

TOC 코인

(KOR) OCT. 06, 2020
Version 0.3

WHITE PAPER



TOC COIN

목차

- | | |
|-----------------|-------------|
| 1. 요약 | 5. 팀 |
| 2. 문제점 | 6. 비즈니스 파트너 |
| 3. 해결안 및 TOC 소개 | 7. 로드맵 |
| 4. 토근분배 계획 | 8. 면책조항 |



1. 개요
2. 가상화폐의 한계
3. TOC 소개 및 전략
4. 토근분배 계획
5. 경영진 현황
6. 비즈니스 파트너
7. 로드맵
8. 면책조항

1. 개요

우리는 지금까지 실물경제의 결제 수단으로서 “토큰으로 지불하기 어렵다”라는 고정관념을 가져왔다. 이제는 누구에게나 쉽게 사용 할 수 있는 PAYMENT 서비스가 필요한 시기이다. 신용카드의 대중화, 인터넷과 모바일 뱅킹의 확대, 전자 상거래 및 디지털 이코노미의 팽창 등 거래의 범위는 글로벌화, 온라인화되어 가고 있다. 하지만 상거래 시장의 진화에도 불구하고, 결제는 기존 은행 및 금융 네트워크 사업자를 이용한 방식에서 크게 벗어나고 있지 않고 있다.

기존 카드 결제 시스템은 △결제 시점과 지급 시점 간의 차이 △다수의 중간 참여자들에 대한 수수료 부담이라는 2 가지 구조적 문제점을 갖고 있다. 이에 따라 가맹점들은 시간적, 금전적 비용에 대해 상당한 부담을 안고 있는게 사실이다. 그래서 우리는 조금 더 쉽고, 빨리 시장에 적용할 수 있게 솔루션을 제공하고자 한다.

누구나 블록체인기술을 상업적으로 이용할 수 있는 솔루션은 없을까? 미국은 페이스북의 리브라를 중국은 정부에서 주관하는 CBDC 를 발행하고 있다. 우리는 어떠한가, 인터넷 은행인 카카오뱅크의 가치가 50 년된 국민은행의 가치를 앞질렀다. 인터넷은행 이후 우리는 무엇을 기대 할것인가? 바로 가상자산의 실용화이다. 인터넷이 세상에 등장하여 지금은 우리의 일상이 되었고, TOC 솔루션이 세상에 런칭되어 일상이 되는 일들을 경험하게 될 것이다.

TOC 는 블록체인을 활용해서 더 깨끗하고 투명하며, 더 혁신적인 글로벌 TOOL 로써 여러분들에게 놀라운 경험을 공유해 줄 것을 약속드립니다.



2. 개선의 필요성

코로나 19 바이러스가 전 세계에 창궐한 이후 결제 시장은 오프라인에서 온라인으로 옮겨 가고 있다. 거래의 범위가 글로벌화 되어 감에도 불구하고 결제 구조 자체는 크게 변함이 없다. 기존의 결제 채널들은 여전히 복잡한 인증 절차, 비싼 수수료, 오래 걸리는 정산 주기 등 현재 디지털 경제 발전에 맞지 않는 시스템을 사용하고 있다.

- 비효율적 절차

결제 서비스는 결제 현장에서 보이는 바와 달리 복잡한 구조와 절차로 처리, 정산되고 있다. 보편적으로 사용되고 있는 신용카드의 경우, 결제부터 정산까지 최소 8 개 중간 사업자 간에 13 개의 절차를 통해 처리된다. 이런 중간 단계가 증가할수록 추가 비용이 발생하며 이것은 사업자들의 잠재적 수익이 줄어들고 소비자들이 지불하는 비용이 늘어나는 것을 의미한다.

결제 과정은 결제 데이터의 신뢰 문제를 해결하는 것에 집중되어 있다. 기존 결제 사업자들은 서로의 데이터를 공유하고, 검증하는 과정을 반복적으로 수행하며 이 문제를 해결하고 있다. 그러나 이로 인해 한 건의 결제를 처리하기 위해 각 중간참여자들이 거래 대상을 인증하고, 거래를 확인하고, 승인하고, 정산하는 작업을 매년 반복적으로 수행하기 때문에 전 과정을 보면 업무 비효율이 발생하게 된다.

