

Blockchain, Cryptocurrencies og Smart Contracts i Shipping

Blockchainteknologien har været en af de mest hypede over de seneste år, og mange er enige om, at denne teknologi kan revolutionere transaktioner, bl.a. fordi cryptocurrencies via såkaldte smart contracts (navnet er misvisende, idet de hverken er kontrakter eller "smart", som vi ellers forstår begrebet) kan sættes til automatisk at eksekvere en transaktion, når visse betingelser er opfyldt.

Idet en anden central funktionalitet ved blockchain er at sikre en permanent, uforanderlig og uangribelig protokol (ledger), har der også været store forventninger til, hvad blockchain kunne betyde for den dokument og dokumentationstunge transportindustri.

Hvis et blockchain konnossement eller tilsvarende transportdokument kombineres med en række smart contracts bl.a. med mulighed for automatiserede transaktioner, er potentialet for besparelser og effektivisering i forbindelse med international handel enormt, men udviklingen står ikke helt mål med forventningerne.

Projekt Voltron

Et interessant projekt, som er nået forholdsvis langt, er Project Voltron, som en række internationale banker med bl.a. ING, Bangkok Bank, BNP Paribas, CTBC Holding, HSBC, NatWest, SEB og Standard Chartered, står bag.

Voltron er – udover en 80'er tegnefilm, der meget symbolsk netop er genindspillet af Netflix – grundlæggende en blockchain baseret remburs, der på mange måder fungerer som traditionel remburs, blot med opdatering i blockchain. Det giver mulighed for bedre transparens og højere hastigheder. Det er et smart initiativ fra bankerne, der netop er den mellemmand, som teknologien principielt kan erstatte. Den første transaktion i Voltron blev gennemført i maj 2018, og Voltron har sidenhen fået selskab af flere platforme, der forsøger at løse samme udfordring i international handel med blockchain-teknologi.

Voltrons største svaghed er, at det blot er en ledger, og dermed ikke meget mere end en simpel digitalisering af dokumenterne. Bankerne kunne principielt opbevare oplysninger i et traditionelt IT-system, og så ville funktionaliteten grundlæggende kunne være den samme. Projektet understreger dog de kræfter, der bliver sat ind på udviklingen inden for dette område.

Projekt Blockshipping

I et dansk perspektiv er Blockshipping et interessant projekt. Det er højt specialiseret med fokus på at skabe en markedsplads for udveksling af containerydelser. Modsat Voltron er mellemmanden her erstattet af en platform. De kursudsving som er forbundet med cryptocurrencies og som i høj grad forhindrer etablerede spillere i at anvende dette som betalingsmiddel imødegås med en stable coin. Det er i praksis en token (token er blot ordet for en cryptoenhed, der repræsenterer en værdi - fx er én bitcoin en token), der altid kan indløses til 1 USD.

Derved kan der handles på platformen i USD og gennemføres omgående transaktioner over landegrænser uden medvirken af banker.

På mange måder ser dette projekt ud til at være mere egnet til at opfylde nogle af de løfter, som blockchain teknologien indebærer. Iht. seneste opgørelse har de dog kun genereret 1/10 af den kapital, som var hensigten med deres ICO, der udløb i december 2018.

Er det bare en hype?

Det kan lede til spørgsmålet, om det hele bare er en hype? Flere af os husker sikkert, hvor begejstrede vi var for det elektroniske bill of lading system, der blev foreslået tilbage før dot.com-boblen bristede, og vi venter stadig på, at det bliver almindeligt anvendt.

Det system stod over for samme udfordring, som bl.a. Blockshipping står over for nu. Systemets succes er afhængig af, at det vinder generelt indpas, og det vinder ikke generelt indpas, medmindre det er en succes. Der er en skaleringshurdle, som ikke kan overvindes ved blot at have en god idé, der på sigt er til alles gavn.

Denne problemstilling har Voltron ikke, idet kræfterne bag har adgang til en meget stor eksisterende kundeportefølje og ikke mindst betydelig kapital til at investere. Ligesom systemet er i stand til at skabe kortsigtede, ensidige incitamenter for den enkelte bruger. Voltrons styrke er dog også dets svaghed. Kræfterne bag, der er banker, vil formentlig være til hinder for, at bankerne som mellemmand udgår af systemet.

Der er således fortsat i markedet plads til de løsninger, der både kan afskaffe den betroede (og dyre) tredjemand og løse scaleringsproblematikken. For at gøre dette skal der tænkes ud af boksen og ikke mindst i nye samarbejder. Hvem siger, at det er bankerne, der skal levere handelsløsningerne eller transportsektoren, der skal opfinde det blockchain-baserede-fragtbrev?

Normalt kommer disruption netop fra andre sektorer, og det er vores holdning, at shipping har potentialet til at "disrupte" banksektoren.