



# ORIGIN

## Обзор продукта

Экономика совместного потребления  
без посредников

Мэттью Лиу (Matthew Liu)

Джошуа Фрейзер (Joshua Fraser)

Отцы-основатели [originprotocol.com](https://originprotocol.com)

## Краткая справка

Origin - это рыночная площадка экономики совместного потребления и набор протоколов, которые позволяют покупателям и продавцам товаров и услуг с совместным («дробным») использованием (совместное использование автомобилей, задачи, ориентированные на услуги, совместное использование жилья и т. д.) осуществлять транзакции в распределенной открытой сети. Благодаря использованию распределенного реестра (блокчейн) Ethereum и файловой системы Interplanetary File System (IPFS), платформа и сообщество децентрализованы, что позволяет создавать и заказывать услуги и товары без традиционных посредников.

В частности, мы создаем крупномасштабную коммерческую сеть, которая:

- Переводит прямую финансовую ценность (оплата за листинг, операции и услуги) от крупных корпораций, таких как Airbnb, Craigslist, Postmates и т. д., к отдельным покупателям и продавцам
- Переводит косвенную финансовую и стратегическую ценность (сформированные в частном порядке агломерации данных клиентов и транзакций) от тех же корпораций ко всей экосистеме
- Создает новую финансовую ценность для участников рынка, которая способствует развитию сети (например, через создание новых технологий для сети Origin, «раскрутку» новых линеек продуктов и привлечение новых пользователей и предприятий)
- Создана на прослойке открытых, распределенных и совместно используемых услуг, способствуя прозрачности и сотрудничеству
- Позволяет покупателям и продавцам по всему миру без задержек вести бизнес друг с другом, избавляя их от сложных валютнообменных операций и тарифных сложностей
- Поощряет личную свободу, не позволяя центральным корпорациям или государству применять собственные, часто обременительные, правила ведения бизнеса

Для достижения этих амбициозных целей платформа Origin изначально предлагает стимулы и механизмы, привлекающие технологов, предпринимателей и потребителей к строительству, участию в развитии и расширению экосистемы вместе с нами. Мы стремимся к созданию широкого массива услуг с вертикальной структурой потребления (краткосрочная аренда жилья для отдыхающих, разработка программного обеспечения фрилансерами, репетиторские услуги), построенного на базе стандартов Origin и совместного использования данных. Вместе мы создадим интернет-экономику завтрашнего дня.

В этом обзоре продукта внимание будет уделено следующим моментам:

- Почему необходима новая форма децентрализованной торговли для экономики совместного потребления
- Основные преимущества платформы Origin
- Наши стратегия развития, основные функции и технический обзор продукции
- Создание сообщества и согласование стимулов для роста и формирования доверия
- Проблемы, с которыми мы сталкиваемся, и как мы их преодолеем

Подробная техническая информация приведена в нашей «Технической документации». [→](#)



# Оглавление

## 01 Почему

- Предыстория
- Недостатки существующих рынков экономики совместного потребления
- Настало время перемен

## 02 Платформа Origin

- Возможности для децентрализованных рынков
- Основные характеристики и преимущества продукта
- Токен Origin

## 03 Рыночная динамика

- Фонд сообщества Origin
- Формирование доверия к платформе «без доверия»
- Основные покупатели и продавцы - пересекая бездну
- Сравнение с другими рыночными площадками на основе блокчейна

## 04 Дорожная карта и этапы

## 05 Команда

## 06 Резюме

# Почему

## ПРЕДЫСТОРИЯ

С момента появления интернета на цифровых торговых площадках действуют пары покупателей и продавцов товаров и услуг, обеспечивающие транзакции/операции, невозможные ранее. В 1995 году был запущен каталог Craigslist, который в течение многих лет оставался доминантным элементом местной и микрокоммерции. В этом же году был запущен ресурс eBay, который создал совершенно новую категорию аукционных продаж, предлагая рынку более эффективный режим ведения бизнеса.

Спустя всего 20 лет на просторах интернета возникли бесчисленные площадки виртуального рынка категорий B2C и B2B, которые процветают.

В последнее время рынки экономики совместного потребления, такие как Airbnb, Uber, Getaround, WeWork, Fiverr и TaskRabbit, с большим успехом подбирают пары «продавец-покупатель», ключевые для данной экономической модели<sup>1</sup>. Совместное («дробное») использование ресурсов теперь можно «продавать» так же легко, как автономные единицы товара/услуги – ведь а люди во всем мире стремятся к обмену избыточными ресурсами, временем и навыками для получения финансовой выгоды.



UBER



wework®

fiverr®



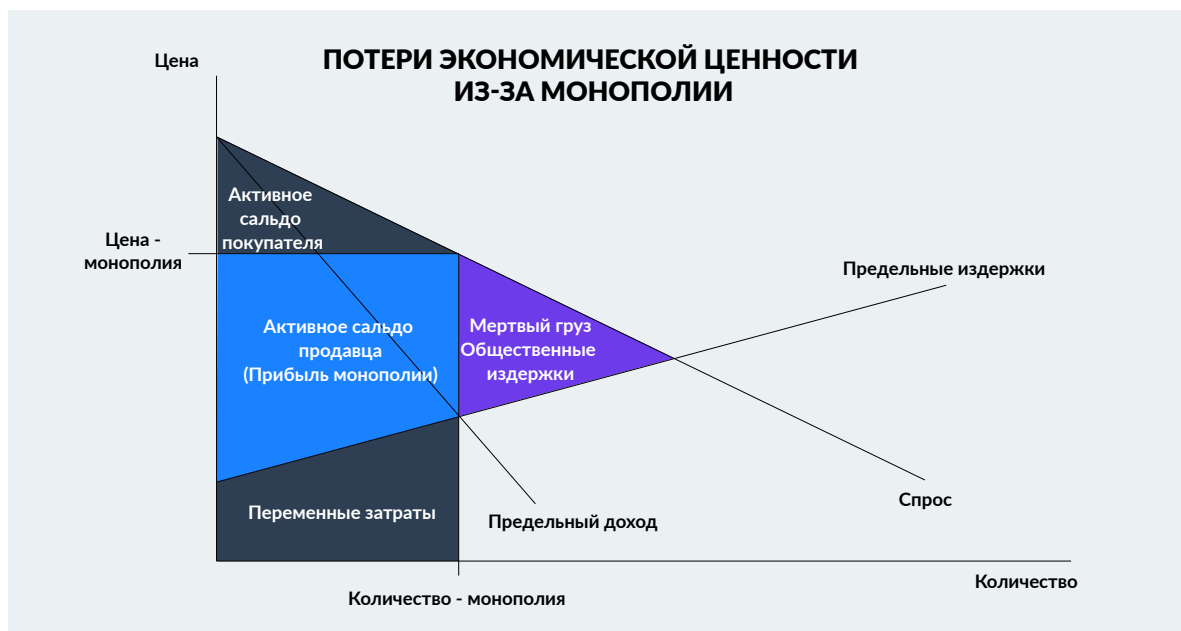
Новые рыночные площадки, ориентированные на пассивный заработок, услуги и «дробное» потребление ресурсов, особенно эффективно дестабилизируются децентрализованными системами на базе блокчейна.

Большинство предприятий экономики совместного потребления имеют ряд общих черт.

<sup>1</sup> Попутное такси, аренда квартир / домов, кредитование равноправных участников, перепродажа, коворкинг, обмен знаниями/талантами ... Экономика совместного потребления, иногда также называемая кооперативной экономикой, набирает высоту во всевозможных нишах. - Forbes →

Прежде всего, в своей совокупности эти компании оказали огромное влияние на мир. Потребители смогли улучшить качество жизни, получая доступ к продуктам и услугам, которые ранее не были им доступны. Поставщики использовали эти платформы, чтобы расширять клиентские базы недостижимыми ранее темпами, а также без лишних сложностей, что было невозможно ранее. Каждый рынок — это «дом» для покупателя и поставщика, в котором они, объединившись, заключают сделку, создавая ликвидность для рынка.