- 높은 수수료

결제 과정에서의 중간사업자들이 수취하는 수수료는 거래액 대비 신용카드 2~3%, 직불카드 2%, 선불카드 2.5%까지의 수준이다. 특히 동남아, 남미 지역 등 결제 서비스가 활성화 되지 않은 지역에서는 최대 5%의 매우 높은 수수료를 부담해야 한다.

높은 수수료가 발생하는 이유는 복잡한 결제 처리 절차로 인해 다양한 중간 사업자들에게 수수료를 지급해야 하기 때문이다. 결제를 위한 인증, 정산, 결제, 지급, 대사 등의 업무를 각 사업자들은 따로 또 같이 처리하고 있어 최소 4~5 개의 사업자가 1 건의 결제 과정에 참여하게 된다. 이는 곧 1 건의 거래에 5 건 이상의 수수료가 발생한다는 뜻이다. 국가간 거래 시에는 외화 송금 및 환전을 위한 추가 수수료가 발생한다.

NYU 의 조사에 따르면, 2018 년 1 월을 기준으로 미국 내 소매업체 평균 수익률은 4% 미만이다. 신용카드 평균 수수료 2~3%, 또는 각종 결제 수단의 수수료율을 비교해 보면 가맹점들 입장에서 결제 수수료가 끼치는 영향이 얼마나 큰지 알 수 있다. 소매업체가 올해 1%의 이윤을 남겼다고 가정할 때, 3%의 수수료를 1%로 인하할 수 있으면 그의 순 수익은 기존 이윤의 몇배 이상 달할 수 있으며, 이것을 연 단위로 합치면 그 액수는 엄청나다.

- 복잡한 정산 시스템

카드 및 휴대폰 결제를 활용한 온라인결제의 경우, 최저 3 일~최장 90 일 이후 상점에 대금이 지급된다. 거래는 즉시 이루어 지고, 상품/재화에 대한 제공은 즉각적으로 이루어 지는 반면, 대금은 최장 90 일 이후 지급되기 때문에 Merchant 들은 항상 운전 자본에 대한 부담이 매우 크다. 상품/재화의 원재료 비용은 미리 지급해야 하지만 대금을 지급받기 위해서는 90 일 이상 걸리기 때문에 이 기간 동안 사용되는 자금은 Merchant 가 부담해야 한다. 따라서 거래 Volume 이 커지면 수익도 늘어나지만, 한편으로는 부담해야 하는 운전 자본도 비례하여 늘어난다. 이 경우 자기 자본이 아닌 외부 자본을 조달하여 추가적인 금융비용 부담이 발생하는 경우도 많다.

최근 들어 중국을 중심으로 알리페이, 위챗페이와 같은 모바일 기반 간편결제 시스템들이 개발되어 사용되고 있다. 이러한 간편결제 시스템은 상대적으로 End To End 구조를 구축한 결제 플랫폼으로서 기존 결제 시스템이 가진 다양한 중간자로 인한 비용 및 소요기간 등의 비효율을 개선하고 있다. 하지만 간편 결제 플랫폼들 역시 국가 간 거래에 사용할 경우, 기존의 금융결제망을 사용할 수 밖에 없기 때문에 복잡한 결제 처리 정산 구조를 따를 수 밖에 없고 가맹점들은 높은 수수료를 부담할 수 밖에 없다.

TOC 은 기존 결제 시스템 상에서 구조적으로 발생할 수 밖에 없었던 다양한 중간참여자들의 역할을 스마트 컨트랙과 토큰 순환구조를 통해 구현하고, 복잡하고 느린 결제 환경 및 높은 수수료 구조를 타파할 수 있는 새로운 결제 솔루션을 개발하고 보급하고자 한다.



3. 해결안 및 TOC 소개

역사적으로 가장 이상적인 시장체제는 그 누구도 간섭하지 않고 시장에 의해 가격이 형성되는 시장자본주의 시대에 가장 상업이 발달 해 왔다. 하지만, 일부 잘못된 거래자들에 의해 시장 개입이 필요하게 되어 정부, 법률인, 중재인, 브로커가 등장하게 되면서 시장은 복잡하게 변했다. 하지만 이들의 개입이 처음의 목적과는 다르게 또 다른 세력을 만들고 시장의 주체가 되어 오히려 시장참여자들이 피해를 보는 사례가 발생하게 되었다. 특히 금융권에서는 시장 참여자보다 중간 단계의 에이전트들(금융사, 증권사, 은행 등)이 폭리를 취하게 되었고, 무엇보다 그들이 복잡한 금융상품을 만들어 성실히 일하는 시장참여자들 재산을 편법과 금융기법으로 탈취해 왔다.

