



ØRIGIN

产品简介
共享经济
无中间商

Matthew Liu

Joshua Fraser

originprotocol.com 创办人

执要

Origin是一个共享的经济市场，也是一套协议，商品及服务分式使用（拼车、服务型零工、房屋共享等）的买家和卖家可以利用它在分散式的开放网络上进行交易。这个平台和社区使用以太坊区块链和星际文件系统(IPFS)，呈分散式，可以跳过传统中间商来创建和预订服务及商品。

我们正在专门打造一个大规模的商务网络，该网络可以：

- 将直接财务价值（上架费、交易费和服务费）从大公司（如Airbnb、Craigslist、Postmates等）转移至个体买家和卖家
- 将间接财务价值和战略价值（私下汇聚的客户和交易数据存储点）从同样这些公司转移至整个生态系统
- 为那些对网络的发展做出贡献的市场参与者（例如：为Origin网络开发新技术、自我引导新的产品垂直化市场以及推荐新用户和新公司）创造出新的财务价值
- 建立于一个开放的分散式共享数据层，以促进透明度与协作
- 使全球的买家和卖家即刻开展交易，无需处理棘手的货币兑换或关税
- 不允许中央公司或政府针对业务的运作方式实施武断（且通常还是繁重的）的规定，从而促进个人自由

为了实现这些宏大的目标，我们一开始在启动Origin平台时就实施了多项激励措施，来鼓励其他技术人员、公司和客户与我们一起打造、建设以及拓展这套生态系统。我们想象了一系列建立于Origin标准和共享数据基础上的垂直化使用案例（例如：短期度假租赁、自由职业者软件工程设计、就业辅导）。我们将齐心协力创建出未来的互联网经济。

本“产品简介”将探索以下内容：

- 为什么需要存在一种全新的分散式共享经济商务模式
- Origin平台的主要益处
- 我们的产品战略、关键特性和技术概述
- 为促进发展和信任而推出的社区构建和激励措施
- 我们面临的挑战以及克服方法

请参看我们的白皮书，了解完整的技术探索。[➔](#)



目录

01 原因

- 背景
- 现有共享经济市场的缺点
- 变革正当时

02 Origin平台

- 促成分散式市场
- 关键的产品特性和益处
- Origin代币

03 市场动态

- Origin社区基金
- 在一个去信任平台中建立信任
- 跨越主流买家和卖家之间的鸿沟
- 与其他区块链市场的对比

04 路线图和里程碑

05 团队

06 摘要

原因

背景

自互联网出现以来，数字化市场对商品及服务的买家和卖家进行了匹配，促成了过去不可能实现的交易。Craigslist在1995年启动，多年来在本地和邻里区商务中占据统治地位。同年启动的eBay则创造出了一种全新的、基于拍卖的销售模式，探索出了一条更具市场效率的业务开展道路。

20年弹指一挥间，B2C和B2B领域中的无数互联网市场企业实现了蓬勃发展。

最近，Airbnb、Uber、Getaround、WeWork、Fiverr和TaskRabbit之类的共享经济市场将共享经济¹的买家和卖家进行匹配，获得了巨大的成功。如今，资产的分式使用可以像普通物品那样被“出售”，全世界的人们 换他们的多余库存、时间和技能，来获得经济收益。



UBER



wework.

fiverr[®]



这些新的市场聚焦于零工、服务以及资产的分式使用，尤其适合通过构建于区块链的分散式系统来实现颠覆。

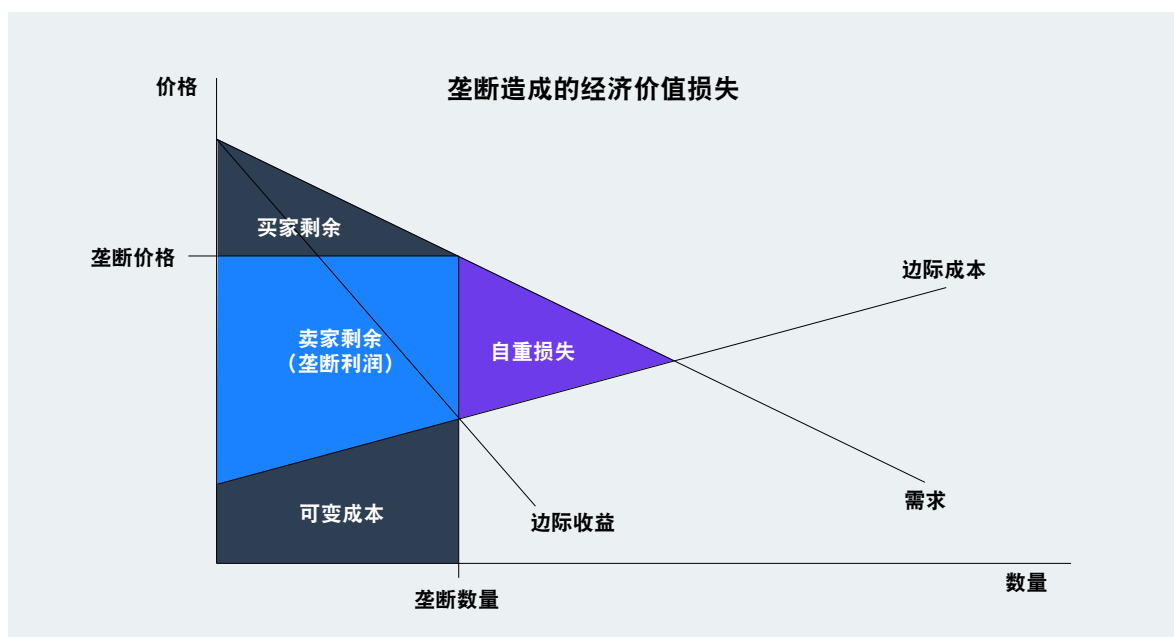
大多数共享经济企业都有几个共同点。

¹ 拼车、公寓/房屋租赁、点对点租赁、转卖、合作、人才共享……共享经济（有时也被称为“合作经济”）正在所有的利基市场中蓬勃发展。

- 福布斯➡

首先，这些公司集合起来对全世界产生了深远的影响。依靠过去无法获得的产品及服务，市场的客户提升了自己的生活质量。供应商使用这些平台联系客户时，无论是规模还是方便性都更胜从前。每个市场都为买家和卖家创造出一个“家”，他们可以汇聚到一起开展交易，为这个市场创造出流动性。

