

## 【觀點評析-黃敬翔】 臉書大撒幣

關鍵字：Facebook、區塊鏈、加密貨幣、支付

日期：2019.7.15



發幣有什麼了不起，為什麼臉書發幣各國政府都要出來講個幾句話，以免臉書把他們當塑膠。到底臉書 Libra 是何方神聖，一發表就引來區塊鏈社群表達無法完全認可這是區塊鏈專案，各國政府金融相關機構與監管單位紛紛否定此一金流模式，央行也說這不能當貨幣。過去幾年已經玩爛的老梗，臉書的新瓶裝舊酒，打的是什麼主意？

### 一、什麼是 Libra

6月18日，臉書創辦人 Mark Zuckerberg 親自公布了 Libra 計畫白皮書，這家坐擁逾 20 億使用者的全球社交龍頭，計劃於 2020 年上半年推出 Libra。Libra 計畫將由總部設立於日內瓦的非營利機構 Libra Association 負責監督，而臉書與其他 27 個單位將成為 Libra 的創始成員，預計未來將擴編至 100 位成員。

Libra 計畫到底想做些什麼？簡單來說，**Libra 計畫將藉由區塊鏈的相關技術，打造提供全球資金流動服務的基礎架構**。許多評論指出，這就類似微信支付，但差別在於，Libra 計畫是一個跨國性、非中心化以及脫離傳統金融組織的新興模式。對區塊鏈稍有涉略的朋友自然就能理解這樣的模式運作原理，雖然仍被許多業界人士以及區塊鏈技術研發者批評不夠去中心化、不是真的區塊鏈等，但不可諱言，臉書推出的 Libra 計畫的確再度炒起了大眾對區塊鏈發展的關注。

這個專案可是師出有名，在白皮書表明了，Libra 打著**建立一套簡單的、無國界的貨幣以及**

為數十億人服務的金融基礎設施的大旗，雖然這幾年許多以區塊鏈技術規劃發展支付、匯款或交易等功能的專案，提出的概念以及理想與 Libra 專案相去不遠，但人帥真好人醜吃草，臉書可非默默無名等閒之輩，論原始客戶群、論合作夥伴、論市場地位等，大喊我要打十個都沒問題，只能說過去已提出類似概念的跟未來還想走同樣套路的朋友，「念在你有創意夠噱頭，還有五分鐘再做一個吧。」

然而事情當然沒有那麼簡單，又是跨國、又是略過金融機構，加上臉書過去的不良紀錄，自然引起多國政府單位的疑慮甚至反彈，當然也有許多國家樂觀其成，但語帶保留的說需要臉書(或 Libra Association)提供更多的資訊。此專案若成行自然撼動到許多監管上、法律上甚至利益上的相關單位以及現行運作機制，多數的業界專家認為，要達到白皮書提到的願景，還得過五關斬六將，可不是輕鬆愜意就能達成。

## 二、各國為何跳腳

貨幣是一種媒介，它可以是任何形式，只要交易的雙方同意，那麼它就可以是貨幣。其實，這就是一種共識，只不過大家現在習慣了由國家發行貨幣，才會以臉書(或 Libra Association)無法發行貨幣的概念來思考，不見諸多國家過度印鈔造成惡性通膨，這些貨幣形同廢紙或難以使用，即使是國家發行，失去人們對它的共識，它就僅有貨幣之名而無貨幣之實。貨幣的客觀評論以及教條式的描述，多數會提到貨幣必須滿足三個條件，分別是計價的單位、交易的媒介以及具備價值儲存的功能，然而不要忘記了，這世界是先有貨幣這種中介的實作，經由時間的洗滌後才出現人們對於貨幣的定義，因此無須過度侷限對於貨幣的認知，只要大家願意用、好流通，就有機會成為貨幣。

因此，藉由上述的說明，不難想像對於臉書搞出 Libra 這種交易系統的概念，各國政府反彈會如此之大了，臉書挾帶數億跨國使用者，可以合理猜測要形成共識的可能性比區塊鏈元老比特幣大得多了。在早期操作上，手段差一點的，就如當年的 Facebook Credits，強迫與臉書相關應用程式服務供應商都得透過 Facebook Credits 收費。手段中階一些，就如同現在許多數位支付工具，以優惠框住用戶，讓使用習慣成自然，而現在的發展方式，可能全都用上，加上洋洋灑灑的創始成員名單，除了臉書本身外，如支付業 Mastercard、PayPal、PayU、Stripe、Visa；各式服務平台企業 Booking Holdings、eBay、Farfetch、Lyft、MercadoPago、Spotify AB、Uber Technologies, Inc；電信業 Iliad、Vodafone Group 等這些已經確認是創始會員的單位，所涵蓋的服務範圍五花八門，若這些服務的金流都經由 Libra，對世界的影響不容小覷，Libra 可能達成的流動性超乎想像。

