



# ØRIGIN

產品簡介  
共享經濟  
無中間商

Matthew Liu

Joshua Fraser

[originprotocol.com](https://originprotocol.com)創辦人

## 執行摘要

Origin是一個共享的經濟市場，也是一套協定，商品及服務分式使用（拼車、服務型零工、房屋共享等）的買家和賣家可以利用它在分散式的開放網路上進行交易。這個平台和社群使用以太坊區塊鏈和星際檔案系統(IPFS)，呈分散式，可以跳過傳統中間商來建立和預訂服務及商品。

我們正在專門打造一個大規模的商務網路，該網路可以：

- 將直接財務價值（上架費、交易費和服務費）從大公司（如Airbnb、Craigslist、Postmates等）轉移至個體買家和賣家
- 將間接財務價值和策略價值（私下匯聚的客戶和交易資料儲存點）從同樣這些公司轉移至整個生態系統
- 為那些對網路的發展做出貢獻的市場參與者（例如：為Origin網路開發新技術、自我引導新的產品垂直化市場以及推薦新使用者和新公司）創造出新的財務價值
- 建立於一個開放的分散式共享資料層，以促進透明度與協作
- 使全球的買家和賣家即刻展開交易，無需處理棘手的貨幣兌換或關稅
- 不允許中央公司或政府針對業務的運作方式實施武斷（且通常還是繁重的）的規定，從而促進個人自由

為了實現這些宏大的目標，我們一開始在啟動Origin平台時就實施了多項激勵措施，來鼓勵其他技術人員、公司和客戶與我們一起打造、建設以及拓展這套生態系統。我們想像了一系列建立於Origin標準和共享資料基礎上的垂直化使用案例（例如：短期度假租賃、自由職業者軟體工程設計、就業輔導）。我們將齊心協力建立出未來的網際網路經濟。

本「產品簡介」將探索以下內容：

- 為什麼需要存在一種全新的分散式共享經濟商務模式
- Origin平台的主要益處
- 我們的產品策略、關鍵特性和技術概觀
- 為促進發展和信任而推出的社群建構和激勵措施
- 我們面臨的挑戰以及克服方法

請參看我們的白皮書，瞭解完整的技術探索。 [➔](#)



# 目錄

## 01 原因

- 背景
- 現有共享經濟市場的缺點
- 變革正當時

## 02 Origin平台

- 促成分散式市場
- 關鍵的產品特性和益處
- Origin代幣

## 03 市場動態

- Origin社群基金
- 在一個去信任平台中建立信任
- 跨越主流買家和賣家之間的鴻溝
- 與其他區塊鏈市場的對比

## 04 路線圖和里程碑

## 05 團隊

## 06 摘要

# 原因

## 背景

自網際網路出現以來，數字化市場對商品及服務的買家和賣家進行了匹配，促成了過去不可能實現的交易。Craigslist在1995年啟動，多年來在當地和鄰里區商務中佔據統治地位。同年啟動的eBay則創造出了一種全新的、基於拍賣的銷售模式，探索出了一條更具市場效率的業務展開道路。

20年彈指一揮間，B2C和B2B領域中的無數網際網路市場企業實現了蓬勃發展。

最近，Airbnb、Uber、Getaround、WeWork、Fiverr和TaskRabbit之類的共享經濟市場將共享經濟<sup>1</sup>的買家和賣家進行匹配，獲得了巨大的成功。如今，資產的分式使用可以像普通物品那樣被「出售」，全世界的人們換他們的多餘庫存、時間和技能，來獲得經濟收益。



UBER



wework

fiverr<sup>®</sup>



這些新的市場聚焦於零工、服務以及資產的分式使用，尤其適合透過建構於區塊鏈的分散式系統來實現顛覆。

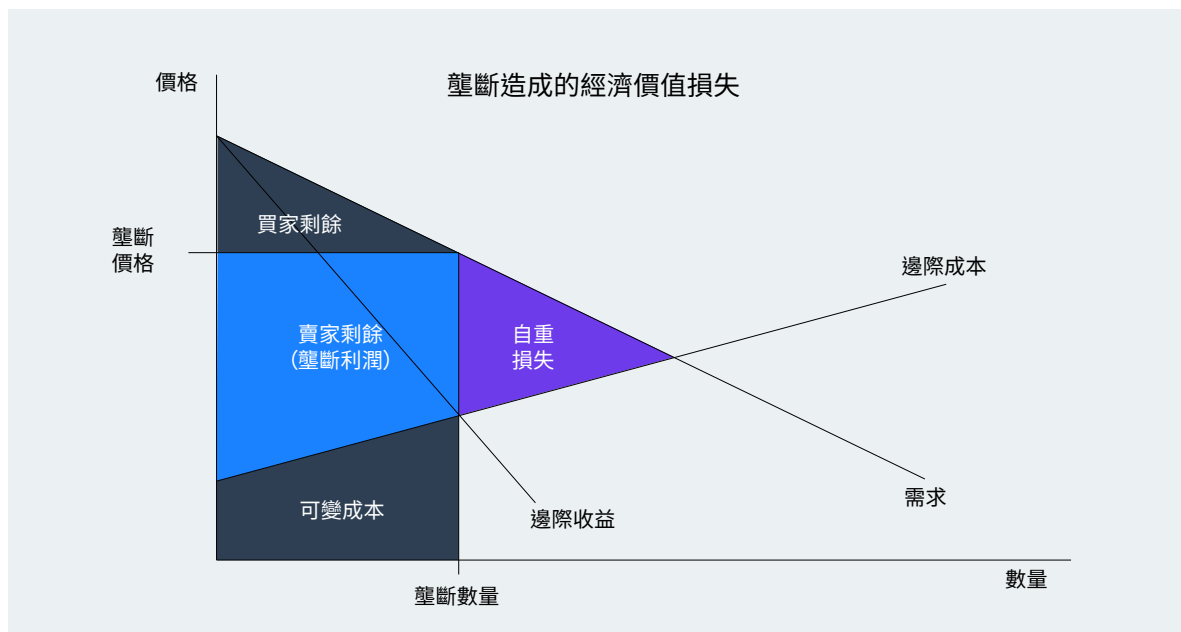
大多數共享經濟企業都有幾個共同點。

<sup>1</sup> 拼車、公寓/房屋租賃、點對點租賃、轉賣、合作、人才共享……共享經濟（有時也被稱為「合作經濟」）正在所有的利基市場中蓬勃發展。-- 福布斯



首先，這些公司集合起來對全世界產生了深遠的影響。依靠過去無法獲得的產品及服務，市場的客戶提升了自己的生活品質。供應商使用這些平台聯絡客戶時，無論是規模還是方便性都更勝從前。每個市場都為買家和賣家創造出一個「家」，他們可以匯聚到一起展開交易，為這個市場創造出流動性。

其次，大多數共享經濟企業遵循相同的增長週期。除了個別例外，這些市場很難啟動和發展。市場企業僅僅在起步階段就通常需要數百萬美元，以Uber和Airbnb為例，它們耗資數十億美元才形成規模。這些企業在早期階段的營運中出現巨額虧損，這是一種常態。事實上，公司為使用市場的參與者提供補貼。但是，由於交叉網路帶來的強大正面效應<sup>2</sup>，成功市場企業的收益在一段時間後能夠實現指數級增長，它們往往會對網路內發生的每一筆交易收取服務費，以此實現盈利。網路效應企業（如共享經濟市場）通常都是「贏家通吃」的企業<sup>3</sup>，在成熟階段，它們為主管公司和股東從網路中攫取出高得不成比例的價值一旦達到規。





