항상 정진할 것이며, 앞으로도 다양한 업종의 새로운 파트너들과 협업을 하기 위해 계속 노력할 것이다.

## 10. 로드맵 (Roadmap)





### Phase 3 : Global Expansion

- KONPAY 파생 상품 출시
- 글로벌 파트너(계열사 등) 확대



**2023 3Q**

**2023 4Q ~**



### Phase 4 : Global Value

- 거래소 협력 사업을 위한 파트너십
- 글로벌 파트너(계열사 등) 확대

KONPAY는 먼저 결제 서비스 플랫폼의 유용성을 극대화 하기 위해 노력할 것이다. 이를 위해 기존 파트너 가맹점을 포함한 다양한 비즈니스 파트너들과 협업하여 많은 이용자들이 결제 서비스에 참여할 수 있도록 적극적인 마케팅과 프로모션을 진행하고, 안전한 결제 서비스 환경을 구축하기 위해 노력할 것이다. KONPAY는 더 나아가, 실생활에서 편리하게 사용할 수 있는 새로운 기능들과 서비스를 개발하고, 향후 해외 / 외화결제, 그리고 텍스리펀 서비스도 지원할 수 있도록 인프라를 구축할 것이다. 우리는 국내를 넘어서 세계와 소통하는 블록체인 결제 서비스 플랫폼이 되기 위해 노력할 것이며, 또한 은행계좌를 가지지 못한 은행권 밖의 약 20억명의 인구가 결제 서비스를 사용할 수 있도록 하는 것을 최종 목표로 할 것이다.

Phase 1 단계에서는 네트워크 생태계의 유동성을 활성화 시킬 수 있도록 다양한 가맹점을 유치하고, 또 사업자들이 효율적인 프로모션과 사업운영을 할 수 있도록 다양한 관리자 툴을 지원할 예정이다.

Phase 2 단계에서는 KSNET+의 가맹점 결제 서비스를 더욱 확장할 예정이며, 다중 디지털자산 지불 결제 기능과 P2P 거래가 가능한 마켓플레이스를 런칭할 예정이다.

## 11. Conclusion

오늘날 우리 사회는 디지털 문화의 비약적 발전으로 필요한 모든 재화와 서비스를 손가락 끝에 두고 있다 해도 과언이 아닐 정도로 스마트폰을 통해서 손쉽게 구매하고 결제하고 있다. 하지만 이에 반해, 비대면 결제의 대부분은 아직도 카드 기반 결제 서비스가 대부분을 차지하고 있어, 지불 결제 영역에서의 혁신이 절실히 요구되고 있다.

Precedence Research에 따르면 2019년, 비대면 결제 시장의 규모는 원화로 약 1,169조 원 (\$1.05 Trillion)에 이르는 것으로 평가 되었고, 이 추세는 2020년 부터 2027년까지 연평균 성장률 20%를 유지하며 계속 증가할 것으로 내다봤다. (7)

KON은 기존 결제 시스템의 중간 참여 업체들의 역할을 스마트 컨트랙트와 토큰 이코노미로 대체하여, 약 3%의 기존 결제 수수료율을 1%로 줄일 수 있고, 긴 정산 기간을 단축 시킬 수 있다. 또한, 결제 서비스 이용자들은 자신의 결제 패턴과 결제 정보를 플랫폼 내 신뢰할 수 있는 월렛 제공자와 공유하므로 추가 수익을 얻을 수 있다. 이로써 가맹점, 그리고 결제 서비스 이용자 모두 블록체인 기반 결제 생태계에 참여하여 보상과 인센티브를 받을 수 있는 혁신적이고 효과적인 결제 서비스 구조를 이루게 된다.