其次，大多数共享经济企业遵循相同的增长周期。除了个别例外，这些市场很难启动和发展。市场企业仅仅在起步阶段就通常需要数百万美元，以Uber和Airbnb为例，它们耗资数十亿美元才形成规模。这些企业在早期阶段的运营中出现巨额亏损，这是一种常态。事实上，公司为使用市场的参与者提供补贴。但是，由于交叉网络带来的强大正面效应²，成功市场企业的收益在一段时间后能够实现指数级增长，它们往往会对网络内发生的每一笔交易收取服务费，以此实现盈利。网络效应企业（如共享经济市场）通常都是“赢家通吃”的企业³，在成熟阶段，它们为主管公司和股东从网络中攫取出高得不成比例的价值。一旦达到规模，它们在很多方面看起来都像垄断企业。





² 买家认为卖家越多越好，与此同时，卖家也认为买家越多越好，这样，一个群体中的成员就可以方便地从其他群体中找到交易合作伙伴。因此，交叉网络效应是一种正面效应。 - 维基百科 →

³ 目前，硅谷中的大多数竞争都导致出现一个垄断性的获胜者。这就是为什么，我们一眼就能发现，在拼车行业中，唯一重要的竞争发生于该行业两家最大的公司之间：Uber和Lyft。 - Om Malik →

最后，尽管互联网市场公司之间的用户体验、商业机制和垂直化特性方面存在非常大的差异，但它们都有很多一而再、再而三打造出的共同点。Lyft、Postmates和DoorDash针对用户和供应商配置文件、购买体验、匹配算法以及评论和评分各自设计出了解决方案。一方面，这是极具价值的专有技术。另一方面，每次都创造出一种新的垂直化市场，这是对时间和精力双重浪费，就像把轮子重新发明一遍。客户也不得不在这些市场企业创建和管理大量账户，一个账户中都有他们的个人数据和交易历史。

共享经济企业之间的共同点

	 airbnb	UBER	 Getaround	fiverr®
列表项目 (浏览、搜索、过滤)	✓	✓	✓	✓
身份 (配置文件、评分、评论)	✓	✓	✓	✓
付款 (托管、付款、退款)	✓	✓	✓	✓
安排 (分配资产的分式使用)	✓	✓	✓	✓

几年来，区块链的创新者和投资者要求团队针对现有的共享经济企业，打造出分散式版本的企业，并探索出更高效的互联网商务开展模式。

“通过在私人住宅中创造出一个公开市场，P2P住宿网站（如Airbnb）已经开始使住宿行业发生翻天覆地的变化。但是，由于担心安全和保障（房客）以及财产损失（房东），人们在这种住宿模式的采用方面可能受到限制。我们相信，只要实现一套安全的、防干涉的系统，来管理数字凭证和声誉，区块链就能加速人们对P2P住宿模式的采用。”

- 高盛投资公司研究所（区块链：将理论付诸实践）

《区块链革命》一书的作者Don Tapscott表示，使用比特币的底层技术，可以颠覆类似Uber和Airbnb这样的企业。- 华尔街日报 →

“中间商很难拥有可持续的业务案例。” [Fritz Jousen] 他说。“为了扩大覆盖面，这些平台[旅游中间商]花费几十亿美元的宣传费，然后它们在自身拥有的销售和营销的基础上，创造出垄断性的盈利。它们的销售和营销规模确实很大。Booking.com是一个伟大的品牌，但它们创造出巨额利润的原因是它们拥有垄断性的结构。而区块链可以摧毁这种结构。” →

- Skift

但是，开发分散式市场应用所需的大部分底层架构和管线系统尚不存在。

我们的目标是解决现有市场公司的缺陷，引入Origin平台，利用其来为成规模的共享经济开创一种分散式商务模式，这让我们倍感兴奋。

现有市场的缺点

价值获取不公平

目前，受托中间商获取的价值通常与它们创造的价值不成正比。此外，价值获取集中于网络运营公司，而非网络参与者。

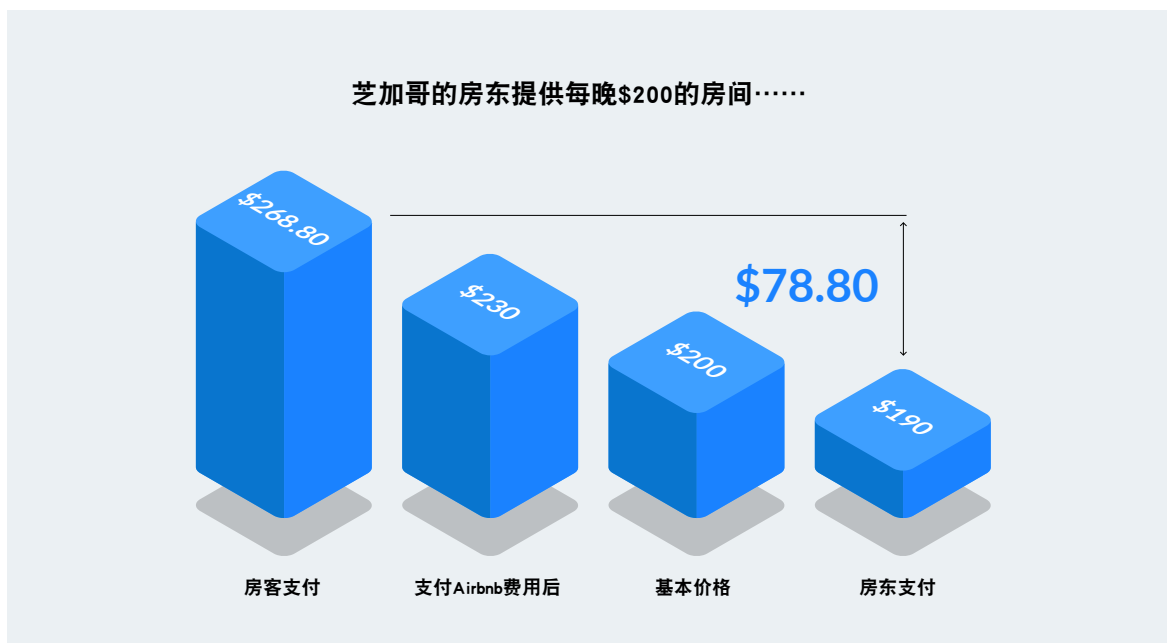
例如，我们可以看一看Airbnb，据报道，这家企业目前的价值为310亿美元。Airbnb打造出了一个促进在线预订和评论的卓越技术平台，并启动了本地运营团队，来自我引导和培养本地市场。目前，该公司拥有400万个短期租赁房源⁴。毫无疑问，通过对生态系统的零散和大量供应，Airbnb为生态系统增加了巨大的价值。如果没有Airbnb的打造，短期房屋租赁市场将不会存在。

目前，技术平台已经构建完毕，市场呈现出有机增长的态势，新的房东和用户主动搜索着Airbnb的网站和移动应用。对于每笔订单，Airbnb对房客收费5-15%，对房东收费3-5%。这意味着，不管公司是否开展额外工作，每笔交易Airbnb都可以获得高达20%的价值。Airbnb还自动代扣地方税，这是一笔巨额资金。例如，芝加哥、亚特兰大和西雅图的酒店税为16%。

