



COTI网络由基础设施层、服务层、程序应用三层网络构建

Nir Haloani是COTI项目的CTO，他是以色列巴伊兰大学应用数学的博士。和很多的早期极客一样，他在几年前就是比特币的使用者，还以实验为目的维护过小型矿场。

早期的比特币爱好者都为这个“点对点的电子现金系统”而着迷，经受过比特币支付实验的洗礼，Nir Haloani也不例外。

但随着时间推移，比特币作为支付手段的缺陷逐渐暴露出来——交易效率低、可扩展性差、费用高昂，而价格的大幅波动让这个全球影响力最大的加密货币朝着价值存储的方向走去。

之后，在加密货币领域具有变革意义的以太坊出现，但它主要功能是智能合约。

Nir Haloani一直在寻找合适的机会，他希望能加入一个有理想而务实的团队，去部署一种能被主流商业群体采纳和使用的支付解决方案，直到他遇见了COTI。

过去两年的时间里，COTI一直在攻克即时交易和大规模应用的难题，这是加密货币支付行业共同面对的僵局。

COTI的技术抓手是DAG（有向无环图），“它的数据结构提供了可扩展性和低交易成本的可能。” Nir Haloani介绍，在DAG的基础上，COTI创新开发了Trustchain，以此形成COTI网络的基础层，让节点验证交易更加高效。验证时，当前节点只需确认前两个节点验证过的区块数据，而无需重复全网广播。

比特币10分钟出一个块，需要6个节点验证才能进入不可逆区块，也就是一笔交易要花1个小时的时间才能保证交易安全。

相比于比特币，COTI只需验证前两个节点验证过的区块即可确认，验证的节点变少，不仅降低了交易中产生的矿工费，还可以提高可扩展性以及提高时效性。

Nir Haloani介绍，理论上，COTI每秒可以实现10万+TPS，“可以做到像PayPal、支付宝一样，实时完成支付，而且手续费更便宜。”

从B端切入万亿级的支付市场

COTI盯准支付市场，除了“让加密货币成为一种支付手段”的理想外，还在于他们对于支付市场需求的了解。

据BCG发布的2018年全球支付报告显示，支付行业收入增长率达到6.8%，这一数据超过2018年中国的GDP增长率6.6%，在2017年曾达到1.27万亿美元。

BCG预计，从2022到2027年，支付行业的年复合增长率将保持在6.6%左右。



2017年成立的KuCoin主打国际市场，在汉语世界也拥有广泛的用户。COTI将在该交易所Spotlight进行IEO，让它有机会被一些中国的加密货币投资者认识。

有认可COTI“技术硬核”的国内投资者生出“水土不服”的担忧，“KuCoin的首期IEO项目的市场表现不太理想，也是海外项目，项目本身的团队背景、技术实力都不差，但在这家交易所上的市场表现不太好，价格和价值出现了不匹配的情况。”

Shahaf Bar-Geffen也注意到了外界对KuCoin打新项目的评价，但他坦言，选择与KuCoin合作源于对方愿意保证早期投资人的利益，同时也会让新的参与者也能从中获利，“IEO这个模式很令人兴奋，我们也希望能和KuCoin一起来探讨和优化这种模式。”

对于区块链新项目价格与价值不匹配的问题，Shahaf Bar-Geffen不太担心，“COTI本身的流通供应非常低，而且我们已经为产品带来了Coin的有机需求，还有就是我们已经获得了足够的资金来支持我们的增长。”

KuCoin的CEO Michael Gan将COTI视作2018年明星项目的“一颗遗珠”，他们的技术、商业前景和社群运营都不错，而Spotlight目前的回报率平均值为103%，仅次于币安、OKEx和火币，长期来看，COTI会有不错的市场表现。”

敬请关注