



# ØRIGIN

제품 개요  
중개자가 없는  
공유 경제

Matthew Liu

Joshua Fraser

originprotocol.com 설립자

## 요약

Origin은 부분 사용 상품 및 서비스(자동차 공유, 서비스 기반 업무, 주택 공유 등)의 구매자와 판매자가 분산되고 개방된 웹에서 거래할 수 있게 해주는 공유 경제 마켓플레이스이자 프로토콜 세트입니다. 이더리움 블록 체인과 분산 파일 공유 시스템(IPFS)을 사용하면 플랫폼과 커뮤니티가 탈중앙화되어 전통적인 중개자없이 서비스와 상품을 창출하고 예약할 수 있습니다.

우리는 구체적으로 다음과 같은 대규모 상거래 네트워크를 구축하고 있습니다.

- 직접적인 재무 가치(리스팅, 거래 및 서비스 수수료)를 에어비앤비, 크레이그리스트, 포스트메이츠 등과 같은 대기업으로부터 개별 구매자와 판매자로 이전합니다.
- 간접적인 재무 및 전략적 가치(개인적으로 통합된 고객 및 거래 데이터의 사일로)를 동일한 기업으로부터 전체 생태계로 이전합니다.
- 네트워크 성장에 기여하는 마켓플레이스 참가자를 위한 새로운 재정적 가치를 창출합니다 (예: Origin 네트워크를 위한 신기술 개발, 신제품 버티컬 개척, 신규 사용자 및 비즈니스 추천).
- 투명성과 협업을 촉진하기 위해 공개, 분산 및 공유 데이터 계층을 기반으로 구축됩니다.
- 전 세계의 구매자와 판매자가 환전이나 관세없이 쉽게 서로 거래할 수 있습니다.
- 중앙 기업이나 정부가 비즈니스 수행 방법에 대해 자의적이고 때로는 번거로운 규칙을 적용하지 못하게 함으로써 개인의 자유를 촉진합니다.

이러한 야심찬 목표를 달성하기 위해 Origin 플랫폼은 다른 기술자, 기업 및 소비자가 우리와 함께 생태계를 구축, 공헌하고 확장하도록 장려하기 위해 초기부터 인센티브로 출범했습니다. 우리는 Origin 표준 및 공유 데이터의 맨 위에 구축된 광범위한 버티컬 사용 사례(예: 단기 휴가 렌탈, 프리랜서 소프트웨어 엔지니어링, 채용 개인 교습)를 상상합니다. 우리는 함께 미래의 인터넷 경제를 창조할 것입니다.

이 제품 개요에서는 다음에 대해 살펴봅니다:

- 공유 경제를 위한 새로운 형태의 탈중앙화된 상거래가 존재해야 하는 이유
- Origin 플랫폼의 주요 이점
- 제품 전략, 주요 기능 및 기술 개요
- 성장과 신뢰를 위한 인센티브를 구축하고 조정하는 커뮤니티
- 당면한 도전 과제 및 극복 방법

자세한 기술 정보는 백서를 참조하십시오. [➔](#)

# 목차

## 01 이유

- 배경
- 기존 공유 경제 시장의 단점
- 지금은 변화의 시기입니다.

## 02 Origin 플랫폼

- 탈중앙화된 마켓플레이스 활성화
- 주요 제품 기능 및 이점
- Origin 토큰

## 03 시장 역학

- Origin 커뮤니티 펀드
- 트러스트리스 플랫폼에서 트러스트 구축
- 주류 구매자와 판매자의 가교 역할
- 다른 블록체인 기반 마켓플레이스와의 비교

## 04 로드맵과 이정표

## 05 팀

## 06 요약

# 이유

## 배경

인터넷의 출현 이후 디지털 마켓플레이스는 상품과 서비스의 구매자와 판매자를 이어줌으로써 이전에는 불가능했던 거래를 가능하게 만들고 있습니다. 1995년에 출범한 크레이그리스트는 다년간 지역 및 인근 상거래를 주도했습니다. 그 해 이베이가 완전히 새로운 범주의 경매 기반 판매를 창안하고 시작했으며, 보다 시장효율적으로 비즈니스를 수행할 수 있게 되었습니다.

지난 20년을 되돌아보면 B2C와 B2B 분야에서 수많은 인터넷 마켓플레이스 비즈니스가 빠르게 번창했습니다.

최근 에어비앤비, 우버, 깃어라운드, 위워크, 피버 및 태스크래빗 등 공유 경제<sup>1</sup>의 구매자와 판매자를 이어주는 경제 마켓플레이스가 큰 성공을 거두고 있습니다. 자산의 부분 사용은 이제 단일 품목처럼 쉽게 "판매"될 수 있으며 전세계 사람들은 재정적 이익을 위해 잉여 재고, 시간 및 기술을 교환하고 있습니다.



UBER



wework®

fiverr®



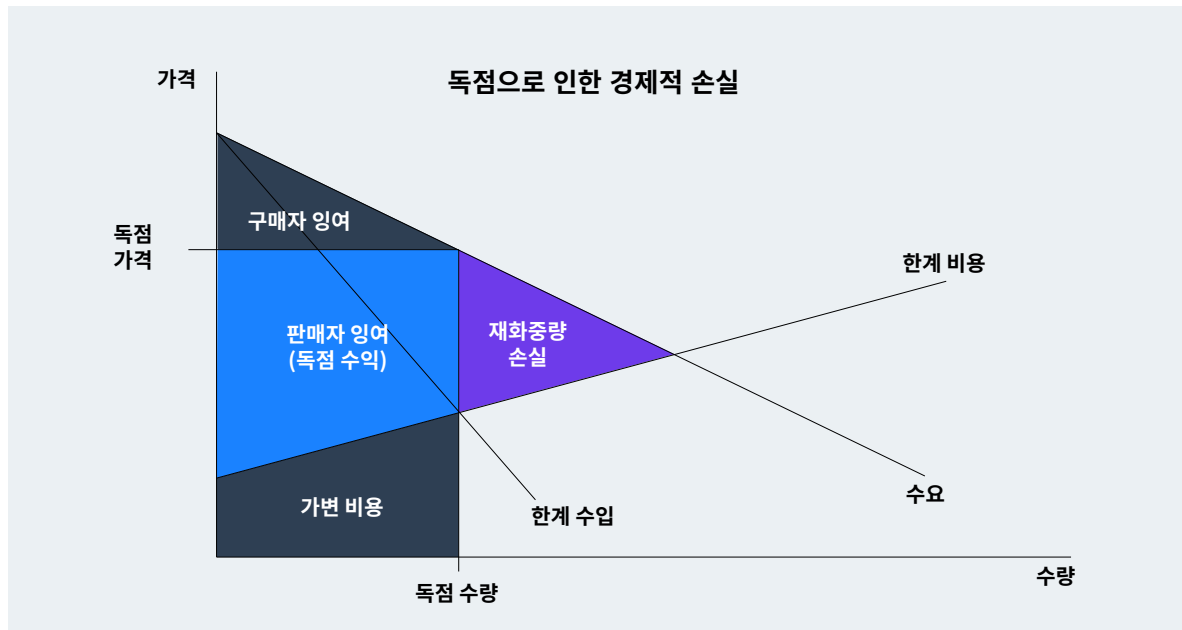
공연, 서비스 및 부분 자산 사용에 중점을 두는 이 새로운 마켓플레이스는 블록체인을 기반으로 하는 탈중앙화된 시스템에 의한 변화에 특히 적합합니다.

대부분의 공유 경제 비즈니스는 몇 가지 공통점이 있습니다.

<sup>1</sup>차량 공유, 아파트/주택 대출, 피어-투-피어 대출, 재판매, 협업, 인력 공유... 협업경제라고도 불리는 공유 경제는 모든 종류의 틈새 시장에서 이룩하고 있습니다. - 포브스 →

첫째, 이러한 회사들은 공통적으로 세계에 엄청난 영향을 끼치고 있습니다. 마켓플레이스의 소비자는 이전에 이용할 수 없었던 제품과 서비스에 접근할 수 있게 됨으로써 삶의 질을 개선할 수 있게 되었습니다. 공급자는 이러한 플랫폼을 사용하여 이전보다 훨씬 쉽게 대규모로 고객에게 다가가고 있습니다. 각 마켓플레이스는 구매자와 공급자가 함께 모여 해당 시장에 대한 유동성을 창출하는 "홈"을 만듭니다.

둘째, 대부분의 공유 경제 기업은 동일한 성장 주기를 따릅니다. 몇 가지 예외를 제외하고는 이러한 마켓플레이스는 시작하고 성장하기가 어렵다는 것이 정설입니다. 마켓플레이스 비즈니스를 정착시키는 데만 대개 수백만 달러가 필요하며 우버와 에어비앤비의 경우 확장에 수십억 달러가 들었습니다. 이러한 비즈니스는 초기에 심각한 손실을 입는 것이 일반적입니다. 실제로 회사는 마켓플레이스를 사용하는 참가자들에게 보조금을 지급하고 있습니다. 그러나 매우 긍정적인 교차 네트워크 효과<sup>2</sup>로 인해 성공적인 마켓플레이스 비즈니스는 대개 네트워크에서 발생하는 모든 거래에 대해 서비스 요금을 부과함으로써 시간이 지남에 따라 기하급수적으로 수익을 늘릴 수 있습니다. 공유 경제 마켓플레이스와 같은 네트워크 효과 비즈니스는 대개 승자 독식 비즈니스<sup>3</sup>이며 성숙 단계에서 기업과 주주 관리를 위해 네트워크에서 불균형적인 가치를 추출합니다. 여러 면에서, 이들은 일정 규모에 도달하면 독점처럼 보이기 시작합니다.