值得注意的是，Airbnb并不是唯一一家针对匹配服务收取巨额费用的公司。在线旅行社（如Booking.com和Expedia）对加盟酒店收取的费用达到交易价值的15-30%⁵。

⁴ 年后，利用这400万个房源，Airbnb不再需要亲自与房东会面；我们的飞轮将正式旋转起来。- Jonathan Golden（Airbnb首席产品经理）➔

⁵ 同时，由于更激烈的竞争，热门旅游地点（如纽约、伦敦和巴黎）的佣金费率也高于不那么有名的地区，平均利润率较高的高档住宿场所，其佣金费率也高于招待所、汽车旅馆等利润较薄的住宿场所。- Quora ➔



这种情况下，如果没有Airbnb，买家和卖家都将获得更多利益，他们会有所保留，因为双方都愿意达成一个中间价格。如果剔除交易费用（或者即使只是降低交易费用），市场会变得更加高效。没有Airbnb这个中间商，买家和卖家在经济方面将获得更多利益。

?

“如果能打造出不收取巨额交易费用的高效市场，那将是怎样一副局面？”

此外，随着Airbnb的繁荣发展，获得可观回报的是公司股东。公司的创办人、风险资本家和员工将在IPO或并购中赚一大笔钱。但是，最早加入Airbnb的房东（他们为市场提供了流动性）从中又得到了什么？当然，他们也从平台中获利，但他们在市场的早期阶段做出了不可磨灭的贡献，却没有像公司的员工和投资者那样得到巨额回报。我们列举一个有点夸张的类比，公司就像是在运行一套封建制度，房东扮演农奴的角色，让网络的拥有者赚得盆满钵溢。

“我们怎样才能让重要网络的早期贡献者更公平地获得价值？”

数据由私营公司保存

每个市场运营公司都对用户和交易数据的存储实施控制，这些存储数据非常宝贵，但并不公开。我们相信，用户应当能够拥有并控制自己的数据。我们还相信，对信任而言，透明度至关重要。太多的企业出于自身利益控制着属于用户自己的数据。一些房客在一套早期的Airbnb公寓中制造冰毒，而Airbnb的律师团队立即炮制出保密协议，并用封口费来防止负面舆情扩散。对于Airbnb而言，这个决定可能是正确的，但公司的客户应当了解真相，这样他们才能在选择交易对象时做出知情决定。采用区块链，一切都是公开的、恒定的，因此透明度成为了一种默认特性。

公开的共享数据还能带来积极的外部特性：鼓励竞争，不断完善社区的更新。

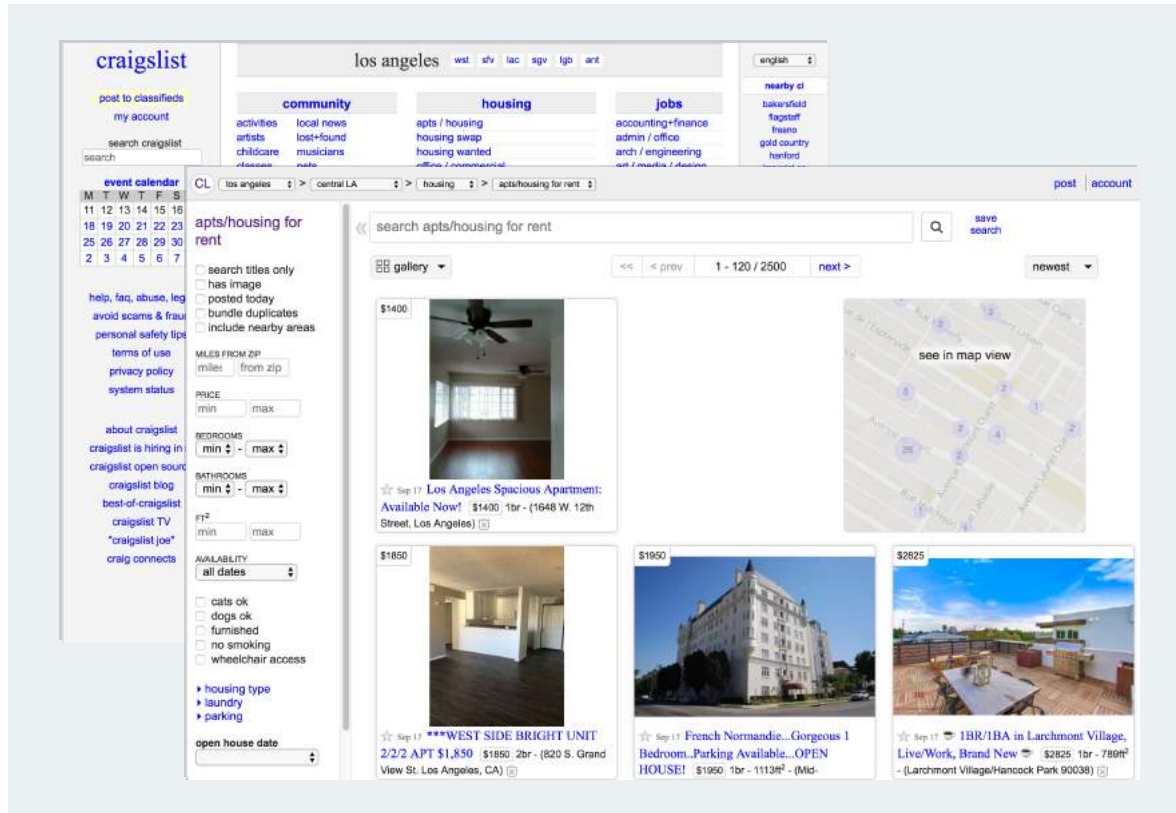
“如果拥有网络数据的是社区而非私营运营公司，那将是怎样一副局面？”

可能缺乏创新

一旦在市场垂直化领域成为胜利者后，获胜公司通常就能够维持一种（大部分的）垄断地位。拥有更多的买家和卖家，意味着可以获得更多资本来进一步发展企业。宝贵的数据收藏、营销费用和品牌认知度，所有这一切形成了强大的防卫措施，可以防止竞争对手进入市场——这种局面会扼杀创新。最显著的例子可能是Craigslist，这是互联网上第一个主流的服务及商品市场，尽管用户体验过时，缺乏可靠，值得信赖的声誉系统，甚至无法为交易提供安全、方便的源生支付方式，但它照样繁荣发展了20多年⁶

⁶传统观点认为，Craigslist本该在很久之前就消失。这个网站由Craig Newmark在1995年启动，多年来网站设计几乎原封未动，目前每月访问量约为5,500万，它不仅幸存了下来，还实现了蓬勃发展……人们无法理解Craigslist的效力……根据AIM Group（一家位于佛罗里达州Altamonte Springs的研究公司）的预估，去年它的收入上涨了6,900万美元。- 福布斯 

尽管Craigslist无数竞争对手为买家和卖家提供更安全、更方便的购买体验，但它们依然一败涂地，原因仅仅是因为Craigslist拥有先动优势和根深蒂固的网络效应。买家会跟随卖家，卖家也会跟随买家。



?