다시 시장은 모든 것을 시장에 의해 움직일 수 있는 시장중심경제가 필요하다. 블록체인은 시장중심체제에서 문제가 되었던 거짓 거래, 불법 거래 등을 투명하게 해결 할 수 있는 솔루션을 제공한다. 토큰솔루션은 참여자들이 거짓정보나 잘못된 거래내역을 블록체인으로 투명하게 운영하게끔 하고, 누구나 시장에 쉽게 참여할 수 있도록 솔루션을 제공하여, 보다 많은 사람들이 블록체인으로 혜택을 볼 수 있도록 하는 것에 목표를 두고있다. 솔루션이 사용되면 될수록, 보다 더 투명하고, 공정한 사회가 될 수 있기를 바란다.

1)주요기능

토큰솔루션은 일반사용자, 파트너를 위해 다음과 같은 솔루션을 제공합니다.

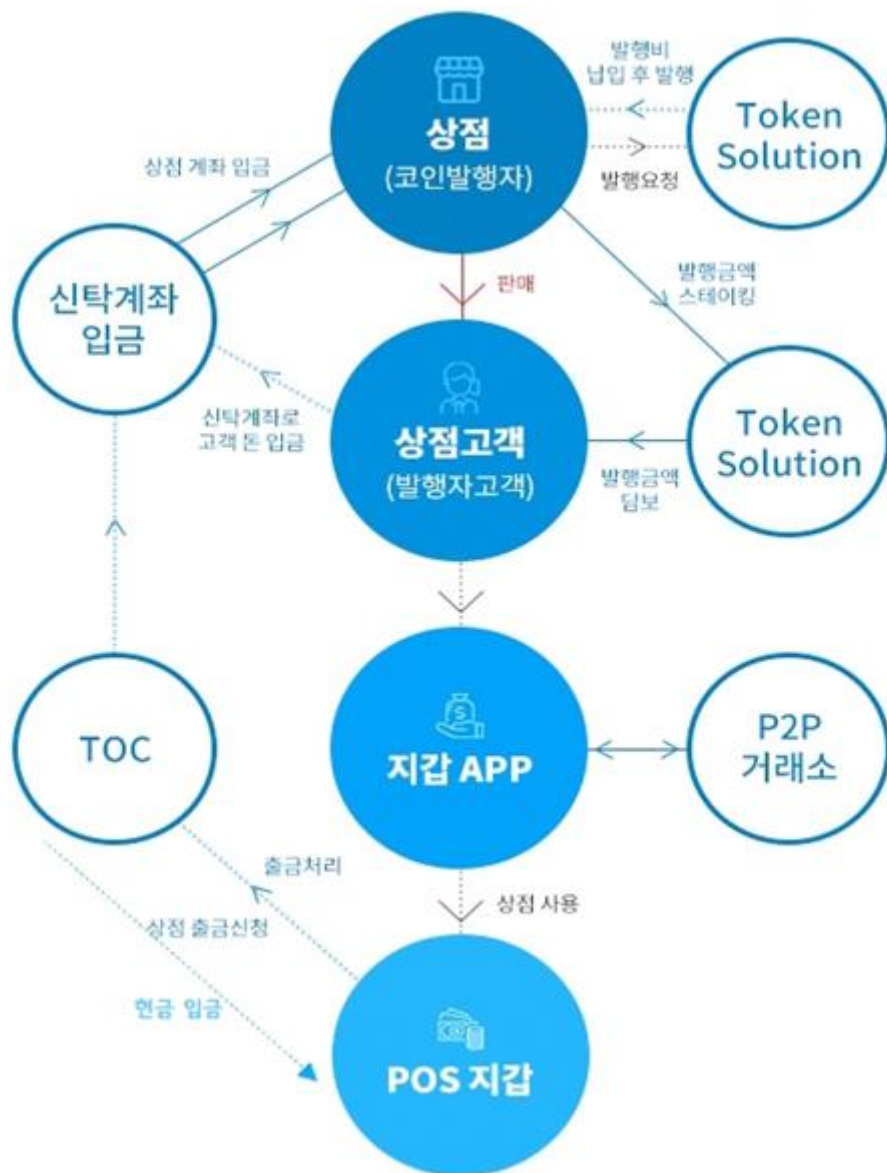
파트너 혜택

- 자신만의 Stable Coin 발행
- 자신의 고객에게 상품권 개념으로 Stable 코인을 유통, 판매
- 발행한 코인을 공용지갑에서 유통 가능
- 커스텀 지갑 개발을 통해 파트너 특화지갑 운영 가능
- 블록체인기반 QR Card 생성을 통해 프라이빗 콜드월렛 운영 가능
- 블록체인 기술 기반으로 글로벌 거래 가능
- 글로벌 거래 시 기존 금융권, 은행권 이용하지 않기에 수수료 절감효과

