



C O S S . I O
Beta

COSS: 쉬운 암호화폐 원 스톱 솔루션

info@cos.io

2017년 6월 | 버전 3.0

목차

면책조항.....	3
요약.....	4
도입부.....	5
기업동향:과거,현재 및미래.....	6
현행과제.....	8
대량도입시과제.....	10
COSS플랫폼개요.....	11
COSS란?.....	11
담당팀.....	11
자문위원회.....	15
전략적파트너.....	20
미션.....	21
목표.....	21
에코라이프.....	21
로드맵 및 개발.....	22
향후개발할기능.....	25
구성요소.....	27
주요어플리케이션.....	28
로그인프로세스 및 계정 관리.....	29
새 계정 등록 절차.....	29
기존계정에로그인하기.....	29
사용자정보.....	29
지갑.....	29
KYC/AML.....	31
역사.....	32
보안.....	32

목차

입금	33
인출	33
판매자플랫폼	33
판매자계정	34
결제 게이트웨이/POS	36
거래소	37
COSS토크	39
COSS 토크 SWAP (ICO)	40
COSS 토크 할당 계획	41
CAP: COSS 제휴 프로그램	42
COSS DAO	43
컴퓨터시스템구성	45
결론	46
링크	47
부속서: 정의	48

면책 조항

본 백서는 오로지 정보 제공용으로만 작성되었으므로 본 문서의 내용을 신뢰할 수는 없다. COSS.IO는 (명시적 또는 묵시적으로) 본 백서에 적힌 모든 정보에 대해 어떠한 보장이나 보증도 하지 않으며, 이로 인해 발생하는 모든 책임으로부터 면책된다... 특히, 백서의 내용 중 명시되어 있는 “로드맵 및 개발” 부분은 항상 변경될 수 있으므로, COSS.IO는 향후의 성과나 결과에 대해서 어떠한 보증도 하지 않는다.. COSS.IO의 실제 성과 및 결과는 “로드맵 및 개발”에 명시된 것과 상당히 다를 수 있다.

COSS.IO는 이미 기존에 기능성 플랫폼을 갖추고 있었으며, (“로드맵 및 개발” 1단계 참조) 본 백서는 기존 플랫폼에 대해서도 어떠한 보장이나 보증을 하지 않는다.

현재까지 본 백서가 명시하고 있는 정보에 대해 관할 당국의 검토나 승인을 받은 적은 없다. 따라서 관할 지역 내의 법률, 규제 요건 또는 규칙에 따라 아직 어떠한 조치도 받은 적이 없으며, 앞으로도 없을 예정이다.. 본 백서가 출판, 배포 및 보급되었다는 것이 해당 법률, 규제 요건 또는 규칙을 준수하였음을 의미하는 것은 아니다.

COSS 토큰 거래소 ICO(Initial Coin Offering)의 조항 및 조건 관련 <https://ico.coss.io> 의 토큰 거래소 계약서를 참고하도록 한다.

요약

본 백서는 COSS (Crypto-One-Stop-Solution)의 플랫폼과 그 기능에 대해 설명하고, 온라인 결제 기술의 현황과 크게 성장하고 있는 본 시장의 암호화폐 (crypto currencies, 암호화 화폐)의 현재 위치에 대해 설명하고 있다. 현재 시장에는 800종류 이상의 암호화폐가 있으며, 대부분의 화폐들은 아직 유용성이나 유통성에 있어 어려움을 겪고 있다.

이러한 디지털 코인의 기술적 결함으로 많은 고객들과 판매자들이 사용을 꺼리고 있으며, 거래량이 감소함과 동시에 화폐의 가격 또한 영향을 받고 있다. 또한, 디지털 지갑을 생성한 후 암호화폐로 결제하기까지의 과정이 매우 번거롭고 까다로워, 초보자들이 암호화폐를 사용하기 위해서는 많은 시간을 소요해야 한다.

이러한 사실을 감안하여, 한 장소에서 다양한 화폐의 종류에 대해서 사용자 교육을 실시해 사용자들이 원하는 선택을 수월히 할 수 있도록 도움을 주고, 디지털 화폐의 다양한 사용법을 알려주기 위해 특별히 고안된 플랫폼인 원스톱 솔루션으로 암호화폐의 낮은 호환성 문제를 해결할 수 있다. COSS(Crypto-One-Stop-Solution)의 목적은 실제 사용 방법 및 기술 사양과 함께 본 백서에 잘 정리되어 있다.

주요 단어: 암호화폐, 블록 체인, dAPP, 스마트 계약, SCaaS, POS, 거래소, 판매자 도구, 전자결제대행, DAO, 토큰 거래소, ICO, e-지갑, 전자 상거래

도입부

대체 결제 수단으로서 암호화폐의 고유한 가치는 지난 몇 년 동안 투자자, 기업가 및 소비자들 사이에서 점차 중요한 위치를 차지하며 주목 받고 있다. 이러한 인기는 전 세계 은행들과 기업들이 자신들 서비스의 효율성을 높이기 위해 노력하는 과정에서 이뤄낸 블록 체인이라는 기술이 없었다면 불가능했을 것이다. 세계 시장에 암호화폐 및 블록 체인 기술이 침투한 것은 단순한 기술 유행 수준이 아닌, 개인이 자신의 금융 관리를 더 쉽고 빠르고 저렴하고 안전하게 수행하며, 더 좋은 미래를 향해 나아가는 끊임없는 도약의 한 걸음이라고 할 수 있다.

암호화폐 산업은 완전히 새로운 시장 또는 기술 중심의 시장을 창출했으며, 이는 기존 시장들의 전략들 또는 비즈니스 관행들을 붕괴시킬 수 있는 잠재력을 지니고 있다. 그러나 다른 산업과 마찬가지로 암호화폐 산업은 기술 친화적이지 않은 사용자들 사이에서의 낮은 보급률로 성장에 있어 어려움에 직면해 있다. 직면한 과제들 중 하나는 기존 시스템으로 사용자 친화적일 수 있는 '에코 시스템'과 같은 원 스톱 솔루션이 없다는 데 있다.

본 백서의 주요 목적은 Crypt-One-Stop-Solution 인 COSS를 사용하여 암호화폐 사용자들의 사용자 경험을 총체적으로 향상시킬 수 있는 포괄적인 솔루션을 제시하는 것이다. COSS 플랫폼은 기업, 창업자, 무역업자, 고객 및 판매자들이 암호화폐가 자생할 수 있는 사용자 집단을 구성할 수 있도록 도와주며, 뒤에 언급된 세 구성요소는 암호화폐의 대량 유통을 돕는 에코 시스템으로 결합된다.

COSS로 가상 화폐와 관련된 호환성 문제를 혁신적으로 해결할 수 있다. 본 플랫폼은 가장 널리 사용되는 암호화폐 서비스들과 제품들을 하나의 포털에 모아 사용자가 편리하게 재무 관리, 거래 관리, 판매자 결제 통합 및 자금 예치 등을 수행할 수 있도록 도와준다. 본 백서는 COSS 플랫폼의 특징들을 설명해 줄 것이다.

기업 동향: 과거, 현재 및 미래

비트코인(Bitcoin)은 2008년 Satoshi Nakamoto가 처음으로 만들었다. 이는 곧 세계 최초로 분권화를 달성한 암호화폐 되었으며 기존 전자 결제 시스템의 새로운 해결책으로 급부상하고 있다.

비트코인으로 인해 대형 은행, 기업 및 정부에서는 암호화폐의 기술적 가치를 인정하기 시작했으며, 분리된 P2P 공개 장부, 블록 체인, 보안성 및 익명성 등의 특징들로 암호화폐는 그 사용 영역을 넓혀가고 있다. 암호화폐가 검열로부터 자유롭고 중앙 집권적인 기관이나 단체가 폐쇄하기 어렵다는 사실로 인해 해당 기술에 관심을 가지는 사람들 또한 늘어나고 있다.

크립토 화폐의 본래 목적은 전통적인 금융 기관(예: 은행)의 서비스가 무용지물인 경우에 다음과 같이 개인과 조직이 채택할 수 있는 새로운 가능성들을 모색하는 것이다.

- 제3자 없는 금전 및 합법적 거래의 활성화.
- 사용자의 개인 데이터를 보호하며, 완전한 익명으로 보다 안전하게 금전 이체.
- 인터넷 제공 환경에서는 어디서나 수월하게 은행 및 글로벌 금융 시스템 이용을 통한 사용자의 삶의 질 개선.
- 신용카드 회사 및 중앙 집권형 결제 서비스 제공업자들이 부과하는 상당한 금액의 거래 수수료 회피.
- 인플레이션 및 크립토 화폐 투기 위험 감소.

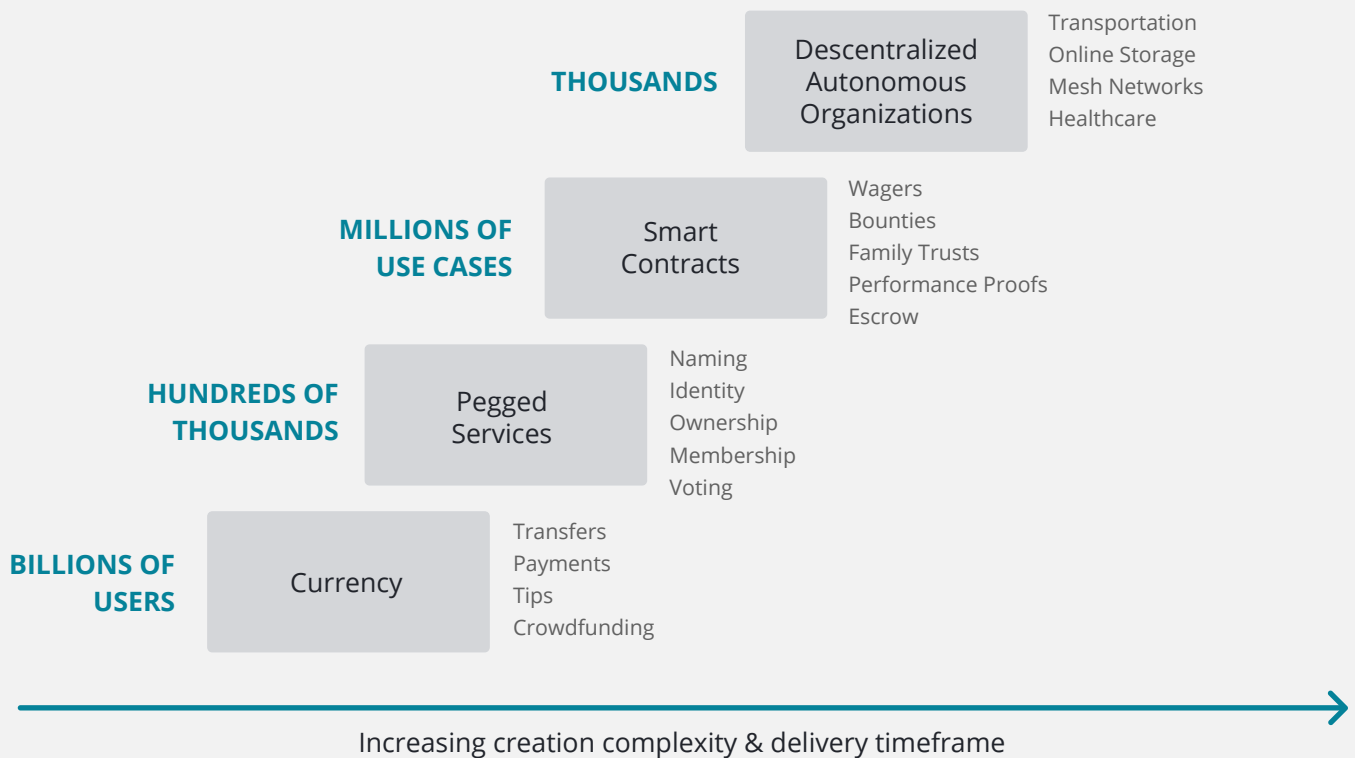
크립토 화폐는 블록 체인 기술로 인터넷 및 이메일 환경의 बैं킹 문화에 커다란 기술 혁명을 일으켰다. 비트코인은 블록 체인의 첫 사용 사례였지만, 2015년 핀테크 및 IT 커뮤니티를 통해 큰 화제로 급부상하면서 다양한 산업 분야에서 그 혁신성을 인정받기까지는 긴 시간이 걸렸다 그 후로 짧은 기간 동안 분권화 어플리케이션 또는 dAPP라고 불리는 다양한 블록 체인 어플들이 등장했다.

블록 체인의 기초적 토대는 이것이 한 개인 또는 집단의 통제 및 영향력에서 벗어나 독립적이며 분권적인 성격을 가지고 있다는 데 있다. 그 대신, 이러한 시스템은 컴퓨터 네트워크에 의해 운영되며, 블록 체인에 저장된 데이터는 이들 사이에서 유통된다. 이러한 유통 시스템은 데이터 저장소 및 보안 문제를 해결하는 데 도움이 된다. 즉, 모든 사람이 데이터에 접근할 수 있으나, 아무도 이를 소유하거나 해당 데이터를 네트워크의 참가자들 몰래 변경할 수 없다.

블록 체인 애플리케이션의 또 다른 예시로는 DAO(decentralized autonomous organization, 분권형 자치 조직)가 있으며, 많은 사람들은 이것이 블록 체인과 크립토 화폐 등장 이후 가장 파급력 있는 혁신을 이룰 것으로 예측하고 있다. DAO는 블록 체인을 적용 받는 것에 동의하는 자동 실행 계약서(self-executing agreement)라고 불리는 스마트 계약서 체결을 통해 관리 및 통제가 이루어지는 법적 체계를 갖춘 새로운 형태의 조직으로 인정받고 있다.

블록 체인 애플리케이션은 크립토 화폐에서 시작해 관리, 회계, 부동산, 데이터 저장 등과 같이 다른 산업으로 그 영역을 확장해 나가고 있다. 다음 그림은 분야 별로 블록 체인의 사용자가 증가하고 있음을 나타낸다.

BLOCKCHAIN APPS - END-USER VIEW



© 2015 William Mougayar

날로 그 인기와 보급률이 증가하고 있음에도 불구하고, 현재의 크립토 화폐 플랫폼들은 소수의 서비스 및 상품들에 제한되어 있다. 이러한 플랫폼들은 고객이 크립토 화폐로 매매, 거래, 소비, 무역, 기금 모금, 기부 또는 투자 등의 활동을 하는 경우 몇몇 어플리케이션들과 직접적으로 연결되어 이 어플리케이션들을 이용해야만 한다. 이로 인해 크립토 화폐를 평상시에 사용하기 위해서는 사용 목적을 달성하기 위해서 여러 개의 어플리케이션을 오가며 각 사이트에서 지루한 등록 절차를 완료해야 하기 때문에 많은 시간이 소비된다. 이런 번거로운 사용자 경험으로 인해 대중들은 디지털 화폐 사용을 회피하게 되었다. 또한 이로 인해 원-스톱-솔루션 플랫폼과 같이 사용자 친화적인 제품 및 서비스에 대한 필요성이 증대되었다. 현재, 기술 회사 및 Big 4 회사를 포함한 많은 대기업들은 해당 솔루션을 개발하기 위한 방법들을 모색 중에 있다.

| 현재의 도전 과제

크립토 화폐가 주목을 받고 있는 가장 큰 이유는 FIAT 화폐는 신원 보호 및 거래 과정의 안정성에 등에 있어 많은 제한이 있기 때문이다.

신용 카드는 사실 고객, 판매자 뿐 만 아니라 은행, 인수 업체, 결제 프로세서 및 네트워크를 운영하는 조직을 필요로 하는 매우 까다로운 과정이다. 이것은 많은 관련 중개인들을 필요로 하며 거래 비용 또한 증가시킨다.

결제 기술이 끊임없이 진화하며 P2P(peer-to-peer) 결제에 대한 관심이 커지고 있기 때문에 치열한 경쟁 속 모든 관계자들은 현재 시장에서 우위를 점하며 변화를 도모하기 위해 열심히 노력하고 있다. 이는 모든 결제 시스템의 핵심인 복잡하며 비효율적인 프로세스 과정들을 제거하는 것이다.