“如果买家和卖家相聚在一个开放的分散式网络，这个网络激励每个人开展合作和创新，从而为社区带来利益，这将是怎样一副局面？”

在我们设想的未来，人们不断对基础性的底层架构、产品特性和商业机制进行创新，从而使整个买家和卖家网络受益。

武断的规则变更和审查

如果市场由个体公司来管理，那么这些公司就能够并将会对政策和规则朝令夕改。在很多情况下，它们初衷是让社区受益。但在其他一些情况中，它们是为了攫取私利。无数例子显示，市场运营公司对那些为他们创造出巨大价值的成员并不友好。

随着共享经济的发展，供应商和买家正逐渐被抽离出来，成为数字的一部分，有些人感觉自己像是“车轮上的齿轮”。过去几年，Uber向司机收取的份子钱从15%一路飙升到30%⁷，而司机无法影响这些决定。目前，许多早期的Uber司机感觉到，在这家拼车行业巨头扩大运营规模的过程中，自己被利用了。

最近，Airbnb发现一些房客打算参加一个3K党集会，于是，公司将他们赶出了已经租出去的住宿地点，并注销了他们的账户⁸。尽管很少有人同情那些宣扬种族主义和暴力理念的3K党成员，但是，Airbnb开始采取一种武断的立场，来决定允许哪些人使用它们的服务，这堪称一种倒退。如果是争议性政治和宗教团队的成员呢？市场创办人的个人倾向（无论多么主流）不应当对市场买家和卖家的决定形成干扰。

许多Etsy买家都一直在担心自己的店铺会因为版权侵权或者违反仲裁规则（如重复列表或不披露团队成员）而被关闭。由于资源微乎其微，许多店主失去了生计。在eBay、Amazon和许多其他热门市场，类似平台关闭账户或没收押金的例子不胜枚举。卖家当然会抱怨，但几乎不存在现实可行的替代方案。

干涉规则的不仅仅是管理市场的私营公司。Airbnb总部所在城市旧金山已通过地方法令，如果房东未正确注册房屋，那么房屋租赁公司就不得用这些房屋来安排订单⁹。新条例的约束性极大，旧金山数千个租赁住宿地点目前已被禁止参加平台。目前，全世界许多其他城市将旧金山视为模板，它们也打算推出关于房屋共享的约束性条例。在该案例中，Airbnb堪称失败，酒店行业的游说者可以轻松、高效地攻击这个有价值的行业。

⁷ 我们……发现，在旧金山的37次拼车中，“真实佣金”的中位值为39.01%。 - The Rideshare Guy →

⁸ Airbnb已经注销了大量与“团结正确自由言论集会”相关的账户和订单 - 纽约时报 →

⁹ 据旧金山估算，在目前该市的Airbnb房源中，超过50%的房源不符合注册资格，因此，除非能遵守条例，否则不得出租给游客使用。 - 今日美国 →

最后，以我们在证明加密货币的重要性时经常提及的维基解密为例，由于支持者捐赠比特币，这家网站得以在非法的美国银行封锁下幸存。只要能打造出工具，使人们能够以一种去信任的分散式方式来互相交易，我们就能够在系统中避免出现这些破坏个人自由的失败。

?

“如果不受怀有偏见的第三方的干涉，按公平市场价格和数量自由地交易那些为生态系统带来附加值的商品及服务，那将是怎样一副局面？”

变革正当时

市场已经准备好迎来一种全新的分散式商务模式。全世界正在发展出一种零工经济，越来越多的个人提供服务，作为他们主要或补充性的收入模式。截至2016年¹⁰，全美逾22%的成年人成为了共享经济的供应商。如果存在一个不收取巨额交易费和服务费的开放网络，那么这些供应商就能从中大大获利。

到2025年¹¹，共享经济的总预订额预计将超过3,350亿美元。在接下来的五年内，共享经济的平台收入（大多数是公司收取的费用）预计将增加一倍以上，达到402亿美元¹²。



同时，全世界的商务模式越来越趋向于全球化，而非本地化。卖家能够向全世界的客户提供服务（很多时候是产品及商品）。目前，Lyft 两家公司签订了一份酝酿数月之久、涉及相互投资（对两家公司注资数百万美元）的深度合作协议，乘客将无法用“滴滴出行”拼车网络（中国最大的拼车公司）来乘车。在一个全球化但呈开放分散式的市场中，客户无需新账户、复杂的货币兑换或必要的交易协商就能从供应商那里购买服务。

¹⁰ Penn Schoen Berland公司在11月下旬通过《时代》杂志对3,000人开展了一项调查，发现全美有22%的成年人（或者4,500万人）已经在这个经济中提供某种类型的商品或服务。 - 《时代》 →