사용자 혜택

- P2P 거래사이트를 제공하여 사용자간 직접 거래 가능
- 모든 P2P 거래 수수료 무료
- 파트너사에서 발행하는 다양한 Stable Coin 을 구매하여, 파트너사 서비스 및 상품을 저렴하게 구매 가능
- 파트너사 발행하는 Stable Coin 을 선물로 전송 가능

2) 토큰 이코노미



(1) 상점 코인 발행

예로 cafe 에서 1 억원의 스테이블코인을 발행하였을 때, 발행비로 비트코인이나 이더리움을 지급하면 Stable 코인이 발행된다. 해당 코인을 카페 사용자들에게 판매한다.

(2) 스테이킹

발행된 코인은 실재 발행되는 양만큼 현금 이나 비트, 이더리움으로 스테이킹을 할 수 있다.. 스테이킹이 완료되면 판매를 할 수 있다. 담보금 개념이다.

(3) Stable 코인 구매

cafe 고객들은 발행코인을 이벤트에 따라 할인된 가격으로 구매한다. 예를 들면 cafe 에서 10% 할인으로 판매 시, cafe 는 판매된 총 금액 9 천만원을 신탁계좌로 입금한다.

(4) Stable 코인 유통, 출금신청

발행된 Stable 코인은 고객들이 지역문화상품권처럼 발행한 Store 와 연관된 모든 서비스에 사용 가능하다. 해당 Store 에서 출금 요청 시 일정 금액의 수수료를 TOC 에 지불하고 결재가 종결된다.

(5) P2P 거래

개인간은 P2P 를 통해서 해당 Stable 을 거래할 수 있다.



3) 사업진행 프로세스



4) 가맹점 (상점)의 혜택

(1)블록체인 솔루션을 통해, MY 상점이 블록체인기반 글로벌 상품권 발행의 주체가 된다.

- 블록체인상품권 발행 주체

당신의 상점을 위한 당신만의 블록체인기반 글로벌상품권을 발행하고 운영자가 된다.

- 사용하기 쉬움

별도로 앱을 만들 필요 없음.

복잡한 블록체인용어를 알 필요도 없음. 준비된 모든 솔루션을 이용만 하면 됨.

- 우리 고객들을 위한 코인

Stable 코인의 사용처는 MY 상점이다. 물론 향후 거래소를 통해 다른 Stable 코인과 변환할 수 있으나 고객들의 충성도를 높일 수 있는 수단이 된다.

(2)블록체인 상품권이 사용되면 사용될수록, 다양한 금융자본 확보 가능합니다.

- 쿠폰보다 가치 있는 디지털상품권

전세계 어디서든 검증이 가능한 블록체인기반 솔루션은 당신이 발행하는 코인의 가치를 높이고 그로 인해 브랜드의 가치도 올라갈 수 있다.

- STABLE 코인은 선물로 사용 가능하다.

별도의 수수료가 들지 않으니 친구, 가족들에게 알릴 수 있는 홍보수단으로도 용이하다.

- 온라인 마케팅에 혁신적인 방법

발행한 스테이블코인을 온라인상에서 홍보용으로 활용할 수 있다. 광고예산을 낭비하지 않고 신규고객을 확보할 수 있다.

(3)고객이 단순한 소비자에서 코인의 홀더로

- 소비자에서 적극적 코인홀더로

단순한 스테이블코인 소비자가 아니라 적극적 의미에서 자산형 ERC20 코인 주주가 될 수 있다.

- 글로벌 시장에 상장

당신의 상점에 사용자가 많을 수록 당신이 발행하는 상품권의 가치도 올라간다. 그리고 우리가 당신의 비즈니스를 위한 코인을 발행하여 상장을 도와 준다.