현재 결제 시스템들은 사기 및 데이터 프라이버시 등의 문제를 IT 보안 프레임 내에서 통합적으로 관리하며 광범위한 의미의 상업적 환경에 대한 대응책 정도로 처리하고 있다. 이런 프레임은 인터넷, 모바일 장치, 소셜 네트워크 및 클라우드 서비스에 널리 적용된다. 결과적으로, 결제 처리 조직은 이 복잡하고 느린 메커니즘으로 FIAT 통화로 인해 온라인 결제에 수반되는 위험 요소들을 관리해야 한다. 무엇보다, 많은 핀테크 어플리케이션들은 국가 간 거래, 데이터 보안, 복수 통화 지급 및 이동 지급 업무를 하는 데 있어 사기, 도난 및 결제 거절을 예방하는 데 있어 취약점을 드러내고 있다.

IBM Commerce의 'Pay It Forward' e-book 에 따르면 결제 처리 과정에서 직면하게 되는 주요 과제로 다음 세 가지를 들고 있다.

- 결제 옵션 및 현지화에 대한 고객의 요구 충족.
- 보안, 개인 정보 보호 요구 조건 및 규정 준수.
- 결제 생태계 전반에 있어 복잡성 감소.

80%
of customers

dislike the checkout process because it's inefficient or inaccurate⁹

52%
of shoppers

want to see a variety of payment options at checkout¹⁰

24%
of consumers

have abandoned an online purchase because their preferred payment option was not offered¹¹

Key takeaway: Provide customers with a frictionless shopping experience regardless of when, where and how they want to pay.

Source: IBM Commerce 'PayIt Out' ebook

전자 상거래가 확장되고 다양한 결제 옵션에 대한 고객의 요구가 증가하면서 원활한 사용자 환경이 필요하게 되었다. 산업은 모바일 결제, 복수 결제 옵션 및 이동 결제를 중심으로 고성장하고 있다. 스마트폰, 태블릿을 통한 현금 없는 거래는 2015년까지 영국에서만 전자 상거래 매출의 약 39 %를 차지하였다. 2015년부터 2018년 사이에 전 세계적으로 전자 상거래 지출액은 56 %에 이를 것으로 추산되고 있다. 이를 가능하게 하기 위해서 소매업계는 결제 및 결제 프로세스가 원활하고 최적화될 수 있도록 해야 한다. 미국 내에서의 모바일 결제는 2019년 73 %에 달할 것으로 예측되고 있으며, 이는 결제 업체의 보안에 대한 우려를 증가시키고 있다.

USD 32 million

lost in US retail credit card fraud in 2014, up 39% from 2013¹⁸

59%
of consumers

fear having their credit card data stolen or abused²⁰

75%
of consumers

expect online payment systems, stores and banks to protect them from fraud¹⁹

49%
of consumers

feel vulnerable to security risks when transacting online²¹

Source: IBM Commerce 'PayIt Out' ebook

전 세계적으로 온라인 결제가 급속도로 발전하고 있음에도 불구하고 암호화폐 보급 문제는 아직 해결되지 않고 있다. Microsoft 및 DELL과 같은 IT 업계 리더들이 핀테크 업계에서의 암호화폐의 가능성을 인정하고는 있지만, 기술적 접근성의 부족, 과다하게 어려운 용어들 및 기타 사용 가능성을 저해하는 요인들로 인터넷 사용자가 디지털 통화 사용을 기피함으로써 사용률은 저조한 편이다. 따라서 2015년에 유통된 암호화폐에 대한 PwC의 연구에 따르면 사람들 사이의 암호화폐에 대한 친밀도가 사용 빈도에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 암호화폐의 사용률을 높이는 것은 이에 관한 지식을 널리 퍼뜨려 접근성을 높이는데 달려 있다는 것을 의미한다.

I 대량 유입을 위한 과제

Hardwin Spinkelink의 암호화폐 사용 연구에 따르면 암호화폐의 사용률을 높이기 위해서 극복해야 하는 주요 세 가지 과제는 다음과 같다.

- 사용의 용이성/사용자 편의성의 부족: 사용자가 암호화폐를 사용하려고 할 때마다 사용자는 그 단순한 작업을 위해 세 개의 웹 사이트들을 방문해 지갑을 만들고, 교환을 하고, 암호화폐를 송금해야 하기 때문에 과정이 매우 복잡하다. 또한 사용자들은 아직 암호화폐의 안정성에 의구심을 가지고 있다.
- 변동성: 기존 많은 altcoin들이 투기로 인해 가격 변동을 겪었으며, 이러한 변동성 부족은 암호화폐를 사용하는 사용자의 위험요소로 작용한다. 암호화폐의 가치에 변동성이 있다는 것은 가치를 저장하는 암호화폐의 화폐로서의 기능을 저해하고 있다.
- 지배구조: 비트코인 시스템에서 중앙 집권식 지배구조는 비민주적인 것으로 여겨졌지만, 결국 대규모 마이닝 풀과 투자자들이 사용 가능한 비트 코인 공급량 대부분을 소유하게 되었다.

2014년 Ethereum에 의해 시작된 암호화폐 2세대는 비트코인의 모든 단점들을 감안한 기존과 다른 관리 모델을 제시함으로써 시작되었다. Ethereum의 블록 체인은 비트코인과 많은 유사점이 있지만, 이 둘은 매우 많이 다르다. Ethereum은 블록 체인을 다른 분권형 앱 및 스마트 계약서의 공유 공간으로 사용하기 때문에 시스템을 통해 쉽게 호환될 수 있다. 이러한 방식으로, 중앙 집권화된 개인 또는 법인의 지배력을 제거할 수 있다. Ethereum의 프로토콜은 당사자가 서로를 신뢰할 것을 요구하지 않으며, 자동으로 합의에 도달할 수 있도록 해준다. Ethereum의 에테르 토큰을 사용하면 투기 가능성을 없앨 수 있다. 토큰의 주요 기능이 네트워크의 연료 역할을 하고 있기 때문이다.

위에서 언급한 장벽들을 극복하면 비록 성공이 보장되는 것은 아니더라도 디지털 통화의 사용률을 높일 수 있다. 많은 사용자에게 암호화폐 사용의 이점은 앞서 언급한 장벽들보다 뛰어나기 때문이다. 디지털 통화의 장점은 다음과 같다.

- 낮은 수수료.
- 신규 사용자에게 낮은 진입 장벽.
- 빠른 속도의 국가간의 거래가 가능.
- 익명성 보장.

위에서 언급한 요소들은 암호화폐의 대중적 사용의 성공 여부가 기술에 대한 사용자 편의성과 일반 대중의 인식 수준에 달려 있음을 나타낸다. 사용자는 여러 곳의 웹 사이트를 방문하거나 시간이 많이 걸리는 등록 과정 없이 한 장소에서 모든 암호화폐 서비스를 편안하고 안전하게 사용할 수 있다. 또한, 산업(또는 관련 서비스 / 제품)에 대한 충분한 지식을 얻고 그 잠재력을 이해함으로써 사용자는 관련 기술을 신뢰하고 이를 사용하는 데 있어 더욱 적극적일 수 있는 것이다.

| COSS란?

COSS는 Crypto-One-Stop-Solution의 약자로 암호화폐에 기반한 모든 디지털 경제 시스템 기능을 포함하는 플랫폼을 의미한다. COSS 시스템은 결제 게이트웨이/POS, 교환기, 판매자 목록, 시가 총액 랭킹, 마켓 플레이스, 전자 지갑, 다양한 코인 편의시설 및 모바일 플랫폼으로 구성된다. COSS 플랫폼은 일반적으로 FIAT로 관리되온 모든 거래 요소를 통합해 한 장소에서 다양한 암호화폐 관련 서비스를 제공하고 있다. 플랫폼의 기능 목록들은 무제한으로 확장될 수 있으며, 플랫폼이 성장함에 따라 계속 늘어날 것이다.

| 담당팀

COSS는 싱가포르 본사에 관리위원회를 두고 있으며, 뉴욕 및 부쿠레슈티(개발 팀)에 지사를 둔 형태로 전 세계에 걸쳐 국제팀을 운영하고 있다. 위에서 언급한 주요 구성원 외에도 회사 구성원들이 전 세계에 분산되어 있어 원격으로 COSS에 기여함으로써 분권적이며 포괄적인 장점을 가질 수 있다.



Dan Cearnau, 팀 리더 및 공동 설립자

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Dan은 프로젝트 정보의 개발, 보안과 같은 복잡한 문제를 포함해 COSS 시스템의 기술적 부분을 관리하고 있다. 그는 신생 업체, 기업 및 조직의 효율성을 향상시킬 수 있는 다양한 상품 관련 조언, 컨설팅 및 IT 개발에 대한 배경 지식을 보유하고 있는 열성적으로 암호화폐를 지지하는 블록 체인 개발자이자 경험이 풍부한 기업가이다. Dan은 핀테크 신생 업체들과 함께 일하며 다른 회사의 프레임 내에 Ethereum의 스마트 계약서 어플리케이션을 성공적으로 도입한 경험이 있는 운용 시스템 개발 회사를 소유하고 있다.



Ioana Alexandra Frincu, 팀 코디네이터

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Ioana는 COSS 개발 팀을 관리하며, 고품질 서비스를 위해 단기 및 장기 목표 달성에 주안점을 두고 있다. 그녀는 ETL 처리, 빅데이터 및 머신 러닝에 대한 지식을 갖춘 컴퓨터 과학 및 정보 기술 엔지니어이다. Ioana는 핀테크, 소매업, 업무 최적화 및 스포츠 프로젝트를 비롯하여 정보 기술에서 커뮤니케이션에 이르기까지 다양한 분야에서 경험과 전문 지식을 쌓아오며 소프트웨어 상품 개발을 성공적으로 조율해오고 있다. Ioana의 주요 목표는 소프트웨어 상품을 통해 최종 사용자에게 혁신을 가져다 주는 것이다. 그녀는 전 세계의 요구 사항을 해결해줄 수 있는 포괄적인 소프트웨어를 설계하는 것을 목표로 하고 있다.



Iulian Oprea, 기술 책임자

[LinkedIn](#)

Iulian은 COSS의 기술 설계 및 설정을 담당하고 있다. 그는 6년 간 소프트웨어 상품을 제공해 온 경력이 있는 컴퓨터 공학 엔지니어이다. Iulian은 소프트웨어 프로젝트 관리, 소프트웨어 개발 및 재무 관리 분야에서 고도로 숙련된 직원으로 수년 동안 크고 작은 회사에 다수의 소프트웨어 제품을 성공적으로 개설해 제공하고 있는 개발자이다.



Desmond Sieow, 재무 관리자

[LinkedIn](#)

Desmond는 회계, 장부 관리, 급여 및 보고서를 담당하고 있다. 그는 회계, 재무 및 경영 보고서, 데이터 분석, 임금 관리, 인력 관리, 직원 허가 신청 등의 인적 자원 분야에 있어 10년 이상의 경험과 전문 지식을 쌓아온 금융 전문가이다. Desmond는 회계 소프트웨어를 포함한 IT에 정통한 동시에 강한 사업적인 통찰력을 보유하고 있다.



Rune Evensen, 선견지명을 갖춘 공동 설립자

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Rune은 팀을 이끌고 지원하는 본 프로젝트의 수장이다. 그는 다국적 팀과의 협력을 통해 리더십 분야의 최고봉에서 18년간의 경력을 쌓은 동시에 경험을 살려 여러 인터넷 회사를 설립/공동 설립한 경험이 있는 사업가, 창업 컨설턴트인 동시에 기업가이며 연설가이다. Rune의 전문성은 새로운 마케팅 전략, 영업 및 마케팅 분야에 있다. Rune은 시장 전략, 법인 설립 및 라이선스를 통해 사업 계획을 개발하는 회사들을 전문적으로 지원하고 있다.



Andrei Popescu, 노련한 임원인 공동 설립자

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Andrei는 플랫폼 운영뿐만 아니라 COSS 고객의 전반적인 사용자 경험 및 지원업무를 담당하고 있다. 그는 사업의 성장과 혁신에 있어 오랫동안 경력을 쌓아온 비전을 가진 기업가이다. 2008년의 경제 위기 속에서 여러 가지 사업 기회를 탐색한 Andrei는 최소한의 자원으로 최고의 운영 성과를 달성하며 도전적이고 급변하는 시장 가운데에서 적응하고 생존하며 성장하는 방법을 터득했다. 현재 Andrei는 블록 체인 관련 기술과 금융, 투자 및 결제 분야의 SaaS (Software as a Service)에 초점을 맞추고 있다.



Christopher Bridges, 법무 담당 임원, 공동 설립자

[LinkedIn](#)

Christopher의 업무는 COSS의 정책들이 관할 주, 연방 및 현지 법률 및 규정을 준수하는지 여부를 확인하는 것이다. 그는 27년 동안 공증인, 각종 서약 및 소송 위원으로 활동해 왔다. 공공 소송인으로 그의 분야는 해운법에서 형법에 이르기까지 매우 광범위하며 다양하다. 그는 싱가포르 고등 법원의 수석 변호사로 등록되어 있다. Christopher는 싱가포르 법률 학회(Law Society of Singapore)의 여러 하위 위원회에서 근무했으며, 연구활동에 있어 형사 법률 원조 기금(Ethical Legal Aid Scheme)을 지원 받았다. 그는 또한 Murdoch University의 조교수로서 법학을 가르치고 있으며, 싱가포르 중재원(Singapore Institute of Arbitrators)의 회원으로 활동하고 있다.



Andras Kristof, 기업 블록 체인 애널리스트

[LinkedIn](#)

Andras는 플랫폼의 전반적인 보안을 담당하고 있으며, COSS의 필요에 따라 블록 체인 기술을 적용 및 구현해오고 있다. IT 분야에서의 20년 경험을 바탕으로 확장 가능한 시스템을 구축한 그는 비트코인, Ethereum, Ripple과 같은 블록 체인을 구현하는 데 있어 디지털 화폐 업계의 가장 큰 주역들과 일하며 David Lee Kuo Chuen과 공동으로 디지털 화폐 안내서를 저술하였다. Andras는 Viki.com(자산 가치 230백만 달러), Yahoo Southeast Asia, Tembusu, Smartgrow 및 Yojee 등 여러 프로젝트를 통해 다양한 기업들과 기술에 대한 전문지식을 보유하고 있다. Andras는 싱가포르에서 창업한 회사인 Yojee의 CTO로서 공동 경제를 위한 분산 물류 서비스를 담당하고 있다. Andras가 IT 전문가, 기업가 및 수많은 회사 설립자로 익힌 높은 수준의 전문 기술들로 인해 광범위한 범위에 걸쳐 기술 및 크립토 화폐 분야에서 매우 독보적인 지식을 보유할 수 있었다.



Haarek R. Andreassen, 연구 개발 담당관

[LinkedIn](#)

Haarek은 COSS의 제품 개발 및 관련 연구를 담당한다. 그는 기술 교육을 받았으며, 여러 산업 분야에서 비즈니스 개발, R&D, 프로세스 개발, IT 개발, 프로젝트 관리 및 일반 경영 분야에서 25년 이상의 경험을 쌓았다. Haarek은 석유/가스 및 IT 분야에서 프로젝트 운영, 관리 및 기획 등 여러 분야에서 경력을 쌓음으로써 높은 수준의 기술력과 프로젝트 이해도를 얻을 수 있었다. 그는 EPC 기획, 일반 프로젝트 기획 기술 및 프로세스, 프로세스 관리(개발, 평가 및 분석) 분야의 전문가이다.



Eystein R. Lyche, 마케팅 담당자

[LinkedIn](#)

Eystein은 마케팅 커뮤니케이션, 브랜드 및 영업 관리, 홍보, 프로모션 및 COSS 서비스 유통을 담당하고 있다. 그는 사업 개발, 경영, 중개 및 무역 분야에서 20년 이상 경력을 쌓았으며, 기업 소유주 및 그 운용 측면 모두에서 성공적으로 인터내셔널 기업들을 설립 및 개발해 오고 있다. 중개업 시장에서 오랜 경력을 쌓은 후, Eystein은 업무 분야를 옮겨 현재는 해외 시장의 창업 분야에서 활동하고 있다. 1997년부터 유럽과 아시아에서 중개 업무를 하면서 그는 산업의 전반적인 분야에 걸쳐 상당한 경험을 쌓았다. Eystein은 유럽과 호주 전역에서 널리 알려진 유명 기업에서 프로젝트 파이낸싱 및 신디케이트 조직을 담당하는 여러 고위 관리직을 역임했다. 그는 운송, 금융, 판매/사업 개발, 재무 관리, 고객 모집, 고객 서비스 기술, 신규 및 기존 브랜드 구현 및 개발, 제품 및 서비스, 채용 및 인력 개발을 포함해 광범위한 산업 및 비즈니스 분야에 걸쳐 시장의 단위를 조직하고 구성할 수 있는 경영 기술을 보유하고 있다.