¹¹ 到2025年，共享经济的规模预计将从2014年的140亿美元增长至3,350亿美元 - 布鲁金斯学会 →

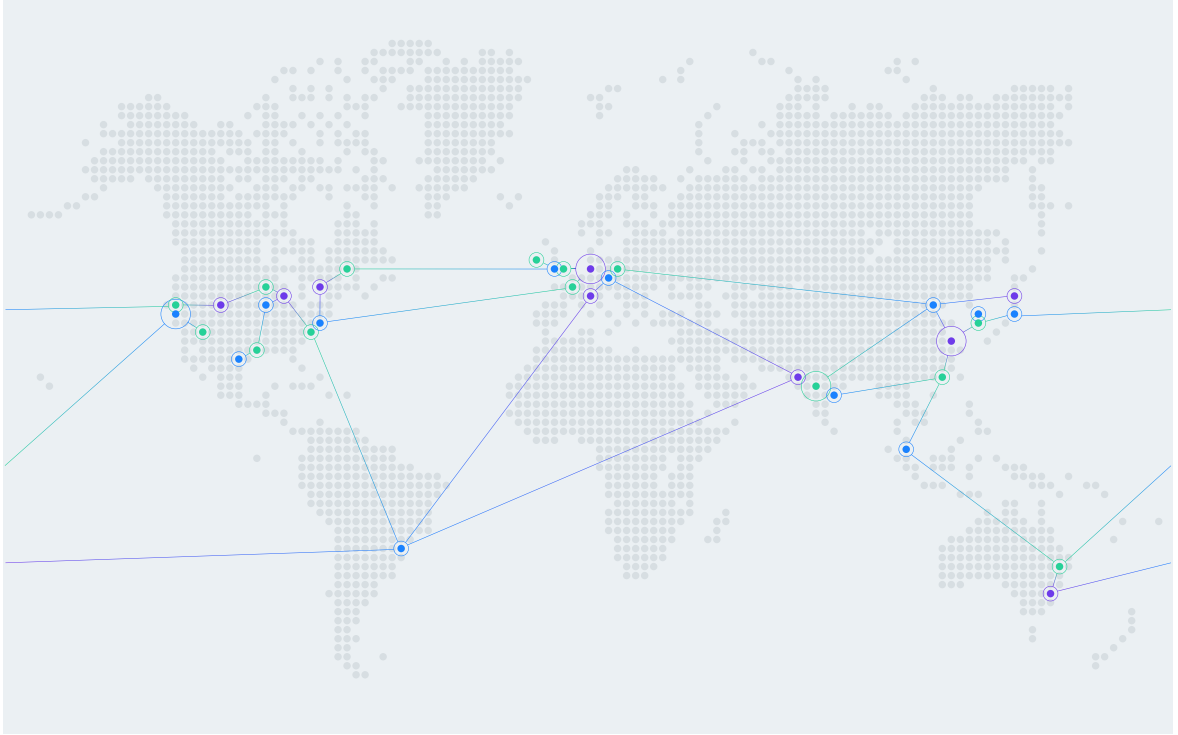
¹² 新研究（《共享经济：机遇、影响和颠覆者2017-2022》）预测，以平台服务提供商的收入衡量，共享经济的规模将从2017年的186亿美元达到2022年的402亿美元。 - Juniper研究公司 →

同时，技术最终开始为大规模的分散式商务提供支持。

随着以太坊在2015年7月的正式启动，世界上拥有了第一个被广泛采用、支持智能合约的区块链。以太坊已经创造出了“可编程货币”，同样重要的是，它还创建了一支由开发者、推广者和投资者组成的团队，他们致力于推动技术堆栈和使用案例。

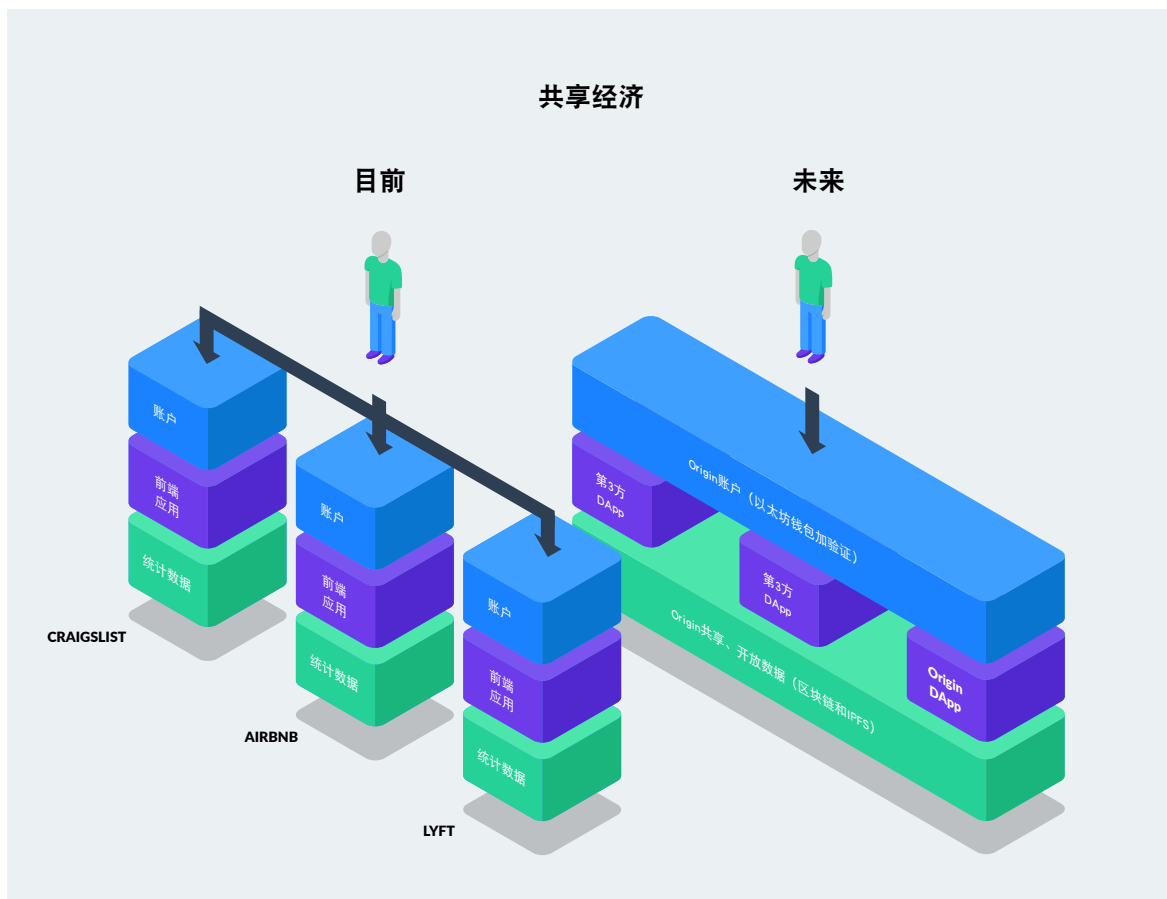
在数据存储方面，星际文件系统(IPFS)作为开放、持续网络的分散式数据存储系统，正在获得关注。重要的底层架构项目（如uPort）以及将离线资产代币化的尝试（如Digix）正在使用IPFS，来为它们的应用数据和内容服务¹³。随着FileCoin及其“复制证明” (PoR)和“空间时间证明” (PoSt)的启动，我们可采用一种分散式、去信任的方式来存储大量数据，并利用正确的激励模式来使之奏效。

¹³ 构建于IPFS的项目 - IPFS github ➔



我们相信，要推动分散式共享经济市场，从而利用不断增长的市场需求和充满前景的技术创新，最理想的时机正在眼前。

Origin平台



促成分散式市场

我们的愿景是在分散式网络上促进开放、免费的服务交换。为实现这一目标，我们需要在区块链和其分散式系统中打造出一个平台，这个平台即使无法复制第三方中间商的所有功能，也能复制其中的大部分。这个目标非常宏大，从技术角度而言，是一个困难的工程设计挑战。

我们还需要从头开始打造出一个由市场买家和供应商组成的富生态系统，在此过程中用一种安全的、可扩展的方式与老牌企业的网络效应展开竞争。从商业、营销和运营的角度而言，这个挑战令人望而生畏。