Во-вторых, большинство предприятий экономики совместного потребления имеют идентичный цикл развития. За некоторым исключением такие рынки, как правило, трудно запускать и развивать. Предприятиям на таких рынках часто требуется миллионы долларов, чтобы просто встать на ноги, а в случае с Uber и Airbnb - миллиарды долларов. Серьезные убытки, с которыми такие предприятия сталкиваются на заре деятельности - норма. По сути, корпорация субсидирует использование рыночной площадки участниками. Однако, в виду крайне позитивных внешних сетевых эффектов<sup>2</sup>, успешные предприятия на рынке могут экспоненциально наращивать прибыль, взимая плату за обслуживание за каждую транзакцию, которая происходит в сети. Компании с сетевым эффектом, которыми, в частности, являются рыночные площадки экономики совместного потребления, как правило являются единоличными (winner-takes-all) коммерческими лидерами<sup>3</sup> и на зрелых этапах извлекают непропорциональные ценностные массивы из сети в пользу управляющих корпораций и их акционеров. Во многих отношениях они начинают искать как монополии, когда они выходят на определенный масштаб.






<sup>2</sup> Покупатели предпочитают иметь дело с большим количеством продавцов; в то же время, продавцы предпочитают иметь дело с большим количеством покупателей, так чтобы участники одной группы могли бы легко найти торговых партнеров в других группах. Следовательно, внешний сетевой эффект - положительный. - Wikipedia →

<sup>3</sup> Большинство конкурентов в Силиконовой долине сегодня идут к модели с одним монополистическим лидером. Сейчас трудно не отметить, что единственное сколько-нибудь значимое соперничество в сфере попутного такси - это соперничество двух крупнейших компаний: Uber и Lyft. - Om Malik →

Наконец, несмотря на весьма существенные различия в пользовательском опыте, бизнес-механике и особенностях, характерных для вертикальных структур, все компании интернет-рынка имеют элементы, неоднократно измененные и перестроенные. Lyft, Postmates и DoorDash индивидуально разработали собственные решения для профилей пользователей и поставщиков, анализа потребительского опыта, алгоритмов сопоставления, обзоров и рейтингов. С одной стороны речь идет о ценных проприетарных технологиях. С другой стороны налицо нерациональное использование времени и усилий, затрачиваемых на «изобретение велосипеда» каждый раз при создании новых вертикальных торговых площадок. На откуп потребителей также оставлено создание и управление десятками учетных записей на рынке компаний, каждая из которых владеет своими персональными данными и историей транзакций.

#### ОБЩНОСТЬ МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

	 airbnb	UBER	 Getaround	 fiverr®
Объявления (Просмотр, поиск, фильтрация)	✓	✓	✓	✓
Идентификация (Профили, рейтинги, отзывы)	✓	✓	✓	✓
Оплата (Депонирование, платежи, возвраты)	✓	✓	✓	✓
Графики (Предоставление ресурсов для дробного потребления)	✓	✓	✓	✓

Вот уже несколько лет инноваторы и инвесторы блокчейнов призывают команды разработчиков создавать децентрализованные версии существующих предприятий экономики совместного потребления и отрабатывать более эффективные способы ведения интернет-торговли.



*«Площадки для торговли услугами размещения на проживание с равноправными участниками (P2P), такие как Airbnb, уже начали преобразовывать индустрию гостиничных услуг, сформировав в секторе частного жилья общественный рынок. Однако, на пути такой модели стоят очевидные ограничения, связанные с опасениями о безопасности (гости) и имущественном ущербе (хозяева). Обеспечив безопасную и надежную систему защиты от несанкционированного доступа с целью управления цифровыми учетными данными и репутацией, мы считаем, что можем ускорить принятие модели предоставления услуг проживания P2P».*

- Исследование Goldman Sachs (Блокчейн: от теории к практике)

Дон Тапскотт, автор «Blockchain Revolution», говорит о том, что технология, лежащая в основе биткойна, может быть использована для дестабилизации деятельности таких игроков, как Uber и Airbnb. - Wall Street Journal [→](#)



*«Посредникам будет очень сложно иметь устойчивые бизнес-кейсы». [Fritz Joussem] Такие платформы ["туристические посредники"] устанавливают связи с миллиардными затратами на рекламу, а затем создают монополистическую маржу поверх того, что они получают от продаж и маркетинга. Они обеспечивают первоклассные продажи и маркетинг. Booking.com - отличный бренд. При этом формируется чрезмерная маржа, поскольку действуют монополистические структуры. Блокчейн это уничтожит». [→](#)*

- Skift

В то же время большей частью инфраструктуры и технических средств, необходимых для создания приложений для распределенных рыночных площадок, еще не существует.

Мы стремимся устранить недостатки существующих «рыночных» компаний и рады представить платформу Origin как способ вступить в децентрализованную масштабную торговлю в режиме экономики совместного потребления.



## НЕДОСТАТКИ СУЩЕСТВУЮЩИХ РЫНКОВ

### Несправедливое использование прироста ценности

Ценность, которую удерживают сегодняшние доверенные посредники, часто несопоставима с ценностью, которую они создают. Кроме того, использование прироста ценности часто ориентировано на сетевых операторов, а не на участников сети.

В качестве примера мы можем рассмотреть компанию Airbnb, которая построила бизнес, в настоящее время оцениваемый в 31 миллиард долларов. Компания Airbnb запустила впечатляющую технологическую платформу, которая облегчает онлайн-бронирование и поиск вариантов, а также запустила местные операционные группы для загрузки и развития локальных рынков. Сегодня в активе компании - 4 миллиона объявлений краткосрочной аренды<sup>4</sup>. Нет никаких сомнений в том, что Airbnb добавила огромную ценность экосистеме, обеспечив ей биты и блоки. Рынок краткосрочной аренды жилья не существовал бы, не будучи созданным Airbnb.

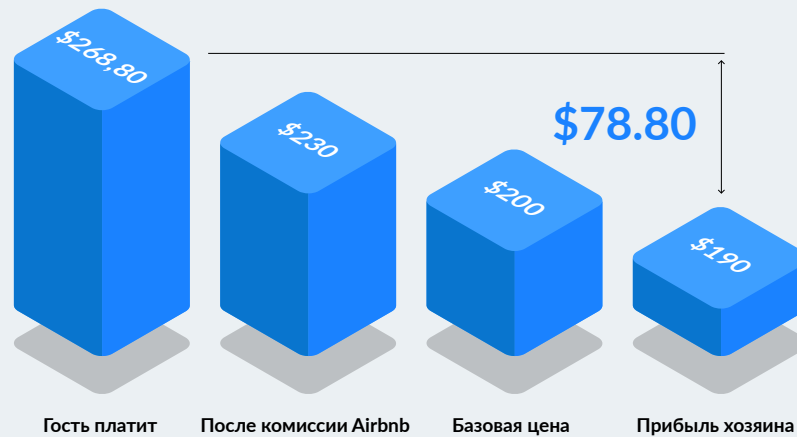
На сегодняшний день технологическая платформа создана, и рынок органично развивается с новыми «хозяевами» и «гостями», которые активно используют сайт и мобильное приложение Airbnb. Airbnb взимает 5-15% у гостей и 3-5% у хозяев от каждого бронирования. Это означает, что Airbnb удерживает до 20% стоимости каждой транзакции, независимо от наличия необходимости в дополнительной работе. Airbnb также автоматически удерживает местные налоги, размер которых может быть значительным. Например, налоги в отелях в Чикаго, Атланте и Сиэтле составляют 16%.