<sup>2</sup> 구매자는 다수의 판매자를 선호하는 반면에 판매자는 다수의 구매자를 선호하므로 한 그룹의 구성원이 다른 그룹의 거래 파트너를 쉽게 찾을 수 있습니다. 따라서 교차 네트워크 효과는 긍정적입니다. - 위키피디아 →

<sup>3</sup> 실리콘 밸리에서의 대부분의 경쟁은 이제 하나의 독점적인 승자로 향하고 있습니다. 이것이 바로 알아차리기 어려운 이유입니다. 바로 지금, 차량 공유에서 벌어지는 유일한 경쟁은 우버와 리프트라는 두 대기업 간의 경쟁입니다. - Om Malik →

마지막으로, 인터넷 마켓플레이스 회사 간에 사용자 경험, 비즈니스 역학 및 버티컬 특정 기능에 매우 중요한 차이가 있지만, 여러 번의 구축 및 재구축을 거친 많은 부분을 모두 공유합니다. 리프트, 포스트메이츠 및 도어대시는 각각 사용자 및 공급자 프로필, 구매 경험, 매칭 알고리즘, 리뷰 및 평점에 대한 고유한 솔루션을 개별적으로 설계했습니다. 이는 한편으로는 귀중한 독점 기술입니다. 다른 한편으로, 매번 새 마켓플레이스 버티컬을 창출하기 위해 바퀴를 다시 발명하는 것은 시간과 노력의 낭비입니다. 소비자는 또한 각각 개인 데이터 및 거래 내역을 소유하고 있는 이러한 마켓플레이스 회사에서 수십 개의 계정을 만들고 관리해야 합니다.

#### 공유 경제 비즈니스 간의 공통점

	 airbnb	UBER	 Getaround	 fiverr®
리스팅 (브라우징, 검색, 필터링)	✓	✗	✓	✓
신분 (프로필, 평점, 리뷰)	✓	✓	✓	✓
결제 (에스크로, 결제, 환불)	✓	✓	✓	✓
예약 (자산의 부분 사용 할당)	✓	✗	✓	✗

몇 년 전부터 블록체인을 혁신가와 투자자는 팀이 기존의 공유 경제 비즈니스의 탈중앙화된 버전을 구축하고 인터넷 상거래를 수행하는 더욱 효율적인 방법을 개발할 것을 촉구했습니다.



"에어비앤비와 같은 P2P 숙박 사이트는 이미 민간 주택에서 공개 시장을 형성함으로써 숙박 산업에 변화를 가져오기 시작했습니다. 그러나 안전 및 보안(손님)과 재산 손상(주인)에 대한 우려로 인해 채택이 제한될 수 있습니다. 디지털 자격 증명 및 평판을 관리하기 위한 안전한 변조 방지 시스템을 구현함으로써 블록체인이 P2P 숙박의 채택을 가속화할 수 있다고 믿습니다."

- 골드만 삭스 리서치(Blockchain: Putting Theory into Practice)

"블록체인 혁명"의 저자인 Don Tapscott은 비트코인의 기반 기술이 우버와 에어비앤비의 장점을 혼란스럽게 하는 데 사용될 수 있다고 말합니다. - 월스트리트 저널 [→](#)



"중개자가 지속 가능한 비즈니스 사례를 갖는 것은 매우 어려울 것입니다." [Fritz Joussem] 그의 설명입니다. "이러한 플랫폼[여행 중개자]은 광고에 수십억을 지출함으로써 도달 기반을 구축하고 판매와 마케팅에 많은 비용을 쏟아부어 독점적 마진을 창출합니다. 그들은 훌륭한 판매와 마케팅을 제공합니다. Booking.com은 훌륭한 브랜드이지만 독점적 구조를 가지고 있으므로 탁월한 마진을 창출합니다. 블록체인은 이것을 파괴합니다." [→](#)

- Skift

그러나 분산 마켓플레이스 앱을 구축하기 위한 많은 인프라와 배관은 아직 존재하지 않습니다.

우리는 기존 마켓플레이스 회사의 단점을 해결하기 위한 목표를 세우고, 공유 경제를 탈중앙화된 상거래로 유도하기 위한 방법으로 Origin 플랫폼을 소개합니다.



## 기존 마켓플레이스의 단점

### 부당한 귀속 가치

오늘날 신뢰받는 중개자가 취하는 가치는 종종 그들이 창출하는 가치에 비례하지 않습니다. 또한 귀속 가치는 네트워크 참여자가 아니라 네트워크 운영자에게 집중됩니다.

현재 보고된 바로 310억 달러 규모의 비즈니스를 구축한 에어비앤비를 예로 들 수 있습니다. 에어비앤비는 온라인 예약 및 리뷰를 용이하게 하는 인상적인 기술 플랫폼을 구축했으며, 현지 시장을 개척하고 육성하기 위해 현지 운영 팀을 출범했습니다. 현재 이 회사는 4백만 명의 단기 임대 리스트를 확보하고 있습니다.<sup>4</sup> 에어비앤비가 생태계에 비트와 블록을 모두 공급함으로써 생태계에 엄청난 가치를 더한 것을 부정할 수 없는 사실입니다. 단기 주택 임대 시장은 에어비앤비가 창출하지 않았다면 존재하지 않았을 것입니다.

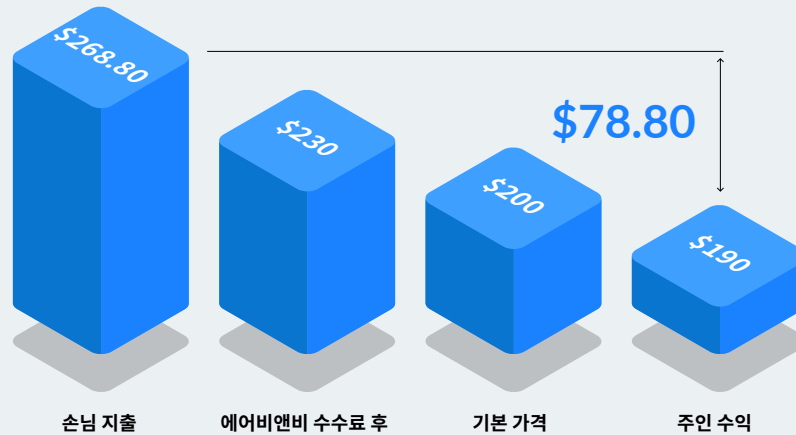
오늘날 기술 플랫폼이 구축되었으며 새로운 주인과 사용자가 에어비앤비의 웹사이트와 모바일 앱을 적극적으로 찾음으로써 마켓플레이스가 유기적으로 성장하고 있습니다. 에어비앤비는 손님에게 5-15%의 요금을 부과하고 모든 예약의 3-5%를 호스팅합니다. 즉, 회사에서 추가 업무를 수행하는지 여부에 관계없이 에어비앤비는 모든 거래 비용의 20%를 획득합니다. 에어비앤비는 또한 자동으로 지방세를 공제받으며 이는 상당할 수 있습니다. 예를 들어, 시카고, 애틀랜타 및 시애틀의 호텔 세금은 16%입니다.

매칭 서비스에 대해 엄청난 수수료를 청구하는 회사가 에어비앤비만이 아니라는 데 주목할 필요가 있습니다. Booking.com 및 익스피디아와 같은 온라인 여행사는 제휴 호텔에 거래 금액의 15-30%의 수수료를 청구합니다.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> 몇 년 뒤 리스트가 4백만 건을 넘으면서 에어비앤비는 더 이상 직접 주인을 만날 필요가 없게 되었습니다. 플라이휠은 공식적으로 돌고 있습니다.  
- Jonathan Golden(에어비앤비의 최초 제품 매니저) →

<sup>5</sup> 뉴욕, 런던 및 파리과 같은 인기있는 관광지는 경쟁이 치열해짐에 따라 알려지지 않은 지역보다 수수료가 높으며, 평균보다 마진이 높은 부동산의 경우 마진이 낮은 호텔이나 모텔 등과 같은 부동산보다 수수료가 높습니다. - Quora →

시카고의 주인은 200달러를 받고 숙박 시설을 제공합니다...



이 경우 구매자와 판매자 모두 에어비앤비가 없는 것보다 더 낮겠지만 양측은 중간 지점의 어떤 가격에서 기꺼이 만날 것이기 때문에 테이블에 돈을 남겨 둘 것입니다. 거래 수수료가 제거되거나 감소되는 경우 보다 효율적인 시장이 존재할 것입니다. 에어비앤비라는 중개자가 없으므로 구매자와 판매자 모두 경제적으로 더 나을 것입니다.

?

