



对于名噪一时的比特币，外界虽然风评各异，但其基础所在的“区块链”(blockchain)技术，却迭获肯定。区块链的功用犹如一本庞大的分类账，自动记录每笔新交易并将交易数据形成“区块”入账，储存在互联互通、共享的全球网络系统中，且让交易无法被任意篡改。

“区块链”技术拥有去中心化、方便快捷、高安全性、记账速度快、成本较低、互相监察验证和资料公开透明等优点。因此，除了美国纳斯达克证券交易所试用“区块链”技术来处理私人证券市场的股票交易外，花旗集团、日本三菱日联金融集团、瑞士联合银行和德意志银行等廿二家全球大型金融机构，也将应用“区块链”技术，打造快捷便利、成本低廉的交易作业的新一代系统，希望藉此构建新国际金融交易体系的主导权。在金融领域之外，“区块链”技术也开始应用在保护知识产权、律师公证、储存个人资料和网络游戏等领域。

尽管“区块链”技术越来越受重视，但并非全无漏洞。例如，“区块链”看似透明公开，但使用者实行实时匿名的交易，政府较难监

管；“区块链”可连接导航技术，容易暴露使用者的行踪。未来“区块链”处理的交易井喷，会否导致其效率下降也存有疑问。对此，“区块链”技术实验室，希望攻克“区块链”技术的瑕疵及缺点。

随国际大型银行、金融机构及科技公司的纷纷参与及“区块链”技术的广泛应用，未来将对全球的金融、商业和政府政策等领域产生重大影响。因此，中国在推动“一带一路”建设中，也应考虑积极应用“区块链”技术参与完善和规划国际各组织的顶层设计，尤其是在金融互联互通、企业“走出去”领域。

### 可促进“一带一路”沿线国家金融的互联互通

当前以美元为主导的国际金融体系，在机制上存在“特里芬悖论”——美国通过美元的主导地位向国际转嫁其金融危机，不但严

重冲击全球金融市场，部分地区、国家更因此爆发金融危机乃至经济危机。加上，“一带一路”沿线国家之间的国际货币结算广泛采用美元，不但成本较高，还容易遭受汇率波动风险、信用风险和贬值风险等风险。

要减缓或避免这些影响，中国政府应考虑联合即将成立的亚洲金融合作协会内的政府和金融机构，通过“区块链”的技术开发一个虚拟货币系统。这种由各方共同拟定规则，信用建立在联合协议上的系统，为其运作的有效性、安全性提供了可靠的法律依据。该系统不但是双边货币互换、多变交叉货币互换的网络版，更是升级版、智能版。

创建一个虚拟货币系统，一方面可以为亚洲各国提供一个全新的互联网国际交易平台和交易环境。另一方面，对企业而言，可以免除现有支付方式所需涉及的银行、跨境支付平台和兑换及结算平台的复杂程序，可以为亚洲各国的企业提供一种低风险、节省成本、方便快捷和安全可靠的互联网交易支付方式，也可进一步应用到各国民众的股票户口、银行账户交易上。

虚拟货币系统在亚洲金融合作协会内若试验成功，可逐步推广至“一带一路”沿线各国。由于金融领域的互联互通，是促进经贸、投资、旅游等众多领域合作的基础和支撑，这不但可加强中国与沿线各国金融领域的互联互通，更能加强中国与沿线各国在其他领域的互联互通。

### 可协助中国企业进一步“走出去”

中国企业到海外投资，往往由于对投资所在国家当地的税务、法律、文化和拟投资的企业实际情况等一系列问题感到陌生，担心上当受骗，导致不少企业既想“走出去”寻找机遇，但又怕“走出去”寸步难行。

对此，可以考虑将“一带一路”沿线国家中一些拟出售的农业、能源、资源等被投资者的资料数字化，通过“区块链”技术一方面把相关资讯广泛地、迅速地向包括中国企业在内的全球投资者传播，供潜在的投资者参考。另一方面，则是通过“区块链”技术高安全性、互相监察验证和公开透明等的优势作信用背书，可以增强投资者和被投资者的互信基础，方便投资者作出投资选择及签订具有信用背书的合同，而无需担心遭遇欺诈问题。