<sup>2</sup> 買家認為賣家越多越好，與此同時，賣家也認為買家越多越好，這樣，一個群體中的成員就可以方便地從其他群體中找到交易合作夥伴。因此，交叉網路效應是一種正面效應。- 維琪百科 →

<sup>3</sup> 目前，矽谷中的大多數競爭都導致出現一個壟斷性的獲勝者。這就是為什麼，我們一眼就能發現，在拼車行業中，唯一重要的競爭發生於該行業兩家最大的公司之間：Uber和Lyft。- Om Malik →

模，它們在很多方面看起來都像壟斷企業。

最後，儘管網際網路市場公司之間的使用者體驗、商業機制和垂直化特性方面存在非常大的差異，但它們都有很多一而再、再而三打造出的共同點。Lyft、Postmates和DoorDash針對使用者和供應商設定檔、購買體驗、匹配演算法以及評論和評分各自設計出了解決方案。一方面，這是極具價值的專有技術。另一方面，每次都創造出一種新的垂直化市場，這是對時間和精力的雙重浪費，就像把輪子重新發明一遍。客戶也不得不在這些市場企業建立和管理大量帳戶，一個帳戶中都有他們的個人資料和交易歷史。

#### 共享經濟企業之間共同點

	 airbnb	UBER	 Getaround	fiverr®
清單項目 (瀏覽、搜尋、過濾)	✓	✓	✓	✓
身份 (設定檔、評分、評論)	✓	✓	✓	✓
付款 (托管、付款、退款)	✓	✓	✓	✓
安排 (分配資產的分式使用)	✓	✓	✓	✓

幾年來，區塊鏈的創新者和投資者要求團隊針對現有的共享經濟企業，打造出分散式版本的企業，並探索出更高效率的網際網路商務展開模式。

「透過在私人住宅中創造出一個公開市場，P2P住宿網站(如Airbnb)已經開始使住宿行業發生翻天覆地的變化。但是，由於擔心安全和保障(房客)以及財產損失(房東)，人們在這種住宿模式的採用方面可能受到限制。我們相信，只要實現一套安全的、防干涉的系統，來管理數字憑證和聲譽，區塊鏈就能加速人們對P2P住宿模式的採用。」

- 高盛投資公司研究所(區塊鏈：將理論付諸實踐)

《區塊鏈革命》一書的作者Don Tapscott表示，使用比特幣的底層技術，可以顛覆類似Uber和Airbnb這樣的企業。- 華爾街日報 [→](#)

「中間商很難擁有可持續的業務案例。」[Fritz Joussem]他說。「為了擴大覆蓋面，這些平台[旅遊中間商]花費幾十億美元的宣傳費，然後它們在本身擁有的銷售和行銷的基礎上，創造出壟斷性的盈利。它們的銷售和行銷規模確實很大。Booking.com是一個偉大的品牌，但它們創造出巨額利潤的原因是它們擁有壟斷性的結構。而區塊鏈可以摧毀這種結構。」 [→](#)

- Skift

但是，開發分散式市場應用所需的大部分底層架構和管線系統尚不存在。

我們的目標是解決現有市場公司的缺陷，引入Origin平台，利用其來為成規模的共享經濟開創一種分散式商務模式，這讓我們倍感興奮。



## 現有市場的缺點

### 價值獲得不公平

目前，受託中間商獲得的價值通常與它們創造的價值不成正比。此外，價值獲得集中於網路營運公司，而非網路參與者。

例如，我們可以看一看Airbnb，據報導，這家企業目前的價值為310億美元。Airbnb打造出了一個促進線上預訂和評論的卓越技術平台，並啟動了當地營運團隊，來自我引導和培養當地市場。目前，該公司擁有400萬個短期租賃房源<sup>4</sup>。毫無疑問，透過對生態系統的零散和大量供應，Airbnb為生態系統增加了巨大的價值。如果沒有Airbnb的打造，短期房屋租賃市場將不會存在。

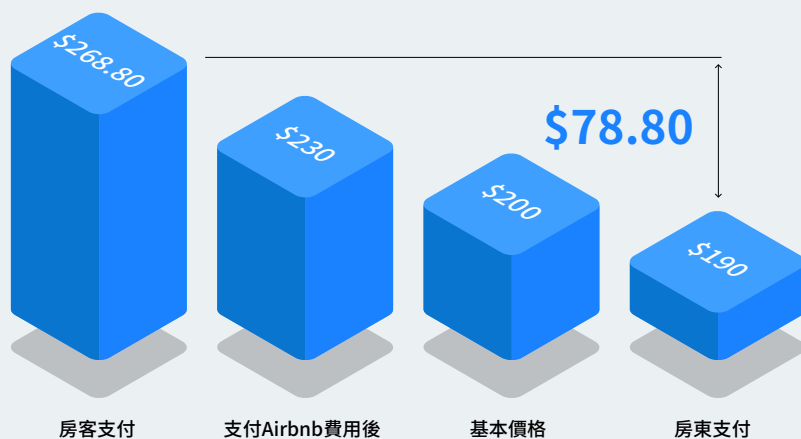
目前，技術平台已經建構完畢，市場呈現出有機增長的態勢，新的房東和使用者主動搜尋著Airbnb的網站和移動應用。對於每筆訂單，Airbnb對房客收費5-15%，對房東收費3-5%。這意味著，不管公司是否展開額外工作，每筆交易Airbnb都可以獲得高達20%的價值。Airbnb還自動代扣地方稅，這是一筆巨額資金。例如，芝加哥、亞特蘭大和西雅圖的酒店稅為16%。

值得注意的是，Airbnb並不是唯一一家針對匹配服務收取巨額費用的公司。線上旅行社（如Booking.com和Expedia）對加盟酒店收取的費用達到交易價值的15-30%<sup>5</sup>。

<sup>4</sup>年後，利用這400萬個房源，Airbnb不再需要親自與房東會面；我們的飛輪將正式旋轉起來。- Jonathan Golden (Airbnb首席產品經理) →

<sup>5</sup>同時，由於更激烈的競爭，熱門旅遊地點（如紐約、倫敦和巴黎）的佣金費率也高於不那麼有名的地區，平均利潤率較高的高檔住宿場所，其佣金費率也高於招待所、汽車旅館等利潤較薄的住宿場所。- Quora →

芝加哥的房東提供每晚\$200的房間.....



這種情況下，如果沒有Airbnb，買家和賣家都將獲得更多利益，他們會有所保留，因為雙方都願意達成一個中間價格。如果剔除交易費用（或者即使只是降低交易費用），市場會變得更加高效率。沒有Airbnb這個中間商，買家和賣家在經濟方面將獲得更多利益。

?