Fitro Hermawan, 사용자 경험(UX) 관리자

[LinkedIn](#)

Fitro는 그래픽을 생성하고 COSS 시스템의 사용성 개선을 담당하고 있다. 그는 웹, 인쇄물, 디지털 미디어 및 광고를 이용할 수 있는 여러 디자인 플랫폼을 12년 동안 개발해온 경력을 보유하고 있다. 그는 Visual Communication Design에서 학사 학위를 가지고 있으며 풍부한 경험을 가진 그래픽 디자이너이다.



Maria Popova, 콘텐츠 관리자

[LinkedIn](#)

마리아는 COSS의 비전을 문서화해, 그 내용을 관리하며 미디어를 통해 회사를 홍보하는 업무를 담당하고 있다. 기술적이지 않은 업무를 담당하는 사람으로서 마리아는 항상 혁신에 매료되어 있으며, 2014년 비트코인 뉴스 웹사이트에서 파트 타임으로 기사 작성 업무를 요청 받고 크립토 화폐 아젠다를 시작했다. 그녀는 복잡한 기술 용어들을 비전문가들이 이해할 수 있도록 하는 방법을 잘 알고 있다.

| 자문위원회

대중들에게 크립토 화폐를 유통시키고자 하는 우리의 목적을 달성하기 위해 우리는 계속해서 비즈니스, IT, बैंकिंग, 금융, 기술, 혁신 및 마케팅과 같은 다양한 분야의 전문가로부터 열심히 배우나가고 있다. 우리는 모든 것을 알지는 못하지만, 기대 이상의 서비스를 최종 사용자들에게 제공하기 위해 자격을 갖춘 사람들에게 항상 질문하고 배우며 학습을 지속해 나가고 있다.



Stefan Neagu, 블록 체인 기술 자문위원

[LinkedIn](#)

Stefan은 ABN Amro 및 RBS에서 IT 인프라를 담당하는 임원으로 근무하며 주요 बैंकिंग, 결제 시스템, 카드 관리 및 인터넷 बैंकिंग 등의 은행 관련 애플리케이션에 대해 광범위한 전문 지식을 습득하였다. Stefan은 Ethereum ICO 및 Lisk가 출현하는 와중 크립토를 재발견했다. 블록 체인을 차세대 혁명으로 생각하고 있는 Stefan은 블록 체인 에코 시스템에 점점 더 관여하기 시작했으며, 현재에는 Lisk Country의 홍보대사로 활동하고 있으며 불과 4개월 만에 팀의 일원으로서 ARK 블록 체인 플랫폼을 런칭하였다. Stefan은 부쿠레슈티의 Societe Generale Shared Service Center의 혁신의 원동력이며, 블록 체인 컨설턴트이며, 혁신적인 बैंकिंग 및 사업 전략을 위한 자문위원으로 활동하고 있다.



Mike Costache, 전략/투자

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Mike는 항상 창의적인 사고 방식을 선호했기 때문에 그는 지난 20년 동안 기업가, 투자 은행가, 저자, 교수, 연설가, 신생기업 투자자 및 자선 기금 모금자로서 바쁜 세월을 보냈다. 그는 Krowd Mentor(클라우드펀딩 프로젝트), Chargeback Armor(신용 카드 결제 거절/분석 플랫폼) 및 TimeWare Solutions(스마트 홈/사무 자동화)를 설립한 CEO이다. Mike는 블록 체인 자산 투자 전용으로 최초로 토큰화된 폐쇄형 펀드인 TaaS(Token-as-a-Service)에서 자문위원으로 활동하고 있다. TaaS 토큰은 2011년 이래로 현재까지 Liqui, LiveCoin, HitBTC에서 거래되고 있으며.

Mike는 300여 명의 신생기업 투자자 네트워크인 Tech Coast Angels(TCA)의 일원으로 2006년부터 2011년까지 300여 개의 거래를 통해 1억7500만 달러를 투자했으며, VC에서 15억 달러의 모금액을 달성했다. 또한 Mike는 Maserati, Segway, NetJets, PrivatSea, Sunseeker Yachts, NetSuite, Marsh, Orgil Greenhouses, Miss Universe 및 Rockstar Energy Drink와 같은 브랜드로 대표되는 총 판매액이 6천만 유로에 달하는 Leo & Leo의 회장직을 역임했다. 또한 2000년부터 2006년까지 총 수익이 4백만 달러에 달하는 전자 상거래 회사인 Pioneer TeleCare의 창립자이자 CEO로 재직했으며, 1998년부터 2003년까지 Millennium Capital Partners의 Interlink Group인 WestPark Capital의 일원이었다.



Tan Kim Song 교수, 재무 자문위원

Tan Kim Song 교수는 국제 경제 및 국제 금융을 전공하였으며, 현재 싱가포르 경영 대학교의 경제학부 교수로 근무하고 있다. 현재 자리에 오기 전에는 Fleet Boston Bank의 전무 이사 및 Chase Manhattan Bank 등 다른 투자 은행에서 근무했다. 그는 다양한 채권 사업에 관여해 왔다. 그 전에 그는 싱가포르의 Straits Times에서 싱가포르와 그 지역 일대의 정치, 경제 및 비즈니스 문제를 다루는 수석 기자로 활동했다. 또한 Tan 교수는 이 지역 일대의 다양한 사업에 적극적으로 참여해 왔다. 그는 현재 SGX에 상장된 회사를 포함하여 싱가포르와 미얀마에 위치한 여러 회사의 이사로 활동하고 있다. 그는 지난 몇 년 동안 자문위원/컨설턴트로 활동하며 IMF, World Bank 및 ADB와 같은 다국적 단체뿐 만 아니라 해당 지역의 민간 및 공공 부문의 여러 기관과 일한 경험이 있다. 그는 또한 싱가포르 경쟁위원회(Singapore Competition Commission)의 항소위원회의 위원으로서 수년간 싱가포르 경제 학회 부회장을 역임하며 공공 업무에 있어서도 활발하게 활동하고 있다. Tan 교수는 애들레이드 대학교에서 경제 학사(최우수 졸업)를 취득하였고, 예일 대학교에서 경제학 박사 학위를 받았다.



Peter Sundström, 혁신 기술 자문위원

[LinkedIn](#)

Peter는 다른 기술보다 수십 년을 앞서 나갈 수 있는 혁신적인 기술 동향을 파악하고 분석하기 위한 집중력과 기술력을 갖춘 솔루션 설계자이다. 그는 1985년부터 IT 분야에 종사하며 많은 전문 자격증과 함께 개발, IT 인프라, 가상 현실, 보안, 클라우드 및 리더십 분야에 대한 폭 넓은 지식을 보유하고 있다. Peter는 스웨덴에서 가장 크고 성공적인 소매업체 중 한 회사에서 2억 달러 규모의 솔루션을 개발하는 개발팀을 성공적으로 이끌었으며, 은행들이 라이선스를 잃는 것을 방지하고 군대 조직의 IT 보안을 위한 솔루션을 설계하는 태스크 포스 팀을 이끈 경험이 있다. 피터의 목표는 사람들과 조직 모두가 새로운 기술을 통해 실제 사업적 가치를 찾을 수 있도록 높은 지식 수준에 도달하는 것을 돕는 데 있다.



Anson Zeall, 블록 체인 산업 및 커뮤니티 자문위원

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Anson은 싱가포르 크립토 화폐 및 블록 체인 협회인 ACCESS의 회장 이자 싱가포르 핀테크 협회의 위원이다. Anson은 또한 블록 체인 기술을 활용한 결제 서비스 인 CoinPip의 공동 창립자이자 CEO이기도 한다. CoinPip은 실리콘 밸리에서 가장 유명한 벤처 캐피탈 회사 중 하나인 500 Startups의 지원을 받고 있다. 그는 싱가포르 총회의 블록 체인 101의 강사이다. CoinPip에 입사하기 전에 그는 싱가포르에서 다양한 자산들과 주식, 파생 상품 및 부동산을 관리하는 개인 가족 사무소를 운영했다.



Ionut Scripcariu, 결제 게이트웨이 및 카드 솔루션 자문위원

[LinkedIn](#)

Ionut은 현재 선불 마스터 카드를 발행하는 회사인 CardBlue의 관리 파트너이다. Union Card Services 및 Smart Paynetwork와 같은 회사의 결제 분야에서 10년 이상 근무한 경력을 가지고 있다.



Cristian Hagmann, 전략 전략 자문위원

Cristian은 고압 네트워크, IT 에너지 서비스, 네트워크 자동화 연구, 에너지 시장 분석 및 에너지 공급에 중점을 둔 에너지 분야에서 20년 이상의 경력을 가지고 있다. 그는 비엔나에서 고압 네트워크 관리로 경력을 쌓기 시작했다. 2010년, 이후 자신이 IT에너지 서비스 및 네트워크 자동화 연구 사업을 하는 회사를 설립하게 된 루마니아에서 스마트 네트워크에 대해 발표를 하기 위해 한 업무 관련 컨퍼런스에 초청을 받았다. 회사의 전략을 설명하기 위해, Cristian 팀은 루마니아의 에너지 시장에 대한 분석을 실시했고, 스마트 미터링에 대한 수요가 매우 강하다는 것을 발견했다. 이러한 분석 결과들로 인해 Cristian은 이후 Eva Energe라는 에너지 공급 회사를 설립하였으며, 자신의 사업 개발에 적용했던 혁신적인 포트폴리오 상품을 활용해 이 회사는 루마니아 내에서 유료 기반 에너지 공급회사로서 선구적인 회사가 되었다.



John Chrissoveloni, 주식 및 거래 자문위원

John은 그의 경력을 통해 부동산, IT부터 금융 분야에 걸쳐 부쿠레슈티 여러 회사의 회장 겸 주주로 활동하고 있다. 그는 1960년대 후반 기계 엔지니어로 업무를 시작해, 그 이후 일반 관리자, 국제 비즈니스 자문위원 및 컨설턴트를 거쳐 CEO의 위치까지 자신의 경력을 쌓아 왔다. John은 전략 기획, 관리, 운영, 컨설팅, 금융 및 투자 분야에 두루두루 전문적인 기술을 보유하고 있다. 2000년 이후, John은 법인 카드 서비스직의 회장, 설립자 및 주주로서 IT 및 FINTECH 산업에 관여하고 있다. 현재 그는 루마니아에서 선불 마스터 카드 서비스를 선도하고 있는 Cardblue 회사의 CEO를 역임하고 있다.



Zach Piester, 전략/투자

[LinkedIn](#)

Zach는 혁신/디지털 전환/벤처 투자자, 성장을 도모하는 경영진인 동시에 공인 연설가이다. 그는 산업 분야의 최전방에서 변화에 대응하고 유지하기 위해 혁신, 디지털 기능 및 조직 설계를 파악하며 앞서 나가는 기업들을 지원하기 위해, 전략적이며 창조적인 기술들을 사용해 왔다. Zach는 Blockchain, DLT, Digital Health, IoT, Data & Analytics, Sensors 분야의 초창기 투자가이며, 조직 설계 및 FINTECH, InsurTech & 비금융 블록 체인, 분산 장부 및 신형 기술 회사의 성장에 깊이 관여해 왔다. 그는, 일, 조직 설계, 블록 체인, Ethereum, Hyperledger, FINTECH, RegTech, 보험, 경제 정책, 인적 자원, 혁신 및 아시아의 신형 시장의 미래를 통해 글로벌 비즈니스를 만들어나가는 기술적 동향에 대해 자신의 전략과 통찰력을 공유하는 국제 공인 연설가이다.



John Bailon, 암호화폐 사용환경 자문위원

[LinkedIn](#)

2014년부터, John은 같은 비전을 공유한 파트너와 함께 필리핀에서 비트코인 사용환경을 구축해오고 있다. John은 회사의 비전과 SCI의 제품 개발을 지도하며, CEO로서 팀을 이끌고 있다. 사업적 통찰력과 전문 기술을 결합하는 그의 독특한 사업 수완은 회사의 급속한 성장의 건인 역할을 했으며, 비트코인 기술 개발에 대한 그의 열정은 오늘날의 SCI의 제품과 서비스에 성공적으로 반영되어 있다. John은 송금 업무가 필리핀에서 큰 시장이 될 것이라는 것을 확신하여, 2014년 사업을 시작해 최소 300억 미국 달러를 달성하였으며, 내부 송금액은 별도로 400억 미국 달러를 달성하였다. 더 중요한 것은, 그는 비트코인을 이 산업 혁명을 일으킬 획기적인 기술로 파악했다는 것이다. John은 기업가인 동시에 소프트웨어 개발자이다. 그는 자신의 두 가지 핵심 기술을 통해 2006년 그의 첫 벤처 기업인 Baicapture Inc을 설립했으며, 현재 필리핀과 싱가포르에서 수익을 올리고 있다. 그는 자신의 특이한 전문성을 활용하여 수익성 높은 인기 제품들을 생산하는데 자신의 기술들을 활용하였다. John은 기술을 이해하고, 비즈니스 기회를 인식하며, 우수한 제품을 만들기 위해 그것들을 결합하는 방법을 잘 알고 있다.



Miguel Cuneta, 크립토 사용 환경 자문위원

[LinkedIn](#)

Miguel은 SCI의 공동 설립자이자 최고 지역 책임자이다. 그는 인적 자원 관리, 마케팅 및 경영 분야에서 경력을 쌓았다. 미구엘은 필리핀의 비트코인 조직 창립 멤버이며, 필리핀 비트코인 및 블록 체인 커뮤니티에서 적극적으로 의견을 내고 있다. 그는 또한 최근 재생 에너지 분야에 많은 관심을 가지고 있다.



David Zhou Yi, 법률 자문위원

[LinkedIn](#)

David는 국내 및 해외 고객들에게 장기적/단기적 법률 자문 서비스를 제공하며 중국 합작 회사에서 업무 및 사고 방식들을 습득하며 경험을 쌓기 시작했다.

그의 법무 경력은 무역 및 운송 산업과 관련된 논쟁적 또는 비논쟁적인 쟁점들을 다루며 시작되었다. 그는 90년대 후반 이후로는 보험, 국경 간 투자 및 거래, 소송 및 중재를 전문으로 하였고, 중국 전역에 투자하는데 있어서 데 다양한 산업 관련 미국, 유럽, ASEAN 국가들이 자신의 권리와 이권을 행사할 수 있도록 공공 기관을 대상으로 자문 활동을 하고 있다. David은 민사 및 상업 분야 관련 분쟁 해결에 매우 활발히 활동하고 있으며, 중국 내외에서의 법원, 중재 심판 및 법무 관련 문제들을 해결해오고 있다.

Legal 500의 추천을 받은 중국 내의 선도적인 법조인으로서, Euro-money의 인정을 받았으며, Chambers Asia-Pacific이 인정한 우수한 중국 법조인이며, 다양한 협회의 대표자로서 David는 수많은 전문 기관 및 국제적인 법무 법인들과 광범위하며 긴밀한 관계를 유지하고 있다. 인정받은 중국 변호사로서, David는 중국 내에서 외국 고객의 권리를 보호하고 실현하는데 많은 경험을 가지고 있다. 그의 이러한 지역적인 넓은 전문 지식들과 함께 그는 다문화 문제들을 다루고 있으며 해외 고객들이 중국 내의 법률 요건을 준수할 수 있도록 실질적인 솔루션을 제공하고 있다.