在启动时，平台将由三个主要部分组成，分别应对这些挑战：

- Origin分散式应用
- Origin共享数据层和标准
- Origin社区基金

Origin分散式应用

Origin分散式应用(DApp)是我们的客户市场产品，网络中的买家和卖家可利用其来开展业务。

只要用户拥有以太坊钱包，并在需要时接受身份验证，他们就能使用Origin DApp。

卖家可以创建列表项目、设置自己产品的可用性以及接收付款。买家可以浏览和搜索Origin市场中提供的所有服务的完整索引，最重要的是可以用Ether、ERC20代币（包括Origin代币）乃至法定货币来购买服务。

Origin DApp稳定且功能完备，但最终会成为Origin共享数据层上的一款轻客户端。前端代码将托管和分布在开放的IPFS网络上。

特别要注意到，Origin DApp将不会也不应当成为访问用户和交易数据的唯一途径。我们的所有代码、协议和规范都将开源，我们希望其他人拓展代码，从而创造出属于他们自己的前端体验。

通过这种方式，我们将Origin DApp视为消耗Origin数据的首选（也是目前最好的）方式，但我们还希望打造出许多其他站点、移动应用乃至API，以便在网络上进行交易。

例如，Origin DApp的重点主要是让用户创建列表项目，然后对全球数据库编制索引和搜索。Origin DApp的宏远目标是成为Origin网络中的“Google搜索”，当然，其中不包括中心化和Google。

为此，我们希望能够带来新的、更好的用户体验，专注于特定的垂直化市场（例如：房屋共享和零工）或地区（例如：巴西和瑞士），深层挖掘定制化功能和本地化。Origin DApp的这些相似DApp将针对与特定市场相关的特定部分共享数据进行过滤。Origin用户配置文件可以将您的以太坊钱包与您验证的身份以及您选择共享的任何个人信息形成联系。这些配置文件将托管在IPFS上，

可使用能够公开审核的证明来加密签名。单一用户配置文件可在任何第三方Origin DApp上使用。所有的市场服务都不再需要一份长长的用户登录名和密码列表。

对于我们Origin数据层的拟定用户界面，还可以再举一个类似的例子，那就是早期多个Twitter客户端在该生态系统中的优势（Tweetdeck带来一种替代的浏览体验，而Summize则强调搜索）。Twitter后来关闭了它平台上许多有用的第三方应用，而Origin与此不同，Origin无法阻止其他开发者开发出创新的、能带来更好客户体验的竞争性客户端。事实上，我们非常鼓励这种行为，因为我们相信，这将为每个人拓展网络的整体价值。

Origin共享数据层和标准

Origin共享数据层的设计初衷是让所有人都能访问。用户和交易数据将存储于以太坊区块链和IPFS（我们在白皮书中说明了具体的设计选择）。这意味着，任何感兴趣的相关方都可以查询公共以太坊区块链和IPFS网络，来获得当前可用的列表项目、过去交易的记录以及各类生态系统买家和卖家的声誉。

这带来了多种益处。首先，数据库公开、恒定，这意味着无需传统第三方中间商征收“信任税”就可以信任它。其次，它使竞争环境变得公平，可以让新的开发者、创业者和组织团队在这种共享的数据中彼此开展竞争，但最终为平台带来更大的价值。

最好的先例就是比特币本身。一种公开、恒定的交易历史使全球突然出现了许多比特币交换。目前，他们针对客户和交易量开展竞争，没有任何一个单一的相关方能够用私人数据来牟利。这绝非“交出打开王国的钥匙”，而是鼓励通过交换，在安全、用户体验、营销和费用方面开展竞争¹⁴。这些努力汇集起来，推动了比特币和加密货币的发展，比起尝试率先开发出私有数字化货币和交换的单一公司，这种推动力量要大得多。

Origin将公布一套拟定的公开标准，来定义如何针对服务编写列表和索引，以及用户如何开展交易和累积声誉。例如，我们将使用开源的JSONSchema¹⁵来定义和验证我们用于账户、项目列表和交易的数据模式。我们希望第三方可以极为方便地创建自己的产品类别、额外数据属性等，从而拓展这些标准。

再强调一次，我们的目标是汇集众人的智慧，来解决打造正确的底层架构、数据模式、信息结构等内容时出现的问题，从而组织并消耗分散式共享经济的数据。

¹⁴ 想一想，从Poloniex换成GDAX、或者换成众多现成加密货币交换中的任何一种，这么做有多么简单，（在很大程度上）反之亦然，原因在于它们都能平等、自由地访问底层数据（即区块链交易）。对于几种竞争性的非合作服务，通过在相同的开放协议的基础上建立服务，就能够让它们彼此开展协作。这迫使市场想出办法来降低成本、开发出更好的产品并彻底发明出新产品来取得成功。 - Union Square Ventures →

¹⁵ JSON Schema是一种词汇表，您可用来注释和验证文档。 - JSON Schema →

Origin社区基金

Origin DApp和数据层代表的是针对共享经济市场基础性产品和工程设计部分的拟定完善措施，而Origin社区资金则用于解决业务、营销和运营方面的困难。

开始阶段，Origin社区基金将聚焦于两个令人望而生畏的领域：用买家和卖家来自我引导网络，以及提供必要的保险/仲裁系统，来建立买家和卖家信任。

我们在本白皮书的“市场动态”章节更详细讨论两项举措。

关键的产品特性和益处

站在一个较高的层面来总结，Origin DApp对比现有的共享经济市场存在几个优势。

最重要的在于，它可以免去与买家和供应商之间的预订相关的几乎所有交易费用。由于Fat Protocol（“厚协议”）现象，网络的价值大部分在于协议层面¹⁶，而不在于应用层面（在这个案例中，指的是本来会收取费用的网站）。我们的动机是打造一个买家和卖家的富生态系统，因此，Origin DApp将不收取标准交易费。进行预订时，开展业务的成本为以太坊网络的“燃料”费和象征性的保险费用，这些保险费用将划拨给一个保险和仲裁联营（目的是在出现供应商财产损失和/或纠纷的情况下提供资金）。

请注意，在我们的代码中，我们考虑到了第三方DApp开发者收取交易费的概念。我们希望为其他团队提供收取费用的功能（有望大大低于现有中心式企业的费用），来激励他们在Origin数据层面的基础上打造出功能丰富的专属体验。我们再次以高度垂直化网站（例如：犬坐）和地区参与者（例如：哥伦比亚州Boulder的自行车共享）为例，由于提供的体验比默认Origin DApp提供的体验更具专属性，因此这些使用案例将从中受益。

如果您之前打算开办一家传统公司，在共享经济领域展开竞争，那么您就必须一次在一个国家安排好银行业务，并与所有相关的金融监管机构交涉。对于大多数希望在海外扩张的创业公司而言，这对它们的入场造成了不小的障碍。事实上，我们经常看到如出一辙的地区性案例，比起以创意起家的公司，这些企业在特定地区的启动速度更快。但是，加密货币是一种全球现象。由于互联网的广泛可用性，Origin在启动时，世界上每一个国家都能立即使用它。我们将此视为一种巨大的优势。