「如果能打造出不收取巨額交易費用的高效率市場，那將是怎樣一副局面？」

此外，隨著Airbnb的繁榮發展，獲得可觀回報的是公司股東。公司的創辦人、風險資本家和員工將在IPO或併購中賺一大筆錢。但是，最早加入Airbnb的房東（他們為市場提供了流動性）從中又得到了什麼？當然，他們也從平台中獲利，但他們在市場的早期階段做出了不可磨滅的貢獻，卻沒有像公司的員工和投資者那樣得到巨額回報。我們列舉一個有點誇張的類比，公司就像是在執行一套封建制度，房東扮演農奴的角色，讓網路的擁有者賺得盆滿鉢溢。

「我們怎樣才能讓重要網路的早期貢獻者更公平地獲得價值？」

### 資料由私營公司儲存

每個市場營運公司都對使用者和交易資料的儲存實施控制，這些儲存資料非常寶貴，但並不公開。我們相信，使用者應當能夠擁有並控制自己的資料。我們還相信，對信任而言，透明度至關重要。太多的企業出於本身利益控制著屬於使用者自己的資料。一些房客在一套早期的**Airbnb**公寓中製造冰毒，而**Airbnb**的律師團隊立即炮製出保密協議，並用封口費來防止負面輿情擴散。對於**Airbnb**而言，這個決定可能是正確的，但公司的客戶應當瞭解真相，這樣他們才能在選擇交易對象時做出知情決定。採用區塊鏈，一切都是公開的、恒定的，因此透明度成為了一種預設特性。

公開的共享資料還能帶來積極的外部特性：鼓勵競爭，不斷完善社群的更新。

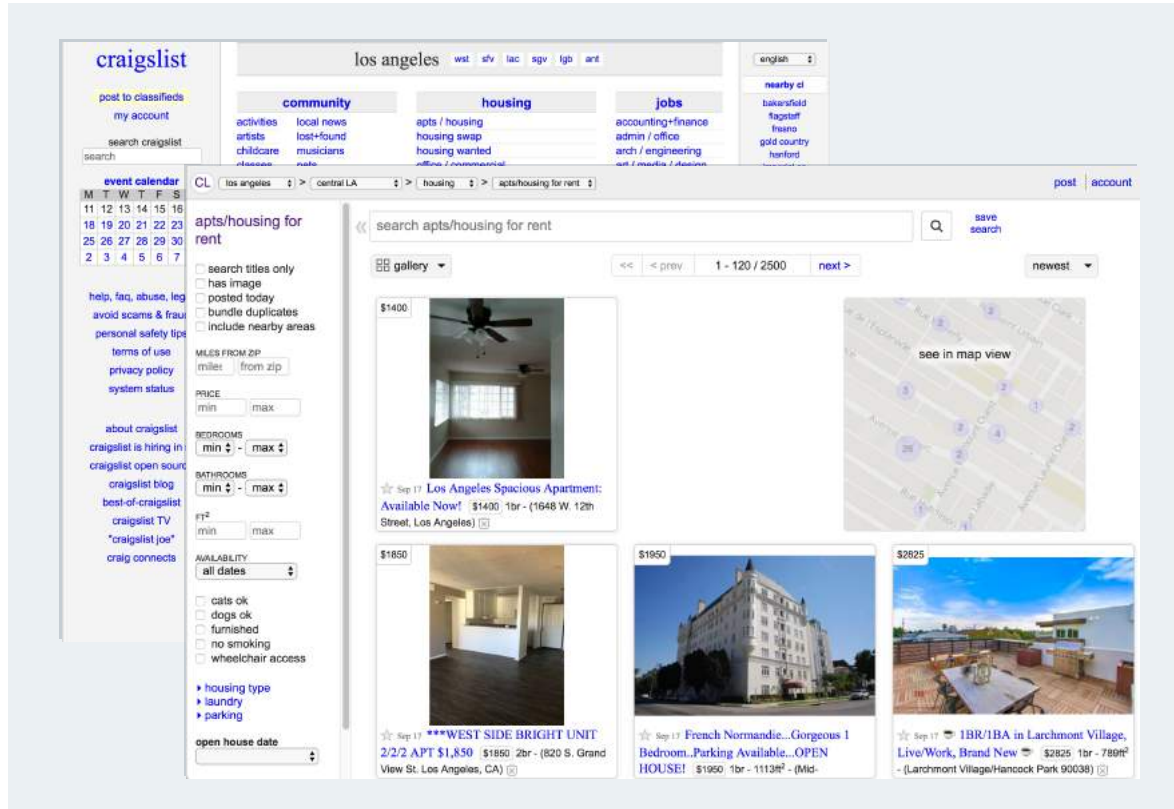
「如果擁有網路資料的是社群而非私營營運公司，那將是怎樣一副局面？」

### 可能缺乏創新

一旦在市場垂直化領域成為勝利者後，獲勝公司通常就能夠維持一種（大部分的）壟斷地位。擁有更多的買家和賣家，意味著可以獲得更多資本來進一步發展企業。寶貴的資料收藏、行銷費用和品牌認知度，所有這一切形成了強大的防衛措施，可以防止競爭對手進入市場——這種局面會扼殺創新。最顯著的範例可能是**Craigslist**，這是網際網路上第一個主流的服務及商品市場，儘管使用者體驗過時，缺乏可靠，值得信賴的聲譽系統，甚至無法為交易提供安全、方便的源生支付方式，但它照樣繁榮發展了20多年<sup>6</sup>

<sup>6</sup> .....傳統觀點認為，Craigslist本該在很久之前就消失。這個網站由Craig Newmark在1995年啟動，多年來網站設計幾乎原封未動，目前每月造訪量約為5,500萬，它不僅倖存了下來，還實現了蓬勃發展.....人們無法理解Craigslist的效力.....根據AIM Group（一家位於弗羅裡達州Altamonte Springs的研究公司）的預估，去年它的收入上漲了6,900萬美元。-- 福布斯

儘管Craigslist無數競爭對手為買家和賣家提供更安全、更方便的購買體驗，但它們依然一敗塗地，原因僅僅是因為Craigslist擁有先動優勢和根深蒂固的網路效應。買家會跟隨賣家，賣家也會跟隨買家。



?

「如果買家和賣家相聚在一個開放的分散式網路，這個網路激勵每個人展開合作和創新，從而為社群帶來利益，這將是怎樣一副局面？」

在我們設想的未來，人們不斷對基礎性的底層架構、產品特性和商業機制進行創新，從而使整個買家和賣家網路受益。

### 武斷的規則變更和審查

如果市場由個體公司來管理，那麼這些公司就能夠並將會對政策和規則朝令夕改。在很多情況下，它們初衷是讓社群受益。但在其他一些情況中，它們是為了攫取私利。無數範例顯示，市場營運公司對那些為他們創造出巨大價值的成員並不友好。

隨著共享經濟市場的發展，供應商和買家正逐漸被抽離出來，成為數字的一部分，有些人感覺自己像是「車輪上的齒輪」。過去幾年，Uber向司機收取的份子錢從15%一路飆升到30%<sup>7</sup>，而司機無法影響這些決定。目前，許多早期的Uber司機感覺到，在這家拼車行業巨頭擴大營運規模的過程中，自己被利用了。