**"고가의 거래 수수료를 청구하지 않는 효율적인 마켓플레이스를 구축할 수 있다면 어떻게 될까요?"**

또한 에어비앤비가 번창함에 따라 회사의 주주는 매력적인 보상을 받을 것입니다. 회사 설립자, 벤처 투자가 및 직원은 IPO 또는 인수 시 엄청난 돈을 벌 것입니다. 그러나 시장에 유동성을 공급한 에어비앤비의 최초 주인은 어떨까요? 물론 그들은 플랫폼에서 수익을 창출함으로써 이익을 얻었지만 직원과 투자처럼 마켓플레이스 초창기에 공헌한 그들의 노력에 대해 탁월한 보상을 받지 못하고 있습니다. 다소 과장된 비유로, 이 회사는 주인이 네트워크 소유자의 금고를 넘치도록 채워주는 농노의 역할을 하는 봉건 제도를 운영하고 있습니다.

"중요한 네트워크의 초기 공헌자들이 보다 공정하게 대우를 받을 수 있게 하려면 어떻게 해야 할까요?"

**데이터는 민간 기업에 의해 격리됩니다.**

각 마켓플레이스 운영자는 중요하지만 폐쇄된 사용자 및 트랜잭션 데이터 저장소를 제어합니다. 우리는 사용자가 자신의 데이터를 소유하고 제어할 수 있어야 한다고 믿습니다. 또한 투명성이 신뢰를 위해 중요하다고 믿습니다. 기업은 자신의 이익을 위해 사용자가 자신의 데이터에 액세스하는 것을 너무 자주 제어합니다. 손님이 초기의 에어비앤비 아파트에서 메스암페타민 랩을 만들었을 때, 에어비앤비의 변호사 팀은 즉각적으로 비공개 계약을 맺고 부정적 언론이 유출되는 것을 막기 위해 돈을 쏟아 부었습니다. 에어비앤비에 대한 올바른 결정이었을 수도 있지만, 회사의 고객은 진실을 알 권리가 있으므로 비즈니스를 수행할 사람과 정보에 근거한 결정을 내릴 수 있습니다. 블록체인을 사용하면 모든 것이 공개되고 변경되지 않으므로 투명성은 기본 특징입니다.

또한 개방되고 공유되는 데이터는 경쟁을 촉진하고 커뮤니티에 대한 업데이트를 향상시키는 긍정적인 외부 효과도 가지고 있습니다.

"개인 운영자가 아니라 커뮤니티가 네트워크 데이터를 소유한 경우 어떻게 됩니까?"

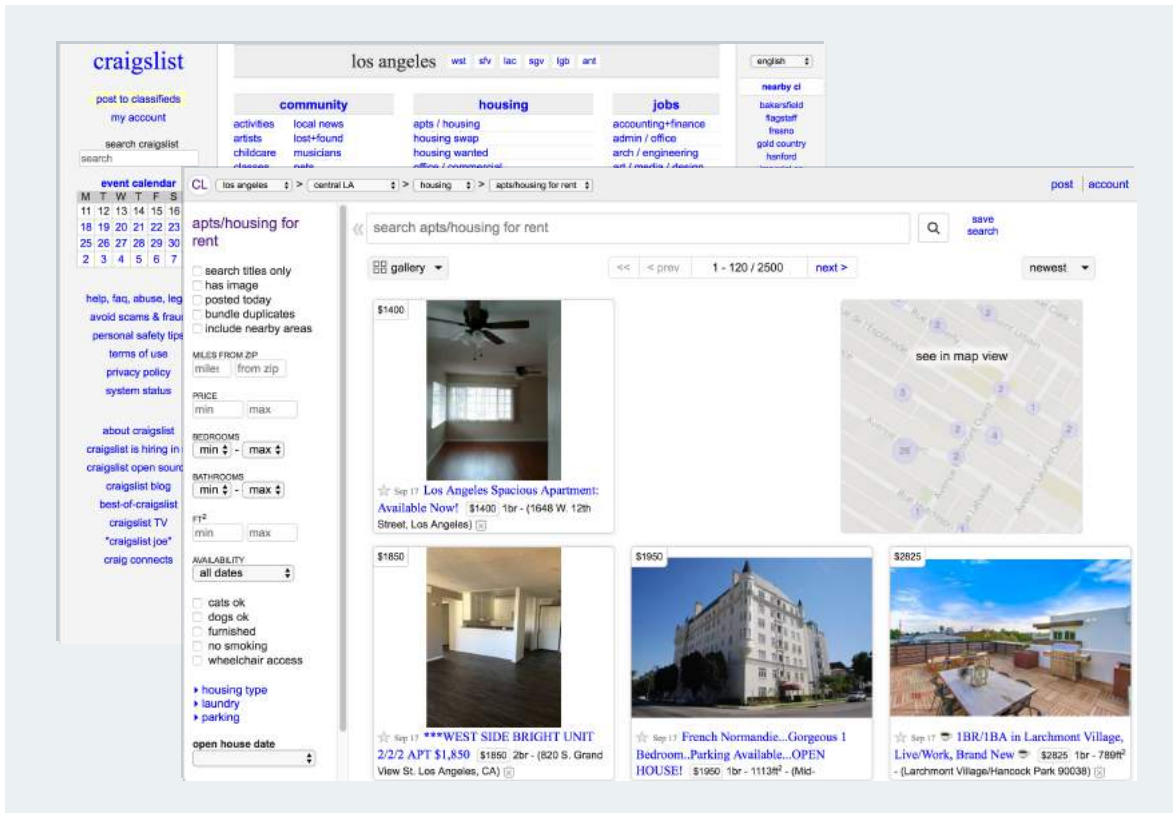
**잠재적 혁신의 부족**

마켓플레이스 카테고리에서 카테고리 승자가 정해지면 해당 회사는 대개 독점적 지위를 유지할 수 있습니다. 구매자와 판매자가 많으면 비즈니스 성장에 더 많은 자본이 필요합니다. 중요한 데이터 보유, 마케팅 비용 및 브랜드 인지도는 경쟁자가 시장에 진입하는 것을 막아 혁신을 저해하는 강력한 해자입니다. 가장 두드러진 사례는 아마도 인터넷상의 주류 서비스 및 상품 마켓플레이스인 크레이그리스트일 것입니다. 이 회사는 구식 사용자 환경, 신뢰할 수 있는 평판 시스템의 부족, 심지어 안전하고 쉬운 거래 수단을 제공하지 못함에도 불구하고 20년 이상 번창했습니다.<sup>6</sup>

<sup>6</sup>...일반 통념은 크레이그리스트가 오래 전에 사라져야 한다고 제안합니다. Craig Newmark가 1995년에 출시한 이 웹사이트는 지난 수년간 거의 동일한 디자인을 유지해 왔으며 현재 월 5천 5백만명의 방문객을 보유하고 있고 생존했을 뿐만 아니라 번성하고 있습니다... 크레이그리스트의 효과는 과소평가될 수 없습니다...작년 플로리다주 알타몬트 스프링스에 위치한 리서치 회사인 AIM 그룹의 추정치 따르면 6억 9000만 달러를 상회하는 매출을 올렸습니다.

- 포브스 →

무수히 많은 크레이그리스트 경쟁자가 있었지만 크레이그리스트가 퍼스트 무버라는 이점과 뿌리깊은 네트워크 효과를 보유했기 때문에, 이들은 구매자와 판매자에게 보다 안전하고 간편한 구매 경험을 제공했음에도 불구하고 호응을 얻지 못했습니다. 구매자는 판매자가 있는 곳으로 가고 판매자는 구매자가 있는 곳으로 갑니다.



?

"구매자와 판매자가 모두 함께 일하고 지역사회의 이익을 위해 혁신할 수 있는 인센티브를 창출하는 개방되고 탈중앙화된 네트워크에서 만난다면 어떻게 될까요?"

우리는 기반 인프라, 제품 기능 및 비즈니스 역학에 대한 혁신이 끊임없이 이루어져 구매자와 판매자의 전체 네트워크에 이익이 되는 미래를 예상합니다.

### 임의의 규칙 변경 및 검열

마켓플레이스가 개별 기업에 의해 관리될 경우, 해당 기업들은 번덕스럽게 정책과 규칙을 바꿀 수 있습니다. 많은 경우, 그들은 지역사회의 최선의 의도를 염두에 두고 있습니다. 다른 사람들에게는 훨씬 이기적인 관심을 갖고 있습니다. 마켓플레이스 운영자가 그토록 훌륭한 가치를 창출한 바로 그 구성원을 자극하는 수많은 사례가 있습니다.

공유 경제 마켓플레이스가 성장함에 따라 공급자와 구매자는 점차 숫자로 추상화되고 일부는 "바퀴에 달린 톱니바퀴"와 같다는 느낌을 갖게 됩니다. 우버는 운전자를 15%에서 30%로 늘렸지만 운전자는 이러한 결정에 영향을 줄 수 없습니다.<sup>7</sup> 많은 초창기 우버 운전자들은 이제 거대한 차량 공유 기업이 확장함에 따라 그들이 혜택을 보고 있다고 생각합니다.

에어비앤비는 최근 KKK(Ku Klux Klan) 집회에 참석할 예정인 손님들을 찾은 후 임대 시설에서 쫓아내고 계정을 취소시켰습니다.<sup>8</sup> 인종차별적이고 폭력적인 이데올로기를 장려하는 클럽 회원들에 대해서는 공감하는 사람이 거의 없지만, 에어비앤비는 누가 서비스를 이용할 수 있는지에 대한 편견을 갖기 시작합니다. 논쟁의 여지가 많은 정치 및 종교 단체의 회원들은 어떨까요? 마켓플레이스의 창립자가 개인적으로 기대하는 것은 주류가 된 방법이 무엇이든 상관없이 마켓플레이스의 구매자와 판매자의 결정을 방해해서는 안됩니다.