그의 법무 경력과 함께, David는 상하이 대학교의 국제 비즈니스/경제학(SUIBE) 겸임교수 및 국제 LLM 프로그램의 금융 및 경제학 분야의 초청교수, East China University 대학원의 정치학 및 법학(ECUPL) 강연자, 미국 캘리포니아의 University of the Pacific McGeorge School of Law의 멘토로 활약하고 있다.

| 전략적 파트너

접근성 - 크립토 화폐 기업 및 신생기업 싱가포르 협회

싱가포르 FINTECH 협회 (SFA)

루마니아 상공회의소 (CCIR)

루마니아 이스라엘 상공 회의소 (CCIRI)

CoinPip

Attores

Satoshi Citadel Industries (SCI)

CardBlue

Eva Energy

Exulto Consulting

ARK

CoinFirm

Bridges Law Firm

UDevOffice

Howdy

FinancialIT



SINGAPOREFINTECH



Camera de Comert si Industrie
ROMANIA ISRAEL
לשכת המסחר והתעשייה רומניה ישראל



| 미션

COSS의 주요 목표는 대중들이 암호화폐를 사용하게 하는 것이다. COSS가 사용자들에게 제공하고자 하는 것은 같은 장소에서 암호화폐 서비스와 상품을 편하게 이용하는 완벽한 사용자 경험을 제공하는 데 있다. 고객이 암호화폐를 사용하는 것을 결정하는 바로 순간 고객은 플랫폼의 기능을 통해 안내 사항들을 전달받게 된다. 불필요하고 번거로운 경험 없이, 사용자는 새로운 가능성을 찾으며 플랫폼을 계속 사용하며 상호 작용해 나갈 수 있다. 플랫폼의 목표는 가상 화폐 서비스에 통합적으로 접근함으로써, 암호화폐와 COSS사용방법을 고객들에게 친숙하게 만들어 가장 선호하는 매체가 되는 것이다. 이를 위해 COSS 플랫폼은 토큰, 지갑, 거래소, 판매자 플랫폼, 결제 게이트웨이/POS 및 암호화폐 등의 기능들을 갖추고 있다.

| 비전

COSS팀은 암호화폐-원-스톱-솔루션을 개발하는 것을 목표로 하고 있다. 대중적인 암호화폐 사용을 실현하는 데 있어 제한적인 시스템은 COSS 플랫폼 개발에 방해가 될 수 있다. 우리는 모든 수준에서 빠르게 진화하는 기술이 가져올 변화 및 혁신을 환영한다. 우리는 다음 단계를 통해 우리의 전략을 실천하고 구현하는데 앞장 서고자 한다.

- 원 스톱 솔루션 서비스를 통해 모든 암호화폐 사용자의 요청사항에 응하는 단계
- 새로운 판매자 및 제휴업체를 소개한 사용자에게 보상하기
- 암호화폐 사용자와 판매자들이 서로를 완벽하게 만족시킬 수 있는 시장 확립
- 실제 가치를 지닌 토큰 발행
- 고품질 서비스를 제공함으로써 고객의 네트워크 확장
- 시스템 보안 강화
- 혁명적 혁신의 달성

| 에코 라이프

암호화폐는 판매자, 벤처 기업, 기업, 자선 단체 및 은행을 사용하지 않는 개인들을 포함하여 수백만의 고객들이 기술적으로 가장 진화한 결제 서비스를 이용할 수 있도록 해주며 FIAT 화폐를 인터넷을 통해 실질적으로 대체할 수 있는 유일한 수단이다. 이러한 이유로, COSS에서는 암호화폐 사용자에게 적합한 에코 라이프 및 경계 없는 디지털 경제 시스템의 개념을 도입했다. 에코 라이프를 통해 온라인 결제 산업이 직면하고 있는 도전 과제들을 다음과 같은 과정을 통해 제거할 수 있기를 희망하고 있다.

- 전자 상거래 및 판매자 플랫폼 내에서 상품과 서비스 제공
- COSS POS를 통해 가장 바람직한 결제 방법으로 크립토를 사용하는 판매자 수 증가
- 크립토 화폐와 관련된 서비스와 제품들로 시장 활성화
- 공공 크립토 화폐 거래소를 COSS에 통합
- COSS에서 직접 처분할 수도 있는 화폐로 게임 및 부동산 등의 산업 분야에서 경쟁력을 갖춘 결제 솔루션 제공
- COSS 선불 카드를 통해 크립토 화폐를 현금화

COSS를 사용하여 혜택을 누릴 수 있는 산업 분야는 말 그대로 무궁무진하다고 할 수 있다. 인터넷과 마찬가지로 COSS 플랫폼은 '일상생활' 프로젝트로 여러 기술적, 사회적 변화를 담아낼 수 있는 '만기 날짜가 없는 스마트 계약서'가 될 수 있는 것이다.

| 로드맵 및 개발

1단계

- 2016년 1월 - COSS 아이디어

2009년부터 최근까지, 크립토 화폐를 사용한다는 것은 사용성 관점에서 볼 때 매우 지루하고 성가신 작업이었다. 한 곳에서 모든 필요한 기능을 결합한 보편적인 플랫폼(예: 여러 크립토 화폐, 거래소 및 마켓 플레이스)을 지원하는 지갑은 디지털 통화 사용자의 마음을 흔들기 시작했다.

- 2016년 5월 - 아이디어 검증 - MIT (100/100 득점)

초창기에 Rune Evensen은 MIT FINTECH 코스 과정을 통해 COSS을 고안했다. 처음에 개념은 매우 분명했으나 필수 연구 과정을 거치면서 Rune은 아무도 크립토 화폐에 대해 통합된 원 스톱 솔루션 플랫폼을 만들려고 한 적이 없거나 최소 일상 생활 속에 도입될 만큼 성공한 적이 없다는 것을 깨달았다. 코스 참가자들에게 피드백, 격려 및 지원을 하는 과정에서 Rune은 크립토-원-스톱-솔루션을 개발할 것을 결심했다.

- 2016년 6월 - 백서 버전1.0
- 첫 번째 세부 COSS 개요 문서
- 2016년 8월 - 팀 통합 및 개시
- 2016년 10월 - 백서 버전1.1
- 2016년 11월 - COSS 유한회사 설립

- COSS는 싱가포르에 법인을 설립하였다.
- 2016년 12월 - 서버 환경 제작
- 2017년 1월 - 전략적 파트너 및 판매자들에 대한 사전 마케팅 시작

우리는 공개적으로 COSS에 대해 언급하기 시작했으며, 사회 및 네트워킹 이벤트를 홍보하고, 서비스 관련 첫 파트너들과 판매자들을 유치하기 시작했다.

- 2017년 4월 1일 - 베타 출시 - COSS 라이브

COSS 플랫폼은 완벽하게 운용된 암호화폐 거래소, 뉴스 피드, 시장 순위, 전자 지갑, API, 동전 목록, 개발증명 및 판매자 서비스 세트를 통해 첫 시작과 함께 큰 가능성을 열었다.

- 2017년 5월 - 100인의 판매자 및 600명 사용자 유치

COSS

- 루마니아의 국제 상공 회의소와 제휴(CCIR)
- 루마니아-이스라엘 상공 회의소와 제휴(CCIRI)
- Attores와 제휴
- 2017년 6월 - 전략적 제휴 및 양해 각서(MOU) 체결
 - Eva Energy – MOU
 - Cardblue – MOU
 - Coinfirm – MOU
 - CoinPip – MOU
 - Satoshi Citadel Industries - MOU
 - 2017년 6월 8일 BlockCon - 와해적 혁신 컨퍼런스(루마니아, 부쿠레슈티) - COSS와 CCIR 주최

유럽에서 처음으로 COSS가 런칭된 장소에서 블록 체인, 크립코 화폐, 스마트 계약, 금융 기술, IT, 혁신과 사업을 주제로 개최

2단계

- 2017년 7월 10일-13일 - COSS 토큰 FIRE 스왑 (Pre-ICO)
- 2017년 8월 8일 - COSS 토큰 스왑 (ICO)
- 초기 토큰 유통 및 제공에 대한 토큰 스왑 (ICO) 캠페인을 시작함
- 2017년 9월 6일 - 토큰 스왑 (ICO) 종료
- 2017년 9월 20일 - COSS 토큰 출시 및 유통
- ICO를 뒤이어 새로운 COSS 기능 구현
- COSS 제휴 프로그램 (CAP)
- CardBlue와 제휴해 수월한 입금/출금 기능을 갖춘 COSS 선불 카드의 발행
- SCI를 통해 P2P 송금
- CoinPip를 통해 B2B 송금
- CoinFirm을 통해 강화된 AML 기능 제공
- Howdy를 통한 커뮤니티 채널
- Attores를 통해 문서 및 인증서 디지털 서명

2단계

COSS는 빠르게 변화하는 핀테크 산업과 궤도를 같이하며 진화하고 발전하는 것을 목표로 하는 변화하는 프로젝트이다. 2018년, 2019년을 거쳐 업계 동향을 파악하며 우리가 달성하고자 하는 것은 다음과 같다.

- 핀테크의 블록 체인 및 관련 분야에서 혁신적인 발전을 가져다 줄 수 있는 기업들과 전략적 제휴관계 체결. COSS 인프라를 이용한 새로운 솔루션 개발.
- 인수 합병: 기술력 및 시장 가치를 향상시킬 수 있는 능력 또는 잠재력을 갖춘 신생기업 인수 및 합병
- 전략적으로 최적화된 효율성을 달성하기 위해 전세계 다른 장소에 COSS 법인 설립. 사업 개발 계획이란 팀이 성장함에 따라 전세계에 COSS 지역 사무소를 설립하는 것을 의미함.
- 새로운 기능의 개발: COSS는 유연한 구조를 통해 지속적으로 시스템에 새로운 기능을 추가하고 업계의 요구 조건과 소비자의 욕구를 충족하며 항상 업데이트된 상태를 유지토록 함.

| 이 단계는 기능 개발 기획

스마트 계약 서비스(SCaaS, Smart Contracts as a Service)

스마트 계약 서비스(SCaaS)란 기업이 업무들을 단순화하여 자동으로 실행하기 위해서 자신들의 시스템 내에서 스마트 계약을 작성하고 실행하는 것을 말하는 COSS 서비스 중 하나이다. SCaaS는 SaaS (Software as a Service)만큼 기업 내의 사용 관점에서 대중적이 될 수 있는 잠재성이 있으며, 다양한 산업 내에서 기능성을 향상해줄 것으로 기대하고 있다. 이러한 이유로, 우리는 점차적으로 이러한 기술적 추세를 따라갈 수 있는 COSS 소프트웨어를 개발하는 것을 목표로 하고 있다.

COSS는 크립토 화폐 산업에서 매우 광범위하게 사용될 수 있다. COSS의 주요 목표 중 하나는 크립토 화폐 사용자 커뮤니티가 지속적으로 팽창할 수 있는 사용환경을 조성하는 것이다. 따라서, COSS는 모든 사람이 혜택을 누릴 수 있는 금융 모델과 자생해 나갈 수 있는 시장을 만들어 나가기 위해 신생기업들을 유치하고 있다. 시장을 구축하는 첫 번째 단계는 다음 기능을 누릴 수 있는 스마트 계약 서비스를 제공하는 것이다.

- 클라우드 펀딩
- P2P 펀딩
- 건강 관리
- 마켓 플레이스
- 조건부 날인 증서
- 보험
- 투표 등
-

이는 아주 새로운 기능들이기 때문에 SCaaS 기술 개발 시점에서는 완벽하기 않을 수도 있다. 또한 시장에서 선도적인 역할을 담당하기 위해 COSS 시스템은 지속적으로 변경될 수 있다.

표준화된 템플릿으로 제공된 COSS의 스마트 계약 서비스로 사람들은 장소에 상관없이 적은 수수료만으로 블록 체인 계약을 체결할 수 있다. COSS를 통해 우리는 같은 비전을 공유하고 우리의 플랫폼을 더욱 세계적으로 만들어 나가며, 다른 기업, 회사 및 신생기업들과 협력해 나갈 수 있다.

DAO

COSS의 목표는 지금까지의 구조와 기능을 넘어, 완전히 자율적이고, 분권적이며, DAO로 운영 및 관리되는 미래를 실현하는 데 있다.

간단히 설명하면 DAO는 모든 지배 구조와 의사 결정이 코드 또는 미리 프로

그럼된 스마트 계약서에 의해 정해지는 P2P 네트워크가 운영하는 컴퓨터 프로그램으로 말한다. DAO는 코드로 직접 실시간으로 DAO 또는 그것에 저장된 기금을 관리하며, 사람의 개입 없이 자치적으로 운영되도록 설정될 수 있다. 이러한 분권적 관리 구조로 인해, DAO는 DAC(Decentralized Autonomous Corporations and/or Companies, 분권적 자치 기업 및 회사)로 전환될 수 있으며, 큰 착오 없이 조직과 기업에게 새로운 모델을 제시할 수 있다. 미래에, COSS 시스템은 고객들이 자신들을 위해 DAO를 제작할 수 있는 기능을 추가할 예정이다.

기업, 신생 기업, 고용주와 직원, 무역업자, 고객 및 판매자들을 시장으로 끌어들이기 위해 COSS는 암호화폐의 사용자 커뮤니티의 기초를 만들고, 총체적으로 암호화폐 사용자 경험을 개선하는 방법을 연구하고 있다. 상기의 모든 조건들은 암호화폐 대량 도입에 필요한 요소들이다.

COSS는 암호화폐 업계에서 광범위한 개발 가능성을 가지고 있다. COSS의 주요 목표 중 하나는 암호화폐 사용자 커뮤니티가 지속적으로 확장될 수 있는 사용자 환경을 만드는 것이다. 따라서, COSS는 모든 사람이 혜택을 누릴 수 있는 금융 모델을 기반으로 자생할 수 있는 시장을 만들기 위해 신생기업들을 유치하고 있다.

시장 규모를 넓히기 위해, COSS는 분기 별로 3-5개의 새로운 기능들을 추가할 것이며, 장단기 목표를 따로 설정해 플랫폼의 기능성을 확장해 나가는 데 도움이 되는 새로운 제품과 서비스를 추가함으로써 지속적으로 제휴 관계를 체결하는 회사들을 늘려나갈 것이다.

COSS 플랫폼에 구현될 수 있는 기능의 개수는 무한대이다. 단, COSS가 추진하는 디지털 환경의 다양성은 외부 자원에서 유입되는 제품이나 서비스가 없는 불가능하다. 우리는 새로운 시장을 개척하고자 하는 우리의 비전을 공유하고 플랫폼을 더욱 세계적으로 만들며 협동하는 문화 속에 블록 체인/핀테크 커뮤니티의 일원이 되고자 다른 기업들과 힘을 합쳐 나가고자 한다.

I 구성 요소

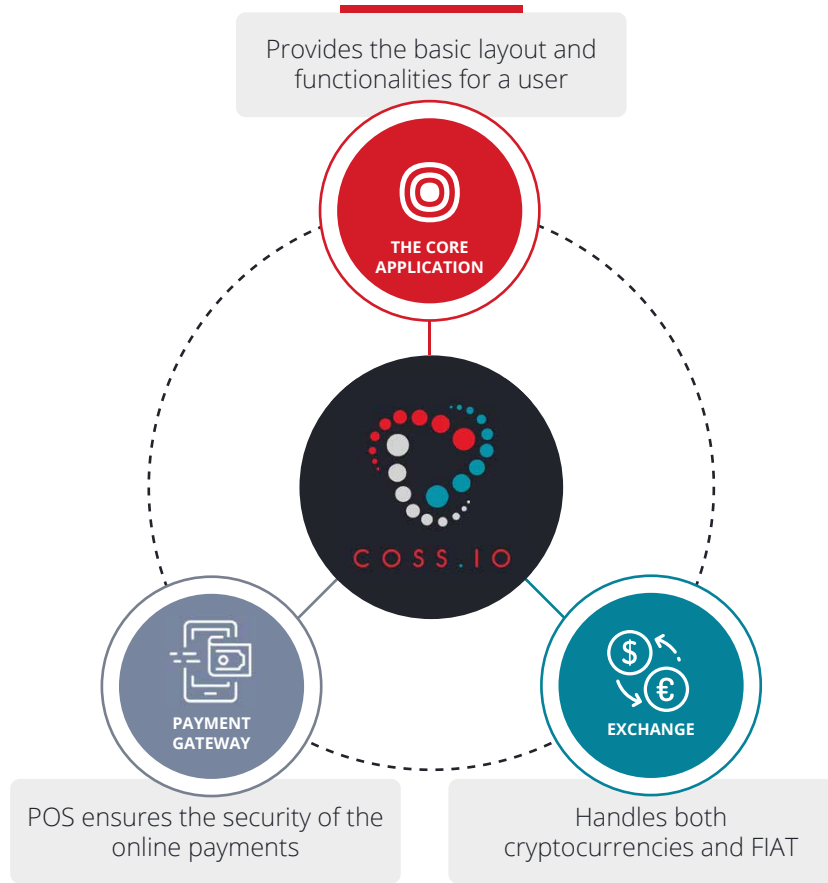
크립토 원스톱 솔루션은 전반적으로 크립토 화폐 산업의 전세계적인 필요성과 자신이 자신의 온라인 자산을 관리하려는 개개 사용자의 욕구를 반영해 개발되고 있다. 본 플랫폼은 이미 사업체를 소유한 사람들은 자신들의 서비스 질을 높이도록 해주고, 개인들에게는 온라인 결제 및 크립토 화폐 서비스를 제공함으로써 크립토 화폐를 처음 사용하는 사용자들에게 적절한 지침을 제공하는 데 주안점을 두고 있다.