- 향후 STO 로 확장 가능

ERC20 로 거래소 상장을 도와드리고, 전세계적 트렌드인 STO 를 통한 자산형 토큰으로도 확장하여 자금조달을 지원한다.

4. TOC 발행, 분배 계획

TOC 에 대한 정보는 아래와 같다.

구분	내용
이름	토큰(Token Of Commerce)
심블	TOC
종류	ERC-20
발행량	1,000,000,000TOC

토큰 분배

발행된 TOC 는 각각 용도에 맞게 배분되어 있으며, 각 배분 용도 및 그 수량은 아래와 같다.

- 결제 예치금 (50%)
- 파트너 예치금 (15%)
- 마케팅 (10%)
- 생태계 인센티브 (10%)
- TOC 운영 (5%)
- 팀 (5%)
- 어드바이저 (5%)

1) 결제 예치금

결제 예치금은 향후 Peer 와 월렛 제공자 (Wallet Provider) 등 TOC 네트워크의 참여자, 그리고 TOC 의 다중 화폐 결제 기능을 통해 지원될 다른 암호화폐 들의 정산 안정성 보장을 위한 Off-Chain Swap 혹은 예치금으로 활용된다.

TOC 에서 실제 가맹점에 법정통화 정산을 담당하는 참여자들은 정산 시점에서의 가치 변동으로 인해 지급 준비금이 부족한 경우, 자신의 결제 예치금을 통해 정산 자금을 마련할 수 있으며,

이를 위해 TOC 과의 계약 내용에 따라 일정 수량의 TOC 를 자체적인 결제 예치금으로 보유할 수 있다.

2) 파트너 예치금

TOC 은 결제 네트워크 확산을 위해 공동으로 노력하기 위한 전략적인 파트너들과 다양한 방식으로 협업하고 있으며, Partnership Reserv 는 미래에 추가로 확보될 다양한 전략 파트너들과의 협업을 위해 예치된 물량이다. 이 물량은 해당 전략 파트너들의 프로모션을 통한 에어드랍 등 다양한 채널을 통해 마케팅 용도로 활용되거나, 자사 멤버십과 제휴한 다양한 비즈니스 모델로 활용될 수 있다.

3) 생태계 인센티브

생태계 인센티브에 배정된 물량은 이러한 주요 제휴사들이 자사의 고객을 대상으로 TOC 결제 이용을 장려하고, 더 많은 혜택을 제공하기 위하여 사용할 수 있도록 배정된 물량으로, 각 제휴사의 평균 상품 가격과 거래량, 거래 규모에 따라 다르게 배분되어 있다.

또한, 과도한 프로모션으로 인해 지나치게 많은 물량이 일시적으로 시장에 유통되지 않도록 일정 기간을 두고 Unlock 되어 활용할 수 있도록 설정하였다.

4) 마케팅

TOC 은 TOC 의 가치를 극대화하고, 현실에서 하나의 결제플랫폼으로 자리잡기 위한 다양한 마케팅 수단을 진행하고자 한다. 마케팅에 배정된 물량은 이러한 마케팅 비용으로 활용된다.

5) TOC 운영

TOC 을 활용한 실제 비즈니스 모델을 운영에 활용한다.

장기적으로는 TOC 을 통한 자체적인 비즈니스 모델을 통해 수익을 창출하게 된다.

7) 팀 Team

TOC 는 TOC 의 여러 관계사들의 전폭적인 지원과 지지를 통해 개발되었으며, 자원을 충분히 활용하여 서비스를 운영해 나갈 계획이다.

8) 어드바이저

TOC 은 초기 기획단계에서부터 다양한 업계의 전문가들과 기술팀으로부터 블록체인 기술을 결제 시스템에 활용하기 위한 다양한 조언과 자문을 구하였으며, 현재에도 TOC 의 네트워크와 서비스가 만들어지기 까지 이들의 도움을 받고 있다.

TOC 은 이러한 어드바이저들의 장기적인 협력과 자문을 위하여 총 발행량의 일부를 이들의 몫으로 배정하였다.

5. 경영진 현황

TOC 의 팀은 해외 결제 사업을 영위함에 있어 핵심적인 역할을 해온 인원들로 구성되어 있다. 또한 향후 사업을 추진함에 있어, 필요한 인재를 영입하고 육성하는데 최선을 다 할 것이다.