其他高层次的益处包括利用一套嵌入式机制来激励那些持有并交易Origin代币的生态系统早期参与者使用和推广网络。我们从一开始考虑针对在其他方面正常的用户行为（如创建列表项目、交易和撰写评论），（以Origin代币的形式）为买家和卖家提供的正确激励。我们尤其希望奖励那些推荐新人加入平台以及为平台构建营销、运营和信任/安全底层架构的行为。在“Origin代币和社区基金”章节，我们对此作出了深入说明。

¹⁶ 协议与应用之间的这种关系在区块链应用程序栈中发生了逆转。价值集中在共享协议层面，只有一小部分价值分配于应用层面。这是一种“厚”协议、“薄”应用的堆栈。- Union Square Ventures →

启动后，Origin平台就绝不会被取缔或受到审查。数据将完全透明、开放和共享，供生态系统的所有参与者利用。

在一个较低的层面上，Origin将打造并完善现有的产品规范和用户功能。这些功能包括：

- 用户配置文件和数据
- 待售商品以及资产和服务分式使用的列表项目
- 能够将法定货币动态性地转换为Origin代币，以便在网络中使用
- 托管押金，在服务或商品交换完成时放款
- 设置和浏览可用性/安排
- 声誉（采用评论和评分的形式）
- 利用Keybase、uPort或Civic进行身份识别
- P2P信息发送（可能通过Status或Keybase）
- 推广码和折扣码
- 推荐奖励

ORIGIN代币

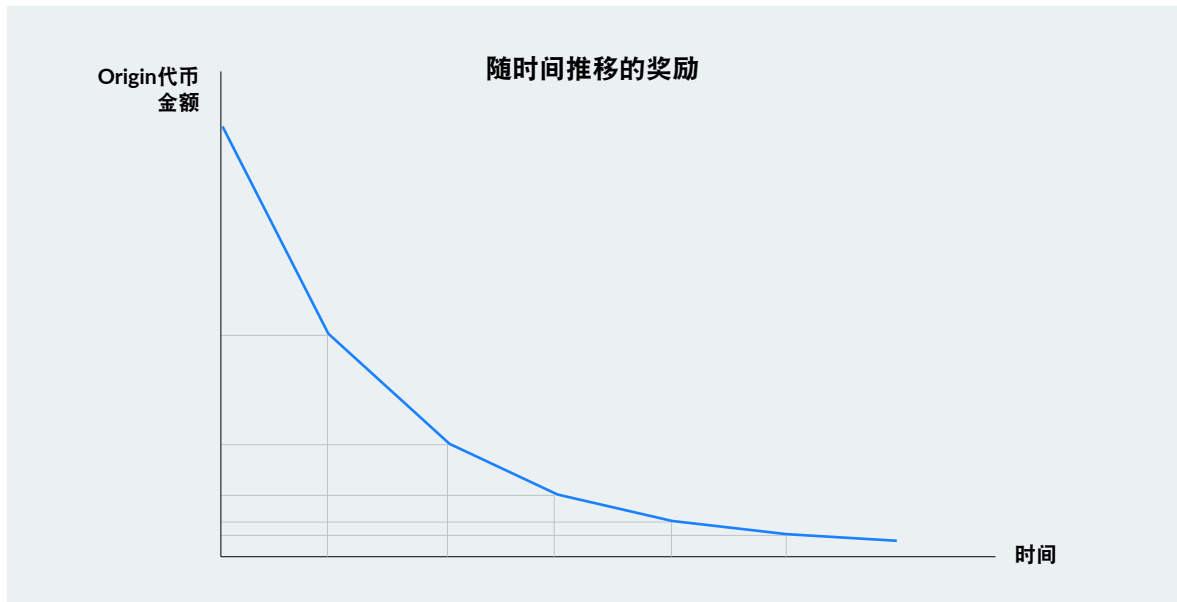
Origin代币将是一种实用代币，在确保网络健康和发展的过程中，可实现多个目的。由于在技术层面上，Origin代币的实施和激励机制相当复杂，因此请参阅我们的白皮书了解完整详情。

在一个较高的层面上，这种源生代币在平台中发挥出三种重要功能：通过创造正面和负面激励来确保平台的安全和健康、实现网络管理以及促进买家/卖家的价值交易。

Origin代币还将用于创建恰当的正面和负面激励，来管理平台的安全和发展。平台将针对发送垃圾邮件的行为以及欺诈性列表项目和账号实施惩罚。为此，我们将要求平台参与者在实施关键措施（如创建一个新的列表项目或新的用户配置文件）前存储少量代币。我们实施一种“押金-质疑-投票”的机制，鼓励用户先用质疑标记出嫌疑内容，然后再针对质疑发起社区投票。要进行质疑，质疑方将提出投诉，并像最初发布者那样存入同等数量的代币。在质疑期间，我们将用表格显示出社区为每一方投票的数量，以此来确定获胜方。获胜方以及投票赞成获胜方的社区成员将获得奖励，奖励来自于失败方被没收的押金。通过这种方式，用户就有动力对网络进行自我调节，因为如果能够识别欺诈和发送垃圾邮件的行为，他们就能从没收押金中分一杯羹，但如果他们错误地质疑合法列表项目或账户，那他们就会遭到惩罚。

反过来，平台也将为理想的行为提供正面激励。这是使用“胜过免费”的业务模式来鼓励早期采用者为网络增添价值。例如，我们将在算法上用Origin代币来奖励用户推荐新的买家和卖家加入平台。在另一种情况中，开发者将能够针对使用那些具备特别功能或自定义附加功能的第三方DApp，来收取用户使用费或会员费。

此外，Origin代币将用于重要平台决策的管理。随着平台的成熟，社区需要针对功能强化、代码更新和政策变化来做出集体决定。这些重要决策的提案将交由社区审核。社区成员将基于他们在投票期间持有的Origin代币数量，通过程序获得同等数量的一次性使用提案代币。然后，使用这些提案代币对提案进行投票。



最后，买家和卖家可以选择性地在购买商品及服务时交换Origin代币。尽管我们期待使用Ether来开展许多交易，但平台将支持其他ERC20代币，Origin可能会成为它们之中使用最多的平台。举一个基本的例子，一个随选按摩服务的买家将把Origin代币转给订单职能合约。该代币将受托管保存，直至女按摩师（服务供应商）完成服务。此时，职能合约将把代币转给供应商。