最近，Airbnb發現一些房客打算參加一個3K黨集會，於是，公司將他們趕出了已經租出去的住宿地點，並註銷了他們的帳戶<sup>8</sup>。儘管很少有人同情那些宣揚種族主義和暴力理念的3K黨成員，但是，Airbnb開始採取一種武斷的立場，來決定允許哪些人使用它們的服務，這堪稱一種倒退。如果是爭議性政治和宗教團隊的成員呢？市場創辦人的個人傾向（無論多麼主流）不應當對市場買家和賣家的決定形成干擾。

許多Etsy買家都一直在擔心自己的店鋪會因為版權侵權或者違反仲裁規則（如重複清單或不披露團隊成員）而被關閉。由於資源微乎其微，許多店主失去了生計。在eBay、Amazon和許多其他熱門市場，類似平台關閉帳戶或沒收押金的範例不勝枚舉。賣家當然會抱怨，但幾乎不存在現實可行的替代方案。

<sup>7</sup> 我們……發現，在三藩市的37次拼車中，「真實佣金」的中位值為39.01%。 - The Rideshare Guy →

<sup>8</sup> Airbnb已經註銷了大量與「團結正確自由言論集會」相關的帳戶和訂單 - 紐約時報 →

干涉規則的不僅僅是管理市場的私營公司。Airbnb總部所在城市三藩市已通過地方法令，如果房東未正確註冊房屋，那麼房屋租賃公司就不得用這些房屋來安排訂單<sup>9</sup>。新條例的約束性極大，三藩市數千個租賃住宿地點目前已被禁止參加平台。目前，全世界許多其他城市將三藩市視為範本，它們也打算推出關於房屋共享的約束性條例。在該案例中，Airbnb堪稱失敗，酒店行業的遊說者可以輕鬆、高效率地攻擊這個有價值的行業。

最後，以我們在證明加密貨幣的重要性時經常提及的維琪解密為例，由於支持者捐贈比特幣，這家網站得以在非法的美國銀行封鎖下倖存。只要能打造出工具，使人們能夠以一種去信任的分散式方式來互相交易，我們就能在系統中避免出現這些破壞個人自由的失敗。

?

**「如果不受懷有偏見的第三方的干涉，按公平市場價格和數量自由地交易那些為生態系統帶來附加值的商品及服務，那將是怎樣一副局面？」**

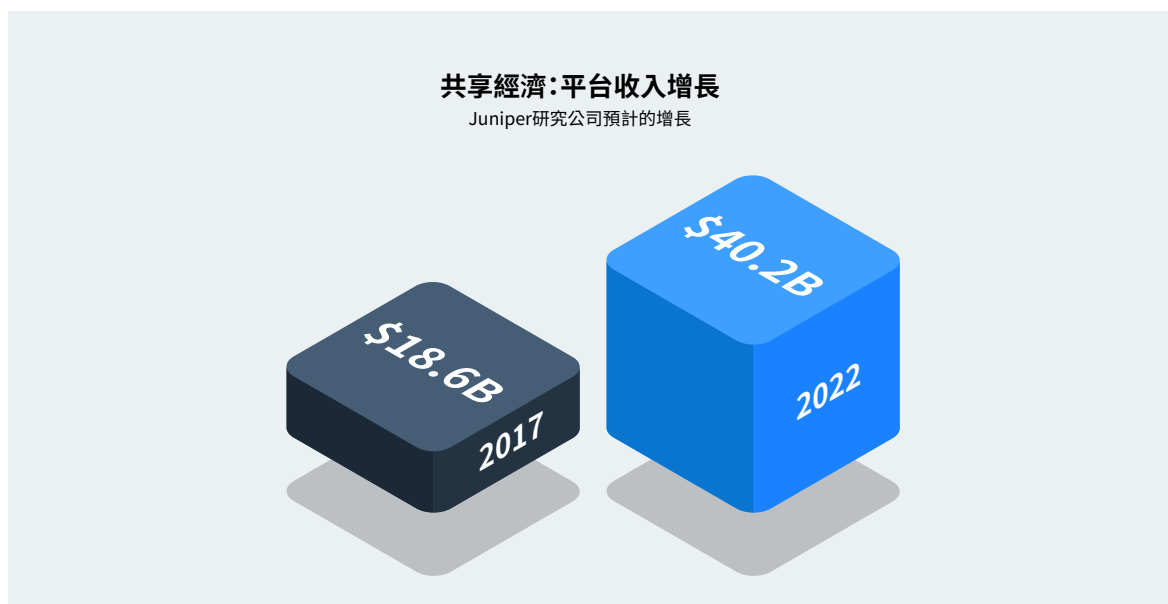
<sup>9</sup> 據三藩市估算，在目前該市的Airbnb房源中，超過50%的房源不符合註冊資格，因此，除非能遵守條例，否則不得出租給遊客使用。-- 今日美國



## 變革正當時

市場已經準備好迎來一種全新的分散式商務模式。全世界正在發展出一種零工經濟，越來越多的個人提供服務，作為他們主要或補充性的收入模式。截至2016年<sup>10</sup>，全美逾22%的成年人成為了共享經濟的供應商。如果存在一個不收取巨額交易費和服務費的開放網路，那麼這些供應商就能從中大大獲利。

到2025年<sup>11</sup>，共享經濟的總預訂額預計將超過3,350億美元。在接下來的五年內，共享經濟的平台收入（大多數是公司收取的費用）預計將增加一倍以上，達到402億美元<sup>12</sup>。



同時，全世界的商務模式越來越趨向於全球化，而非當地語系化。賣家能夠向全世界的客戶提供服務（很多時候是產品及商品）。目前，Lyft 兩家公司簽訂了一份醞釀數月之久、涉及相互投資（對兩家公司注資數百萬美元）的深度合作協定，乘客將無法用「滴滴出行」拼車網路（中國最大的拼車公司）來乘車。

<sup>10</sup> Penn Schoen Berland公司在11月下旬透過《時代》雜誌對3,000人展開了一項調查，發現全美有22%的成年人（或者4,500萬人）已經在這個經濟中提供某種類型的商品或服務。-《時代》 ➡

<sup>11</sup> 到2025年，共享經濟的規模預計將從2014年的140億美元增長至3,350億美元 - 布魯金斯學會 ➡

<sup>12</sup> 新研究《共享經濟：機遇、影響和顛覆者2017-2022》預測，以平台服務提供者的收入衡量，共享經濟的規模將從2017年的186億美元達到2022年的402億美元。- Juniper研究公司 ➡