- COSS 플랫폼 설계 시 포함된 초기 기능은 다음과 같다.
- 지갑, COSS 사용자에게 크립토 화폐를 저장하는 보안 매체 제공
- 시가 목록, 시장 가격, 거래량 및 가장 인기있는 크립토 화폐 백서 등 자료 제공
- 판매자 목록, 고객이 COSS를 통해 직접 서비스를 받을 수 있도록 해주는 크립토 화폐 결제 기능을 갖춘 판매자를 찾을 수 있도록 해주는 COSS 초기 버전 기능
- 판매자 플랫폼, 고객이 크립토 화폐 서비스를 제공하는 판매자, 서비스 및 제품을 검색 할 수 있는 가상 시장
- 크립토 화폐 목록, 코인 개발자 또는 소유자가 거래소 기능을 통해 자신들의 토큰을 추가해, COSS에 포함되도록 할 수 있는 기능
- 개발 증명, 블록 체인, 크립토 화폐, DApps, 스마트 계약서 및 DLT 개발자를 분석하고 표기하는 메커니즘, 개인과 기업이 승인 받은 dev를 활용하는데 도움을 줌.
- CoinTelegraph 기사, COSS 업데이트 사항, 트위터 게시물을 안내하는 뉴스피드.

COSS 어플리케이션의 원리는 다음과 같다.

- 핵심 어플리케이션, 계정 관리 도구, 등록 및 로그인 프로세스, 보안 절차 및 암호 재설정 메커니즘으로 구성됨.
- 결제 게이트웨이/POS, 판매자들이 자신들의 온라인 매장에 크립토 화폐 결제 서비스를 통합하는 데 도움을 주는 도구;
- 거래소, 가장 유통이 활발한 크립토 화폐를 지원하고, COSS 사용자가 주문을 하고, 거래를 하며 기금을 COSS 잔고에 저장하는 것을 도와주는 기능

COSS 시스템은 사용자를 크게 두 분류로 나누어(일반 사용자 및 관리자) COSS 계정 소유자가 이용할 수 있는 여러 개의 상호 연결된 어플리케이션을 제공하고 있다.



주요 사용 방법

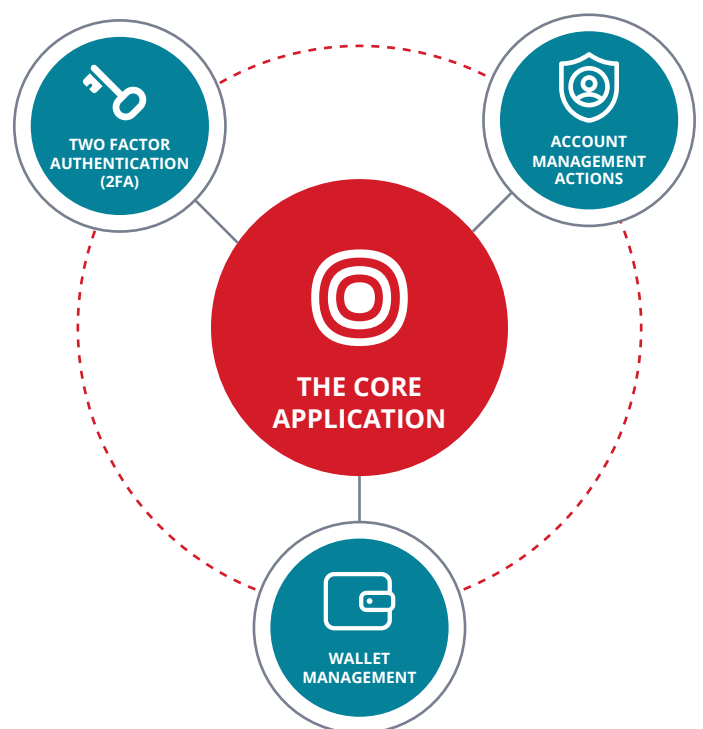
COSS 사용자에게 제공되는 어플리케이션 주요 기능은 다음과 같다.

- 계정 관리:

- A. 새 계정 등록
- B. 기존 계정 로그인
- C. 로그 아웃
- D. 사용자 프로필 삭제
- E. 구성 보안 (암호 변경, 전화 번호 추가, 이메일 주소 입력, 이중 인증 구성)
- F. 계정 활동 보기

- 이중 인증 (2FA)
- 지갑 관리

- A. 각 통화 잔액 보기
- B. 예금 생성
- C. 탈퇴 요청



| 로그인 프로세스 및 계정 관리

새 계정 등록 절차

새로운 계정을 등록하기 위해, 고객은 다음 정보를 제공해야 한다.

- 이메일 주소(중복되지 않을 것)
- 사용자 이름(중복되지 않을 것)
- 비밀번호 설정: 최소 8글자로 1개의 번호, 1개의 문자, 1개의 특수 문자를 포함할 것 (예: \$ @! % * #? & ± + = _ ^)

양식을 제출 한 후, 사용자는 확인 링크를 클릭하여 자신의 이메일 주소를 확인해야 한다. 사용자가 이메일 주소를 확인할 때까지 사용자는 계정에 로그인할 수 없다.

기존 계정에 로그인하기

사용자는 자신의 이메일 주소/사용자 이름과 암호를 입력하여 인증 과정을 거쳐야 한다. 타인 계정을 무단 사용하는 것을 방지하기 위한 방법들은 다음과 같다.

- 인증 시도 실패 횟수가 3회를 초과할 경우, 사용자는 CAPTCHA 코드를 제출해야 한다;
- 6회 이상 인증에 실패한 경우 사용자에게 전자 메일을 발송해 이를 알린다.
- 10회 이상 인증에 실패한 경우, 10분 동안 사용자는 해당 어플리케이션 계정을 사용할 수 없다.

사용자는 다음 모듈에 대한 접근 권한을 얻기 위해서는 COSS 계정에 등록해야 한다.

사용자 정보

사용자는 자신의 프로필 정보(예: 이메일 주소, 이름, 성, 프로필 사진 및 주소)를 변경할 수 있다.

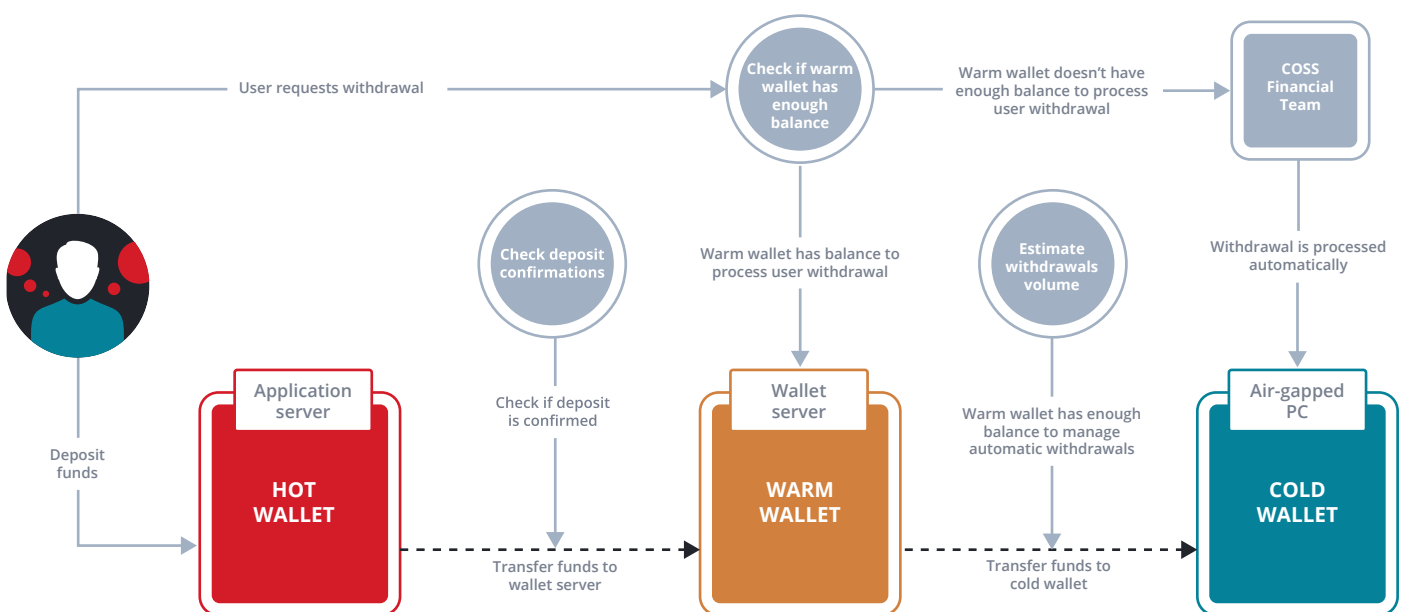
지갑

본 메뉴에서 사용자는 자신의 크립토 및 FIAT 화폐 잔액을 확인할 수 있다. 또한 자금의 인출 및 입금을 할 수 있다.

인출할 수 없는 화폐 잔액은 거래소 주문 메뉴에 배정되어 표시된다.

COSS 자금은 3가지의 다른 지갑 형태에 보관된다. (뜨거운 지갑, 따뜻한 지갑, 차가운 지갑) 차가운 지갑 속에는 COSS 계정 소유자의 대부분의 자금이 저장 되는 곳이고, 거래를 위해 활발히 이용될 예정인 자금은 자금 손실을 예방하며 따뜻한 지갑 속에 보관된다. 뜨거운 지갑은 주로 입금 또는 임시 저장을 위해 사용된다.

- 뜨거운 지갑
- 뜨거운 지갑은 플랫폼에 저장되며 입금 시 사용된다. 입금이 확정된 후, 해당 지갑은 제한된 기간 동안만 자금을 보관한다. 블록 체인 거래가 확정된 후, 자금은 따뜻한 지갑으로 이동된다.
- 따뜻한 지갑
- 따뜻한 지갑은 모든 보호 및 보완 장치를 가지고 있으며 완전히 분리된 서버에 저장된다. 블록 체인을 동기화한 포트 외에는 어떠한 통신 포트도 차단되며, 어떤 사용자도 비밀번호 없이 서버에 직접 접근할 수 없다.
- 제한된 액수의 자금만 따뜻한 지갑에 저장할 수 있다.
- 차가운 지갑:
- 차가운 지갑은 싱가포르 COSS 사무실 에어갭 PC에 저장된다. 이 컴퓨터들은 인터넷에 연결되어 있지 않으며, 차가운 지갑에서의 거래는 재무 관리자가 수동으로 처리한다.
- 자금의 대부분은 차가운 지갑에 저장된다.



KYC / AML

사용자는 메뉴의 왼쪽 부분에서 자신의 계정 상태를 확인할 수 있다. 계정 상태는 KYC 레벨에 따라 업그레이드할 수 있다. 각 KYC 레벨은 다른 제한 사항 및 요구 조건에 따라 달라진다.

KYC 메커니즘을 통해, COSS는 사용자들이 플랫폼의 자신의 계정에 접근하기 전에 사용자를 확인하고 있다. 새로운 계정을 등록하기 위해서는 사용자의 전자 메일 주소와 사용자 성명이 필요하다. 본 어플리케이션은 사용자가 자신의 계정에 접근하기 전에 클릭해야 하는 확인 링크 전자 메일을 통해 보내드리고 있다.

COSS에서 제공하고 있는 KYC 레벨은 다음과 같다.

- 1. 베이직
 - a. 요구 사항
 - i. 전자 메일 주소 확인;
 - b. 혜택:
 - i. 거래량 <\$ (50)
- 2. 베이직 플러스
 - a. 요구 사항 :
 - i. 신원 증명 (사진이 있는 신분 증명서를 제출)
 - ii. 거주 증명 (공공 요금 청구서 또는 은행 명세서)
 - iii. 개인 정보;
 - b. 혜택:
 - i. 거래량 하루 < \$ 30,000
 - ii. 암호화폐와 FIAT 모두 입출금 가능
- 3. 울트라 베이직
 - a. 요구 사항 :
 - i. COSS 법률 준수팀과 화상 회의
 - b. 혜택
 - i. 거래량 무제한

COSS 유한회사는 싱가포르에 위치한 회사로 싱가포르 통화 당국 (MAS)과 싱가포르의 해당 관할 기관에 보고를 하고 있다. 이러한 이유로, COSS의 모든 KYC는 싱가포르의 법률을 준수하고 있다.

COSS 플랫폼은 사용자의 IP 주소에 따라 자동으로 사용자의 국가를 설정한다. 사용자는 자신의 프로필 화면에서 언제든지 국가를 변경할 수 있다.

KYC 상의 정보를 요청하는 것 외에, COSS는 금전 세탁 방지(Anti-Money-Laundering, AML) 규정을 준수하기 위해 플랫폼 내에서 각 사용자의 거래와 데이터를 추적하고 있다. AML/KYC 규정을 준수하기 위해, 플랫폼은 다음과 같은 메커니즘을 적용하고 있다.

- 사용자의 모든 로그인 시도 및 IP 주소에 대한 정보 수집

- 이름, 주소, IP주소를 비교하여 동일한 사용자에게 의해 등록 된 여러 계정 심사 및 보고
- 모든 사용자 거래 내역, 입출금 내역 수집
- 보안 강화를 위해 COSS는 CoinFirm의 AML 블록 체인 솔루션을 도입하고 있다. COSS에 들어오는 모든 거래는 심사를 거치며, 만일 수신자의 지갑이 어떤 불법 활동에 연루된 적이 있는 경우에는, 입금은 거절된다. 이 향상된 보안 기능은 COSS 고객들이 안전하게 자신들의 거래를 이용할 수 있도록 해준다.

역사

본 메뉴에서 사용자는 입출금, 계좌 보안 정보와 같은 자신의 거래내역을 확인할 수 있다. 각 메뉴별 할 수 있는 것들은 다음과 같다.

- 계정: 생성, 인증, 2FA 활성화/비활성화, 전화 번호 추가, 비밀번호/이메일 변경, 계정 KYC 레벨 업그레이드
- 거래소: 주문 및 거래 생성/완료
- 입금 및 인출: 입출금 및 거래내역 확인



보안

COSS 팀의 주요 우선 업무는 향상된 기술인 이중 인증 및 종단간 암호화 프로세스를 통해서 계정의 무단 사용 및 도용으로부터 COSS 사용자를 보호하는 보안 시스템을 갖추는 것이다.

추가 암호 확인이 완료된 후에만 보안 하위 모듈에 접근하실 수 있다. (보안상의 이유) 이 하위 모듈의 역할은 다음과 같다.

- 사용자의 전화 번호 및 이메일 주소 편집 (오직 확인 후에만 가능)
- 암호 변경
- 이중 인증(2FA) 활성화 또는 비활성화 결정

2FA가 활성화되면, 사용자는 COSS 모바일 애플리케이션 또는 이메일로 표시되는 2FA 코드를 수신한다.

어플리케이션은 사용자가 갖고 있는 암호화폐/FIAT 화폐의 잔액을 알려준다. 사용자는 또한 자신의 계정에서 입출금 업무를 수행할 수 있다.

왼쪽 메뉴 부분은 사용 가능한 서브 모듈과 사용자의 계정 유형을 표시하는 데 사용된다. (KYC 입력 정보 기초) 이 메뉴에서 사용자는 더 많은 perk를 받아 자신의 레벨을 올리기 위해 관련 정보를 이메일, 페이스북, 트위터 또는 LinkedIn을 통해 공유할 수 있다.

입금

사용자는 어플리케이션 내부 지갑 막대 버튼을 눌러 FIAT 또는 디지털 화폐를 입금할 수 있다. 입금 버튼을 누른 후, 사용자는 자신이 이용하려는 화폐에 따라 FIAT 또는 암호화폐를 선택할 수 있다.