Стоит отметить, что Airbnb не единственная компания, взимающая вопиющие сборы за услуги сопоставления «продавец - покупатель». Туристические агентства, работающие онлайн, такие как Booking.com и Expedia, удерживают у отелей-партнеров 15-30% от стоимости транзакции<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Года - и более 4 миллионов объявлений - Airbnb больше не нужно встречаться с хозяевами; маховик запущен и вращается. - Джонатан Голден (первый менеджер по продукции Airbnb) →

<sup>5</sup> Если объект находится в популярном туристическом месте, к примеру, в Нью-Йорке, Лондоне или Париже, комиссия за его аренду будет выше, чем за аренду объектов, расположенных в менее популярных местах, из-за большей конкуренции; аренда высококлассных объектов с более высокой прибылью в среднем предполагает повышенную комиссионную ставку, чем аренда бюджетных объектов - общежитий, мотелей и т. п., с более тонкой маржой. - Quora →

### ХОЗЯИН ЖИЛЬЯ В ЧИКАГО ПРЕДЛАГАЕТ КОМНАТУ НА НОЧЬ ЗА 200 ДОЛЛАРОВ ...



Согласно этим показателям, не смотря на то, что ситуация для покупателей и продавцов с платформой Airbnb лучше, чем без нее, они теряют деньги, естественно стараясь договориться о средней цене. Путем к повышению эффективности рынка является сокращение или упразднение транзакционных сборов. Покупатель и продавец оба будут в более экономически выгодном положении без посредничества Airbnb.



**«Что, если бы можно было создать эффективные рыночные площадки, которые не взимали бы дорогостоящие транзакционные сборы?»**

В то же время, по мере того как Airbnb процветает, пожинают плоды акционеры компании. Учредители компании, венчурные капиталисты и сотрудники получают огромную сумму денег в случае первичного размещения акций или приобретения компании. А как же первые хозяева жилья Airbnb, которые обеспечивали ликвидность на рынке? Конечно, они выиграли, получив доход на платформе, но они не получают сверхвознаграждений за неотъемлемый вклад в рынок в первые дни его существования, в отличие от сотрудников и инвесторов. По несколько преувеличенной аналогии компания управляет феодальной системой, где хозяева жилья выступают в качестве крепостных, пополняя казну владельца сети.



*«Каким образом ранние вкладчики в важные сети могут более эффективно участвовать в распределении ценности?»*

### **Данные изолированы и закрыты частными корпорациями**

Каждый оператор рынка управляет ценным, но закрытым хранилищем данных пользователей и транзакций. Мы считаем, что пользователи должны иметь возможность владеть своими собственными данными и контролировать их. Мы также считаем, что прозрачность - шаг к доверию. Слишком часто корпорации контролируют доступ к данным своих пользователей для своей же выгоды. Когда на раннем этапе работы Airbnb гости создали в одной из квартир лабораторию метамfetамина, команда юристов Airbnb сразу же предложила соглашения о неразглашении информации и деньгами удержала ее просачивание в прессу. Такое решение представляется правильным для Airbnb, однако клиенты компании заслуживают того, чтобы знать правду и с учетом всей информации принимать обоснованные решения о том, с кем вести бизнес. В модели с блокчейном все является общедоступным и неизменным, поэтому прозрачность является «функцией по умолчанию».

Открытость и общедоступность данных имеет еще один положительный эффект - стимулирование конкуренции и постоянного повышения качества для сообщества.



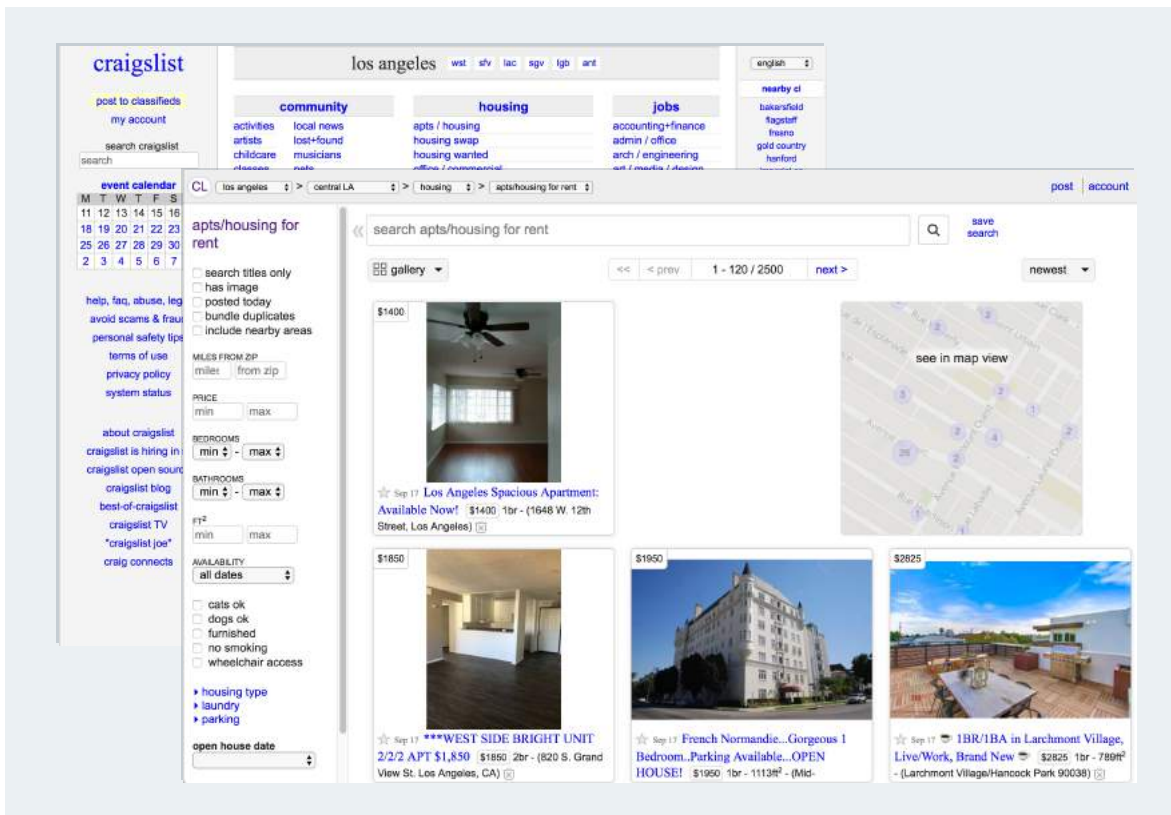
*«Что, если сетевые данные принадлежат сообществу, а не частному оператору?»*

### **Потенциальная нехватка инноваций**

Как только в рыночных вертикалях определен лидер категории, он, как правило, может занять (в основном) монополистическую позицию. Наличие большего количества покупателей и продавцов означает больше капитала для дальнейшего развития бизнеса. Владение «бесценными» данными о доходах, средствах, затрачиваемых на маркетинг, узнаваемости бренда - все это мощные преграды, которые не позволяют конкурентам выйти на рынок, что приводит к удушению инноваций. Самым ярким примером является, вероятно, Craigslist, первый доминирующий рынок услуг и товаров в интернете, который процветал более 20 лет, несмотря на устаревший пользовательский дизайн, отсутствие стабильной

и надежной системы поддержки репутации, а также, в том числе, на неспособность обеспечить собственный режим оплаты транзакций безопасным и простым способом<sup>6</sup>

Бесчисленное количество конкурентов Craigslist, в том числе предлагающих покупателям и продавцам более безопасный и простой опыт, было нейтрализовано просто потому, что Craigslist имел преимущество первого игрока и укоренившиеся сетевые эффекты. Покупатели идут туда, где есть продавцы, а продавцы идут туда, куда приходят покупатели.