## 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. 면책조항 (DISCLAIMER)

1. 본 백서는 KONPAY의 서비스를 설명하기 위한 목적으로 작성되었으며, 사업의 추진 일정과 진행 상황 및 기타 요인으로 인해 검토 및 수정될 수 있다.
2. 본 백서의 버전은 문서 상단에 표기한 날짜를 기준으로 작성되었으며, 본 백서의 내용은 해당 날짜까지의 사업 추진 방향과 진행 상황 등의 내용만을 반영하고 있으며, 작성 날짜 이후로는 언제든지 변경될 수 있다.
3. 본 백서의 버전은 내용의 수정 필요성에 따라 비정기적으로 변경되어 업데이트될 수 있다.
4. 본 백서는 자금을 모집, 수수할 목적으로 작성되지 않았으며, 본 백서를 근거로 그 누구도 자금을 모집하거나 수수할 수 없으며, 본 백서의 발송 등의 행위가 구매 제안으로 이해되어서는 안 된다.
5. 본 백서는 투자를 제안하거나, 투자인을 모집하기 위해 작성된 것이 아니며, 어떠한 지리적, 환경적 요인에 의해서라도 투자 제안이나 투자인의 모집 행위로 해석될 수 없다.
6. KONPAY의 배분은 본 백서와는 별개의 계약을 통해 이뤄지며, 계약 사항은 해당 계약에 따른다. 만일 본 백서의 내용과 계약서의 내용이 일치하지 않거나, 충돌하는 경우, 계약서의 내용을 우선한다.
7. 본 백서의 내용이 불법으로 규정된 국가, 지역의 경우, 전체 혹은 일부의 복제, 수정, 배포되어서는 안 된다. 또한 본 백서의 내용을 불법으로 규정하고 있는 국가, 지역의 사람들이 본 백서의 내용을 인지하고 투자를 하는 경우, 그러한 투자는 본인이 위험을 감수한 것으로서 KONPAY 은 그에 대하여 아무런 법적 책임을 지지 않는다.
8. 본 백서에서 정의하는 KONPAY는 채권, 주식, 증권, 옵션, 파생상품 등의 금융 투자상품으로 해석될 수 없으며, 어떠한 경우에도 이에 대한 권리를 주장할 수 없다. KONPAY는 어떠한 경우에도 금융 이자 등의 소득 및 수익을 보장 않는다. 또한 KONPAY의 구매자는 어떠한 경우에도 KSNET+의 구매 행위를 투자 및 수익창출을 위한 행위로 해석해서는 안 되며, 그 누구도 투자수익, 이자 등의 금융 소득을 얻을 수 있는 개체로 이해하거나, 인식하여서는 안된다.
9. KONPAY는 전송하는 시점에서 완전한 기능을 한다.

10. 본 백서는 KONPAY가 추진하는 사업의 무결성을 보장하지 않으며, KONPAY를 이용하고자 하는 계약 당사자들은 KONPAY의 서비스를 가능한 범위 내에서 제공한다. 본 백서의 내용은 서비스 제공과 개발 과정에서 발생할 수 있는 오류 및 일정의 지연 및 이와 관련된 사항에 대해 책임 지지 않으며, 그 누구도 이에 대한 책임을 물을 수 없다.

11. 본 백서는 향후 계획에 대한 내용을 담고 있으며, 계획의 실현을 기초로 하여 작성하였다. 단, 이를 보장하지 않으며, 본 백서의 내용이 향후 개발 완료된 서비스의 무결성을 보장하지 않는다.

12. 본 백서의 내용은 어떠한 경우에도 법률, 재무, 회계, 세무 등의 자문 등으로 해석될 수 없으며, KON을 구매, 사용하는 과정에서 각 국가별, 지역별 정책과 법률에 의거하여 별도의 법률, 재무, 회계, 세무 등의 처분이 발생할 수 있다. 구매, 사용자는 이에 대한 별도의 자문이 필요할 수 있으며, KONPAY는 이러한 사항에 대하여 책임 지지 않는다.

13. 제 3 자로부터의 시스템 공격, 천재지변 및 불가항력적 사유 등 KONPAY가 의도하지 않은 이유로 인하여 생태계의 조성이 지연되거나, 그 밖의 유, 무형의 손실이 발생할 수 있다.

14. 구매자의 개인 Key 분실 및 유출로 인한 구매자의 리스크에 대해 KONPAY 은 책임지지 않는다.

15. 코인 가치의 하락 및 시장 환경의 변화, 불확실성, 정치적 리스크, 경쟁사와의 경쟁 등을 포함한 모든 리스크에서 자유롭지 못하며, 이로 인해 KONPAY의 개발이 중단되거나, 서비스 방향과 계획이 변경될 수 있다.

16. KONPAY는 개발중인 기술로, 기술의 개발 과정에서 발생할 수 있는 기술의 변화가 KONPAY에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

17. KONPAY는 생태계의 운영 정책과 운영의 중단을 포함한, 모든 결정 사항에 대하여 타인에게 위임하거나 양도하지 않으며, 모든 의사결정은 KONPAY의 자유 재량에 의하여 결정된다.