CEO : Yang Hua



COO : Duan Wengang



CTO : John King



어더바이저 : Yin Lei



어더바이저 : Wang Zhixing

6. 비즈니스 파트너

TOC 은 최고의 페이먼트 플랫폼을 실현하기 위한 해외 제휴사 및 기술 제휴, 컨설팅사 등 다양한 Partner 들로 구성되어 있다. 향후에도 TOC 의 생태계 확장과 지속적인 기능 개발을 위해 다양한 업종의 Business Partner 들과 Third Party Partner 를 계속해서 발굴할 것이며, 이를 통해 TOC 의 가치를 더욱 더 높이는데 최선을 다 할 것이다.

7. 로드맵

TOC 의 로드맵은 사용자의 실제 사용을 위한 블록체인의 비즈니스 환경과 오프체인 (Off-Chain)을 모두 포함한다. TOC 의 궁극적인 목표는 글로벌 결제 시장에 진출하는 것이며, TOC 의 사업기회를 확대하기 위해, 새로운 기능들을 개발하고 실생활에서 암호화폐 사용을 가능하게 하는 것에 초점을 맞출 것이다.

2020 1Q TOC 기획

2020 3Q 비즈니스 모델 수립

2020 4Q 백서작성 및 마케팅 진행

2020 4Q 국내거래소 상장

2021 1Q 해외거래소 상장

2021 1Q TOC 앱개발 및 그랜드 오픈

2021 2Q TOC 협력사 협의회 구성

비즈니스 확장 계획

TOC 은 오프라인 가맹점과 온라인 가맹점에서 TOC 을 이용할 수 있도록 할 계획이다. TOC 는 베트남을 비롯한 동남아 8 개 국가, 중국, 일본에 맞춤형 결제 솔루션을 제공 할 예정이다. 또한 휴대폰, QR Code, 바코드, 상품권, 온라인 포인트 등 각종 결제 수단을 이미 개발하여 상용 서비스하고 있다. 암호화폐 결제 모듈을 개발하여 현재 보유중인 솔루션에 적용하면 기술적으로는 즉시 사용이 가능하다.



8. 면책조항

1. 본 백서는 TOC 의 서비스를 설명하기 위한 목적으로 작성되었으며, 사업의 추진 일정과 진행 상황 및 기타 요인으로 인해 검토 및 수정 될 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 변경 될 수 있다.
3. 본 백서의 버전은 내용의 수정 필요성에 따라 비정기적으로 변경되어 업데이트될 수 있다.
4. 본 백서는 투자를 제안하거나, 투자인을 모집하기 위해 작성된 것이 아니며, 어떠한 지리적, 환경적 요인에 의해서라도 투자 제안이나 투자인의 모집 행위로 해석될 수 없다.
5. 본 백서의 내용이 불법으로 규정된 국가, 지역의 경우, 전체 혹은 일부의 복제, 수정, 배포되어서는 안된다. 또한 본 백서의 내용을 불법으로 규정하고 있는 국가, 지역의 사람들이 본 백서의 내용을 인지하고 투자를 하는 경우, 그러한 투자는 본인이 위험을 감수한 것으로서 TOC 은 그에 대하여 아무런 법적 책임을 지지 않는다.
6. 본 백서는 TOC 이 추진하는 사업의 무결성을 보장하지 않으며, TOC 을 이용하고자 하는 계약 당사자들은 TOC 의 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.
7. 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.
8. 본 백서의 내용은 어떠한 경우에도 법률, 재무, 회계, 세무 등의 자문 등으로 해석될 수 없으며, TOC 를 구매, 사용하는 과정에서 각 국가별, 지역별 정책과 법률에 의거하여 별도의 법률, 재무, 회계, 세무 등의 처분이 발생 할 수 있다. 구매, 사용자는 이에 대한 별도의 자문이 필요할 수 있으며, TOC 은 이러한 사항에 대하여 책임 지지 않는다.

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

10. 구매자의 개인 Key 분실 및 유출로 인한 구매자의 리스크에 대해 TOC 은 책임지지 않는다.

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

12. TOC 은 개발중인 기술로, 기술의 개발 과정에서 발생할 수 있는 기술의 변화가 TOC 에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

13. TOC 은 생태계의 운영 정책과 운영의 중단을 포함한, 모든 결정 사항에 대하여 타인에게 위임하거나 양도하지 않으며, 모든 의사결정은 TOC 의 자유 재량에 의하여 결정된다.