많은 옛시 판매자는 저작권 침해로 인한 상점 폐쇄, 중복 리스팅이나 팀원 비공개와 같은 임의의 규칙 위반에 대한 끊임없는 두려움에 시달리고 있습니다. 자신의 의지와 상관없이 생계 수단을 박탈당한 많은 상점 소유주의 사례들이 있습니다. 계좌를 폐쇄하거나 자금을 압류하는 비슷한 플랫폼의 사례는 이베이, 아마존 및 기타 인기있는 마켓플레이스에서 너무 일반적입니다. 판매자는 물론 불평하지만 실제적인 대안은 거의 없습니다.

<sup>7</sup>우리는... 샌프란시스코에서 37회 이상의 탑승 동안 평균 '실제 커미션'이 39.01%라는 사실을 발견했습니다. - Rideshare Guy →

<sup>8</sup>에어비앤비는 Unite Right Free Speech Rally와 관련된 많은 계정과 예약을 취소했습니다. - The New York Times →

규칙을 변경하는 것은 마켓플레이스를 관리하는 민간 기업에만 적용되는 것이 아닙니다. 에어비앤비의 본거지인 샌프란시스코는 주택 임대 회사가 주택을 제대로 등록하지 않은 주인으로부터 예약을 취하는 것을 금지하는 지역 조례를 통과시켰습니다.<sup>9</sup> 새로운 규제로 인해 샌프란시스코에 있는 수천 개의 임대 주택이 플랫폼에서 금지되었습니다. 전세계 수십 개의 도시에서 주택 공유와 관련하여 자체 제한 조치를 수행하는 방법의 모델로 샌프란시스코를 주목하고 있습니다. 에어비앤비는 이 경우 단일 실패 지점을 나타내며, 호텔 업계 로비스트는 이 소중한 산업을 쉽고 효과적으로 공격할 수 있습니다.

마지막으로, 암호화폐의 중요성을 인용한 예로, 위키리크스는 후원자의 비트코인 기부금 덕분에 초법적인 미국 은행 봉쇄를 견뎌낼 수 있었습니다. 사람들이 분산된 트러스트리스 방식으로 서로 거래할 수 있는 수단을 구축함으로써 개인의 자유를 해치는 시스템에서 이러한 단일 실패 지점을 제거할 수 있습니다.

?

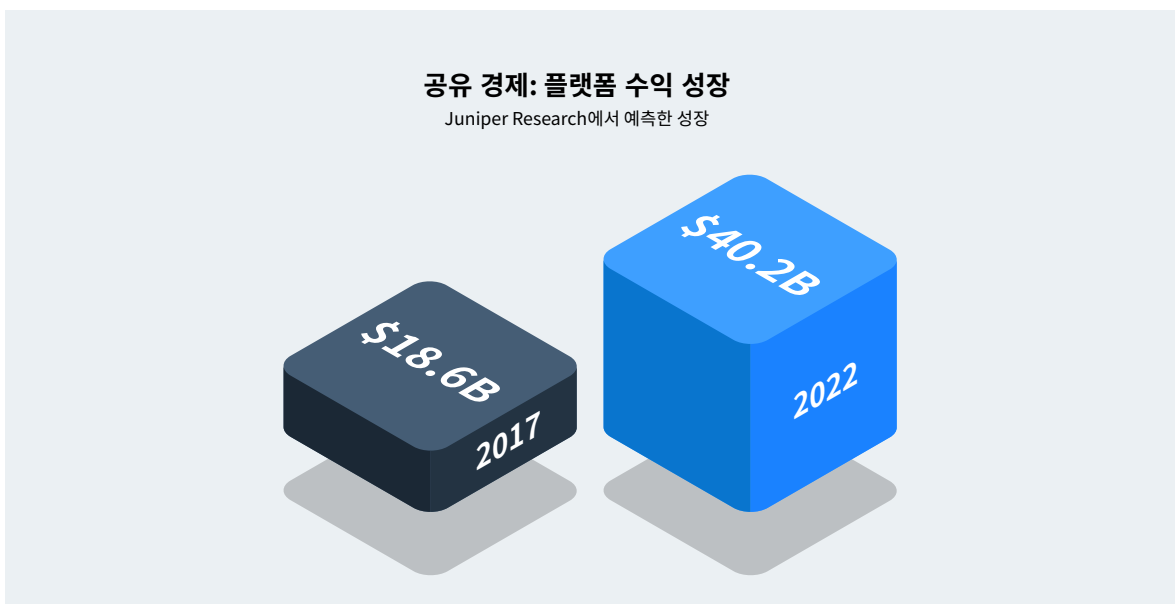
**"생태계에 가치를 더한 재화와 서비스가 편향된 제 3자의 조작없이 공정한 시장 가격과 수량으로 자유롭게 거래할 수 있다면 어떨까요?"**

<sup>9</sup> 샌프란시스코에서는 현재 에어비앤비 리스팅의 50% 이상이 등록 자격이 없으므로 이를 준수할 수 없다면 방문자 호스팅을 중단해야 합니다. - USA Today →

## 지금은 변화의 시기입니다

시장은 탈중앙화된 새로운 형태의 상거래를 준비하고 있습니다. 세계는 점점 더 많은 개인이 소득을 얻는 기본 또는 보완 방법으로 서비스를 제공하는 직 경제로 이동하고 있습니다. 2016년 현재 미국 성인의 22% 이상이 공유 경제의 공급자가 되었습니다.<sup>10</sup> 이들 공급자는 거래 및 서비스 요금을 과도하게 청구하지 않는 개방형 네트워크를 통해 막대한 혜택을 보게 될 것입니다.

공유 경제에서 총 예약은 2025년까지 335억 달러를 넘어설 것으로 예상됩니다.<sup>11</sup> 공유 경제를 위한 플랫폼 수익(대부분 회사가 취하는 수수료)은 향후 5년 동안 2배 이상인 40억 2천만 달러로 증가할 것으로 예상됩니다.<sup>12</sup>



세계는 점차 글로벌/지역 상거래로 이동하고 있습니다. 판매자는 전세계 고객에게 서비스(및 제품과 상품)를 제공할 수 있습니다. 현재 리프트 승객은 수개월 전에 두 회사가 파트너십을 체결하고 뮤추얼 투자자가 수익 달러를 두 회사에 쏟아붓기 전까지 Didi ChuXing 차량 공유 네트워크(중국 최대 차량 공유 회사)에 탑승할

<sup>10</sup>11월 하순에 Penn Schoen Berland가 실시한 Time의 3,000명에 대한 설문조사에서 미국인의 22% 또는 4천 5백만 명이 이 경제에서 이미 일종의 상품이나 서비스를 제공하고 있는 것으로 밝혀졌습니다. - [Time](#)

<sup>11</sup> 공유 경제는 2014년 140억 달러에서 2025년 3350억 달러로 성장할 것으로 예상됩니다. - [Brookings Institution](#)

<sup>12</sup> 새로운 연구조사, Sharing Economy: Opportunities, Impacts & Disruptors 2017-2022에 따르면 플랫폼 제공자의 수익이 2017년 186억 달러에서 2022년에는 402억 달러에 달할 것으로 전망됩니다. - [Juniper Research](#)

수 없었습니다. 글로벌하지만 개방적으로 분산된 마켓플레이스에서 고객은 새 계정, 복잡한 통화 교환 또는 사전 협상된 거래없이 공급자로부터 서비스를 구매할 수 있습니다.

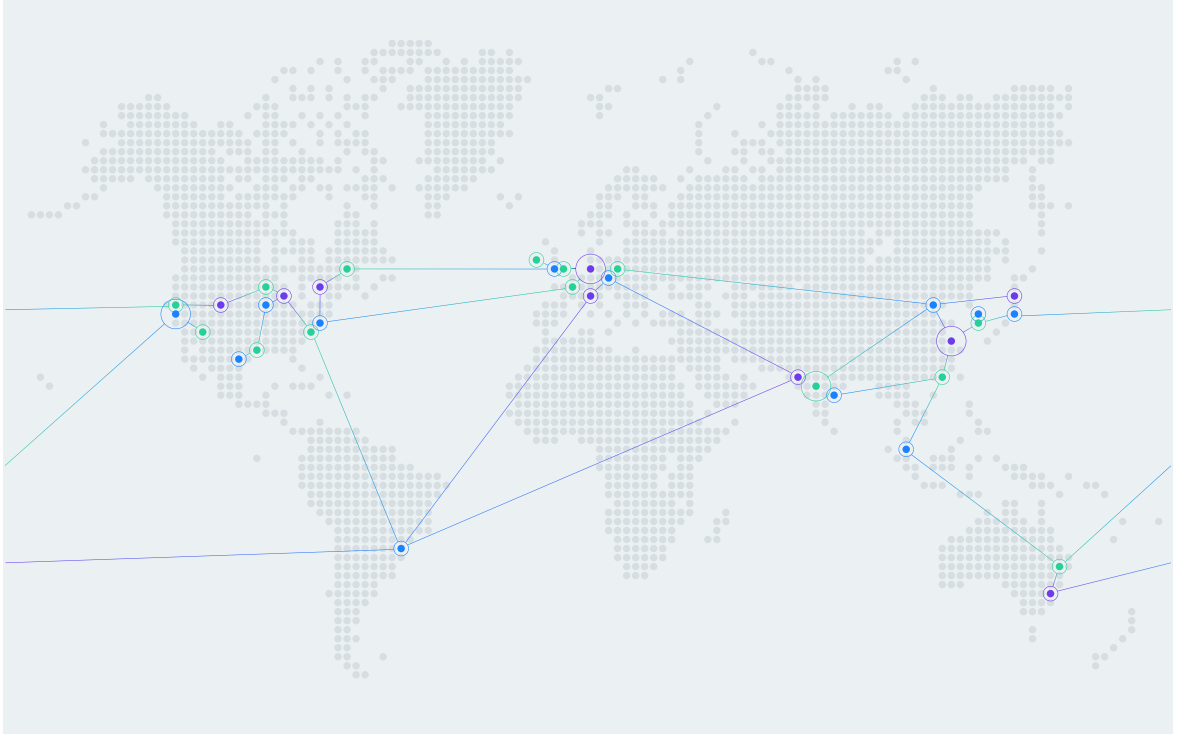
동시에 이 기술은 마침내 자리잡으면서 대규모의 탈중앙화된 상거래를 지원하기 시작했습니다.

