

2011年4月18日瑞波币开始发行，算是一个发展比较早的老币，当初的发行价格为0.005874美元，现在瑞波币投资回报率已经达到了13241%，成为了一个主流币，并且还收获了236.26万粉丝。瑞波币项目或许是一部分人眼里的后来者，但事实上，Ripple项目的起源最早可以追溯到2004年，相比之下瑞波项目要比BTC发展起步更早。虽然瑞波币发展的不错，但币圈中的新手投资者还不太清楚瑞波币是什么？下面C18快讯小编就带大家快速了解XRP/瑞波币。

据调查，瑞波币是一个货币，2004年，Ryan Fugger就推出了Ripple的第一个实现版本。它的目标是构建一个去中心化的、准许任何人创建自家货币的虚拟货币系统。Ripple网络中的金钱都用“债务”表示，所有交易均表现为帐务余额的变化。

它的运作方式类似于银行的清算系统：在进行跨行汇款时，银行间款项的实际结转会被尽可能延后到夜晚，此时银行计算它与其它银行的应结款项。有可能来自某个银行的待转入款正好与它要转给该银行的待转出款相抵，这样它实际上不需要转出、转入任何款项；即使不能完全相抵，它实际结转的金额一般也会远小于客户的电汇金额之和。

Ripple项目的初衷就是要建立一个分布式的P2P清算网络：每个人都是自己的银行，可以签发、接受借贷，同时又作为借贷通道(例如A想向B借钱，他们互不认识，却正好都认识C，那么C就可以作为A、B的通道，C先向B借钱，然后再把钱借给A，间接实现A向B借钱)。

该项目几乎依靠Ryan Fugger一个人的力量支撑下来，并获得了一定的成功。但Ripple的用户一直不多，仅流行于若干个孤立的小圈子，原因很简单：Ripple的设计思路基于熟人关系和信任链，一个人要使用Ripple网络进行汇款或借贷，前提是在网络中已经存在他的朋友，否则无法在该用户与其它用户之间建立信任链。

瑞波币能让小型企业在几秒钟内就能收到客户的汇款，不管这个客户在地球上的什么位置。如今，Ripple只需3天就能完成从消费者的信用卡到一家小型企业的银行账户头的转账过程。这种迅速到款的特性对管理企业的每日现金流有很大帮助。

由于Ripple的转账手续费低到可以忽略不计，为了保证竞争力，信用卡公司将有很大可能降低它们的转账手续费，从而使得小型公司在这方面的支出相应减少。信用卡交易费对现在的小型企业来说极不合理。大型企业可以得到更多的优惠，小型企业却难以享受同等的待遇。

如果你拥有的是一家海外业务量较大的小公司，Ripple会给你提供很大的帮助。它能让你仅花5天就能成功转账至国外，且平均每次只需缴纳7%的手续费。Ripple的

交易确认时间仅为3-5秒，而且外汇兑换手续费极少，甚至为零。

上述内容为大家介绍了瑞波币是什么？这个问题，瑞波币是开源系统，而且更近似于是一种公用资源，Ripple Labs并不拥有它，也没有控制它。不过，为了便于操作，该公司确实创造出了瑞波币(XRP)这种Ripple系统独有的加密货币(或称“密码货币”)。在华尔街，人们可以将瑞波币兑换成其他货币并变现，这为市场确定瑞波币的汇率提供了便利，但如果投资者对瑞波币不是很了解的话，那么就建议大家不要冲动投资瑞波币，还是先掌握整体项目比较关键。