在一個全球化但呈開放分散式的市場中，客戶無需新帳戶、複雜的貨幣兌換或必要的交易協商就能從供應商那裡購買服務。

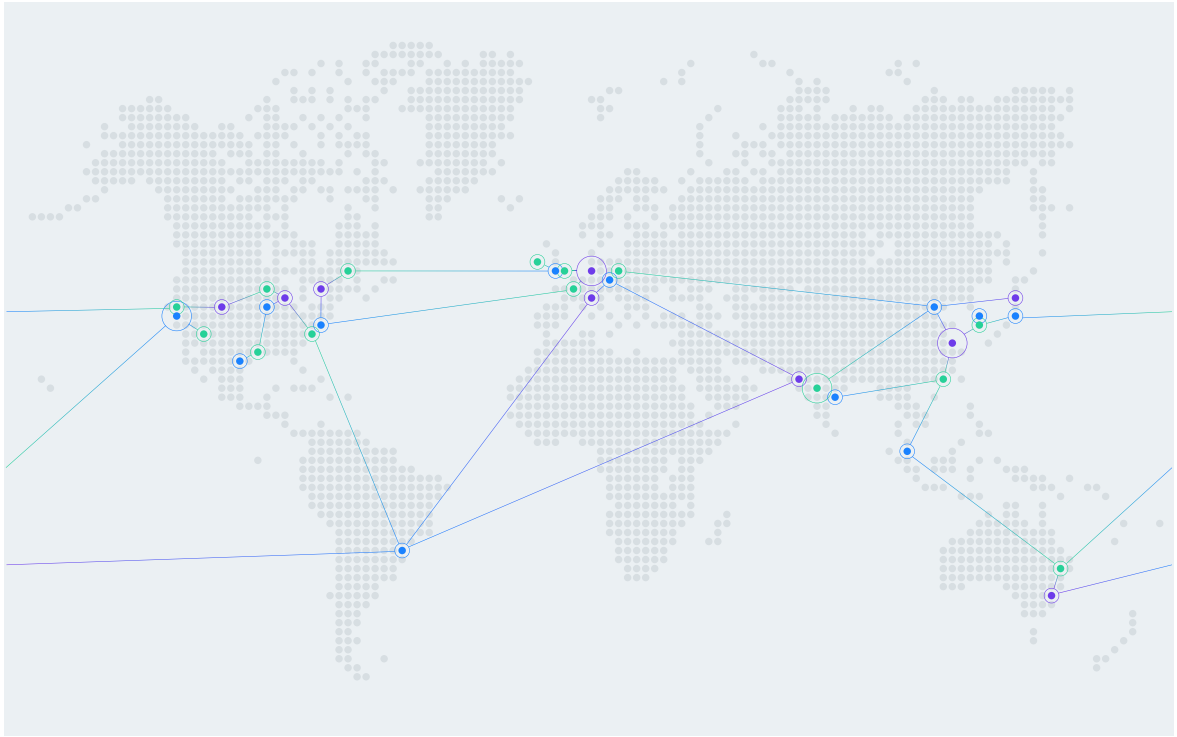
同時，技術最終開始為大規模的分散式商務提供支援。

隨著以太坊在2015年7月的正式啟動，世界上擁有了第一個被廣泛採用、支持智慧合約的區塊鏈。以太坊已經創造出了「可程式設計貨幣」，同樣重要的是，它還建立了一支由開發者、推廣者和投資者組成的團隊，他們致力於推動技術堆疊和使用案例。

在資料儲存方面，星際檔案系統(IPFS)作為開放、持續網路的分散式資料儲存系統，正在獲得關注。重要的底層架構專案(如uPort)以及將離線資產代幣化的嘗試(如Digix)正在使用IPFS，來為它們的應用資料和內容服務<sup>13</sup>。隨著FileCoin及其「複製證明」(PoR)和「空間時間證明」(PoSt)的啟動，我們可採用一種分散式、去信任的方式來儲存大量資料，並利用正確的激勵模式來使之奏效。

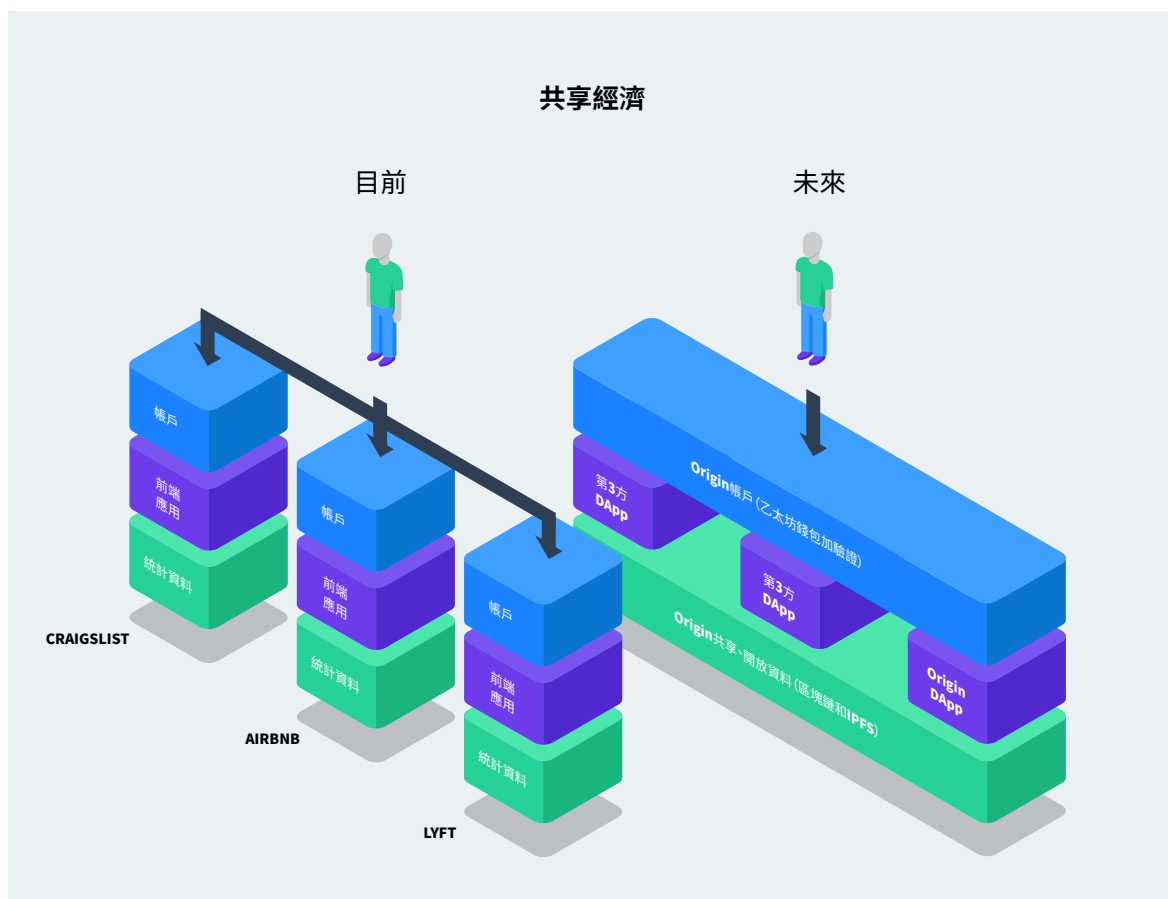
<sup>13</sup> 建構於IPFS的項目 - IPFS github →





我們相信，要推動分散式共享經濟市場，從而利用不斷增長的市場需求和充滿前景的技術創新，最理想的時機正在眼前。

# Origin平台



## 促成分散式市場

我們的願景是在分散式網路上促進開放、免費的服務交換。為實現這一目標，我們需要在區塊鏈和其他分散式系統中打造出一個平台，這個平台即使無法複製第三方中間商的所有功能，也能複製其中的大部分。這個目標非常宏大，從技術角度而言，是一個困難的工程設計挑戰。

我們還需要從頭開始打造出一個由市場買家和供應商組成的富生態系統，在此過程中用一種安全的、可擴展的方式與老牌企業的網路效應展開競爭。從商業、行銷和營運的角度而言，這個挑戰令人望而生畏。