2015년 7월 이더리움의 공식적인 출시와 함께 스마트 계약을 지원하는 최초의 범용 블록체인이 등장했습니다. 이더리움은 "프로그래밍 가능한 화폐"를 생성했으며 또한 기술 스택 및 사용 사례의 촉진을 위해 노력하는 개발자, 전도사 및 투자자 커뮤니티를 생성했습니다.

데이터 저장소 측면에서, 분산 파일 공유 시스템(IPFS)은 개방적이고 영구적인 웹을 위한 분산 데이터 저장소로 주목을 받고 있습니다. uPort와 같은 중요한 인프라 프로젝트와 Digix와 같은 오프라인 자산을 토큰화하려는 시도는 애플리케이션 데이터와 콘텐츠를 모두 제공하기 위해 IPFS를 사용하고 있습니다.<sup>13</sup> FileCoin과 PoR(Proof-of-Replication) 및 PoOS(Proof-of-Spacetime)의 출시로, 대량의 데이터를 분산된 트러스트리스 방식으로 저장하고 적절한 인센티브 모델을 통해 작동시킬 수 있습니다.

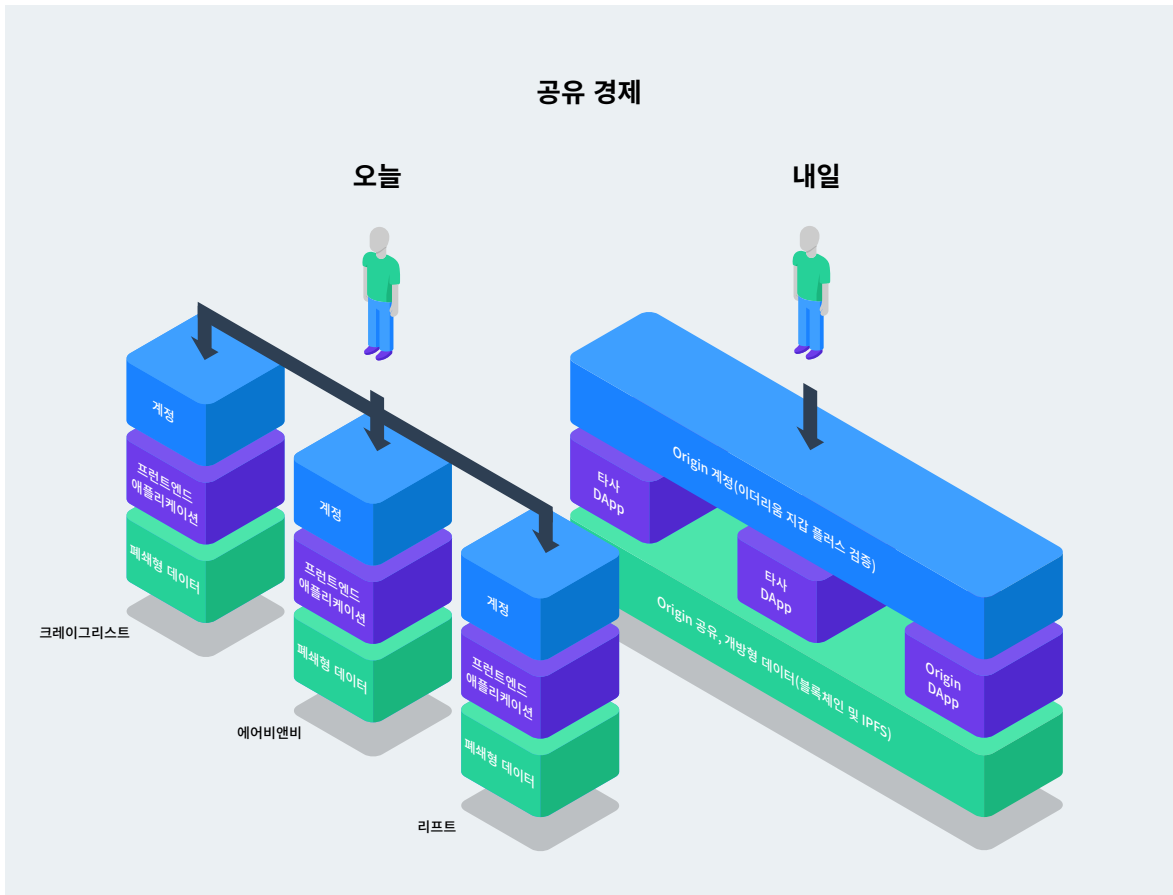
<sup>13</sup> IPFS - IPFS 깃허브에 구축된 프로젝트 →





이제 성장하는 시장 수요와 유망한 기술 혁신을 활용하기 위해 탈중앙화된 공유 경제 마켓플레이스로 진출할 완벽한 시기라고 생각합니다.

## Origin 플랫폼



### 탈중앙화된 마켓플레이스 활성화

우리의 비전은 탈중앙화된 웹에서 개방되고 자유로운 서비스 교환을 촉진하는 것입니다. 이렇게 하려면 블록체인 및 기타 분산된 시스템에서 전체는 아니더라도 제 3자 중개자 기능의 상당 부분을 복제하는 플랫폼을 구축해야 합니다. 이는 야심찬 목표이며 기술적으로 어려운 엔지니어링 과제입니다.

또한 안전하고 확장 가능한 방식으로 기존 비즈니스의 네트워크 효과와 경쟁하면서 처음부터 마켓플레이스 구매자와 공급자의 풍부한 생태계를 구축해야 합니다. 이는 위협적인 비즈니스, 마케팅 및 운영 과제입니다.

플랫폼은 이러한 각각의 문제를 해결하기 위한 다음 세 가지 주요 구성 요소와 함께 출시됩니다:

- Origin 탈중앙화된 앱
- Origin 공유 데이터 계층 및 표준
- Origin 커뮤니티 펀드

### Origin 탈중앙화된 앱

Origin 탈중앙화된 앱(DApp)은 네트워크상의 구매자와 판매자가 비즈니스를 수행할 수 있게 해주는 소비자 마켓플레이스 제품입니다.

사용자는 이더리움 지갑이 있고 필요 시 신원을 확인한 경우 Origin DApp을 사용할 수 있습니다.

판매자는 리스팅을 생성하고 제품의 가용성을 설정하고 결제를 수락할 수 있습니다. 구매자는 Origin 마켓플레이스에서 제공되는 모든 서비스의 전체 색인을 검색할 수 있고, 가장 중요한 기능은 이더, ERC20 토큰 (Origin 토큰 포함) 및 심지어 일반 화폐로 서비스를 구매할 수 있는 기능입니다.

Origin DApp은 견고하고 완전한 기능을 갖추고 있지만 궁극적으로는 Origin 공유 데이터 계층에서 간단한 클라이언트 역할을 할 것입니다. 프론트엔드 코드는 개방된 IPFS 네트워크에서 호스팅되고 배포될 것입니다.

특히 명심할 사항은 Origin DApp은 사용자와 거래 데이터에 액세스할 수 있는 유일한 방법이 아니며 그렇게 해서는 안됩니다. 우리의 코드, 프로토콜 및 사양은 모두 오픈 소스이며, 다른 사람들이 자신의 프론트엔드 환경을 만들기 위해 코드를 확장하고 포크하기를 기대합니다.

이런 방식으로 Origin DApp이 Origin 데이터를 사용하는 최초의(그리고 현재는 가장 좋은) 방법으로 보이지만, 많은 다른 사이트, 모바일 앱 및 API조차도 네트워크에서 처리할 수 있도록 구축되기를 기대합니다.

예를 들어, Origin DApp은 주로 사용자가 리스팅을 생성한 다음 글로벌 데이터 코퍼스를 인덱싱하고 검색할 수 있도록 하는 데 중점을 둘 것입니다. Origin DApp의 원하는 목표는 Origin 네트워크의 "구글 검색"입니다(물론 중앙화와 구글은 제외).