사용자가 FIAT 화폐 입금을 선택하는 경우, 몇 가지 결제 옵션을 안내 받게 되며, 선택한 결제 수단 별 작업이 진행된다. 사용자가 은행 송금을 선택한 경우에는 해당 화면으로 전환되어, 사용자는 PDF 형식으로 다운로드된 은행 송금 상세 명세서를 확인할 수 있다.

사용자가 결제 게이트웨이를 선택한 경우에는 결제를 완료하기 위해 각각 해당하는 웹페이지로 이동한다. 결제가 완료되면, 사용자는 결제를 확인하기 위해 coss.io로 다시 돌아간다. 확인 페이지는 완료 처리된 결제 정보를 사용자에게 알려준다.

사용자가 암호화폐 입금을 선택한 경우에는 지갑 주소와 결제 수신기의 QR 코드를 가진 팝업이 화면에 표시된다. 결제 과정은 QR 코드를 스캔해 주소를 복사해 붙여넣기를 하거나, 결제 링크를 클릭함으로써(사용자의 지갑 어플리케이션이 자신이 사용하는 장치에 설치되어있는 경우) 완료된다. 암호화폐의 종류에 따라, 사용자 잔액은 여러 번의 확인 절차를 거친 후 업데이트된다. 일단 결제가 완료하면 결제가 완료되었음을 나타내는 확인 이메일 또한 전송된다.

출금

사용자의 잔액에서 출금하는 것도 FIAT/CRYPTO 화폐 둘 다 가능하다. 사용자는 자신이 소유한 것을 가지고 있는 화폐 금액만큼(FIAT 또는 CRYPTO) 출금할 수 있다. 출금의 경우에는 출금되는 통화에 따라 다르게 처리된다. 출금의 일부는 자동 처리 되며 일부는 수동 처리된다. 자동 출금의 경우는 소량의 암호화폐를 보유한 사용자가 이용할 수 있다.

사용자가 특정 FIAT 화폐로 인출하는 것을 선택한 경우, 그 사람은 자신의 은행 계좌 정보, 인출 금액을 명시한 후 인출 요청서를 제출해야 한다. 인출 요청서는 은행 사무실 운영자가 수동으로 처리하며, 은행의 웹 인터페이스에서 실행된다.

사용자가 암호화폐로 인출 신청을 하는 경우도 비슷하게, 암호화폐 종류 및 금액을 명시한 인출 요청서를 작성해야 한다.

판매자 플랫폼

COSS의 판매자 플랫폼은 상호간의 이익을 도모하며 그들 사이의 커뮤니케이션을 원활하게 촉진하며, 크립토 화폐 친화적인 기업들과 잠재 고객들을 유치하는 것을 목표로 하고 있다. 이러한 방법으로, COSS 플랫폼은 고객이 한 곳에서 디지털 코인을 사용하고 얻을 수 있도록 해 크립토 화폐의 대중화를 실현하기 위한 중개자로서의 역할을 수행하고 있다.

판매자 플랫폼은 COSS 에코 라이프의 필수적인 요소로 시장을 생성하기 위한 첫 번째 단계라고 할 수 있다. 이 애플리케이션은 판매자를 검색하고 구분할 수 있는 검색엔진을 사용자들에게(인증/비인증) 제공한다. 각 판매자는 일반 사용자 지갑과 다른 독립적으로 사용할 수 있는 자신만의 지갑을 가지고 있다. COSS의 판매자 플랫폼은 기업들이 많은 액수의 크립토 화폐를 송금하고 받을 수 있도록 하는 결제 프로세서를 가지고 있다. 본 모듈로 사용자는 직접 판매자의 계정을 만들고 구성할 수 있다. 이 모듈에 접근하기 위해서 사용자는 기존의 판매자 계정을 선택하거나 새로운 계정을 만들어야 한다.

한 사용자는 여러 개의 판매자 계정을 소유할 수 있다. 한 판매자 계정은 역할에 따라 사용자를 분류할 수 있다. 각 판매자는 소유자 또는 관리자의 개선 사항에 부합해 수정할 수 있도록 전체 프로파일을 가지고 있다.

판매자 계정은 지점을 확인함으로써 완료한다. 이런 이유로, KYB(-Know-Your-Business) 솔루션이 설정되어 있다. 각 지점의 경우, 프로파일을 완성한 후, 판매자는 세무 신고, 신분 및 주소 등의 정보를 업로드해야 한다. COSS 상에는 자신의 KYB, 거래량 및 제휴 유형에 따라 판매자를 위해 특별히 설계된 여러 종류의 계정들이 있다. 새로운 계정을 등록하는 경우, 그 계정이 COSS 경영진에 의해 확인받기 전에는 최종 사용자는 판매자를 볼 수 없다.

판매자 계정

판매자 계정을 그것을 만든 사용자 소유이다. 이 사용자는 자동으로 해당 판매자 계정의 소유자가 된다. 소유권은 다른 사람에게 양도될 수 없으며, 판매자의 계정에 대한 권리는 일신전속적이다.

판매자가 지점(예: 상점, 위치, 사업) 업무에 동의한 경우에는 크립토 화폐를 선택할 수 있다. 또한, 판매자는 각 크립토 화폐의 할인 및 최대 결제 금액을 설정할 수 있다.

사용자가 판매자 플랫폼을 개설하는 경우, 본인을 판매자로 설정할 수 있는 대화상자가 나타난다. 판매자 플랫폼의 모든 서브 모듈은 판매자 선택을 실시한 경우에만 사용할 수 있다. 그 순간부터, 판매자에게 제공되는 서비스를 활용할 수 있다.

소유자는 판매자 계정에 새 사용자를 추가하고 그들에게 역할을 할당 할 수 있다. 배분할 수 있는 역할들은 다음과 같습니다.

역할	
Merchant Owner	모든 권한
Branch Owner	ADMINS 작성 또는 제거를 제외한 모든권한.
Branch Admin	지점관리자는 자신의 지점에 대한 데이터에만 액세스 할수 있다. ' 사용자 추가(관리자 및 지점 관리자 제외). 지점 관리자는 자신이 책임지는 지점의 사용자만 관리할 수 있다. . 분기 액세스(새분기 작성 및 삭제 제외). 지점관리자는 자신이 담당하는 지점만 관리할수 있다. 판매
Financial Admin	결정
Content Admin	'POS 장치 및 POS 사용자 관리 .판매보기(지점에서만 해당)
Content Manager	지점의 공개프로필을 구성할 수 있다.

판매자는 설정 화면에서 화폐 종류를 클릭함으로써 할인 목록을 확인할 수 있다. 각 할인 별로 적용되는 통화, 지점, 가격(퍼센트), 시작 날짜와 종료 날짜가 표시되어 있다. 사용자는 할인 통계자료 또한 확인하실 수 있다. (예: 판매 수, 총 가격 인하 등)

판매자는 특정 암호화폐 화폐에 대한 할인 혜택을 추가할 수 있다. 고객이 결제 페이지로 이동할 때 고객은 자신이 사용할 수 암호화폐 목록을 볼 수 있다. 암호화폐 화폐 각각에 적용된 할인율은 암호화폐 하단에 명시되어 있다.

할인은 필수 시작일과(예: 시작일, 날짜, 시간) 종료일을(예: 선택적, 시간) 설정하여 일정을 조정할 수 있다.

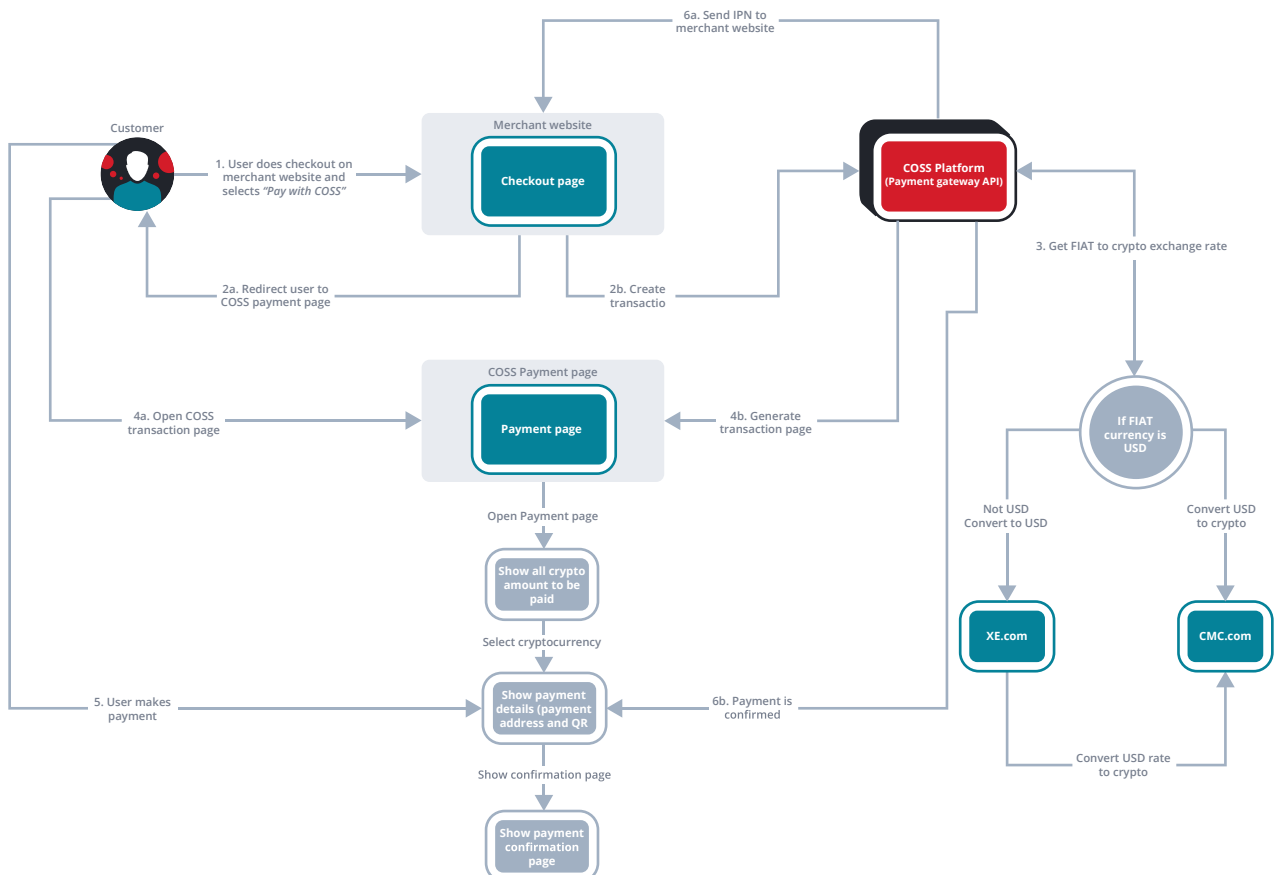
각 판매자는 자신의 잔고를 가지고 있다. 판매자는 FIAT와 암호화폐 계정 중 선택할 수 있는 일반 사용자와는 달리, 암호화폐 화폐의 형태로만 잔고를 보유할 수 있다. 오직 소유자와 관리자만이 판매자의 계정 잔액을 확인하고 인출할 권한이 있다. 이것은 소유자와 관리자만이 계좌 잔액 인출 업무를 할 수 있다는 것을 의미한다.

거래 내역 명세서는 판매자의 모든 입출금 내역을 알려준다. 소득은 주로 POS, 결제 게이트웨이 및 판매자 계정 인출 내역에서 발생한다. 인출은 오직 별개의 COSS 계정에서만 가능하다.

결제 게이트웨이/POS

결제 게이트웨이는 COSS 사용자가 플랫폼을 통해 온라인 결제를 할 수 있도록 해주는 전자 상거래 판매자 서비스이다. 이는 다양한 화폐를 지원하고, 환율을 통합하는 효과적인 마케팅 기법으로, 신속한 KYB 처리, 보고, 통합 및 결제 메커니즘을 갖추고 있다.

- 결제 게이트웨이는 COSS 사용자에게 FIAT와 암호화폐를 포함한 여러 화폐의 환율을 제공하고 있다. 시작하는 화면과 함께 COSS 플랫폼은 통화 입력 칸이 보여집니다: EUR, USD, 싱가포르 달러(SGD), 말레이시아 Ringgit(MYR), 대한민국 Won (SKW), 및 루마니아 Lei (RON), 고객의 요청에 따라 늘어날 수 있음.
- 빠르고 안전한 KYB(Know-Your-Business) 판매자들이 지점을 검증하는데 걸리는 시간을 단축해 준다.
- 판매자 플랫폼 내 보고 도구는 판매자 계정을 단순화하는 것을 돕고 있다.
- COSS 결제 게이트웨이 통합은 COSS 스크립트로 개발 시간 1시간 미만 소요 된다.
- 온라인 매장이 없는 판매자에 대한 결제 버튼 및 링크. 결제 링크는 온라인으로 신속하게 제품에 대한 결제를 할 수 있도록 해주는 판매자 도구이다. 판매자 프로파일을 통해 결제 링크가 생성된다. 이는 사용자가 특정 물품에 대한 비용을 결제할 수 있도록 해주는 필수 정보들을 포함하고 있다. (크립토의 양, 사용된 크립토 화폐 및 판매자 지갑 주소) 본 링크는 통신 수단을 통해 고객에게 전송될 수 있으며, 클릭 시, 결제 게이트웨이 페이지와 유사한 페이지로 연결된다.
- Woo Commerce & Magento와 같은 제3자 플러그인 회사들이 크립토 화폐 결제를 수락하고 있다.



거래소

COSS 플랫폼은 크립토 및 FIAT 화폐를 모두 처리하기 위해 개발된 통합 거래소이다. 사용자는 자신의 COSS 지갑에서 직접 화폐를 거래할 수도 있다. 단, 판매자는 거래소에서 거래할 수 없다. 크립토 화폐에 저장된 자신의 자금을 FIAT로 교환하기 위해서, 판매자는 자신의 개인 사용자 계정에서 자금을 인출해야 한다.

COSS 거래소의 거래 수수료는 거래소 마감 시 유동적으로 관리된다. 관리자는 각 통화 별 유동적으로 수수료를 설정해 새로운 거래 수수료를 추가할 수 있다. 사용자는 즐겨찾기와 같이 특정 수수료를 표시할 수도 있다.

모든 거래 수수료에 있어 거래소는 다음 정보를 표시합니다: 화폐 종류, 선택한 크립토 화폐의 일일 거래량, 최근 24시간 동안의 가격 증감 여부

COSS 거래소는 별도 독립적으로 맞춤형으로 개발된 거래 엔진을 기반으로 운영되고 있다. 이 거래 엔진은 내부 API를 통해 웹서버와 교신한다. 거래는 실시간으로 거래소에서 접수한 명령에 따라 자동적으로 실행된다.

모든 거래는 두 당사자 사이에서 발생합니다: 거래 전 order book에 표시된 주문을 한 사람과 해당 주문을 받아 이에 상응하는 명령 또는 승인을 내린 접수자

COSS 거래소는 제한 주문과 시장 주문 모두를 제공하고 있다. 제한 주문은 가격이 일치하는 경우 엔진에 의해 자동적으로 실행된다. 가격이 일치하지 않는 경우, 제한 주문은 실행되지 않는다. 시장 주문은 즉시 실행된다.

제한 주문 및 시장 주문의 차이점은 아래에 설명되어 있습니다:

제한 주문

주문은 엔진에 의해 자동 실행되며, 가격이 일치하지 않을 경우 실행되지 않을 수 있다.

사용자는 최대금액(구매에 대한) 또는 최소(판매에 대한) 가격을 선택하여 입력한다.

시장주문

주문은 엔진에 의해 즉시 실행되고, 가격은 거래소에서 주문을 합산하여 생성된다.

사용자는 금액을 입력한다. 거래가격은 시스템에 의해 자동으로 제공된다. 사용자는 즉시 주문을 수락할 수 있다.

주문은 부분적으로 이행될 수도 있다. 이는 한 주문이 여러 개로 나뉠 수도 있으며, 다른 사람에게 팔릴 수도 있다는 것을 의미한다. (예: 100BTC 판매 주문은 50 BTC씩을 구매하고자 하는 여러 명의 구매자에 의해 분할되어 구매될 수 있다.)