**«Что будет, если покупатели и продавцы встретятся в открытой, децентрализованной сети, создающей стимулы для повсеместной совместной работы и внедрения инноваций в интересах сообщества?»**

<sup>6</sup> ... По законам жанра, Craigslist должен был уже давно исчезнуть. Запущенный Крейгом Ньюарком в 1995 году, веб-сайт, который с тех пор имеет примерно один и тот же дизайн и около 55 миллионов посетителей в месяц, не только выжил, но и процветает ... Эффективность Craigslist невозможно переоценить ... В прошлом году, по данным оценочной группы AIM, исследовательской фирмы из Алтамонте-Спрингс, штат Флорида, компания получила более 690 миллионов долларов дохода. - Forbes →

Мы представляем будущее, в котором имеет место постоянное совершенствование базовой инфраструктуры, функций и возможностей продукта и бизнес-механики в интересах всей сети покупателей и продавцов.

### Произвольные изменения правил и цензура

Когда рынки управляются отдельными корпорациями, эти корпорации могут и будут менять политику и правила по собственной прихоти. Во многих случаях они руководствуются интересами сообщества. В то же время у них достаточно собственных корыстных интересов. Существует множество примеров операторов рынка, которые ни во что не ставят игроков, создавших для их платформ значительную ценность.

По мере того, как растут рынки экономики совместного потребления, поставщики и покупатели все меньше зависят от "цифр сверху", а некоторые из них чувствуют себя лишь «винтиками механизма». За несколько лет Uber увеличил взнос для водителей с 15% до 30%<sup>7</sup>, и водители не могут на это повлиять. По мере того, как гигант отрасли попутного такси только наращивает обороты, многие «первые» водители Uber чувствуют, что их просто использовали.

Недавно Airbnb вышвырнул гостей из арендованных объектов и удалил их учетные записи, узнав, что эти гости планировали посетить митинг Ku Klux Klan (KKK)<sup>8</sup>. Не смотря на то, что сторонники клана, пропагандирующего расистскую и насильственную идеологию, и так в меньшинстве, Airbnb стала на скользкий путь, заняв бескомпромиссную позицию в отношении того, кому разрешено пользоваться их услугами, а кому - нет. Как относиться к участникам неоднозначных политических и религиозных групп? Личные взгляды и убеждения основателей рынка, независимо от их поддержки в обществе, не должны влиять на решения, принимаемые покупателями и продавцами на рынке.

Многие продавцы Etsy живут в постоянном страхе закрытия магазинов за нарушения авторских прав или произвольно установленных правил, в частности, запрещающих дублировать объявления или требующие раскрывать данные членов команды. Известно множество историй о владельцах магазинов без средств к существованию и надежды на восстановление утраченного. Подобные истории о ликвидации учетных записей или захвате средств довольно привычны для eBay, Amazon и многих других популярных рынков. Конечно, продавцы жалуются, однако количество реалистичных альтернатив остается недостаточным.

<sup>7</sup> Совершив 37 поездок в Сан-Франциско, мы нашли медианную «реальную комиссию», составившую 39,01%. - The Rideshare Guy →

<sup>8</sup> Airbnb аннулировал ряд учетных записей и заказов, связанных с митингом Right Free Speech Rally - The New York Times →

Нарушение правил не является уделом исключительно частных корпораций, управляющих рынком. Правительство родного города Airbnb, Сан-Франциско, приняло ряд норм, запрещающих компаниям по аренде жилья принимать заказы от хозяев, которые ненадлежащим образом зарегистрировали свое недвижимое имущество<sup>9</sup>. Новые правила, предусматривающие достаточно жесткие ограничения, привели к снятию с площадки тысяч объектов аренды в Сан-Франциско. В десятках других городов по всему миру, в которых раздумывают над введением ограничений в отношении совместного использования жилья, теперь смотрят на Сан-Франциско как на модель. Критической точкой в этой связи выступает Airbnb, и лоббисты гостиничной индустрии могут эффективно идти в атаку.

Вспомним и часто приводимый пример важности криптовалют, а именно биткойна, пожертвования которыми помогли платформе Wikileaks выжить в условиях жесткой неправовой банковской блокады со стороны банковской системы США. Создавая инструменты, регламентирующие взаимодействие людей в ненадежном распределенном режиме, мы можем устранить отдельные «проколы» в наших системах, которые подрывают наши личные свободы.



**«Что, если товары и услуги, добавляющие ценность для экосистемы, могли бы свободно торговаться по справедливым рыночным ценам и в необходимом количестве без вмешательства предвзятых третьих сторон?»**

<sup>9</sup> По оценкам города Сан-Франциско более 50 % объектов жилья, по которым даны объявления Airbnb, не подлежат регистрации и, следовательно, если соответствие регистрационным требованиям не будет обеспечено, их хозяевам следует прекратить размещать гостей. - USA Today [→](#)

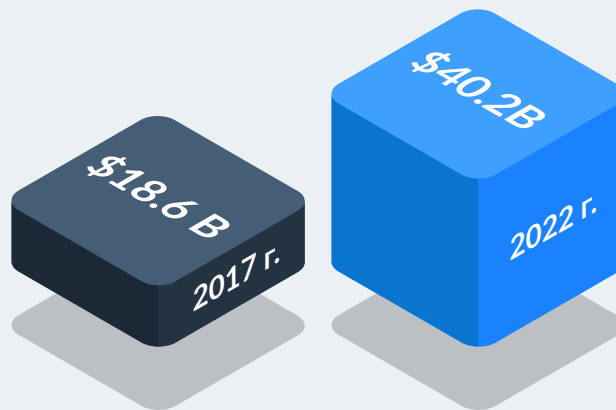
## НАСТАЛО ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Рынок готов к новой децентрализованной форме торговли. Мир переходит в экономику свободного заработка, где все большее количество людей предоставляют услуги в виде основного или дополнительного способа получения дохода. В 2010 году более 22 % совершеннолетнего населения США стали поставщиками услуг в модели экономики совместного потребления<sup>10</sup>. Эти поставщики получают значительную выгоду от открытой сети, которая не взимает чрезмерных сборов за транзакции и обслуживание.

Ожидается, что к 2025<sup>11</sup> году объем валовых заказов в рамках эксплуатации модели экономики совместного потребления превысит 335 миллиардов долларов. Также ожидается, что доходы платформ модели экономики совместного потребления (в основном, в виде сборов, взимаемых компаниями) в ближайшие пять лет превысят 40,2 миллиарда долларов<sup>12</sup>.

### ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ: РОСТ ДОХОДНОСТИ ПЛАТФОРМЫ

Прогнозируемый рост, согласно Juniper Research



<sup>10</sup> Опрос для TIME с участием 3 000 человек, проведенный Penn Schoen Berland в конце ноября, показал, что 22% совершеннолетних американцев, или 45 миллионов человек, уже предлагали товары или услуги в такой экономической системе. →

<sup>11</sup> По оценкам масштабы экономики совместного потребления вырастут с 14 миллиардов долларов в 2014 году до 335 миллиардов долларов США к 2025 году - Brookings Institution →

<sup>12</sup> Новое исследование, «Экономика совместного потребления: возможности, факторы позитивного и негативного воздействия, 2017-2022 гг.», прогнозирует, что экономика совместного потребления по показателю доходов платформ поднимется с 18,6 миллиарда долларов в 2017 году до 40,2 миллиарда долларов США в 2022 году. - Juniper Research →

Мир все увереннее движется от местной к глобальной системе торговли. Продавцы могут предоставлять услуги (а также продукцию и товары) клиентам по всему миру. В настоящее время пассажиры Lyft могут ездить на попутном такси Didi ChuXing (крупнейшая компания, предоставляющая услуги попутного такси в Китае) только благодаря тому, что оба игрока подписали договор о всестороннем партнерстве, подготовка которого заняла несколько месяцев, и привлекли многомиллионные долларовые вливания в обе компании со стороны общего инвестора. На глобальном, но открытом распределенном рынке заказчик сможет приобретать услуги у поставщиков без сложных операций, связанных с новыми счетами, обменом валют или договоров на предварительно оговоренных условиях.

