出EVM侧链、做稳定币、重金收购托管机构 Ripple不是只会卖币了？

Jessy，本站

Ripple计划在2025年推出XRPL EVM侧链。同时，其推出的美元稳定币也处于内测阶段了。

侧链的推出是为了搭建Ripple的生态。这个成立于2012年，专做支付的项目，也要下场做生态了，不过在链上生态方面，和传统的币圈公链不同，Ripple大致会把业务集中于RWA。

XRPL是Ripple做的公链，项目于2012年启动，目前，其TVL总价值近1500万美元，在所有公链中排名78。这些年，Ripple虽然市值一直稳居前十，但在行业内已经不再有太大的影响力了。最近几年，其引发行业关注的大事件还是其被SEC起诉。2023年7月，该案才算是落下了帷幕，其代币XRP并未被认定为证券。

按照其官方的规划，目前Ripple有三大业务版块：支付、稳定币、托管。这其实是十分贴合传统金融的业务定位，也是这这几年加密行业合规发展的一条主线。

Ripple的这些业务做得如何了？Ripple本身到底在靠啥挣钱，真的只是外界所说的卖币过活？

## 支付不挣钱，只能靠卖币挣钱

Ripple在2012年成立之初的愿景是成为金融机构用来解决全球跨境支付的“中间桥接货币”，以构建转账更便捷、成本更低廉的全球支付网络，其主要合作对象是各国的传统金融机构。

风头最盛之时，是2018年，XRP市值一度逼近到了 1500 亿美元左右，再次超越以太坊，市值位居比特币之后。

瑞波的前身是一家在2004年成立的支付公司RipplePay，其目标是建立一个能够取代银行金融体系的点对点支付网络，在瑞波最初的产品体系中，一共有三大产品，xCurrent、ODL 跨境支付平台和xVia。xCurrent是瑞波的旗舰产品，主要为银行与银行之间提供跨境交易，不过该服务用不到XRP，唯一能用到XRP的产品是OLD，模式为支付方先将支付款项换成XRP，发送给收款方的银行，银行将收到的XRP转换成对应的货币，再支付给对应的收款方。在这种场景下，XRP成为了资金转换的媒介，但银行们并不喜欢这个产品，如果XRP价格波动大，会造成汇兑损失。xVia 则是使用 Ripple 网络服务的标准化API接口，用户可以通过此接口直接使用以上两种功能，被称为Ripple 产品生态系统的最后一个阶段。

Ripple 高级副总裁 Marcus Treacher 曾在一次采访中表示，在 Ripple 的客户群中，有一半是银行，另一半是金融科技支付提供商。银行中又有25%是真正的大银行，如东京银行、三菱银行、桑坦德银行和渣打银行。银行和支付公司最容易接受的就是汇款。

但事实上，Ripple的许多知名合作伙伴关系都失败了。如欧盟最大的银行之一桑坦德银行 (Santander) 在意识到使用 XRP 无法满足其客户的需求后，将 Ripple 冻结。由于跨境 XRP 支付相关成本不断增加，MoneyGram与Ripple也结束了合作。



Ripple官网列出的部分合作伙伴

Ripple本身面对的基本都是机构客户，Ripple 过去声称，其拥有来自 40 多个国家的中央银行和金融机构的 200 多个客户。 但通常情况下，除了最初有宣布公司将使用XRP进行跨境服务，很少有迹象表明 Ripple 的金融服务实际使用的频率。Ripple本身这些业务的盈利情况如何？其并未对外披露。

况且就算是支付业务本身，其实也挣不了多少钱。真正挣钱的业务则是卖XRP代币。而XRP本身没有价值，靠Ripple公司为它背书，XRP对Ripple公司的业务没有多大的帮助，甚至根本用不上它。

XRP发行于2013年3月，于2014年4月开始交易，初始发行总量为1000亿枚。

最初在代币分配上，就把20%的代币分配给了创始团队，2018年1月，XRP的价格飙升50000%正处于巅峰状态，此时持有52亿XRP的Ripple创始人Chris Larsen，以80亿美元的身价成为首位上榜胡润富豪榜的加密货币富豪，福布斯认为他是区块链行业最富有的人。