在啟動時，平台將由三個主要部分組成，分別應對這些挑戰：

- Origin分散式應用
- Origin共享資料層和標準
- Origin社群基金

### Origin分散式應用

Origin分散式應用(DApp)是我們的客戶市場產品，網路中的買家和賣家可利用其來展開業務。

只要使用者擁有以太坊錢包，並在需要時接受身份驗證，他們就能使用Origin DApp。

賣家可以建立清單項目、設定自己產品的可用性以及接收付款。買家可以瀏覽和搜尋Origin市場中提供的所有服務的完整索引，最重要的是可以用Ether、ERC20代幣（包括Origin代幣）乃至法定貨幣來購買服務。

Origin DApp穩定且功能完備，但最終會成為Origin共享資料層上的一款輕用戶端。前端代碼將托管和分佈在開放的IPFS網路上。

特別要注意到，Origin DApp將不會也不應當成為存取使用者和交易資料的唯一途徑。我們的所有代碼、協定和規範都將開源，我們希望其他人拓展代碼，從而創造出屬於他們自己的前端體驗。

透過這種方式，我們將Origin DApp視為消耗Origin資料的偏好（也是目前最好的）方式，但我們還希望打造出許多其他網站、移動應用乃至API，以便在網路上進行交易。

例如，Origin DApp的重點主要是讓使用者建立清單項目，然後對全球資料庫編制索引和搜尋。Origin DApp的宏遠目標是成為Origin網路中的「Google搜尋」，當然，其中不包括中心化和Google。

為此，我們希望能夠帶來新的、更好的使用者體驗，專注於特定的垂直化市場（例如：房屋共享和零工）或地區（例如：巴西和瑞士），深層挖掘定制化功能和當地語系化。Origin DApp的這些相似DApp將針對與

特定市場相關的特定部分共享資料進行過濾。Origin使用者設定檔可以將您的以太坊錢包與您驗證的身份以及您選擇共享的任何個人資訊形成聯繫。這些設定檔將托管在IPFS上，可使用能夠公開審核的證明來加密簽名。單一使用者設定檔可在任何第三方Origin DApp上使用。所有的市場服務都不再需要一份長長的使用者登入名和密碼清單。

對於我們Origin資料層的擬定使用者介面，還可以再舉一個類似的範例，那就是早期多個Twitter用戶端在該生態系統中的優勢（Tweetdeck帶來一種替代的瀏覽體驗，而Summize則強調搜尋）。Twitter後來關閉了它平台上許多有用的第三方應用，而Origin與此不同，Origin無法阻止其他開發者開發出創新的、能帶來更好客戶體驗的競爭性用戶端。事實上，我們非常鼓勵這種行為，因為我們相信，這將為每個人拓展網路的整體價值。

### Origin共享資料層和標準

Origin共享資料層的設計初衷是讓所有人都能存取。使用者和交易資料將儲存於以太坊區塊鏈和IPFS（我們在白皮書中說明了具體的設計選擇）。這意味著，任何感興趣的相關方都可以查詢公共以太坊區塊鏈和IPFS網路，來獲得目前可用的清單項目、過去交易的記錄以及各類生態系統買家和賣家的聲譽。

這帶來了多種益處。首先，資料庫公開、恒定，這意味著無需傳統第三方中間商徵收「信任稅」就可以信任它。其次，它使競爭環境變得公平，可以讓新的開發者、創業者和組織團隊在這種共享的資料中彼此展開競爭，但最終為平台帶來更大的價值。

最好的先例就是比特幣本身。一種公開、恒定的交易歷史使全球突然出現了许多比特幣交換。目前，他們針對客戶和交易量展開競爭，沒有任何一個單一的相關方能夠用私人資料來牟利。這絕非「交出開啟王國的鑰匙」，而是鼓勵透過交換，在安全、使用者體驗、行銷和費用方面展開競爭<sup>14</sup>。這些努力匯集起來，推動了比特幣和加密貨幣的發展，比起嘗試率先開發出私有數字化貨幣和交換的單一公司，這種推動力量要大得多。

<sup>14</sup> .....想一想，從Poloniex換成GDAX、或者換成眾多現成加密貨幣交換中的任何一種，這麼做有多麼簡單，（在很大程度上）反之亦然，原因在於它們都能平等、自由地存取底層資料（即區塊鏈交易）。對於幾種競爭性的非合作服務，透過在相同的開放協定的基礎上建立服務，就能夠讓它們彼此展開協作。這迫使市場想出辦法來降低成本、開發出更好的產品並徹底發明出新產品來取得成功。- Union Square Ventures →

Origin將公佈一套擬定的公開標準，來定義如何針對服務編寫清單和索引，以及使用者如何展開交易和累積聲譽。例如，我們將使用開源的JSONSchema<sup>15</sup>來定義和驗證我們用於帳戶、項目清單和交易的資料模式。我們希望第三方可以極為方便地建立自己的產品類別、額外資料屬性，從而拓展這些標準。

再強調一次，我們的目標是匯集眾人的智慧，來解決打造正確的底層架構、資料模式、資訊結構等內容時出現的問題，從而組織並消耗分散式共享經濟的資料。

### Origin社群基金

Origin DApp和資料層代表的是針對共享經濟市場基礎性產品和工程設計部分的擬定完善措施，而Origin社群資金則用於解決業務、行銷和營運方面的困難。

開始階段，Origin社群基金將聚焦於兩個令人望而生畏的領域：用買家和賣家來自我引導網路，以及提供必要的保險/仲裁系統，來建立買家和賣家信任。

我們在本白皮書的「市場動態」章節更詳細討論兩項措施。

<sup>15</sup> JSON Schema是一種詞彙表，您可用來註釋和驗證文件。-- JSON Schema 

## 關鍵的產品特性和益處

站在一個較高的層面來總結，Origin DApp對比現有的共享經濟市場存在幾個優勢。

最重要的在於，它可以免去與買家和供應商之間的預訂相關的幾乎所有交易費用。由於Fat Protocol（「厚協定」）現象，網路的價值大部分在於協定層面<sup>16</sup>，而不在於應用層面（在這個案例中，指的是本來會收取費用的網站）。我們的動機是打造一個買家和賣家的富生態系統，因此，Origin DApp將不收取標準交易費。進行預訂時，展開業務的成本為以太坊網路的「燃料」費和象徵性的保險費用，這些保險費用將劃撥給一個保險和仲裁聯營（目的是在出現供應商財產損失和/或糾紛的情況下提供資金）。

請注意，在我們的代碼中，我們考慮到了第三方DApp開發者收取交易費的概念。我們希望為其他團隊提供收取費用的功能（有望大大低於現有中心式企業的費用），來激勵他們在Origin資料層面的基礎上打造出功能豐富的專屬體驗。我們再次以高度垂直化網站（例如：犬坐）和地區參與者（例如：哥倫比亞州Boulder的自行車共享）為例，由於提供的體驗比預設Origin DApp提供的體驗更具專屬性，因此這些使用案例將從中受益。

