

模式2

局部取代《跨業種簡化交易，像揪團打小聯盟

文●蔡靚萱 攝影●郭涵鈴

# 砍200次文件旅行！

## 全球航運王可省15%成本

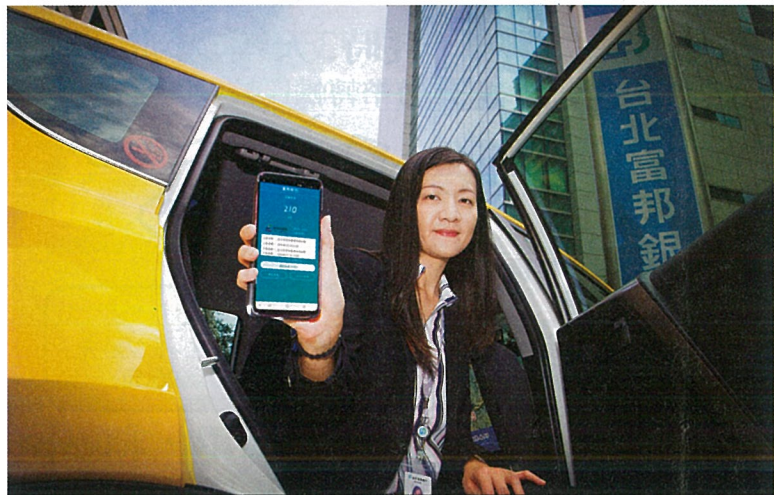
### 富

邦金控科技應用部副部長李依珊打開公司專用手機App，叫輛台灣大車隊計程車，整個叫車、搭車過程，跟其他App叫車沒什麼不同；但這花了半年開發的區塊鏈應用，打通富邦與大車隊間驗證無誤的搭車資訊傳輸管道，簡化富邦旗下各子公司的計程車資報帳流程。

這是目前最多業者布局的區塊鏈應用——「局部取代」模式。從第一階段的「單一功能」，進階到第二階段，就像幼兒從會坐，到會爬。

小型合作，如電子病歷、保險自動理賠

在哈佛商學院企管教授顏西提 (Marco Iansiti) 的分類中，這階段採用的技術、應用的方式，比第一階段稍微新穎，參與者



### 搭車洽公，不再逐一報帳

富邦員工用App搭小黃，下車免付錢、回公司免報帳，是用區塊鏈節省文書成本的典型案例。

則不用太多。常見做法是在較先進的應用上組「小聯盟」，打造跨業合作的區域專用區塊鏈網絡，由於少數幾家業者攜手就能推動，協調起來沒那麼複雜。例如，全球最大航運業者、丹麥的快桅公司 (Maersk)，與IBM合作，號召其他航商一起加入，打造簡化海運文件傳輸流程的平台。另外，由德國安聯 (Allianz)、瑞士再保 (Swiss Re) 等大型保險集團合作發起的B3聯盟，讓保險公司能在區塊鏈上協作測試。在台灣，有中國信託與陽明海運攜手，為奇美實業試驗以區塊鏈優化國際貿易流程；北醫攜手本土新創公司DTCO共建區塊鏈電子病歷平台、開發醫療保險自動理賠功能，也吸引國泰、富邦、

南山等大型人壽業者加入。

顏西提分析，這類應用往往在短時間就能看到明顯成效，只須與少數幾個信任的對象合作，設置專屬區塊鏈網絡，就能大幅降低交易或流程成本，現階段已經越來越普及。

IBM全球區塊鏈實驗室總監戈爾 (Nitin Gaur) 舉快桅合作案為例，從肯亞用貨櫃船運送酪梨到荷蘭，中間須與超過三十個單位打交道，經過兩百多次文件交換環節，所接觸的經手人至少一百名。快桅把流程走一遭後赫然發現，一個貨櫃海運成本約兩千美元，文書成本就占了高達三百美元！現在兩大業者正合力一一打通這兩百多個環節，企圖幫海運業者省下這可觀的一五%成本。

研發人員不只IT，更需要業務參與

但，切入這階段應用，須留意三大關鍵。

關鍵一，一定要有業務部門參與設計。目前IBM是超過四成企業的合作首選，穩居全球區塊鏈技術提供商龍頭，已經在

### 富邦員工搭小黃，每月報帳作業8千次變1次

——富邦金區塊鏈計程車報帳系統使用前後



計畫)，我都建議一定要有業務加入。」戈爾說。

關鍵二，要有真正了解流程的人參與設計。李依珊在參與開發富邦與大車隊合作案時發現，過程上，光理解技術遠遠不夠，尤其此區塊鏈App牽涉帳務與支付，一定要有懂金融服務的人加入，才能設計出可行性夠高的介面。區塊鏈大大解放了原有流程的各個關卡，卡關的反而不是設計團隊的腦袋，多到外面觀摩別人怎麼做，可降低學習曲線。

關鍵三，先從簡單的支付場景試做。金控業切入區塊鏈，當然不是只為了開發計程車報帳系統，李依珊不諱言，是為了進入監理沙盒，試驗銀行間轉帳、提款、清算等業務。當大環境急不得時，先藉由車資報帳App，驗證區塊鏈做為跨公司支付的場景；除了計程車，富邦員工餐廳也加入計畫，逐步將跨產業夥伴納入。

就像網路興起初期，底層協定TCP/IP一開始只用於組成企業內、產業內的小型網絡，當先行者開始將網絡擴大，把小聯盟裡採用的軟硬體、服務串成公用網絡，過程中開發出的工具與商業軟體，將成為下一階段爆炸性成長的重要養分。