而更多的代币，则是在Ripple公司手中。梳理Ripple近一年对外披露的记录报告也会发现，每个季度，Ripple公司都在出售XRP。

Ripple持有的XRP分为两部分，一部分就在其钱包中，另一部分则是在账本托管。截至到2024年3月底，这两部分的总量450亿，占据XRP发行总量的45%。

2023 年 3 月 31 日RIPPLE 钱包中直接持有的 XRP 总量为：5,506,585,918，而在2024 年 3 月 31 日

Ripple 钱包中直接持有的 XRP 总量：4,836,166,156。

另一类放在XRP账本托管的XRP，这些锁定的XRP在未来会逐月释放，而释放的这一部分，XRP会把其出售给企业。

2023 年 3月 31日，账本托管的 XRP 总量：42,800,000,013

，2024 年 3 月 31 日，账本托管的 XRP 总量：40,100,000,005。

目前，也就是说在一年的时间内，Ripple抛售了将近34亿枚XRP，占XRP发行总量的3.4%，按照0.5美元的价格估算，一年时间其就通过出售XRP套现17亿美元。

做支付不成功，但是卖币就能让Ripple挣得盆满钵满。

## Ripple，一直传统金融的味很重

虽然XRP在Ripple生态中基本没有什么用处，但是近两年，Ripple确实在积极探索XRPL生态的发展。

2024年，Ripple开始在 XRP Ledger (XRPL) 和以太坊主网上对 Ripple USD (RLUSD) 进行 Beta 测试，据悉Ripple USD 将 100% 由美元存款、短期美国政府国债和其他现金等价物支持。这些储备资产将由第三方会计师事务所审计。Ripple首席技术官David Schwartz表示，即将推出的稳定币RLUSD最初仅面向机构开放。

不仅如此，Ripple还在拓展XRP账本的可编程性，在 XRP 账本主网上引入原生智能合约功能（目前处于研究阶段），XRPL EVM 侧链也很快将上线，该网络建成之后，Ripple将把DeFi和RWA引入Ripple生态。

英国金融行为监管局监管的数字资产交易所、经纪商和托管人 Archax 就宣布，预计将在未来一年将数亿美元的代币化 RWA 引入 XRPL。

DeFi，RWA这两者是传统金融布局Web3的两大抓手，缺一不可，现实资产上链之后，再在区块链上进行各种质押、借贷等等的行为。

稳定币确实是目前行业内十分稳健且挣钱的生意，泰达2023年的收入超过了贝莱德。目前也有越来越多的机构在入局稳定币的生意，瑞波此次在XRPL链上发布自己的稳定币，也只是在顺应这一趋势。

Ripple并不是一家在区块链行业有创新和引领行业的机构，其靠着卖XRP就可以活得很好。目前做EVM侧链，还是做稳定币，其实和币圈的机构对比来说，是晚了很多的。反倒是跟传统金融机构的节奏一致，Ripple确实也是稳扎稳打在发展项目，只是很慢，很晚。根据其对外披露，其今年才为DEX添加了AMM功能。

从这些布局的方向和速度也能很明显地看出，Ripple不打算做原生币圈公链要做的事情。其资源在传统金融方面，其服务的对象也主要是企业客户，除了稳定币，支付，其还有托管业务，这也是其接下来发展的重要。该业务主要就是为传统银行提供加密托管的服务。

Ripple于2023年收购的Metaco 平台就是专门做托管业务的，今年，BCB 将其托管业务迁移到了Metaco 平台。目前，还有德国最大的银行之一DZ Bank的加密托管业务也使用了Ripple的服务。对于Ripple来说，收购Metaco正是其看中了接下来许多传统的银行都会推出加密业务，Ripple看中了机构加密货币托管行业未来的发展潜力。

今年，Ripple还收购了加密货币信托公司Standard Custody&Trust，Standard Custody&Trust作为一家美国的加密货币信托公司，将为Ripple提供更多的资产托管和结算服务。

这件事另一大意义则是在于，虽然Ripple因陷入与美国SEC的诉讼风波，长期将拓展海外市场视为首要任务，如除了在新加坡设立亚太区总部、持有当地支付牌照，还曾一度考虑过要在美国以外的市场进行IPO，目前Ripple的业务超90%都在美国之外。但在去年和SEC的官司终于有了一个终局，XRP没有被认定为证券后，Ripple再次把目光投回了美国市场。这一收购或许预示着，Ripple接下来仍旧会发大力在美国市场之上。

Standard Custody&Trust Co.在纽约持有的执照将允许Ripple为金融公司提供资产代币化、加密货币托管和结算等更多元化的服务，让Ripple所涵盖的业务范围不再仅止于支付网络。据悉，目前Ripple还在正寻求在美国获得汇款许可。

Ripple在今年的这些重点布局，都能看到，其仍旧是要做的是传统金融向Web3转型的业务，这对比与传统币圈的玩法，更稳健，也更合规。十年前，Ripple做这事，是不合时宜的。但目前，这已经成了行业的大势，或许Ripple这次是明智的，只是XRP代币本身，在Ripple的这个发展方向上，几乎没有什么作用了。