市场动态

Origin社区基金

我们的使命是创造出无中间商的共享经济，使人们可以采用一种分散式的信任最小化方式来直接开展交易。

作为项目资本化流程的一部分，我们将把很大一部分资金分配给Origin社区基金。社区基金是Origin的一个分支（有可能作为一个非盈利性基金会来维持），其目的是促进Origin项目的长期愿景和成功。社区基金将通过以下方式在社区服务：

- 项目管理。其中包括决策、社区投票以及帮助引导项目的整体方向。
- 用于开发者和创业者补助金的投资委员会
- 雇用核心开发者来审核开源贡献
- 定期开展财务和技术审核。

社区基金还将为社区提供选择性的附加增值服务，例如：

- 仲裁服务
- 保险联营和保险索赔处理管理
- 离线身份验证，如验证司机驾照或护照。

这些附加增值服务由社区基金提供，以此利用现有的区块链技术来自我引导网络，并处理目前尚未解决的部分难题。

这些附加增值服务的最初员工配备将由社区基金提供，但我们的目标是最终由社区中值得信赖的成员来担任员工，或者彻底过渡至分散性更强的解决方案。

03

通过我们的代币产品筹措的部分资金将用于注资打造社区基金，以及社区基金开始几年的运营。我们相信，社区基金将在项目的长期成功中发挥出关键作用。

跨越主流买家和卖家之间的鸿沟

尽管在2017年，人们对以太坊平台及其衍生项目的兴趣、投资和社区参与都实现了迅猛增长，但加密货币、区块链以及其他分散式技术依然未引起主流关注。

我们将为以太坊平台的早期采用者启动Origin，对此我们非常兴奋。这些买家和卖家很有可能已经非常熟悉在以太坊交易所购买/出售加密货币和/或使用加密货币来进行最初几次商品及服务的购买。

但是，我们的长期使命是向那些并不极度热衷于采用新技术的普通客户提供Origin及其关联项目，让他们广泛加以使用。作为这个领域的创办人和创新者，我们自身必须清醒地认识到，尽管分散式技术带来了许多优势，但它们同样造成了新的用户摩擦。例如，在安全和账户管理方面，一些较微妙的问题使主流用户望而却步。此外，强制要求使用加密货币代币以及钱包管理，这有损最初的用户接受度。

为了规划好Origin在今后的广泛使用，我们的团队正在考虑采取多种方式，将相关技术和产品从早期采用者平台升级至主流平台。

我们的部分中期努力包括：

- 利用用户界面更友好的账户来建立以太坊钱包抽象层。许多用户倾向于在一个“传统”网站上注册，然后管理钱包私钥和其他账户信息。我们设想通过Origin社区基金项目或第三方团队来为某一部分用户建立这种抽象层。尽管我们随后将推出中心式应用，但它将成为一种良好的媒介，引导用户从他们熟悉的范例过渡至真正的分散式市场环境。
- 确保Origin平台上列出的商品及服务的价格稳定。主流买家和卖家希望用稳定、熟悉的货币开展交易。为实现这个目标，在平台的最初启动后，我们将寻求引入以法定货币对商品及服务进行定价以及确保“锁定”价格的功能（尽管区块链上的最终交易将采用Ether和其他加密货币）。

与其他区块链市场的对比

在基于加密货币的市场中, 尽管早期进行过一些尝试, 但这些项目并未直接把握住共享经济的良机。

Openbazaar

于2015年启动, 提供分散式待售店面。不存在分式产权的概念。需要桌面软件。不为社区成员提供激励

District0x

近期启动的项目, 重点为市场组织的管理。组织不具有共享网络效应。不存在分式产权的概念。

路线图和里程碑



团队

办人



Matthew Liu

Matthew Liu是Origin的联合创始人之一，他是一位经验丰富的产品和业务管理者以及全栈式软件工程师。在对以太坊crowdsale进行投资后，他迷上了加密货币，自此以后一直在区块链和代币项目中投资。

Liu曾是YouTube（被Google并购）的第三个产品经理/第25个员工，是YouTube货币化团队的创办成员，这支团队最终打造出了一个价值达数十亿美元的广告业务。

他之前在Qwiki（被Yahoo并购）和Bonobos（被Walmart并购）担任过产品副总裁。过去两年，Liu和Fraser共同在成长型市场和个人财务领域成立了几家盈利的自我引导型互联网企业。

2014年，时任Unicycle Labs CEO的Liu开发了一款被广泛使用的实时拼车对比工具，但随即就被Uber叫停，理由是该工具获取了它们的数据并使用了它们的商标。这也是他在共享经济领域中为开放数据、定价透明度和公平消费者行为进行抗争的第一个灵感。



Joshua Fraser

Joshua Fraser是Origin的联合创始人之一，是一位连续创业者以及经验丰富的技术管理者。他在2010年挖到了自己第一个比特币，是加密货币社区的一名活跃成员。他贡献、引领了几个开源项目，以及PubSubHubbub之类的创新协议。

他过去是Eventvue（针对活动的社交网络）和Forage/Din（健康美食工具包）的创办人和CTO。Fraser还曾是Torbit的创办人和CEO，当时，他在网络底层架构、网络效能和互联网安全方面开发出了一种专门的技术，后来他将公司卖给了Walmart Labs。

Fraser与Liu一起成立了几个自我引导型企业，所有这些企业都盈利，且目前依然由受雇的管理团队来运营。他以前当过Airbnb房东，直接体验过市场中间商的缺点（高昂费用、武断的规则以及政府监管）。

我们的团队



Stan James
资深工程师



Andrew Hyde
社区



Coleman Maher
合作



Jon Hearty
业务发展



Aure Gimon
产品设计师



Derek Kan
推广者



Saureen Shah
工程师/BD



Ryan Angilly
工程师



Daniel Von Fange
工程师



Addison Huegel
顾问/PR



Zing Yang
顾问/业务运营



Melody He
顾问/BD



摘要

过去二十年，互联网市场改变了买家和卖家的互联方式，为商品及服务交换创造了新的机会。但是，这些市场始终由中心式公司管理，这些公司在数据、交易和其他服务费用以及最终的用户选择方面维持着垄断地位。随着区块链和其他分散式技术开始吸引主流关注，全世界已经准备好迎来新一波的分散式商务浪潮。

Origin专注于为共享经济带来变革和创新。能有机会降低费用、强化创新、解除客户和交易数据的限制以及减少审查和不必要的监管，这让我们倍感兴奋。即使您对当今的中心式服务提供商感到完全满意，但如果有一天这些垄断企业不再发善心，那将会怎样？我们希望您赞成，在未来让全世界一起对抗垄断和专制企业，这是一种值得付出的努力。

我们正在打造一个平台，邀请其他感兴趣的相关方（包括开发者和创业者）与我们一起建设该技术和社区，齐心协力创造出未来的共享经济。我们希望您加入我们，共同开启这段令人兴奋的旅程。