反过来，中国富余的产能也可以通过数字化，利用“区块链”技术向“一带一路”沿线国家潜在投资者推销。这不但可以减少交易和营销成本，也可向沿线国家乃至全球各国进行网络众筹，甚至在网络系统进行IPO(首次公开招股)，更重要的是，有助解决中国产能过剩问题。

中国企业海外投资过程中，另一个可考

虑的问题，则是如何利用“区块链”技术保护知识产权。数据显示，中国企业过去在海外投资过程中，每年都有数以百计的知识产权遭侵犯，商标遭国外企业抢注，例如“飞鸽牌”自行车商标被印度尼西亚抢注、“海信”在德国被抢注、联想因 Legend 在很多国家被注册要改用“Lenovo”等，出现这种情况，除了中国企业缺乏长远规划对知识产权的重要性认识不足之外，在海外注册商标保护、知识产权维护等费用较高增加企业的负担，也是导致中国不少企业放弃知识产权保护的主要原因。

要解决中国企业在海外的知识产权遭侵犯，商标遭抢注的问题，则可考虑通过“区块链”技术打造一个低费用、无法篡改的、互联互通的环球公开数据库，通过将每一个已经注册的知识产权、商标的信息作为一个“区块”嵌入“区块链”，“区块”被永久确认之后，就不再需要向每个国家都进行知识产权和商标注册。

或许需要几年的时间，“区块链”技术的所有潜力才会清晰显现。但在该技术迅速演进的过程中，必须积极寻求将其和中国倡导的“一带一路”、亚洲金融合作协会等相结合，紧紧把握住这一 Cutting Age (潮流尖端)，这不但有助于推动该战略建设，更有利于中国从国际经济活动的融入者向塑造者转变，以提高中国在全球经济、金融等领域治理中的制度性话语权。

## “一带一路”战略是大国阳谋

■薛力 中国社科院世经政所国际战略研究室主任

“一带一路”是新一届中国政府确定的对外关系顶层设计，这没有疑义。但是，到底是战略还是倡议，则意见不一。学者层面，出于内外有别、减少外界疑虑、弱化中国色彩等考虑，许多人主张最好不用“战略”，而用“倡议”。或者即使用，也限于国内交流时。许多中国学者还在国际会议场合专门对此进行解释。官方层面，自从2015年3月两会记者招待会将之翻译为倡议(initiative)后，大部分的官方文件都按照这种说法进行外译。但9月份新华社授权发布、《人民日报》9月17日全文刊发的《中共中央国务院关于构建开放型经济新体制的若干意见》中，则明确使用了“加快实施‘一带一路’战略”的说法。

那么，到底用那种说法好？笔者反复思考，认为还是用“战略”为好。

《现代汉语词典》第五版对“战略”的解释是：决定全局的策略。对“倡议”的解释是：首先提出的主张。一般而言，“策略”具有很强的操作倾向，而“主张”则未必。从实践层面看，“一带一路”系由最高领导人宣布、中央层面成立专门机构负责、有关部门分工合作、地方政府竞相参与的对外策略，而且是有规划、有落实手段、全面系统、将持续相当一段时间的对外关系整体性策略，志在必行，这是典型的国家对外大战略，而不是可做可不做、缺乏保障措施的政治宣言或主张。

从国际上的反应看，美国认为中国推出“一带一路”是为了应对亚太再平衡。中国周边国家中积极回应者众，有些国家则消极应对乃至采取针对性措施，非洲一些与中国关系密切的国家则有失落感。不同反应体现的共性是：比较重视“一带一路”，认为是中国的

一项重大决策，或者是中国发起的一个重大规划，而由于中国的实力，将对全球产生重大的影响。很少有国家认为这是一个可以不予理会的单方倡议。笔者接触的各国学者与官员，也普遍将“一带一路”理解为中国的国家战略。中国国内更鲜有人认为这是一个倡议。一种中国人普遍不信的说法，却希望外国人相信，宁可得乎？知道外人不信，也坚持这么说，明智乎？