如果您之前打算開辦一家傳統公司，在共享經濟領域展開競爭，那麼您就必須一次在一個國家安排好銀行業務，並與所有相關的金融監管機構交涉。對於大多數希望在海外擴張的創業公司而言，這對它們的入場造成了不小的障礙。事實上，我們經常看到如出一轍的地區性案例，比起以創意起家的公司，這些企業在特定地區的啟動速度更快。但是，加密貨幣是一種全球現象。由於網際網路的廣泛可用性，Origin在啟動時，世界上每一個國家都能立即使用它。我們將此視為一種巨大的優勢。

其他高層次的益處包括利用一套嵌入式機制來激勵那些持有並交易Origin代幣的生態系統早期參與者使用和推廣網路。我們從一開始考慮針對在其他方面正常的使用者行為（如建立清單項目、交易和撰寫評論），（以Origin代幣的形式）為買家和賣家提供的正確激勵。我們尤其希望獎勵那些推薦新人加入平台以及為平台建構行銷、營運和信任/安全底層架構的行為。在「Origin代幣和社群基金」章節，我們對此作出了深入說明。

<sup>16</sup> 協議與應用之間的這種關係在區塊鏈應用程式棧中發生了逆轉。價值集中在共享協議層面，只有一小部分價值分配於應用層面。這是一種「厚」協議、「薄」應用的堆疊。- Union Square Ventures →

啟動後，Origin平台就絕不會被取締或受到審查。資料將完全透明、開放和共享，供生態系統的所有參與者利用。

在一個較低的層面上，Origin將打造並完善現有的產品規範和使用者功能。這些功能包括：

- 使用者設定檔和資料
- 待售商品以及資產和服務分式使用的清單項目
- 能夠將法定貨幣動態性地轉換為Origin代幣，以便在網路中使用
- 托管押金，在服務或商品交換完成時放款
- 設定和瀏覽可用性/安排
- 聲譽（採用評論和評分的形式）
- 利用Keybase、uPort或Civic進行身份識別
- P2P資訊傳送（可能透過Status或Keybase）
- 推廣碼和折扣碼
- 推薦獎勵

## ORIGIN代幣

Origin代幣將是一種實用代幣，在確保網路健康和發展的過程中，可實現多個目的。由於在技術層面上，Origin代幣的實施和激勵機制相當複雜，因此請參閱我們的白皮書瞭解完整詳情。

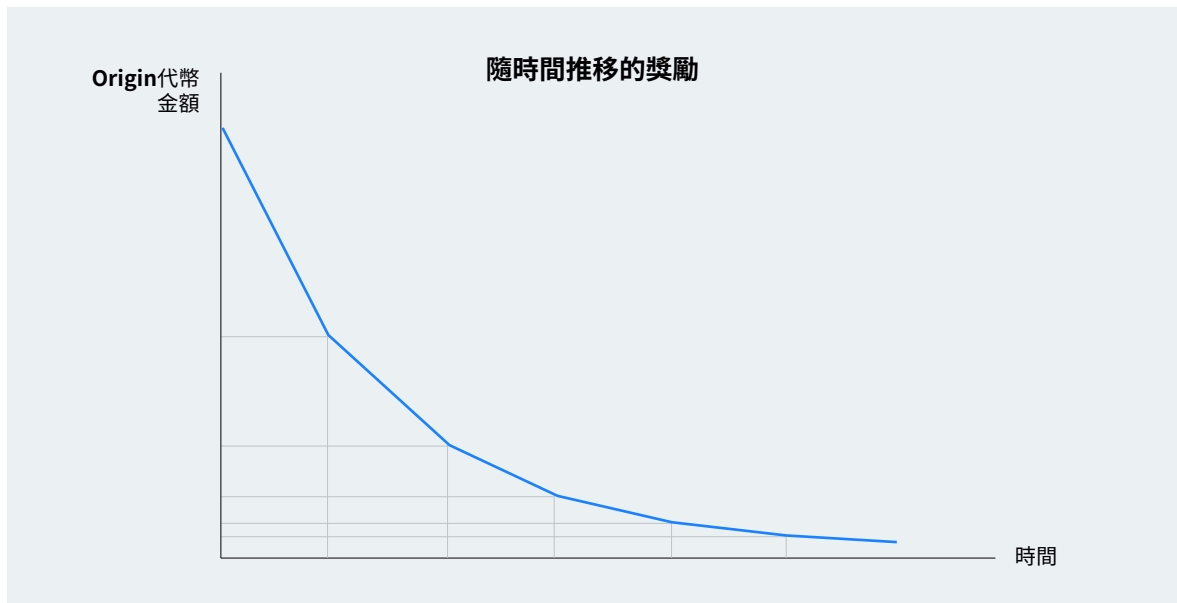
在一個較高的層面上，這種源生代幣在平台中發揮出三種重要功能：透過創造正面和負面激勵來確保平台的安全和健康、實現網路管理以及促進買家/賣家的價值交易。

Origin代幣還將用於建立恰當的正面和負面激勵，來管理平台的安全和發展。平台將針對傳送垃圾郵件的行為以及欺詐性清單項目和帳號實施懲罰。為此，我們將要求平台參與者在實施關鍵措施（如建立一個新的清單項目或新的使用者設定檔）前儲存少量代幣。我們實施一種「押金-質疑-投票」的機制，鼓勵使用者先用質疑標記出嫌疑內容，然後再針對質疑發起社群投票。要進行質疑，質疑方將提出投訴，並像最初發佈者那樣存入同等數量的代幣。在質疑期間，我們將用表格顯示出社群為每一方投票的數量，以此來確定獲勝方。獲勝方以及投票贊成獲勝方的社群成員將獲得獎勵，獎勵來自於失敗方被沒收的押金。透過這種方式，使用者就有動力對網路進行自我調節，因為如果能夠識別欺詐和傳送垃圾郵件的行為，他們就能從沒收押金中分一杯羹，但如果他們錯誤地質疑合法清單項目或帳戶，那他們就會遭到懲罰。

反過來，平台也將為理想的行為提供正面激勵。這是使用「勝過免費」的業務模式來鼓勵早期採用者為網路增添價值。例如，我們將在演算法上用Origin代幣來獎勵使用者推薦新的買家和賣家加入平台。在另一種情況中，開發者將能夠針對使用那些具備特別功能或自訂附加功能的第三方DApp，來收取使用者使用費或會員費。



此外，Origin代幣將用於重要平台決策的管理。隨著平台的成熟，社群需要針對功能強化、代碼更新和政策變化來做出集體決定。這些重要決策的提案將交由社群審核。社群成員將基於他們在投票期間持有的Origin代幣數量，透過程式獲得同等數量的一次性使用提案代幣。然後，使用這些提案代幣對提案進行投票。



最後，買家和賣家可以選擇性地在購買商品及服務時交換Origin代幣。儘管我們期待使用Ether來展開許多交易，但平台將支援其他ERC20代幣，Origin可能會成為它們之中使用最多的平台。舉一個基本的範例，一個隨選按摩服務的買家將把Origin代幣轉給訂單職能合約。該代幣將受托管儲存，直至女按摩師（服務供應商）完成服務。此時，職能合約將把代幣轉給供應商。