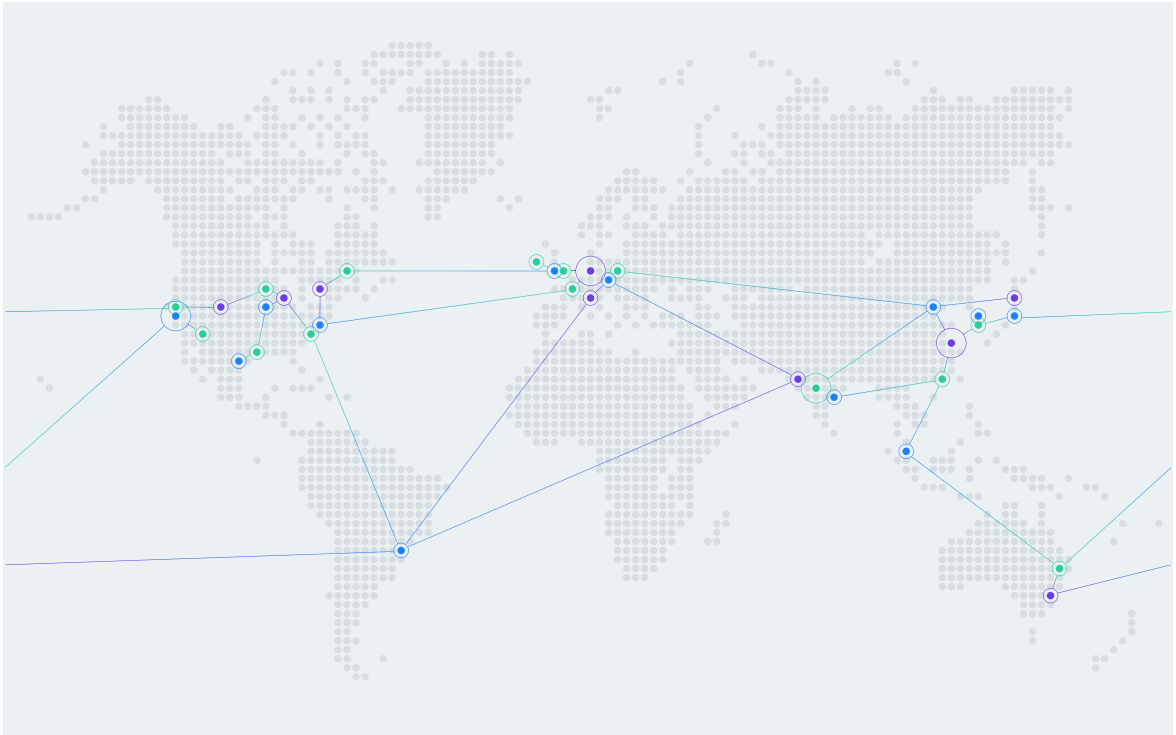
В то же время технология обеспечит поддержку крупномасштабной децентрализованной торговли.

После официального запуска Ethereum в июле 2015 года мир получил свой первый популярный блокчейн, поддерживающий смарт-контракты. Ethereum создал «программируемые деньги» и, что не менее важно, сформировал сообщество разработчиков, специалистов по пропагандированию и инвесторов, ориентированных на дальнейшее развитие стека технологий и бизнес-процессов.

Что касается хранения данных, здесь обороты набирает файловая система Interplanetary File System (IPFS), заявившая о себе как о распределенном репозитории данных для открытой стабильной сети. Важные инфраструктурные проекты, такие как uPort, и инициативы по «токенизации» автономных ресурсов, такие как Digix, используют IPFS для обслуживания как данных приложений, так и контента<sup>13</sup>. С запуском FileCoin с Proof-of-Replication (PoR) и Proof-of-Spacetime (PoSt) большие объемы данных могут храниться распределенным образом с минимальной потребностью в доверии, эффективность которого обеспечивается надлежащей стимулирующей моделью.

<sup>13</sup> Проекты, построенные на IPFS - IPFS github →





Мы считаем, что сейчас самое подходящее время для продвижения децентрализованных рыночных площадок экономики совместного потребления, которые дадут возможность воспользоваться растущим рынком и перспективными технологическими инновациями.



Платформа будет запущена с тремя основными компонентами для решения этих задач:

- Децентрализованное приложение Origin
- Слой совместных данных и стандарты Origin
- Фонд сообщества Origin

### Децентрализованное приложение Origin

Децентрализованное приложение Origin (DApp) - это продукт нашего потребительского рынка, который позволяет покупателям и продавцам в сети вести бизнес.

Пользователи смогут использовать Origin DApp при условии, что у них есть кошелек Ethereum, а также при условии, что при необходимости возможно проверить их идентификационные данные.

Продавцы смогут создавать объявления, определять доступность своих предложений и принимать платежи. Покупатели смогут просматривать и использовать для поиска полный список всех услуг, предлагаемых на рынке Origin, и, самое главное, приобретать услуги за токены Ether, ERC20 (в том числе, за токены Origin) и за официальную валюту.

Будучи надежным и полнофункциональным, Origin DApp станет простым клиентским решением, взаимодействующим с основным слоем данных Origin. Код внешнего интерфейса будет размещаться и распространяться в открытой сети IPFS.

Особо следует отметить, что приложением Origin DApp не будет и не должно быть единственным средством доступа к данным пользователей и транзакций. Наш код, протоколы и спецификации будут с открытым исходным кодом, и мы ожидаем и надеемся, что другие игроки/участники будут расширять этот код, добавляя свои собственные интерфейсные решения и возможности.

Таким образом, мы видим, что на данный момент Origin DApp является первым (и в настоящее время лучшим) способом использования данных Origin; в то же время, мы ожидаем, что для транзакций в сети будут создаваться другие сайты, мобильные приложения и даже API.

К примеру, Origin DApp будет основным средством для создания пользователями списков объявлений с последующей индексацией и возможностью поиска в глобальном массиве данных. Амбициозной целью Origin DApp является своеобразный «поиск Google» в сети Origin, естественно без централизации и Google.

В этой связи мы ожидаем новых и лучших пользовательских впечатлений, ориентированных на конкретные вертикали (например, совместное использование жилья - задачи) или регионы (например, Бразилия и Швейцария), которые могут скрывать дополнительный потенциал для пользовательских функций и локализации. Смежные приложения Origin DApp будут фильтровать определенные общие данные, имеющие отношение к конкретным рынкам. Профили пользователей Origin связывают ваш кошелек Ethereum с подтвержденным удостоверением личности и любой личной информацией, которую вы захотите раскрыть. Эти профили будут размещаться на IPFS и могут быть криптографически подписаны с использованием публично доступных подтверждаемых данных. Единый профиль пользователя может использоваться для всех сторонних приложений Origin DApp. С длинными списками пользовательских логинов и паролей для всех услуг на рынке будет покончено.

Еще одна аналогия между нашим интерфейсом и слоем данных Origin - преобладание нескольких клиентов Twitter в первые дни существования экосистемы (Tweetdeck - альтернативный браузер, Summize - поисковое решение). В отличие от Twitter, который позже закрыл многие полезные сторонние приложения на своей платформе, Origin не сможет помешать другим разработчикам создавать конкурирующие клиенты, привносящие новшества и формирующие лучший пользовательский опыт. На самом деле мы поощряем такое поведение, поскольку считаем, что оно будет расширять общую ценность сети для всех.

### **Слой совместных данных и стандарты Origin**

Слой совместных данных Origin открыт для всеобщего доступа. Данные пользователей и транзакций будут храниться в блокчейне Ethereum с IPFS (выбор нами технических средств разъяснен в нашей Технической документации). Это означает, что любая заинтересованная сторона может запросить в публичной сети блокчейна Ethereum и IPFS доступные в настоящее время объявления, историю предыдущих транзакций и данные репутации различных покупателей и продавцов экосистемы.