MODULES



| COSS 토큰

COSS는 출시 전 및 출시 시 외부 투자에 의존하지 않는 100% 자기 자금으로 조달된 프로젝트이다. 새로운 그리고 매우 확장적인 곡선의 개발은 COSS의 비전을 공유하고 프로젝트의 잠재력을 믿는 사람들에게 투자기회를 제공하는 플랫폼에 자생하는 토큰의 출시를 의미한다. 토큰의 이름은 COSS이다.

COSS토큰은 수익생성 암호화폐이며, 이는 소유자가 암호화폐 거래에 대해 COSS 시스템이 부과한 거래수수료 형태의 수익을 받을 수 있도록 해준다.

수익은 주별로 COSS 토큰 소유자들의 월렛으로 이체된다. 이자는 비트코인, Ether 및 COSS에 의해 지원되는 기타 암호화폐로의 거래가 교환 그리고/또는 POS/지불 게이트웨이에서 진행될 때 거래수수료에 의해 발생된다.

플랫폼은 세 가지 소스로부터 수익을 발생시킨다.

인출수수료:

- 암호화폐 인출 수수료는 플랫폼에 대한 수익을 생성한다. 그러나 대부분의 수수료는 인출을 처리하기 위해 네트워크에 의해 사용된다.
- 이 과정에 걸쳐 직접적인 수익은 생성되지 않으며, 이는 인출수수료가 DAO 토큰 소유자들과 공유되지 않는다는 것을 의미한다.

교환거래 수수료:

- COSS는 플랫폼에 순수익을 생성하는 결정자-수용자 (maker-taker) 거래 수수료 체제를 활용한다. 수수료는 거래에 참여하는 두 당사자에게 부과된다.
- 수수료는 수용자-결정자 금액의 0.2%에서 시작하여 거래의 0.04%에서 끝난다.
- 이 수익의 50%는 DAO 토큰 소유자들에게 분배된다.

지불 게이트웨이:

- 지불 게이트웨이 또는 POS를 통해 상품을 판매하는 판매자는 플랫폼에 대한 수익을 생성한다.
- COSS 판매 플랫폼은 각 거래로부터 파생된 0.75%의 수수료를 운영한다.
- 수수료는 해당 거래에 사용된 암호화폐로 발생된다. 수수료는 거래 당사자들 간에 거래되는 암호화폐들에서 발생된다. 법정화폐 쌍의 경우, 암호화폐로 지불된 수수료만이 토큰 보유자들에게 분배된다.
- 이 수익의 50%는 DAO 토큰 소유자들에게 분배된다.

COSS 토큰 스왑 (ICO)

COSS 토큰은 2017년 8월 에 시작된 토큰 스왑 (ICO) 캠페인 중 교환할 수 있다. 토큰 스왑 (ICO) 중, 총 200백만 COSS 토큰이 배포되며, 1 ETH = * COSS 토큰의 비율로 교환 가능하게 된다.

* 파이어 스왑 (예비 ICO) 시작 전인 7월 10일 발표예정.

COSS 토큰 스왑 일정:

7월 10일: 파이어 스왑 (예비 ICO) (25,000,000 COSS 토큰 가용)

50 ETH의 최소 구매 + 25%의 보너스 COSS 토큰으로 전략적 파트너를 초대. 파이어 스왑은 72시간 동안 지속될 것임.

7월 13일: 파이어 스왑 종료

8월 8일: 총 130,000,000 COSS 토큰으로 토큰 스왑 (ICO)이 공식적으로 시작 됨

1-5 일차 = 15%의 보너스 토큰

6-10일차 = 10% 의 보너스 토큰

11-15일차 = 8% 의 보너스 토큰

16-20일차 = 6% 의 보너스 토큰

21-25일차 = 4% 의 보너스 토큰

26-30일차 = 보너스 없음

9월 6일: 토큰 스왑 종료

전체 토큰이 일찍 매진되면 토큰 스왑 종료. COSS 토큰 스왑에 관한 세부사항은 www.ico.coss.io 를 방문할 것.

9월 20일: 배포 및 공식 COSS 토큰 거래 시작

ICO-자금조성 분배계획은 다음과 같다:

- 50% - IT 개발, 이용자 경험, 로드 맵 완성
- 25% -인수 합병
- 10% - 마케팅 계획
- 10% - 운영
- 5% - 주주, 이사회, 자문

COSS 토큰 배정 계획

최대공급 – 200,000,000 COSS 토큰 (200 백만)

25,000,000 COSS 토큰 – 파이어 스왑 (예비 ICO) (25% 보너스 – 최소 구매 50 ETH)

파이어 스왑은 7월 10일 싱가포르 시간 오후 3시에 시작된다

파이어 스왑은 7월 13일 싱가포르 시간 오후 3시에 종료된다

130,000,000 COSS 토큰 – COSS 토큰 스왑 (ICO) (최소금액은 0.001 ETH)

토큰 스왑 (ICO)은 8월 8일 싱가포르 시간 오후 8:08분에 시작된다

토큰 스왑 (ICO)은 9월 6일 싱가포르 시간 오후 8:08에 종료된다

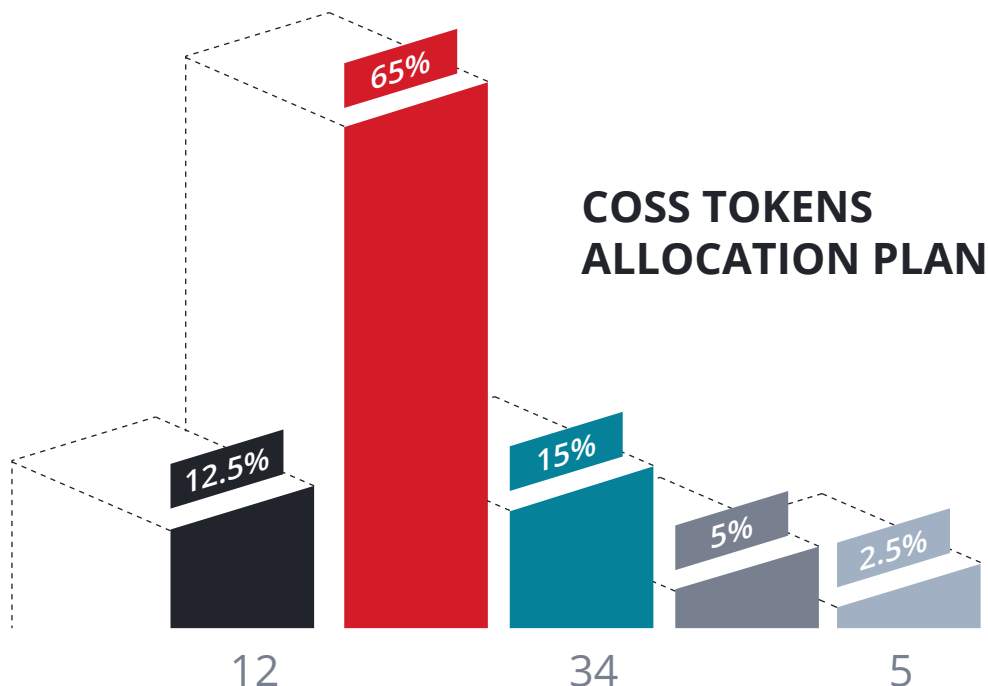
30,000,000 COSS 토큰 – 개발자, 스태프, 전략적 파트너 ***, 운영

10,000,000 COSS 토큰 – CAP (COSS 가맹 프로그램)

5,000,000 COSS 토큰 – 주주 ***/이사회 ***/자문위원회 **

** 자문위원회에 배정된 COSS 토큰은 90일간 잠긴다.

*** 개발자, 스태프, 전략파트너, 주주 및 이사회에 배정된 COSS 토큰은 180일 동안 잠긴다.



1. 25,000,000 COSS Tokens – Fire-swap (pre-ICO)

(25% Bonus – 50 ETH minimum buy-in) The Fire-Swap is to be initiated on 10th of July 3 PM SG Time; The Fire-Swap will close on 13th of July – 3 PM SG Time

2. 130,000,000 COSS Tokens – Token swap (ICO)

(minimum amount is 0.001 ETH); The ICO will start on 8th of August – 08:08 PM SG Time; The ICO will end on 6th of September – 08:08 PM SG Time

3. 30,000,000 COSS Tokens – Developers, Staff, Operations, Strategic Partnerships

4. 10,000,000 COSS Tokens – CAP
(COSS Affiliate Program)

5. 5,000,000 COSS Token – Shareholders/Board of Directors/Advisory Board

CAP: COSS 가맹 프로그램

토큰 스왑 (ICO)에 이어, COSS는 플랫폼의 추가적인 성장을 추진하고 공헌자들에게 보상하기 위해 1급 가맹 프로그램을 시작한다. CAP에는 두 개의 단계가 있다.

1 단계:

모든 COSS 이용자들은 그들의 계좌에 표시되는 소개 URL을 갖는다. 새로운 이용자와 링크를 공유하고 플랫폼으로 초청함으로써, 그들은 COSS 교환 시 거래 수수료를 줄일 수 있다.

한 사람의 거래량이 주요 관리점 100%에 해당하는 경우, 소개된 모든 사람들의 10%에 해당하는 거래량이 가맹 인원의 거래량에 추가된다.

모든 이용자는 0.2%의 표준 거래수수료로 시작한다 (결정자 및 수용자 모든 거래 당사자에게 동일함).

거래량 수준은 다음과 같다:

- 미화 0 - 5000 - 수수료 0.2%
- 미화 5001 - 10,000 - 수수료 0.18%
- 미화 10,001 - 25,000 - 수수료 0.16%
- 미화 25,001 - 50,000 - 수수료 0.14%
- 미화 50,001 - 100,000 - 수수료 0.12%
- 미화 100,001 - 250,000 - 수수료 0.1%
- 미화 250,001 - 500,000 - 수수료 0.08%
- 미화 500,001 - 1,000,000 - 수수료 0.06%
- 미화 1,000,001 - 이상 - 수수료 0.04%

2단계:

COSS는 POS의 판매자 온라인 스토어로의 매끄러운 통합을 보장하는 인증서를 발행함으로써 플랫폼과 마케팅 도구들의 기능에 관해 고객들을 교육할 목표를 가지고 있다. 이 인증서는 또한 COSS 토큰 보유자들이 새로운 이용자를 플랫폼에 초청함으로써 보상 시스템을 이용할 수 있도록 허용한다. 인증된 가맹자 (CCAP)가 됨으로써, 이용자들은 COSS 지불 게이트웨이/POS 시스템에서 파생되는 거래 수수료를 받을 수 있다.

가맹자들은 이러한 권리들” (상세한 정보는 구체적인 가맹자 요건을 참조)과 판매자의 COSS 플랫폼 등록에서 소득을 얻기 위해 COSS에 의해 제공된 인증 과정에 자신을 등록할 필요가 있다. 가맹자의 소득은 완전한 설정 수수료를 지불한 판매자에 반대되는 자가 등록 판매인의 수와 예를 들면, 선호하는 판매자 목록, 선호하는 상품목록, 배너 위치, 등과 같이 그들이 선택한 마케팅 계획의 종류에 달려있다.

COSS DAO

COSS는 수익을 그 보유자와 함께 나누는 DAO (분산화된 자율조직)을 운영할 것이다. DAO는 COSS 어플리케이션 내의 수익에 대한 권리를 증명하는 Ethereum 플랫폼 위에 구축된 암호화폐인 COSS 토큰에 의해 유지된다. DAO에 의해 발생된 수익의 50%는 토큰 소유들에게 분배된다.

총 토큰 공급량은 200백만이며 그들은 다음과 같은 구조로 분배된다:

- 30백만 토큰: 개발자, 주주, 스태프, 운영 및 전략적 파트너;
- 10 백만 토큰: CAP (COSS 가맹 프로그램);
- 5 백만 토큰은 이사회/ 주주 및 자문위원회에게 분배된다;
- 25 백만 토큰은 파이어 스왑 (예비 ICO)용;
- 130 백만 토큰은 토큰 스왑 용 (ICO).

현재, 토큰 소유자들에게 수익을 발생시킬 거래 수수료는 두 가지이다. 향후에는 COSS에 소속되는 수수료의 50%가 토큰 보유자들에게 분배될 수 있도록 수익 몫을 증가시키기 위한 COSS 로드 맵에 따라 더 많은 수익발생 기능이 실시될 것이다.

교환거래 수수료:

- COSS 교환에는 교환의 양당사자에게 수수료가 부과되므로 결정자-수용자 수수료가 있다.
- 수수료는 거래되는 암호화폐 그리고 DAO 토큰 소유자에게 분배되는 암호화폐에서 발생한다.

판매거래 수수료:

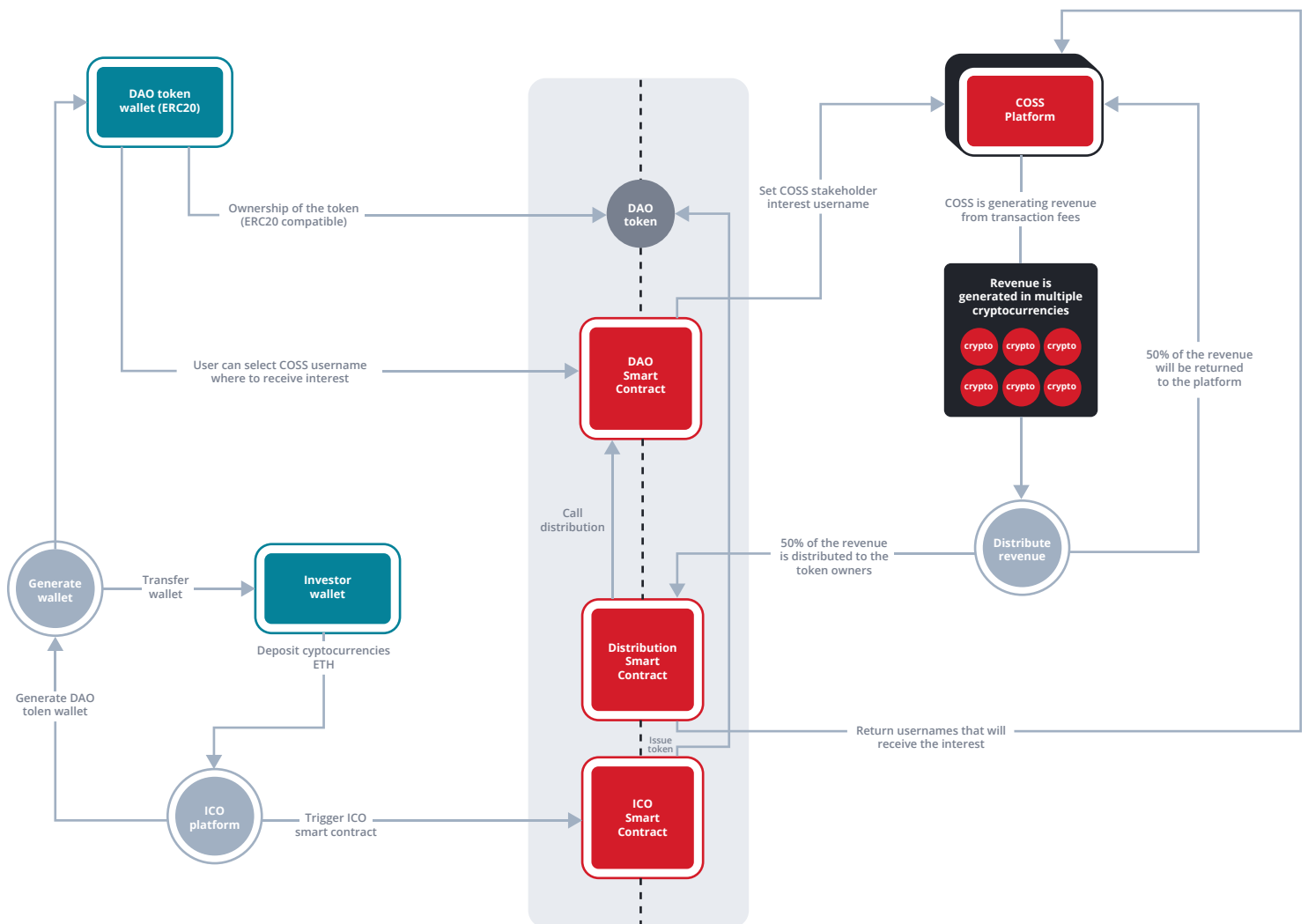
- COSS의 지불 게이트웨이 또는 POS 시스템을 통해 상품을 판매하는 판매인은 POS를 통해 암호화폐로 고객으로부터 받는 총액의 0.75%를 수수료로 지불한다;
- 시스템에 의해 발생하는 수수료는 판매인에 의해 수취되는 해당 암호화폐로 DAO 토큰 소유자들에게 지불된다.