## 市場動態

### Origin社群基金

我們的使命是創造出無中間商的共享經濟，使人們可以採用一種分散式的信任最小化方式來直接展開交易。

作為專案資本化流程的一部分，我們將把很大一部分資金分配給Origin社群基金。社群基金是Origin的一個分支（有可能作為一個非盈利性基金會來維持），其目的是促進Origin專案的長期願景和成功。社群基金將透過以下方式為社群服務：

- 專案管理。其中包括決策、社群投票以及幫助引導項目的整體方向。
- 用於開發者和創業者補助金的投資委員會
- 雇用核心開發者來審核開源貢獻
- 定期展開財務和技術審核。

社群基金還將為社群提供選擇性的附加價值服務，例如：

- 仲裁服務
- 保險聯營和保險索賠處理管理
- 離線身份驗證，如驗證司機駕照或護照。

這些附加價值服務由社群基金提供，以此利用現有的區塊鏈技術來自我引導網路，並處理目前尚未解決的部分難題。

這些附加價值服務的最初員工配備將由社群基金提供，但我們的目標是最終由社群中值得信賴的成員來擔任員工，或者徹底過渡至分散性更強的解決方案。

透過我們的代幣產品籌措的部分資金將用於注資打造社群基金，以及社群基金開始幾年的營運。我們相信，社群基金將在專案的長期成功中發揮出關鍵作用。

## 跨越主流買家和賣家之間的鴻溝

儘管在2017年，人們對以太坊平台及其衍生專案的興趣、投資和社群參與都實現了迅猛增長，但加密貨幣、區塊鏈以及其他分散式技術依然未引起主流關注。

我們將為以太坊平台的早期採用者啟動Origin，對此我們非常興奮。這些買家和賣家很有可能已經非常熟悉在以太坊交易所購買/出售加密貨幣和/或使用加密貨幣來進行最初幾次商品及服務的購買。

但是，我們的長期使命是向那些並不極度熱衷於採用新技術的普通客戶提供Origin及其關聯專案，讓他們廣泛加以使用。作為這個領域的創辦人和創新者，我們本身必須清醒地認識到，儘管分散式技術帶來了許多優勢，但它們同樣造成了新的使用者摩擦。例如，在安全和帳戶管理方面，一些較微妙的問題使主流使用者望而卻步。此外，強制要求使用加密貨幣代幣以及錢包管理，這有損最初的使用者接受度。

為了規劃好Origin在今後的廣泛使用，我們的團隊正在考慮採取多種方式，將相關技術和產品從早期採用者平台升級至主流平台。

我們的部分中期努力包括：

- 利用使用者介面更友好的帳戶來建立以太坊錢包抽象層。許多使用者傾向於在一個「傳統」網站上註冊，然後管理錢包私密金鑰和其他帳戶資訊。我們設想透過Origin社群基金專案或第三方團隊來為某一部分使用者建立這種抽象層。儘管我們隨後將推出中心式應用，但它將成為一種良好的媒介，引導使用者從他們熟悉的範例過渡至真正的分散式市場環境。
- 確保Origin平台上列出的商品及服務的價格穩定。主流買家和賣家希望用穩定、熟悉的貨幣展開交易。為實現這個目標，在平台的最初啟動後，我們將尋求引入以法定貨幣對商品及服務進行定價以及確保「鎖定」價格的功能（儘管區塊鏈上的最終交易將採用Ether和其他加密貨幣）。

## 與其他區塊鏈市場的對比

在基於加密貨幣的市場中，儘管早期進行過一些嘗試，但這些項目並未直接把握住共享經濟的良機。

### **Openbazaar**

於2015年啟動，提供分散式待售店面。不存在分式產權的概念。需要桌面軟體。不為社群成員提供激勵

### **District0x**

近期啟動的專案，重點為市場組織的管理。組織不具有共享網路效應。不存在分式產權的概念。

## 路線圖和里程碑



## 團隊

### 創辦人



#### Matthew Liu

Matthew Liu是Origin的聯合創辦人之一，他是一位經驗豐富的產品和業務管理者以及全棧式軟體工程師。在對以太坊crowdsale進行投資後，他迷上了加密貨幣，自此以後一直在區塊鏈和代幣專案中投資。

Liu曾是YouTube (被Google併購) 的第三個產品經理/第25個員工，是YouTube貨幣化團隊的創辦成員，這支團隊最終打造出了一個價值達數十億美元的廣告業務。

他之前在Qwiki (被Yahoo併購) 和Bonobos (被Walmart併購) 擔任過產品副總裁。過去兩年，Liu和Fraser共同在成長型市場和個人財務領域成立了幾家盈利的自我引導型網際網路企業。

2014年，時任Unicycle Labs CEO的Liu開發了一款被廣泛使用的即時拼車對比工具，但隨即就被Uber叫停，理由是該工具獲得了它們的資料並使用了它們的商標。這也是他在共享經濟領域中為開放資料、定價透明度和公平消費者行為進行抗爭的第一個靈感。



**Joshua Fraser**

Joshua Fraser是Origin的聯合創辦人之一，是一位連續創業者以及經驗豐富的技術管理者。他在2010年挖到了自己第一個比特幣，是加密貨幣社群的一名活躍成員。他貢獻、引領了幾個開源項目，以及PubSubHubbub之類的創新協議。

他過去是Eventvue（針對活動的社交網路）和Forage/Din（健康美食工具包）的創辦人和CTO。Fraser還曾是Torbit的創辦人和CEO，當時，他在網路底層架構、網路效能和網際網路安全方面開發出了一種專門的技術，後來他將公司賣給了Walmart Labs。

Fraser與Liu一起成立了幾個自我引導型企業，所有這些企業都盈利，且目前依然由受雇的管理團隊來營運。他以前當過Airbnb房東，直接體驗過市場中間商的缺點（高昂費用、武斷的規則以及政府監管）。



## 我們的團隊



**Stan James**  
資深工程師



**Andrew Hyde**  
社群



**Coleman Maher**  
合作



**Jon Hearty**  
業務發展



**Aure Gimon**  
產品設計師



**Derek Kan**  
推廣者



**Saureen Shah**  
工程師/BD



**Ryan Angilly**  
工程師



**Daniel Von Fange**  
工程師



**Addison Huegel**  
顧問/PR



**Zing Yang**  
顧問/業務營運



**Melody He**  
顧問/BD



## 摘要

過去二十年，網際網路市場改變了買家和賣家的互聯方式，為商品及服務交換創造了新的機會。但是，這些市場始終由中心式公司管理，這些公司在資料、交易和其他服務費用以及最終的使用者選擇方面維持著壟斷地位。隨著區塊鏈和其他分散式技術開始吸引主流關注，全世界已經準備好迎來新一波的分散式商務浪潮。

Origin專注於為共享經濟帶來變革和創新。能有機會降低費用、強化創新、解除客戶和交易資料的限制以及減少審查和不必要的監管，這讓我們倍感興奮。即使您對當今的中心式服務提供者感到完全滿意，但如果有一天這些壟斷企業不再發善心，那將會怎樣？我們希望您贊成，在未來讓全世界一起對抗壟斷和專制企業，這是一種值得付出的努力。

我們正在打造一個平台，邀請其他感興趣的相關方（包括開發者和創業者）與我們一起建設該技術和社群，齊心協力創造出未來的共享經濟。我們希望您加入我們，共同開啟這段令人興奮的旅程。