Речь, таким образом, идет о ряде преимуществ. Во-первых, массив данных является открытым и неизменным, что означает, что ему можно доверять без традиционного стороннего посредника, который берет свой «налог на доверие». Во-вторых, он выравнивает игровое поле и позволяет новым группам разработчиков, предпринимателей и организаций конкурировать друг с другом за общие данные, что, в конечном итоге, создает большую ценность для платформы.

Лучшим прецедентом этого является сам биткойн. Открытая неизменная история транзакций обусловила появление многих биткойн-бирж по всему миру. В настоящее время они конкурируют за клиентов и объемы торговли, при этом, ни одна из сторон не имеет возможности пользоваться частными данными. Будучи далекими от идеала, биржи начали конкурировать по уровню безопасности, пользовательскому опыту, маркетингу и сборам<sup>14</sup>. Общность усилий подтолкнула биткойн и криптовалюту неизмеримо дальше, чем если бы одна компания попыталась создать частную цифровую валюту и биржу.

Origin опубликует предлагаемый набор открытых стандартов, определяющих как публикуются и индексируются сервисы, и как пользователи осуществляют транзакции и развивают репутацию. Например, мы используем открытый источник JSONSchema<sup>15</sup> для определения и проверки наших моделей, применяемых для учетных записей, списков объявлений и транзакций. Мы хотим сделать так, чтобы третьи стороны могли создавать собственные категории продуктов, дополнительные атрибуты данных и т. д., расширяя эти стандарты.

Опять же, наша цель - сделать так, чтобы проблема создания правильной инфраструктуры, моделей данных, информационной архитектуры и т. д. для организации и потребления данных в рамках децентрализованной экономики совместного потребления, решалась коллективным разумом.

### Фонд сообщества Origin

В то время как DApp Origin и слой данных представляют собой инструменты оптимизации основополагающих продуктов и технологий организации рынков экономики совместного потребления, Фонд сообщества Origin ориентирован на решение проблем бизнеса, маркетинга и операций.

Для начала Фонд сообщества Origin сосредоточится на двух непростых направлениях - насыщение сети покупателями и продавцами и обеспечение необходимых систем страхования / арбитража для формирования доверия покупателей и продавцов.

Обе инициативы будут обсуждаться более подробно в разделе «Динамика рынка» этого документа.

<sup>14</sup> ... рассмотрим, как легко перейти от Poloniex к GDAX или к любой из десятков криптовалютных бирж и наоборот - во многом потому, что все они имеют равный и свободный доступ к базовым данным, транзакциям блокчейна. Речь идет о нескольких конкурирующих, невзаимодействующих сервисах, являющихся взаимозаменяемыми, благодаря созданию сервисов поверх одних и тех же открытых протоколов. Это заставляет рынок находить способы сокращения издержек, создания лучших продуктов и изобретать принципиально новые решения, чтобы добиться успеха. - Union Square Ventures →

<sup>15</sup> JSON Schema - это лексическая система, позволяющая комментировать и проверять документы JSON. - JSON Schema →

## ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Напомним, что на высшем уровне Origin DApp имеет ряд преимуществ по сравнению с существующими рынками экономики совместного потребления.

Первостепенное значение имеет ликвидация почти всех транзакционных сборов, связанных с заказами услуг между покупателями и поставщиками. В соответствии с феноменом Fat Protocol ценность сети, в основном, определяется ценностью слоя протокола<sup>16</sup> и в меньшей степени ценностью слоя приложений (в данном случае это сайты, которые, в частности, взимают плату). Наши инициативы и стимулы состоят в том, чтобы построить мощную экосистему покупателей и продавцов, поэтому Origin DApp не будет взимать стандартные транзакционные сборы. При совершении заказа коммерческие расходы будут складываться из платы за пользование сетью Ethereum и номинальных страховых взносов, которые будут распределяться в страховой и арбитражный пул (для предоставления средств в случае нанесения ущерба имуществу поставщика и / или в случае возникновения спорных ситуаций).

Обратите внимание, что мы будем учитывать алгоритмы взимания платы за транзакцию, используемые сторонним разработчиком DApp, в нашем коде. Мы хотим обеспечить другим командам возможность взимать плату (мы надеемся, что она будет значительно ниже, чем существующие комиссии действующих лиц централизованной модели), чтобы стимулировать их к созданию всевозможных многофункциональных специализированных решений на уровне данных Origin. В качестве примеров целесообразно снова упомянуть сайты со сложной вертикальной структурой (например, сайты поиска зооанья) и региональных игроков (например, прокат велосипедов в Боулдере, Колорадо), которые выиграют от дополнительных специализированных решений больше, чем от набора решений Origin DApp, предлагаемых по умолчанию.

Если вы хотите создать традиционную компанию, чтобы конкурировать в экономике совместного потребления, будьте готовы к тому, чтобы заниматься вопросами регулирования банковских формальностей для каждой страны и иметь дело со всеми применимыми финансовыми нормами. Эти формальности и нормы создают достаточно серьезный барьер для выхода большинства стартапов на международный уровень. Фактически, часто речь идет о региональных клонах, которым легче и быстрее начать работать на конкретных территориях, чем компании, которой принадлежит оригинальная идея. Вот тут то и нужно упомянуть криптовалюту, которая является глобальным явлением. Благодаря широкой доступности интернета, Origin будет немедленно доступен в любой стране мира при запуске компьютера. Мы рассматриваем это как значительное преимущество.

<sup>16</sup> Взаимосвязь между протоколами и приложениями обращена в стек приложений блокчейна. Ценность концентрируется на уровне общего протокола, и только ее часть распределяется вдоль уровня приложений. Это стек с «толстыми» протоколами и «тонкими» приложениями. - Union Square Ventures →

Другими преимуществами высокого уровня являются наличие встроенного механизма для стимулирования участников ранней экосистемы, которые владеют токенами Origin и применяют их для использования и продвижения сети. С самого начала мы думаем о правильных стимулах (в виде токенов Origin), чтобы предлагать покупателям и продавцам обычные действия пользователя, такие как создание объявлений, осуществление транзакций и написание отзывов. Мы особенно хотим вознаградить поведение, которое поощряет привлечение к платформе новых участников и создает на ней рыночную, эффективную и доверительную/безопасную инфраструктуру. Мы изложим это далее в нашем разделе о токенах Origin и Фонде сообщества.

После запуска платформа Origin уже никогда не сможет быть демонтирована или подвергнута цензуре. Данные будут полностью прозрачными, открытыми и доступными для всех участников экосистемы.

На более низком уровне Origin будет создавать и улучшать существующие парадигмы продуктов и пользовательские возможности. В частности, речь идет о следующих возможностях / решениях:

- Профили и данные пользователей
- Размещение объявлений о продаже товаров и "дробном" использовании ресурсов и услуг
- Возможность моментально конвертировать официальную валюту в токены Origin для использования в сети
- Депонирование средств с высвобождением после получения услуг или обмена товарами
- Настройка и просмотр данных в отношении доступности / планирование
- Репутация в отзывах и рейтингах
- Идентификация, с использованием Keybase, uPort или Civic
- Обмен сообщениями P2P (возможно, через Status или Keybase)
- Акции и скидочные коды
- Стимулы для привлечения

## TOKEN ORIGIN

Токен Origin является прикладным токеном, который выполняет множество задач для обеспечения нормального состояния и роста сети. Поскольку механика внедрения и стимулирования токена Origin технически сложна, чтобы получить более подробную информацию в этой связи, обратитесь к нашей Технической документации (Белой книге).