이를 위해 특정 버티컬(예: 주택 공유 및 작업) 또는 지역(예: 브라질 및 스위스)에 초점을 맞추고 보다 심층적인 사용자 지정 기능 및 현지화를 제공하는 새롭고 향상된 사용자 경험을 기대합니다. Origin DApp의 이러한 사촌 DApp는 해당 특정 시장과 관련된 공유 데이터의 특정 부분을 필터링할 것입니다. Origin 사용자 프로파일은 귀하의 이더리움 지갑을 귀하가 확인한 신원 및 귀하가 공유하기로 선택한 개인 정보와 연결합니다. 이 프로파일은 IPFS에서 호스팅되며 공개적으로 감사 가능한 증명을 사용하여 암호 방식으로 서명될 수 있습니다. 단일 사용자 프로파일은 모든 타사 Origin DApp에서 사용할 수 있습니다. 모든 마켓플레이스 서비스에 대해 긴 사용자 로그인 및 암호 목록이 없습니다.

Origin 데이터 계층에 대해 우리가 제안한 인터페이스의 또 다른 유추는 해당 생태계의 초기에 다중 트위터 클라이언트의 우위입니다(대체 브라우징 경험으로 Tweetdeck, 검색 중심으로 Summize). 나중에 플랫폼에서 유용한 많은 타사 애플리케이션을 배제시킨 트위터와 달리, Origin은 다른 개발자가 더 나은 사용자 경험을 생성하고 혁신하는 경쟁 클라이언트를 구축하는 것을 막을 수 없습니다. 사실 우리는 모든 사람이 네트워크의 전반적인 가치를 확대할 것으로 믿기 때문에 이러한 행동을 적극 권장합니다.

### Origin 공유 데이터 계층 및 표준

Origin 공유 데이터 계층은 모두가 액세스할 수 있도록 설계되었습니다. 사용자와 거래 데이터는 이더리움 블록체인과 IPFS에 저장됩니다. (백서에 특정 설계 옵션에 대해 설명되어 있습니다.) 즉, 모든 이해 관계자가 공용 이더리움 블록체인 및 IPFS 네트워크에서 현재 사용 가능한 리스팅, 이전 거래 내역 및 다양한 생태계 구매자 및 판매자의 평판에 대해 질의할 수 있습니다.

이는 여러 이점을 제공합니다. 첫째, 데이터의 자료가 개방적이고 불변이며, 이는 '신뢰세'를 부과하는 전통적인 제 3자 중개자 없이도 신뢰할 수 있음을 의미합니다. 둘째, 공정한 경쟁의 장을 조성하고 개발자, 기업가 및 조직의 새로운 팀이 이 공유 데이터로 서로 경쟁하도록 하지만 궁극적으로 플랫폼에 더 큰 가치를 창출합니다.

가장 좋은 선례는 비트코인 자체입니다. 개방적이고 불변인 거래 내역으로 전 세계에서 많은 비트코인 거래소가 출범할 수 있었습니다. 이제는 어떠한 단일 주체도 개인 데이터의 혜택을 누리지 못하고 고객과 거래량을 놓고 경쟁합니다. 왕국에 열쇠를 제공하는 것이 아니라, 거래소가 보안, 사용자 경험, 마케팅 및 수수료를 놓고 경쟁하도록 장려합니다.<sup>14</sup> 단일 회사가 개인 디지털 화폐와 거래소를 개척하려고 시도했을 때보다 비트코인과 암호화폐에 훨씬 더 많은 총체적인 노력이 투입되고 있습니다.

Origin은 서비스를 리스팅 및 인덱싱하는 방법과 사용자가 평판을 처리하고 개발하는 방법을 정의하는 개방형 표준 제안 세트를 공개할 것입니다. 예를 들어, 우리는 오픈 소스 JSONSchema<sup>15</sup>를 사용하여 계정, 리스팅 및 트랜잭션에 대한 데이터 모델을 정의하고 검증하고 있습니다. 제 3자가 이러한 표준을 확장하여 자체적인 제품 카테고리, 추가 데이터 특성 등을 만들 수 있도록 매우 쉽게 만들 계획입니다.

다시 말하지만, 목표는 탈중앙화된 공유 경제를 위한 데이터의 구성 및 소비를 위해 적합한 인프라, 데이터 모델, 정보 아키텍처 등을 구축하는 문제를 많은 사람들이 공동으로 해결하는 것입니다.

## Origin 커뮤니티 펀드

Origin DApp 및 데이터 계층이 공유 경제 마켓플레이스의 기본 제품 및 엔지니어링 부분에 대해 제안한 개선을 제공하는 경우, Origin 커뮤니티 펀드는 비즈니스, 마케팅 및 운영 문제를 해결할 준비가 되어 있습니다.

우선 Origin 커뮤니티 펀드는 구매자와 판매자의 네트워크 부트스트랩 및 구매자와 판매자의 신뢰를 구축하는 데 필요한 보험/중재 시스템 제공이라는 두 가지 도전 과제에 중점을 둘 것입니다.

두 가지 이니셔티브는 본 백서의 '시장 역학' 섹션에서 보다 자세히 논의될 것입니다.

<sup>14</sup> ...Poloniex에서 GDAX로, 또는 수십 개의 암호화폐 거래소로 전환하는 것이 얼마나 쉬운지 고려하십시오. 그 반대도 마찬가지입니다. 모두 기본 데이터, 블록체인 거래에 동등하고 자유로운 액세스가 가능하기 때문입니다. 여기에는 동일한 개방형 프로토콜을 기반으로 서비스를 구축함으로써 서로 상호운용 가능한 여러 경쟁, 비협력 서비스가 있습니다. 이를 통해 시장은 성공하기 위해 비용을 절감하고, 더 나은 제품을 제조하고 새로운 혁신적인 신제품을 개발하는 방법을 찾도록 강요받고 있습니다. - 유니온 스퀘어 벤처 →

<sup>15</sup> JSON 스키마는 JSON 문서에 주석을 달고 유효성을 검사할 수 있는 어휘입니다. - JSON 스키마 →

## 주요 제품 기능 및 이점

Origin DApp은 기존 공유 경제 마켓플레이스와 비교할 때 여러 가지 장점이 있습니다.

가장 중요한 장점은 구매자와 공급자 간의 예약과 관련된 모든 거래 수수료가 거의 없다는 것입니다. 팻 프로토콜(Fat Protocol) 현상으로 인해 네트워크의 가치는 대부분 프로토콜 계층<sup>16</sup>의 가치에 있으며 애플리케이션 계층(이 경우에는 수수료를 부과하는 웹사이트)에서는 적습니다. 우리의 인센티브는 풍부한 구매자와 판매자 생태계를 구축하는 것이므로 Origin DApp은 표준 거래 수수료를 부과하지 않습니다. 예약이 이루어지면 비즈니스 비용은 이더리움 네트워크 가스 요금과 보험 및 (공급자 재산 손상 및/또는 분쟁의 경우 기금 제공을 위한) 중재 풀에 배정될 명목상 보험료가 될 것입니다.

우리는 코드에서 타사 DApp 개발자가 청구하는 거래 수수료 개념을 허용할 것입니다. 우리는 다른 팀이 인센티브로 Origin 데이터 계층 위에 풍부한 기능의 전용 환경을 구축하기 위한 수수료를 청구할 수 있는 기능을 제공하고자 합니다. 기본 Origin DApp이 제공하는 것보다 더 전문화된 경험을 활용할 수 있는 사례로 고도로 수직화된 사이트(예: 도그 시트) 및 지역 플레이어(예: 콜로라도주 볼더의 자전거 공유)의 사례를 제시합니다.

공유 경제에서 경쟁하기 위해 전통적인 회사를 시작하려면 한 국가의 은행 계좌를 한꺼번에 개설하고 모든 관련 금융 규정을 처리해야 합니다. 이것은 국제적으로 확장하려는 대부분의 스타트업 기업에 진입 장벽을 만듭니다. 실제로 우리는 특정 지역에서 원래 아이디어를 내놓은 회사보다 더 빨리 출범할 수 있는 지역 클론을 종종 목격합니다. 그러나 암호화폐는 글로벌 현상입니다. 인터넷이 보급됨에 따라 Origin은 출시되는 전세계 모든 국가에서 즉시 사용할 수 있습니다. 우리는 이것을 중요한 이점으로 봅니다.

다른 높은 수준의 이점으로는 네트워크를 사용하고 홍보하기 위해 Origin 토큰을 보유하고 거래하는 초기 생태계 참여자에게 인센티브를 제공하는 내장 메커니즘을 들 수 있습니다. 처음부터 우리는 리스팅 생성, 거래 및 리뷰 작성과 같은 정상적인 사용자 활동에 대해 구매자와 판매자에게 (Origin 토큰의 형태로) 적합한 인센티브를 제공하는 것에 대해 생각하고 있습니다. 우리는 특히 플랫폼에 대한 신규 추천을 장려하는 행동에 보상하고 플랫폼에 대한 마케팅, 운영 및 신뢰/안전 인프라를 구축하고자 합니다. 여기에 대해서는 Origin 토큰 및 커뮤니티 펀드에 대한 섹션에서 더 자세히 설명됩니다.