因此，把“一带一路”解释成一种倡议，除了看上去比较好听外，实际作用不大，很难起到减少疑虑、弱化单边色彩的作用。有些人主张“内外有别”，这种做法不适用于“一带一路”战略，坚持那么做只会让人觉得中国政府言不由衷乃至言行不一。与其如此，不如大大方方承认，这是我们的对外大战略。重要的不是是否采用战略一词，而是让人觉得可接受乃至欢迎这一战略的实施。也就是说，让沿线国家切实感受到，这不是一个仅仅服务于中国国家利益的战略，而是一种旨在实现共赢、体现中国大国责任的整体设计。“坚持共商共建共享”、“积极推进沿线国家发展战略的相互对接”不是迷惑人的口号，在参与的过程中将切实体会到对自己的益处，不参与是损失。同时，中国也没有强迫任何国家参与其间。时间或将证明一切。

许多国人对阴谋论缺乏抵抗力，觉得国家之间总是充满了尔虞我诈，不可以对外界展示自己的真实意愿为我动机。战略乃国之利器，不可轻易示人。因此，即使“一带一路”是战略，也不宜明说。这是内政思维模式的外延，也是不自信的表现，属于一种弱者思维，与近代以来中国长期受辱的历史有关。但

是，形势已经发生了变化。崛起的中国已经不是弱者，没有国家可以欺负中国，倒是许多国家因为不理解中国、国力相对弱小等原因，对中国产生了敬畏感与疏离感。

中国现在面临的一大挑战是：学习如何做大国与强国。大国、强国的处世之道迥异于小国、弱国。小国与弱国在面对大国时，需要掩饰自己的不足与弱点，展示自己的优点与强处，因而政策上强调内外有别、保持神秘感等。对于大国与强国来说，有足够的自信展示自己的真实面目，包括优点与弱点。在制定对外战略政策时，反而觉得阳谋是好事：对内容易凝聚共识，落实政策；对外有利于树立威望与信誉，也便于他国的理解与应对(包括配合与对抗)。

这方面美国是现成的例子。二战后的美国在全球治理上奉行的就是“大国阳谋”原则：建立世界银行、国际货币基金组织、关贸总协定等国际性经济组织，确定美元的国际地位，都是先标明原则与目标，包括自己的领导地位，让其他国家判断是支持、参与，还是反对、不参与。最典型的例子是冷战时期的对苏战略，完全是“明人不说暗话”的风格，明确宣布对苏联实施遏制(围堵)战略，并通过杜鲁门主义、马歇尔计划、北约、第四点计划、多个双边军事同盟等一系列政策措施加以实施。

而冷战后，美国对华战略整体上属于两面下注(hedging)，表现为既接触(engagement)又防范(prevention)。从卡特到小布什，总体上以接触为主，欢迎与鼓励中国的对外开放，寄望于把中国拉入现有的国际政治经济体系，防止中国“脱轨”或者“另起炉灶”。最近几年

美国发现，中国在快速崛起的同时并没有变得更加“民主化”，反而在外交上日趋强硬(as-assertive)，甚至有自己“另搞一套”的苗头，于是，对中国防范的一面在增强，2010年通常被认为是个转折点，“防范中国”的声音在华府开始占上风。即使如此，美国也没有放弃接触的一面。美国官方与学界都很清楚，中国不是苏联。当然，也有人认为“美国冷战后对华推行的是遏制政策”，但这种判断不属于中美两国的主流认知。

新一届中国政府希望推进中国的崛起进程，为此制定了对内对外的的发展计划，对内主要有长江经济带与京津冀协调发展两大国家战略。对外则是“一带一路”战略，并为此进行了大规模、全方位的谋划与投入，投入的资金堪称规模空前。许多人担心，2008年实施的四万亿经济刺激计划副作用巨大，“一带一路”的投入巨大，经济效益很可能还不如四万亿，巨大的投入最后可能制造出巨大的国际性烂尾工程。不能说这种担忧没有道理。问题在于，以中国目前所处的阶段与环境，推行“一带一路”是比较合理的选择与设计。而且，对于“一带一路”的实施，不能只算经济账，还要算国际政治账、国家与国民安全账、大国责任账、全球与地区发展账、民族信心账，等等。因此，不能寄望项目普遍获益。最终结果很可能是：有些项目经济效益不错，有些项目基本持平，有些项目肯定没有效益，但也要做。有些项目，即使没有经济效益也要做。中国领导人曾明确表示，“要用相当数量来援助，中国发展以后不要忘记这一点”。实施“一带一路”战略过程中，只要经济投入整体上在国力所能承受的范围就行。