На высоком уровне собственный токен выполняет на платформе три ключевые функции: обеспечение безопасности и нормального состояния платформы через создание как положительных, так и отрицательных стимулов, управление сетью и упрощение процедур в рамках транзакций между покупателями и продавцами.

Токен Origin также будет использоваться для создания соответствующих положительных и отрицательных стимулов для контроля безопасности платформы, а также для ее роста. Платформа будет иметь контрстимулы к созданию спама, мошеннических списков и учетных записей. В этой связи участникам платформы будет предложено внести некоторое количество токенов, прежде чем предпринимать такие действия, как создание нового объявления («листинга») или профиля пользователя. Мы применяем механизм «Депозит-вызов-голос» (Deposit-Challenge-Vote), который побуждает пользователей отмечать подозрительный, возможно проблемный, контент перед тем, как предложить голосование по вызову в сообществе. Чтобы оспорить контент, критик контента подает жалобу и вносит эквивалентную сумму в токенах, равную сумме, внесенной лицом, первоначально его опубликовавшим. Победившая сторона определяется по количеству голосов пользователей в пользу или против каждой стороны. И победителю, и членам сообщества, голосующим за него, будет предоставлена доля конфискованных депозитов (взносов) от проигравшего. Таким образом, пользователям предоставляется стимул к модерированию/совершенствованию сети, поскольку им будет предоставлена доля конфискованных депозитов при выявлении мошеннического и спам-поведения; при этом, они же будут наказываться, если ложно оспаривают допустимые объявления или учетные записи.

С другой стороны, платформа также предложит позитивные стимулы для желаемого поведения. В этой связи используется бизнес-модель «лучше, чем бесплатный продукт» (better-than-free), которая стимулирует ранних пользователей к повышению ценности сети. Практика использования токенов Origin предусматривает алгоритм вознаграждения пользователей за привлечение, например, новых покупателей и продавцов. В другом сценарии разработчики смогут взимать плату с пользователей или членские взносы в токенах Origin за использование сторонних DApps со специальными функциями или пользовательскими надстройками.



Кроме того, токен Origin будет использоваться для управления основными решениями платформы. По мере созревания платформы сообщество должно будет принимать коллективные решения по усовершенствованию функций, обновлениям кодов и изменениям политики. Предложения по этим основным решениям будут вынесены на рассмотрение сообщества. Участникам сообщества будет программным путем предоставлено некоторое количество токенов одноразового использования (для предложений), эквивалентное количеству токенов Origin, которые они имеют при голосовании. Токены для предложений затем используются для голосования по предложениям.



Наконец, покупатели и продавцы могут по желанию обменять токены Origin во время покупки товаров и услуг. Хотя ожидается, что большинство транзакции будет реализовано с использованием Ether, платформа будет поддерживать другие токены ERC20, причем токены Origin, вероятно, будет наиболее популярными из них. Характерный пример: покупатель массажа по требованию переводит токен Origin на смарт-контракт заказа. Токен будет задепонирован до тех пор, пока массажист, поставщик услуги, не окажет запрашиваемую услугу. После этого токен будет выдан поставщику со смарт-контракта.

## Динамика рынка

### ФОНД СООБЩЕСТВА ORIGIN

Наша миссия - создать экономику совместного потребления без посредников, позволяя людям напрямую взаимодействовать друг с другом в распределенном режиме с минимально необходимым доверием.

В рамках процесса капитализации нашего проекта мы выделяем значительную часть средств в Фонд сообщества Origin. Фонд сообщества является подразделением Origin (потенциально выделяемым в некоммерческую организацию), целью которого является содействие долгосрочной поддержке и успеху проекта Origin. Фонд сообщества будет служить сообществу следующим образом:

- Управление проектами. В частности, принятие решений, голосование в сообществе и помощь в общем руководстве проекта.
- Инвестиционный комитет по вопросам грантов на развитие и предпринимательство
- Привлечение профилирующих разработчиков для анализа участия в виде продуктов с открытым исходным кодом
- Регулярный аудит, как финансовый, так и технический.

Фонд сообщества также обеспечивает сообществу дополнительные услуги с добавленной ценностью, такие как:

- Арбитражные услуги
- Управление страховыми пулами и обработка страховых требований
- Аутентификация в автономном режиме, в частности, проверка водительских прав или паспортов.

Такие услуги с добавленной ценностью будут предоставляться Фондом сообщества в контексте загрузки сети и решения ряда проблем, которые в настоящее время не решены с применением существующей технологии блокчейна.

## 03

Изначально кадры для оказания таких услуг с добавленной ценностью будут обеспечены Фондом сообщества, но наша цель состоит в том, чтобы в конечном итоге они комплектовались доверенными участниками нашего сообщества или полностью перешли на в большей степени распределенные решения.

Часть средств, собранных от предложения наших токенов, будет использована для финансирования создания Фонда сообщества и его операций в течение первых двух лет. Мы считаем, что Фонд сообщества будет играть решающую роль в долгосрочном успехе проекта.

## ЧЕРЕЗ БЕЗДНУ К ОСНОВНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ И ПРОДАВЦАМ

В то время, когда в 2017 году платформа Ethereum и производные проекты столкнулись с резким ростом интереса к себе, ростом инвестиций и активизацией участия сообщества в их работе, криптовалюта, блокчейн и другие децентрализованные технологии еще не попали в «мейнстрим».

Мы очень рады запуску Origin для ранних пользователей платформы Ethereum. Эти покупатели и продавцы, скорее всего, уже знакомы с покупкой / продажей криптовалют на биржах и / или уже пользовались криптовалютами для покупки своих первых товаров и услуг на платформе.

Тем не менее, наша долгосрочная миссия - сделать Origin и связанные с ним проекты доступными и широко используемыми повседневными потребителями, которые не находятся на переднем крае внедрения новых технологий. Как создатели прогрессивной технологии и новаторы в данном сегменте мы должны отдавать себе отчет в том, что, хотя децентрализованные технологии создают преимущества, они также предполагают новую специфику отношений между пользователями. Например, точечные проблемы безопасности и управления учетными записями, которые могут отпугнуть основных пользователей. Кроме того, требование об использовании криптовалютных токенов и управлении кошельками может негативно сказаться на первоначальном принятии платформы пользователями.

В контексте планирования широкого применения Origin в будущем наша команда уже думает о способах развития технологии и продукта с уровня ранней платформы до уровня «мейнстрима».

Некоторые из наших среднесрочных планов предусматривают:

- Выделение слоя кошелька Ethereum с более удобными учетными записями. Многие пользователи предпочтут зарегистрироваться на «традиционном» веб-сайте, который затем управляет закрытыми ключами кошелька и другой информацией об учетной записи. Мы представляем, что выделением такого слоя для определенного контингента пользователей займется либо Фонд сообщества Origin, либо сторонняя команда. Поскольку результирующее приложение будет централизованным, оно будет служить пользователям хорошим проводником от знакомых парадигм до реально децентрализованной рыночной среды.
- Обеспечение стабильности цен на товары и услуги, представляемые на платформе Origin. Основные покупатели и продавцы захотят совершать сделки со стабильными, знакомыми валютами. С этой целью после запуска начальной платформы мы будем стремиться внедрить функцию оценки товаров и услуг в официальных валютах и гарантировать «замороженные» цены, даже если конечные транзакции на блокчейне будут осуществляться в Ether или в других криптовалютах.

## СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ РЫНКАМИ НА БАЗЕ БЛОКЧЕЙНА

Несмотря на некоторые ранние «намёки» на рынки на базе криптовалют, эти проекты напрямую не ориентированы на экономику совместного применения.