<sup>16</sup> 프로토콜과 애플리케이션 간의 이러한 관계는 블록체인 애플리케이션 스택에서 역전됩니다. 가치는 공유 프로토콜 계층에 집중되며 그 가치의 일부만 애플리케이션 계층에서 분산됩니다. 이는 "퐁퐁한" 프로토콜과 "날씬한" 애플리케이션이 포함된 스택입니다. - 유니온 스캐어 벤처 →

일단 출시되면 Origin 플랫폼을 절대 중단하거나 검열할 수 없습니다. 데이터는 모든 생태계 참가자가 활용할 수 있도록 완전히 투명하고 개방적이며 공유될 것입니다.

더 낮은 수준에서 Origin은 기존 제품 패러다임과 사용자 기능을 구축하고 개선할 것입니다. 다음과 같은 기능이 포함됩니다:

- 사용자 프로필 및 데이터
- 판매 상품 리스팅 및 자산과 서비스의 부분 사용
- Origin 토큰을 네트워크에서 사용하기 위해 즉석에서 일반 화폐로 변환하는 기능
- 예금을 위한 펀드 에스스로, 서비스 완료 또는 상품 교환 시 펀드 릴리스
- 가용성/예약 설정 및 탐색
- 양식 리뷰 및 평점의 평판
- Keybase, uPort 또는 Civic을 활용하여 식별
- (Status 또는 Keybase를 통한) P2P 메시징
- 프로모션 및 할인 코드
- 추천 인센티브

## Origin 토큰

Origin 토큰은 네트워크의 건강과 성장을 보장하는 여러 가지 목적으로 사용되는 유틸리티 토큰이 될 것입니다. Origin 토큰의 구현과 인센티브 메커니즘은 기술적으로 복잡하므로 자세한 내용은 백서를 참조하십시오.

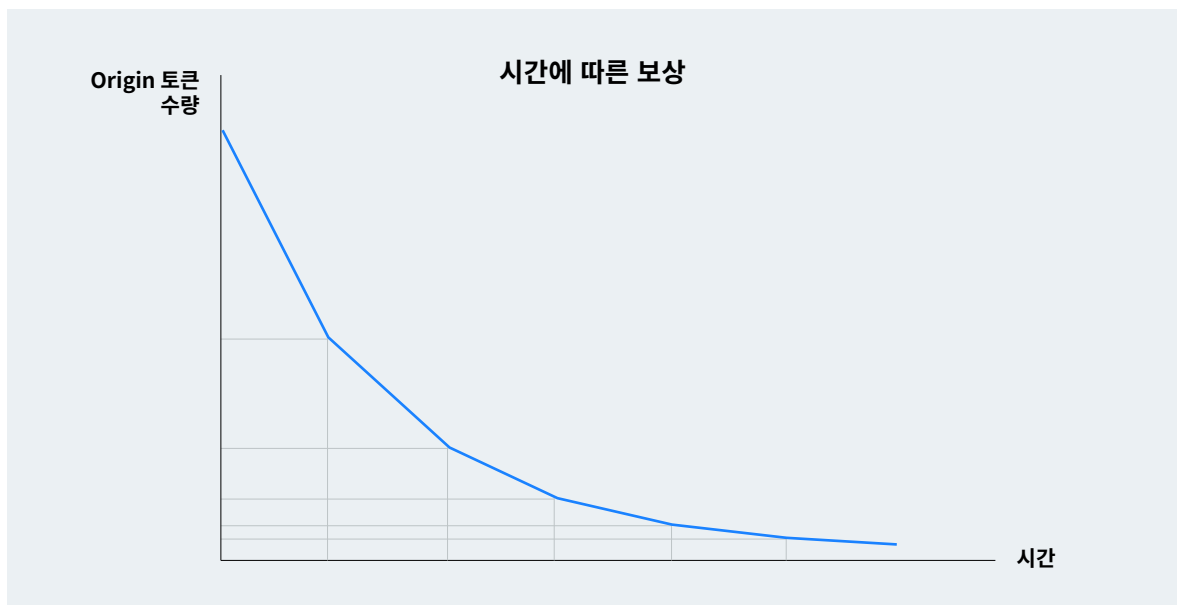
상위 레벨에서 이 기본 토큰은 플랫폼에서 세 가지 핵심 기능을 제공합니다. 긍정적 인센티브와 부정적 인센티브를 모두 생성하고 네트워크 거버넌스를 활성화하고 구매자/판매자의 가치있는 거래를 촉진함으로써 플랫폼의 보안과 건강을 보장합니다.

Origin 토큰은 플랫폼 보안 및 성장을 관리하기 위한 적절한 긍정적 인센티브와 부정적 인센티브를 생성하는 데도 사용될 것입니다. 이 플랫폼은 스팸 및 사기 리스팅과 계정 생성에 대해 불이익을 생성할 것입니다. 이는 플랫폼 참여자에게 새 리스팅 또는 사용자 프로필 생성과 같은 중요한 조치를 취하기 전에 소량의 토큰을 입금하도록 요구하는 방식으로 수행됩니다. 우리는 사용자가 커뮤니티 투표에 도전하기 전에 의심스러운 콘텐츠를 플래깅하도록 장려하는 예금-도전-투표(Deposit-Challenge-Vote) 기법을 사용합니다. 도전하기 위해, 도전자는 불만을 제기하고 원래 포스터와 같은 양의 토큰을 예금합니다. 도전하는 동안 각 측의 커뮤니티 투표 수를 표로 작성하는 방식으로 승자를 판별합니다. 승자 측과 그쪽에 투표한 커뮤니티 구성원 모두에게 패자로부터 몰수된 예금에 제공됩니다. 이러한 방식으로 사기 및 스팸 행동을 식별하기 위해 몰수된 예금의 몫이 사용자에게 제공되기 때문에, 사용자가 네트워크를 자체 조절할 수 있는 인센티브가 제공되지만 합법적인 리스팅이나 계정에 가짜로 도전하면 불이익을 받게 될 것입니다.

반대로, 플랫폼은 또한 바람직한 행동에 대해 긍정적 인센티브를 제공할 것입니다. 이 방법은 얼리 어답터가 네트워크에 가치를 더하도록 권장하기 위해 무료보다 나은 비즈니스 모델을 사용합니다. Origin 토큰은 플랫폼에 신규 구매자와 판매자를 추천하는 사용자에게 알고리즘을 통해 보상을 제공할 것입니다. 또 다른 시나리오에서는 개발자가 특수 기능이나 맞춤형 추가 기능이 있는 타사 DApp을 사용할 경우 Origin 토큰에서 사용자에게 사용료나 멤버십 요금을 청구할 수 있습니다.



또한 Origin 토큰은 주요 플랫폼 결정의 거버넌스에 사용될 것입니다. 플랫폼이 성숙됨에 따라 커뮤니티에서 기능 향상, 코드 업데이트 및 정책 변경에 대한 집단적 결정을 내릴 필요가 있을 것입니다. 이러한 주요 결정에 대한 제안은 커뮤니티 리뷰를 위해 제출될 것입니다. 커뮤니티 구성원은 투표 중에 보유한 Origin 토큰의 양을 기준으로 일회용 제안 토큰을 프로그래밍 방식으로 부여받게 될 것입니다. 이후 이러한 제안 토큰은 제안에 대한 투표에 사용됩니다.



마지막으로 구매자와 판매자는 상품 및 서비스 구매 시 Origin 토큰을 선택적으로 교환할 수 있습니다. 이더를 사용하여 많은 거래가 발생하기를 기대하지만, 플랫폼은 다른 ERC20 토큰을 지원할 것입니다. 그 중 Origin이 가장 많이 사용될 것으로 추정됩니다. 기본 예에서 주문형 마사지 구매자가 Origin 토큰을 예약 스마트 계약으로 전송합니다. 이 토큰은 마사지사(공급자)가 서비스를 완료할 때까지 에스크로에 보관됩니다. 이 시점에서 스마트 계약이 공급자에게 토큰을 공개합니다.

## 시장 역학

### Origin 커뮤니티 펀드

우리의 임무는 중개자가 없는 공유 경제를 만들어 사람들이 분산되고 신뢰할 수 있는 방식으로 서로 직접 거래할 수 있도록 하는 것입니다.

프로젝트 자본 전입 프로세스의 일환으로, 우리는 Origin 커뮤니티 펀드에 많은 자금을 배분하고 있습니다. 커뮤니티 펀드는 Origin 프로젝트의 장기적인 비전과 성공을 촉진할 목적으로 설립된 Origin의 부서입니다(비영리 재단으로 분사 예정). 커뮤니티 펀드는 다음과 같은 방법으로 커뮤니티에 봉사합니다:

- 프로젝트 관리. 여기에는 의사 결정, 커뮤니티 투표 및 프로젝트의 전반적인 방향 제시가 포함됩니다.
- 개발자 및 기업가 보조금을 위한 투자 위원회
- 오픈 소스 공헌을 검토하기 위해 핵심 개발자 채용
- 재무 및 기술에 대한 정기적인 감사.

커뮤니티 펀드는 또한 다음과 같은 커뮤니티를 위한 선택적 부가가치 서비스를 제공할 것입니다:

- 중재 서비스
- 보험 풀 관리 및 보험 클레임 처리
- 운전면허증이나 여권 확인과 같은 오프라인 신분 확인.

이러한 부가가치 서비스는 네트워크 부트스트랩 및 기존 블록체인 기술로 현재 해결되지 않은 과제 중 일부를 처리하는 방식으로 커뮤니티 펀드에서 제공될 것입니다.