以中国巨大的体量与能力，通过“五通”的实施，带动周边一批国家的发展是可能的。一旦显示成效，就将切实证明中国践行了几代领导人的承诺：“我们真正发展起来了”“应该对于人类有较大的贡献”，“我们将尽最大努力支持和帮助其他发展中国家加快发展”。值得注意的是，这并非中国勒紧裤腰带去帮助别人，而是谋求共同发展。当然，中国在实施“一带一路”的过程中，也应避免急躁冒进，为树立样板而挥洒外汇储备与国家能力。“一带一路”是谋求共同发展的长期战略，与其求快不如求稳，因此，在实施的过程中，除了中国擅长的有形工程(硬工程)外，还应该注重无形工程、软实力工程、民心工程(等软工程)的建设。

为此，中国非常有必要倡导并力行一种能为沿线国家普遍接受的亚洲价值观。任何国家制定的战略都存在这样的问题：有可能给其他国家带来利益，但不容易引发其他国家的精神共鸣。一个国家的存在与发展需要人民拥有共同的价值目标，一个地区、一群国家的合作与发展也离不开共同价值目标的引力与凝合。基于亚洲的政治、地理、经济、文化等特点，亚洲价值观至少应该包括以下内容：多元共存、自主自愿、谋求发展、重视共享。笔者将专文阐述这一问题。

总之，既然中国真心相信“一带一路”的实施既利己也利人，并为此倾情投入，就没有必要因已战略一词的某种军事色彩而不敢大胆使用。外人在意的是中国所做的，而不是中国所说的。中国有足够的信心昭告世界：“一带一路”是我们的对外大战略，一个大国阳谋。

## 从特惠到普惠，完善中国经济发展的制度基础

■白重恩 清华大学经济管理学院教授

(上接 03版)

政策扶持部门大量的投资，产生什么效果呢？一是劳动力成本增加了，同时占用了大量的投资的资源，也使投资成本高，所以我们看到2009年第四季度到现在我们实际利率一直在增加。实际利率就是名义利率减掉通货膨胀率，一般情况下，当经济增长下行的时候，实际利率应该向下走，但是我们是经济增长下行，实际利率向上走。同样，劳动力成本，一般情况是经济发展速度下降的时候，劳动力成本增加的速度应该比较慢，甚至带来失业。但是，我们劳动力成本增加速度仍然很快。我觉得这两个现象都是由于特惠模式造成的，在这种特惠模式中有一些政策扶持部门发展得过快，挤占了过多的资源，造成了要素成本快速增加。特惠政策扶持部门如果效率不是很高，就会影响整体经济效率，我们确实看到整体的投资回报率在下降，整体全要素生产率的增长速度在下降。这是特惠模式一旦规模比较大，造成的挤出效应就会带来资源配置的效率降低。

工资增长快不仅仅是因为劳动力供给减少造成的，我们把劳动力分两类，一类是初级劳动力，一类是受教育程度比较高的劳动力。我们发现这两类劳动力的成本增长速度不一样，教育水平相对较低的劳动力的工资增长

比较快，教育程度比较高的劳动力的工资增长比较慢。另一个说法是大学扩招了，大学毕业生的供给增加了，所以大学毕业生工资增长比较慢。如果是由于扩招造成的影响，当大学毕业生工资增长比较慢的时候，应该是雇佣大学毕业生的行业增长比较快，因为劳动力成本下降了，所以它应该增长比较快。但是正好相反，雇佣大学毕业生的行业发展的比较慢，雇佣农民工的行业发展的比较快，很多行业最后数据是这样子。所以，劳动力市场工资的变化，农民工的工资增长相对较快，大学毕业生工资增长相对较慢，不是由于劳动力供给变化造成的，而是由于特惠模式带来过多的基建投资，带来的对劳动力需求的不同，才造成这样的现象。这是特惠模式的一个成本，就是降低资源配置效率。