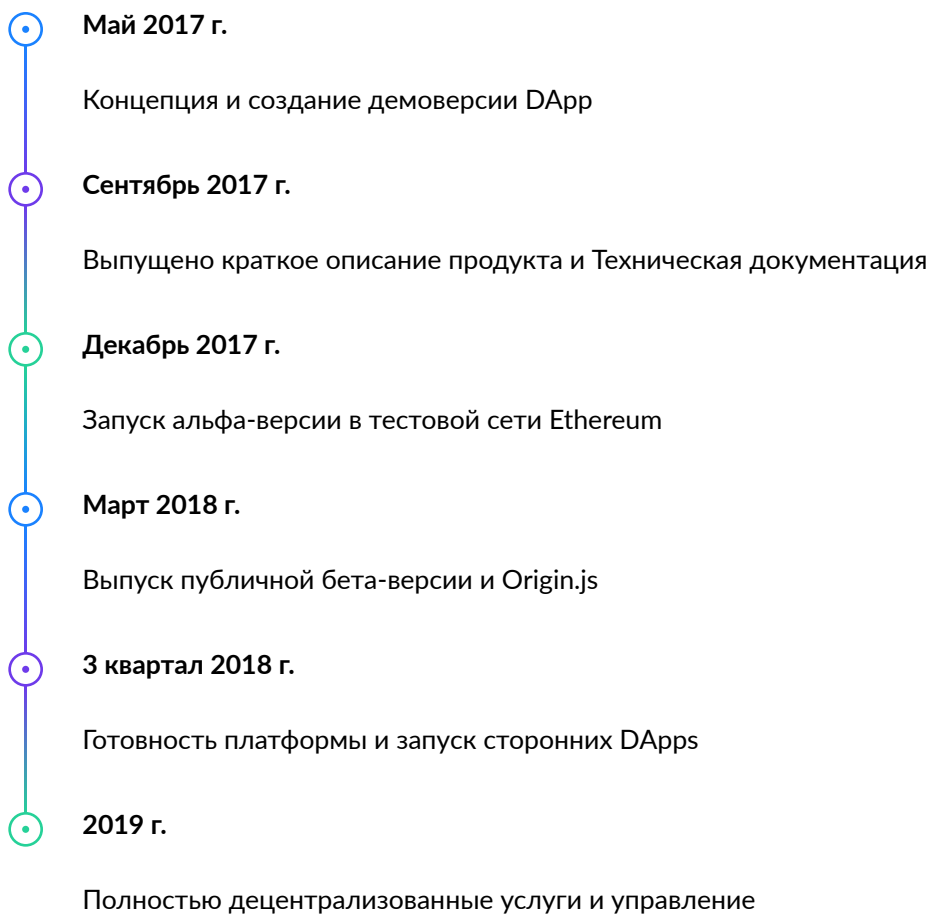
### **Openbazaar**

Созданная в 2015 году, платформа предлагает децентрализованные онлайн-магазины. Без концепции дробного владения. Требуется программное обеспечение, устанавливаемое на настольном компьютере. Без стимулов для сообщества

### **District0x**

Недавно запущенный проект, который ориентирован на управление рыночными организациями. Без эффектов сети совместного использования. Без концепции дробного владения.

## Дорожная карта и этапы



## Команда

### УЧРЕДИТЕЛИ



#### Мэттью Лиу (Matthew Liu)

Мэттью Лиу является соучредителем Origin, опытным архитектором продуктов и бизнеса, а также инженером-разработчиком решений полного цикла (со стороны как сервера, так и клиента). Он обратил серьезное внимание на криптовалюту после инвестирования в коллективные продажи (краудселлинг) на Ethereum и с тех пор инвестирует в проекты на основе блокчейна и токен-проекты.

Лиу был третьим менеджером производства / 25-м сотрудником на YouTube (приобретенным Google) и был одним из основателей группы монетизации YouTube, которая в конечном итоге построила многомиллиардный рекламный бизнес.

Позже он работал вице-президентом по производству в Qwiki (приобретенным Yahoo) и вице-президентом по производству в Vonobos (приобретенным Walmart). В течение последних двух лет Лиу и Фрейзер создали несколько прибыльных самостоятельных интернет-компаний, работающих в области маркетинга развития и зон персональных финансов.

В 2014 году, будучи генеральным директором Unicycle Labs, Лиу создал инструмент сравнения услуг попутного такси в режиме реального времени, который был широко принят; после этого он получил требование от Uber о прекращении и невозобновлении деятельности в связи с раскрытием их данных и использованием их торговых марок. Это было одним из его первых впечатлений от борьбы за открытые данные, прозрачность цен и справедливые потребительские практики в экономике совместного потребления.



### **Джошуа Фрейзер (Joshua Fraser)**

Джошуа Фрейзер является соучредителем Origin; он является серийным предпринимателем и опытным техническим руководителем. Заработав свой первый биткойн в 2010 году, на сегодняшний день является активным членом сообщества криптовалютных систем. Он внес свой вклад в развитие и возглавил несколько проектов по созданию продуктов с открытым исходным кодом и разработки ряда инновационных протоколов, таких как PubSubHubbub.

Ранее он был основателем и техническим директором Eventvue (социальные сети и мероприятия) и Forage / Din (комплекты здоровой и изысканной пищи). Фрейзер также был учредителем и генеральным директором Torbit, где, прежде чем продать компанию Walmart Labs, он приобрел опыт в таких вопросах, как сетевая инфраструктура, эффективность сетей и безопасность в Интернете.

Вместе с Лиу Фрейзер основал несколько самостоятельных предприятий, все из которых являются прибыльными и все еще работают сегодня под управлением привлеченных команд. Будучи бывшим хозяином сдаваемого на Airbnb жилья, он на себе испытал недостатки наличия посредников на рынке (большие комиссионные, произвольные правила и государственное регулирование).



## НАША КОМАНДА



**Стэн Джеймс**  
(Stan James)

Главный инженер



**Эндрю Хайд**  
(Andrew Hyde)

Община



**Коулмэн Мейхер**  
(Coleman Maher)

Партнерство



**Джон Харти**  
(Jon Hearty)

Бизнес-развитие



**Ори Джаймон**  
(Aure Gimon)

Дизайн продукции



**Дерек Кэн (Derek Kan)**

Пропагандирование



**Сорин Шах**  
(Saureen Shah)

Инженер/

Бизнес-развитие



**Райен Ангилли**  
(Ryan Angilly)

Инженер



**Дэниэл Фон Фанге**  
(Daniel Von Fange)

Инженер



**Эддитсон Хейгель**  
(Addison Huegel)

Консультант/связи  
с общественностью



**Цинь Йенг**  
(Zing Yang)

Консультант/  
Бизнес-операции



**Мелоди Хе**  
(Melody He)

Консультант/  
Бизнес-развитие



## Резюме

В течение последних двух десятилетий интернет-рынки изменили практику "увязывания" покупателей и продавцов, создавая новые возможности для обмена товарами и услугами. Тем не менее, эти рынки всегда управляются централизованными компаниями, которые поддерживают свои индивидуальные монополистические права на данные, транзакции, другие сборы за услуги, и, в конечном счете, на выбор пользователей. С блокчейном и другими распределенными технологиями, которые начинают проникать в мейнстрим, мир переходит на новый уровень децентрализованной торговли.

Origin ориентирован на изменения и инновации в экономике совместного потребления. Мы приветствуем возможность сокращения комиссий, наращивания инноваций, «высвобождения» данных о клиентах и транзакциях, а также снижения уровня цензуры и ненужного регулирования. Даже если вы полностью удовлетворены централизованными поставщиками сегодня, что вы будете делать тогда, когда эти монополии перестанут быть столь доброжелательными? Мы надеемся, что вы согласны с тем, что будущее, в котором наш мир защищен от олигархов и тиранов, является стоящим делом.

Мы строим платформу, которая приглашает другие заинтересованные стороны, включая разработчиков и предпринимателей, к созданию такой технологии и формирования сообщества с нами, где все мы будем работать над экономической моделью завтрашнего дня. Мы надеемся, что вы присоединитесь к нам в этом увлекательном путешествии.