발생된 수수료는 COSS 시스템에 의해 콜드 월렛에 저장된다. 매주 일요일 그 리니치 표준시 오전 5시에 모든 수익은 COSS DAO에 있는 그들의 지분에 입 각하여 DAO 토큰 소유자들에게 분배된다.

각각의 DAO 토큰 소유자는 플랫폼에 의해 생성되는 이자를 수취하기 위해 자신의 COSS 이용자 이름을 입력하여 스마트 계약기능을 설정할 수 있다. 이용자가 COSS 이용자 이름을 입력하여 그 기능을 설정하지 않은 경우, 수익은 최초 소유자 (토큰 스왑 (ICO)에서의 판매인)가 받게 된다. 그러한 사용자가 지정되지 않은 경우, 현 수익 분배주간에 대해서는 수익이 분배되지 않는다.

실질적인 수익의 분배는 COSS 내부적인 작업이기 때문에 수익분배에는 거래 수수료가 적용되지 않는다. COSS 토큰은 언제든지 토큰 소유자에 의해 인출될 수 있다.

COSS DAO



아키텍처

COSS는 최신 소프트웨어 개발요건에 의거 많은 기술들에 의해 구성되었다. 현재 사용되는 최고의 체제와의 결합으로, COSS는 최신 기술표준에 맞추어져 있다.

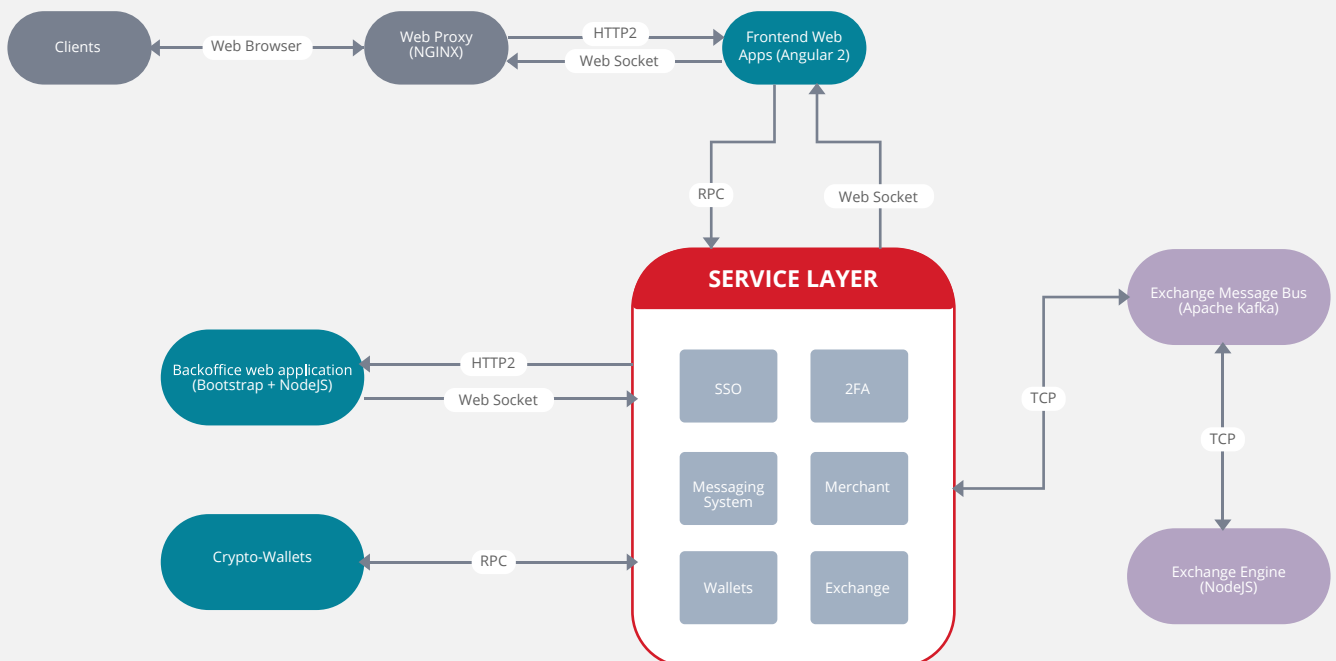
고객의 통신을 관리할 수 있도록, 웹 프록시 서버를 만드는 NGINX 어플리케이션이 사용된다. 다중연결관리, 다양한 범위의 프로토콜과의 호환성 그리고 고급화된 로드 밸런싱과 같은 NGINX의 장점들이 이 어플리케이션을 선택하도록 하였다.

웹 프록시 서버는 Angular2, VueJS 및 NodeJS 기반의 프론트 앤드 어플리케이션들과 교신한다. 커뮤니케이션은 HTTP@ 프로토콜과 웹 소켓을 통해 이루어진다.

서비스 레이어는 SSO (단일 사인 온), 2FA (2 요인 인증), 메시징 시스템 (전자메일 전송 서비스), 사용자 프로파일, 판매인 프로파일, 월렛 및 교환을 관리한다. 이 레이어는 백오피스 웹 어플리케이션 (HTTP2 및 Websockets을 통해), 월렛 (원격 절차 호출) 그리고 교환 엔진 (TCP 및 메시지 버스를 통해)과 교신한다.

교환엔진은 Node.js에 의해 작동되며, 고속의 단일 스레드 어플리케이션이다. 그들이 최신 기술표준이며 널리 채택되고 있으므로, 백 오피스 관리 어플리케이션은 Bootstrap 프레임워크와 Node.js를 이용하여 구축된다.

GETH와 프론트 앤드 어플리케이션 간의 통신레이어는 사용자와 COSS 시스템 간의 통신을 관리하도록 해주는 이벤트 기반의 년블로킹 I/O 모델을 사용하는 Node.js에 의해 실행된다. Node.js는 동일한 장치에 대한 과정 간의 메모리/파이프 기반의 교신인 IPC (과정간교신)을 통해 GETH와 교신한다. Node.js 어플리케이션은 Geth와 동일한 서버를 공유한다.



결론

암호화폐 영역은 서로 유사한 모든 종류의 암호화폐 서비스의 결실을 가져오면서 최근에 진화되었으며 기능성 측면에서 매우 제한되어 있다. 그러나, 암호화폐 이용자들의 행동분석은 많은 이용자들이 교육적 웹사이트, 월렛 제공자, 순위 및 교환에 대한 원칙들로 구성은 물론 한 장소에서 다중 암호화폐의 관리를 허용하는 통합된 매체를 찾고 있다고 지적하고 있다.

여러 사업거래를 수행할 수 있도록 디자인된 암호화폐와 관련된 다양한 사이트, 상품 및 서비스와 호환되는 플랫폼은 현재 대부분의 암호화폐들이 운영되는 방식을 현저하게 변화시킬 수 있다. 비트코인, Ethereum 과 DLT와 같은 혁신에 의해 시작된 패러다임의 변화는 디지털 화폐의 대규모 채택을 촉진하고, 글로벌 경제에서의 이러한 선구적인 시장의 역할을 안정시키기 위해 보다 나은 이용자경험을 제공함으로써 한 걸음 더 나아갈 수 있다. 이것이 바로 COSS, 크립토 원 스텝 솔루션 플랫폼의 뒤에 깔려 있는 주된 아이디어이다.

COSS는 유사한 마음을 가진 암호화폐 이용자들 (고객, 판매인, 열렬한 지지자, 개발자, 업체, 신생업체, 투자자, 거래인, 등)을 동일한 구조하에 모든 기존의 기능들을 매끄럽게 통합할 수 있는 사용자 친화적이고 직관적인 플랫폼을 중심으로 통합하고 함께 하는 것을 지향하고 있다. 이 플랫폼은 교환, 순위부여, 판매자 도구, 시장 및 소셜 네트워킹을 위한 장소로 구성되나 물론 이러한 기능만으로 제한되는 것은 아니다.

COSS는 업체 그리고 동시에 소비자일 수 있는 그 이용자에게 완전히 새로운 고객 및 판매인의 경험을 제안한다. COSS는 그의 기반 위에 추가의 어플리케이션 구축을 허용하며, 따라서 고객들의 요구와 빠르게 진화하는 시장에 의해 추진되어 무한하게 성장 및 확장된다. COSS 플랫폼의 고객들은 여러 가지 필요성과 관심을 가진 모든 계층의 사람들이다. 그러한 다재 다능한 공동체는 그들의 수가 증가하면서 판매인의 전환율을 증가시키면서, 암호화폐를 사용하고 장기적으로 그로부터 편익을 받을 의지가 있는 비 기술적인 이용자들에게 영감을 주는 큰 원천이다.

COSS 플랫폼은 최고의 암호화폐 이용자 경험을 갖도록 개인과 판매인을 도와주면서 무한한 전자상거래서비스를 제공하도록 최적화되어 있다. 이는 시장, 교환, 상점 (POS)와 같은 서비스 뿐만 아니라 앞으로 나타날 상품, 서비스 및 어플리케이션을 포함하고 있다.

LINKS

CoinDesk 스마트 계약보고서: 블록체인이 어떻게 금융계약의 새로운 물결을 가능하게 하는지에 대한 고찰, 2016: <http://www.coindesk.com/block-chain-bitcoin-smart-contracts-report/>

위대한 숫자의 사슬: 스마트 계약, 스마트 재산 및 믿을 수 없는 자산관리에 대한 안내, Tim Swanson, 2014: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/chain-book/Great+Chain+of+Numbers+A+Guide+to+Smart+Contracts,+Smart+-Property+and+Trustless+Asset+Management+-+Tim+Swanson.pdf>

암호화폐 시스템에서 이용자 경험을 개선하는 비트코인 #273대해 이야기 합시다, 2015: <https://letstalkbitcoin.com/blog/post/lets-talk-bitcoin-273-improving-user-experience-in-cryptocurrency-systems>

돈은 대상이 아니다: 암호화폐시장 진화에 대한 이해, 2015: <http://www.pwc.com/us/en/financial-services/publications/assets/pwc-cryptocurrency-evolution.pdf>

먼저 지불하기: 지불 프로세싱에서의 세 가지 핵심 문제 해결, IBM Commerce e-book: <https://www-01.ibm.com/common/ssi/cgi-bin/ssialias?htmlfid=ZZM12388USEN>

Spengelink, H.F. (2014) 암호화폐 채택 과정 - 복수의 이해관계자 관점에서 본 암호화폐 책에 영향을 주는 요인들의 파악: http://essay.utwente.nl/65677/1/Spengelink_MA_MG.pdf

디지털 화폐 문제점: 미국 금융규제를 통한 온라인 지불시스템의 공유. P. Carl Mullan, 2014: www.palgrave.com/us/book/9781137382542

블록체인 기술의 이해와 당신의 사업에 대한 의미, DBS Group Research, 2016: https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/post/files/160225_insights_blockchain_0.pdf

블록체인에 대한 이해, William Mougayar, 2015: <https://www.oreilly.com/ideas/understanding-the-blockchain>

부록: 정의

Blockchain (블록체인)은 거래기록을 저장하고 그들을 분산된 네트워크의 컴퓨터들 간에 공유하는 디지털 원장 기술을 활용하는 분산형 데이터베이스이다. 암호화 기법을 사용하여, 네트워크상의 각 참가자는 안전한 방법으로 원장에 접근하고 관리할 수 있다. 이 시스템에서 중앙집중적 권한은 필요하지 않다. 블록체인은 타임스탬프와 과거의 것에 대한 링크를 포함하여 지속적으로 증가하는 기록들 (블록)의 목록을 유지한다.

Cryptocurrency (암호화폐)는 거래를 보호하고 추가적인 화폐단위의 창조를 통제하기 위해 암호화 기법을 사용하는 교환매체이다. 암호화폐의 개발은 지난 10년간 활발하게 성장하였으며 사용자와 조직들 모두에게 광범위한 거래가능성을 제공하고 있다.

Decentralized Application (DAPP) (분산형 어플리케이션)이란 일단의 스마트계약과 그들을 가능하게 하는 코드에 의해 대표되는 일종의 소프트웨어이다. DAPP는 단일의 개체가 그를 통제할 수 없도록 인터넷상에 존재하도록 디자인되었다. DAPP들은 중앙집중 서버를 가지고 있지 않음에도 불구하고 전통적인 웹 어플리케이션과 유사하다. 서버의 기능은 블록체인에 의해 이루어진다. DAPP들은 여러 알트코인들과 같이 블록체인 위에 구축될 수 있다. 그들은 또한 다른 웹 어플리케이션과 탈 중앙집중기술들과 연결할 수 있다.

Decentralized Autonomous Organization (DAO) (탈 중앙집중 자율조직)이란 지배와 의사결정이 코드 또는 사전에 프로그램된 스마트 계약들에 의해 규정되는 피어 투 피어(peer-to-peer)네트워크에 의해 가동되는 컴퓨터프로그램이다.

Distributed Applications (distributed apps or dAPPs) (분산형 어플리케이션 또는 dAPPS)란 다수의 컴퓨터 상에 동시에 작동되며, 서버 또는 클라우드 컴퓨팅을 이용하여 저장될 수 있는 어플리케이션 또는 소프트웨어이다. 중앙집중 시스템에 의해 지배되는 전통적인 디지털 어플리케이션과는 달리, 분산형 어플리케이션들은 단일 작업 또는 업무를 수행하기 위해 다수의 시스템에서 작동한다.

Distributed Ledger Technology (DLT) (분산형 원장기술)은 다수의 사이트, 국가 그리고/또는 기관에 걸쳐 지리적으로 분산된 복제, 공유 그리고 동기화된 디지털 데이터의 일치를 나타낸다. 분산형 원장의 효율은 원장의 모든 사본에서 어떤 참가자에 의해 변경된 사항의 즉각적인 출력(표시)에서 파생된다. 분산형 원장의 완전한 잠재력은 다른 어플리케이션들이 그들 위에 쌓일 때 이루어진다. (예를 들면, 스마트 계약).

Fire Swap (파이어스왑)이란 공식 토큰 스왑 (토큰스왑 참조)이 일어나기 전, 사전 매각의 형태로 교환하는 수단이다. 이러한 형태의 교환은 특히 전략파트너들과 공동체회원을 위해 디자인된 것이다.

Initial Coin Offering (ICO) (최초코인공모)는 암호화폐 벤처에 의해 시작된 자기
기금조성의 한 형태이며, 그 과정에서 새로 발행되는 암호화폐의 일정비율이 마케팅 캠페인을 통해 초기투자자들에게 매각된다.

Nginx, stylized as (**NGINX**, **NGiNX** 또는 **nginx**의 형태를 한 **Nginx**)란 리버스 프록시, 로드 밸런서 그리고 HTTP 캐시처럼 사용될 수도 있는 웹 서버이다.

Remote procedure call (RPC) (원격 프로시저호출)은 컴퓨터 프로그램이 다른 주소 공간 (보편적으로 공유된 네트워크 내의 다른 컴퓨터 상의)에서 실행하기 위한 절차 (서브루틴)를 유발하는 때이다.

Smart Contracts (스마트계약)이란 컴퓨터 언어로 기록된 요건을 가진 블록체인에 있는 계약을 나타낸다. 그들은 자동적으로 컴퓨터 시스템에 의해 처리될 수 있으며, 수치분배, 자료 저장, 다른 계약과의 상호작용 등과 같은 기능들을 수행할 수 있다. 그들은 비용이 적게 들고 여러 법 집행 및 준법에 적용될 수 있으므로 이 계약들을 사용하는 것이 경제적이다 .

Token Swap (토큰 스왑)은 하나 이상의 토큰들이 동일한 또는 유사한 가치에 상당하는 다른 토큰을 위해 교환되는 교환수단이다.

Unbanked Individuals (은행계좌가 없는 개인)이란 은행계좌를 보유하지 않거나 거주국가의 경제적인 어려움으로 인해 전통적인 금융시스템에 접근권을 갖지 못한 사람들이다.