第二个成本就是地方保护。每一个地方政府扶持一些企业，想让它扶持的企业发展更好，因为它可以从中得到收益。我们发现地方政府对不同企业保护力度不一样，它能从中获得更大收益的企业就保护，从中不能获得更大收益的企业可能保护力度比较小。实证研究如果这个行业国有企业比重比较高，这个行业的地方保护程度就比较高，这跟我们的理论推断是一致的。还有一个有意思的发现，就是汽车企业，我们比较两家汽车企业，

一家是奇瑞，一家是比亚迪，这两家企业不同省份的市场份额。奇瑞在安徽省市场份额是13%左右，在其他省份市场份额远远低于在安徽省的市场份额。而比亚迪，他身处广东，在广东市场份额是5%，和在其他省份市场份额没有什么差别。奇瑞跟比亚迪差别是什么呢？都是国产品牌，档次差不多，一个差别就是奇瑞是地方国企，比亚迪是民企。所以，地方国企得到的保护要比民企得到的保护更多。更一般性的证据可以看到不同行业得到的保护程度不一样，而且保护程度跟这个行业国有成分又有关。

特惠模式第三个成本就是消费者利益得不到足够重视。地方政府要帮某一些企业，如果说企业的利益跟消费者利益冲突，更多的是站在企业的角度来看问题。很多例子说明消费者的利益和企业的利益在政府是不对称的。从环保、用地的价格角度来看都是这样。

其他的问题。腐败，如果有特惠地方政府扶持的对象有选择，每家企业都希望成为被扶持对象，就会产生寻租问题；知识产权保护，不是一个地方性问题，而是一个全局性的问题，可以看到知识产权保护很难得到解决；地方政府没有足够激励改善普惠制度，甚至有激励阻碍普惠制度建立，特惠模式下，地方政府激励不是来自于自上而下的绩效考核，

而是来自于本地，使得这个改革变得很困难。

最后，从特惠到普惠的过渡可能会很困难。讲一个例子，2014年11月27号，国务院印发了62号文，62号文强调要清理规范税收优惠制度，让特惠变得更难，这个政策说各地区一律不得制定税收优惠制度等等，目的就是让地方政府的特惠更难，做到普惠。出发点是好的，做到普惠很好，结果我们发现差不多半年以后，2015年5月10号国务院发了另外一个文，25号文，说各地区已经出台的优惠政策要按规定限期执行，这些政策在过渡期内继续执行，尤其是最后一句话，62号文规定的专项工作在今后另行部署后再执行，等于把62号文废了，就是半年时间，从2014年11月27号出一个文，半年后发现做不下去，又回到特惠的模式。所以，我们对特惠产生了依赖性，要想改它很难，尽管我们有意向改变，但是非常困难。

我们知道特惠制度有很多问题，尽管它曾经对经济增长起到了正面作用。我们希望推动普惠制度，怎么来推动？地方政府有没有激励改善普惠制度？怎么来激励地方政府改善普惠制度？第二，我们现在地方政府的激励有一部分是自上而下来的，如果把自上而下的激励拿走了，是不是靠自上而下的激励足够了？这是一个问题。最后，如果普惠制度没

有改善，减弱地方政府提供特惠的能力或者激励都可能带来问题。怎么办？这是我们提出的一些悬而未决的问题。

我简单总结一下，首先我们的普惠制度不完善，指标都不好，但是经济又发展了，为什么发展的呢？我们认为中国的这种特有的特惠制度可能对经济发展起到正面的作用，而这样的正面作用是有条件的，我们列出了三个必要条件：第一是地方政府掌握资源，它有能力提供特惠；第二，制度中留有空间，有激励提供这样的特惠；第三，地方政府之间有一定的竞争，如果从这个地方得不到特惠，企业可能从另一个地方得到特惠。企业对特惠的机会增加了，这也是中国的特殊。这三个条件，如果任何一个不满足，特惠制度对经济的增长可能都不能起到正面作用。最后我们认为特惠制度有很多缺陷，包括不公平，包括资源配置过度倾斜到某些企业，其他企业得不到，会造成挤出效应，包括地方保护，包括地方政府没有激励推动普惠制度等等各种各样的问题。最后我举了62号文和25文的例子，说明要想推动普惠制度的建立，其实很困难。最后三个问题是悬而未决的问题，未来怎么办？既然特惠的路似乎走到头了，普惠的制度又没有建立起来，中间这一段怎么办？如何才能更好地推动普惠制度的建立？(完)