이러한 부가가치 서비스를 위한 초기 직원 채용은 커뮤니티 펀드를 통해 제공될 것이지만, 우리의 목표는 커뮤니티의 신뢰할 수 있는 회원을 직원으로 채용하거나 보다 분산된 솔루션으로 완전히 전환하는 것입니다.

## 03

토큰 제공 기간 동안 모금된 기금 중 일부는 커뮤니티 펀드 창설 및 첫 2년 동안의 운영 자금으로 사용될 것입니다. 우리는 커뮤니티 펀드가 프로젝트의 장기적인 성공에 중요한 역할을 할 것이라고 믿습니다.

## 주류 구매자와 판매자의 가교 역할

2017년에 이더리움 플랫폼과 그 파생 프로젝트는 관심과 투자와 커뮤니티 참여가 크게 증가한 반면, 암호화폐, 블록체인 및 기타 탈중앙화된 기술은 아직 주류를 형성하지 못했습니다.

이더리움 플랫폼의 얼리 어답터에게 Origin을 출시하게 되어 기쁩니다. 이러한 구매자와 판매자는 이미 상품과 서비스를 처음 구매할 때 거래에서 암호화폐를 구입/판매하거나 암호화폐를 사용하는 것에 이미 익숙할 것입니다.

그러나 우리의 장기적인 임무는 Origin과 관련 프로젝트를 신기술 채택의 최전선에 있지 않은 일반 소비자가 널리 사용할 수 있도록 하는 것입니다. 새로운 분야의 개척자이자 혁신자로서 우리는 탈중앙화된 기술이 많은 이점을 창출하는 동시에 새로운 사용자 마찰을 야기한다는 사실을 자각하고 깨달아야 합니다. 예를 들어, 주류 사용자를 위협할 수 있는 미묘한 보안 및 계정 관리 문제가 있습니다. 또한 암호화폐 토큰 사용과 지갑 관리의 필요성은 초기 사용자 수용에 지장을 초래할 것입니다.

향후 Origin의 광범위한 사용에 대한 계획을 수립하면서, 우리 팀은 이미 기술과 제품을 얼리 어답터 플랫폼에서 주류 플랫폼으로 이전하는 방법에 대해 생각하고 있습니다.

중기 계획 중 일부에는 다음이 포함됩니다:

- 이더리움 지갑 계층을 보다 사용자 친화적인 계정으로 추상화. 많은 사용자들은 지갑 개인 키와 기타 계정 정보를 관리하는 "전통적인" 웹사이트에 가입하는 것을 선호할 것입니다. Origin 커뮤니티 펀드 프로젝트 또는 제 3자 팀이 사용자의 특정 부분에 대해 이 추상화 계층을 구축할 것으로 예상합니다. 이제 후속 앱은 중앙화되겠지만 친숙한 패러다임에서 진정한 탈중앙화된 마켓플레이스 환경으로 사용자를 안내하는 훌륭한 중개자 역할을 할 것입니다.
- Origin 플랫폼에 등재된 제품과 서비스의 가격 안정성 보장. 주류 구매자와 판매자는 안정적이고 친숙한 통화로 거래하기를 원할 것입니다. 블록체인의 궁극적인 거래는 이더와 다른 암호화폐가 될 것이지만, 이를 위해 초기 플랫폼 출시 후 화폐 통화로 상품과 서비스 가격을 책정하고 "고정된" 가격을 보장할 수 있는 기능을 도입할 것입니다.

## 다른 블록체인 기반 마켓플레이스와의 비교

암호화폐 기반 마켓플레이스에서 일부 초기 진출이 있었지만, 이 프로젝트는 공유 경제 기회를 직접적으로 다루지는 않습니다.

### **Openbazaar**

2015년에 출범했으며 탈중앙화된 판매용 상점을 제공합니다. 부분 소유권 개념이 없습니다. 데스크탑 소프트웨어가 필요합니다. 지역사회 구성원들에게 인센티브를 제공하지 않습니다.

### **District0x**

최근 출범한 프로젝트로 마켓플레이스 조직의 거버넌스에 중점을 둡니다. 조직이 네트워크 효과를 공유하지 않습니다. 부분 소유권 개념이 없습니다.

## 04 ■

# 로드맵과 이정표

- 
- 2017년 5월**  
아이디어 구상 및 데모 DApp 개발
  - 2017년 9월**  
제품 개요 및 백서 발표
  - 2017년 12월**  
이더리움 테스트넷에 알파 버전 출시
  - 2018년 3월**  
공개 베타 버전 및 Origin.js 출시
  - 2018년 3분기**  
타사 DApp 플랫폼 준비 및 출시
  - 2019년**  
완전히 탈중앙화된 서비스 및 거버넌스

## 팀

### 창립자



#### Matthew Liu

Matthew Liu는 Origin의 공동 창업자이며 경험 많은 제품 및 비즈니스 임원이자 풀스택 소프트웨어 엔지니어입니다. 그는 이더리움 클라우드세일에 투자한 후 암호화폐에 폭 빠졌으며 그 이후로 블록체인 및 토큰 프로젝트에 투자해 왔습니다.

Liu는 유튜브(구글에서 인수)의 세 번째 제품 관리자/25번째 직원이자 수십억 달러 규모의 광고 비즈니스를 구축한 유튜브의 수익 창출 팀 창립 멤버였습니다.

이후 그는 Qwiki(야후가 인수)와 Bonwos(월마트가 인수)에서 제품 담당 부사장을 역임했습니다. Liu와 Fraser는 지난 2년 동안 성장 마케팅 및 개인 금융 분야에서 여러 수익성 높은 부트스트랩 인터넷 비즈니스를 창립했습니다.

2014년 Unicycle Labs의 CEO인 Liu는 차량 공유를 위한 실시간 비교 도구를 구축했으며 이 도구는 널리 채택된 후 우버가 그들의 데이터를 스크랩하고 상표를 사용함으로써 조기에 중단되었습니다. 이는 공유 경제에서 개방된 데이터, 가격 투명성 및 공정한 소비자 관행을 위해 싸우는 첫 번째 영감 중 하나였습니다.



### Joshua Fraser

Joshua Fraser는 Origin의 공동 창업자이며 기업가이자 경험이 풍부한 기술 임원입니다. 그는 2010년에 첫 번째 비트코인을 채굴했으며 암호화폐 커뮤니티의 정회원입니다. 그는 PubSubHubbub와 같은 혁신적인 프로토콜뿐만 아니라 여러 오픈 소스 프로젝트에 기여하고 주도했습니다.

Eventvue(이벤트용 소셜 네트워킹) 및 Forage/Din(건강 식품 키트)의 창립자 겸 CTO로 근무했습니다. Fraser는 월마트 랩에 회사를 매각하기 전에 네트워킹 인프라, 웹 성능 및 인터넷 보안 분야의 전문성을 기반으로 개발한 Torbit의 창립자이자 CEO이기도 합니다.

Fraser는 Liu와 함께 여러 부트스트랩 비즈니스를 설립했으며, 모두 수익성이 높고 고용된 관리 팀에서 여전히 운영되고 있습니다. 전 에어비앤비 주인으로서 그는 마켓플레이스 중개자의 단점을 직접 경험했습니다(대규모 수수료, 독단적 규칙 및 정부 규제).



우리의 팀



**Stan James**  
수석 엔지니어



**Andrew Hyde**  
커뮤니티



**Coleman Maher**  
파트너십



**Jon Hearty**  
비즈니스 개발



**Aure Gimon**  
제품 디자이너



**Derek Kan**  
전도사



**Saureen Shah**  
엔지니어/BD



**Ryan Angilly**  
엔지니어



**Daniel Von Fange**  
엔지니어



**Addison Huegel**  
고문/PR



**Zing Yang**  
고문/비즈니스 운영



**Melody He**  
고문/BD



## 요약

지난 20년간 인터넷 마켓플레이스는 구매자와 판매자가 연결하는 방식을 변화시켜 상품과 서비스의 교환을 위한 새로운 기회를 창출했습니다. 그러나 이러한 마켓플레이스는 항상 데이터, 거래 및 기타 서비스 요금과 궁극적으로 사용자 선택에 대한 독점을 유지하는 중앙화된 회사에 의해 통제되었습니다. 블록체인과 기타 분산 기술이 주류를 형성하기 시작하면서 세계는 탈중앙화된 상거래의 새로운 물결에 대비하고 있습니다.

Origin은 공유 경제에 변화와 혁신을 가져오는 데 초점을 맞추고 있습니다. 우리는 수수료를 낮추고, 혁신을 늘리고, 고객 및 거래 데이터를 무료로 제공하고, 검열과 불필요한 규제를 줄일 수 있는 기회를 제공할 것입니다. 지금은 중앙화된 제공자에 대해 완벽하게 만족하더라도 이러한 독점 기업들이 자비를 베푸는 것을 중단하는 날이 온다면 어떻게 될까요? 과두 정치와 폭군에 대하여 우리의 미래를 보장하는 것이 가치있는 일이라는 데 동의하기를 바랍니다.

우리는 개발자와 기업가를 비롯한 다른 이해 관계자를 초대하여 함께 협력함으로써 미래의 공유 경제를 창조하는 기술과 커뮤니티를 제공할 수 있는 플랫폼을 구축하고 있습니다. 이 흥미진진한 여정에 동참하시기 바랍니다.