此外，Libra 的運作模式很可能讓現行的監管方式難以介入，畢竟當前世界的資金流動方式，皆透過大大小小的金融機構維護與運作，換言之，這些大小金融機構就是資金流動需經過的關卡，除了提供服務外，自然也成為承載相關資訊的單位，然而 Libra 這類加密貨幣模式，直接挑戰了現行諸多法律與規範，資金點對點的流通，勢必要研擬出有別於現行的金融監管機制，成本之高可以想像，更別提上述的關卡是要付「過路費」的，利益的糾葛，豈是三言兩語可以解決。

## 三、新創如何看待 Libra

近年來許多新創企業選擇區塊鏈技術作為創業的技術起點，雖然構想以及應用場景百花齊放，但股權獲投以及 ICO 的趨勢明顯與比特幣等幣價高度連動，這代表著這些企業能獲得資金，

較大的理由來自於投資人的「FOMO(fear of missing out)」以及對於 ICO 的投機，隨著比特幣 2018 年至 2019 年初的下跌，應該有足夠的時間讓市場與投資人沉澱思緒以及思考真正的未來，將來的區塊鏈專案不能再是打哈哈，回歸到過去對於一個專案的要求，腳踏實地才是硬道理。藉著這波臉書再次帶動一般民眾對於區塊鏈的關心熱度，建議創業者除了持續觀察 Libra 的發展是否會帶動出新的需求，也可思考若有機會加入這個生態系中，可扮演的角色是什麼，如何透過這個角色獲利。當然，Libra 的發展以及宣傳方式也可視為一個很好的臨摹對象。

區塊鏈技術只是工具，若提不出要用此技術解決何種問題，所謂的願景都只是空泛無義字句的堆砌，此外，當解決的問題標的並非技術本身，可能是某個商業或生產流程，碰觸到許多現今已存在的企業或服務提供者，若無法先找到這類企業或服務提供者做為合作夥伴，那也得說明為什麼大家會願意使用你所提供的工具。在過去觀察的案例中，許多區塊鏈方案都只提到自己的技術多行、速度多快、架構多完美、可以放上鏈的資訊千奇百怪等等，然而都無法有效提出，為什麼得使用你的技術，並不是同時推出個代幣用所謂代幣經濟就能解決。激勵機制也不是寫寫分配率跟預期報酬率就能交差了事，因為這些都仍是建構在這些資訊的創造者、這些數位資產的擁有者、這些服務的需求者，真真切切地願意使用你的技術，同時可從中降低成本或牟利，否則，再完美的白皮書、再漂亮的願景描述，都只是畫大餅而已。

而臉書這次示範了一次漂亮的發幣起手式，除了自身就擁有潛在客群外，也直接挑明哪些合作企業參與，這都是這個專案讓人感到有機會的契機，此外，雖然實際運作的細節仍不夠清楚，但應用場景也不誇大，臉書本身的業務範圍加上其他創始成員的服務範疇，與這個應用場景的結合合情合理，最後加上各國政府被觸動到神經的反應，無疑幫臉書打了一波認證廣告。雖然臉書本身的名氣對 Libra 計畫具備加乘效果，但相較於許多打著運用區塊鏈技術，但應用場景、客群、目標等都不知所云的計畫，Libra 計畫看起來可是快活多了。

#### 四、結語

Libra 的進程延後、被迫調整架構、配合各國法規，最後難以達到白皮書中的讓所有人都能近乎無限制的使用，應該是目前最有可能發展的路徑。理想很豐腴，現實很骨感，畢竟在商言商，Libra 計畫也不是做身體健康的，在臉書成長進入瓶頸的當下，找出新的突破口與獲利模式，才是臉書心中真正的盤算。

然而無論如何，Libra 計畫引起的話題性，足以讓區塊鏈的發展再燃起一些火苗，台灣的相關業者，請務必把握此次機會，重新思考要解決的問題、潛在需求、可掌握的市場以及必須合作的夥伴，機會是給準備好的人，別再只想著發幣了，還有很多活要幹！

---

本文作者黃敬翔 (台灣經濟研究院研六所副研究員)