

“数字货币是一种很特殊的货币，它不是通用货币，不能用来解决所有货币的某些通用功能，它一定是与某个场景或跟某个特定的需求，跟某个特定的用途结合在一起的货币。”



以下是演讲全文：

我分享下个人的一些想法，我的题目是《由Libra引起的思考》。从三个方面来讲，第一个方面是从货币的角度。

有人说Libra是货币，有人说不是，那么它到底是不是货币呢？我认为货币不是只有主权政府才能发行。从历史上看，如果从信用背书的角度来谈货币的话，在过去几千年，货币的发行方式大概有三种。

一种是主权政府用自己的信用来背书法定货币，如美元、人民币，以及在不久的将来，即将发行央行的数字货币，这些都是通过主权信用进行背书。

第二种，我把它称为跨主权货币，是在多个主权的信用背书之下发行货币。比如只在机构间发行的IMF的SDR，比如明年可能发行的Libra。Libra宣称是会以四个主权国家的货币或是主权政府的短期投资工具，作为储备货币来发行的一种货币，所以它的信用来自于这四个国家。

最后一类是历史最悠久的货币，是非主权信用背书的货币，比如像是黄金和比特币，比如用数字资产做抵押发行出来的稳定币。如果把它放在这个背景下看，我们发现不管是Libra也好，还是比特币也好，从信用背书的角度说，其实没有创新。货币的形态历来都在变化，货币的功能也许变化的慢一些，但其实也会发生变化。相比之下，货币的形态其实变得很快，不断会有新的东西出现，这是我的第一个思考。

第二个是数字货币的发行，

这数字货币的发行其实有三种角色。第一种角色就是技术极客们，比特币就是由技术极客们创造出来的，Vitalik也创建了ETH，这都是技术极客们创建出来的。任何一个新的创新，尤其是带有颠覆性质的这种创新，大部分都是由一群技术极客创造出来的。

从无到有创造出来的，但是创造之后，有可能继续的由其他的机构来优化它，来改进它，让它更适合现实世界，更符合监管的要求，更符合法律的要求，逐渐地得到更大的推广，这一定是从0到1的过程。所以技术极客这个是一个事实的存在，比特币已经被创造出来了。第二个就是有商业机构或者是私人机构，比如Libra都是属于商业机构或私人机构。

第三个当然是宣称要发行法定数字货币的央行，像我们中国人民银行有很明确的一个技术路线图，现在已经公布了。还有前段时间欧洲的一些政府说他们要拒绝Libra，要发行基于欧盟区的自己的数字货币。

我想表达的是，这些发行数字货币的技术，其实应该更妥当的由技术极客们先创造这个东西，然后由许多私人机构逐渐去探索踩坑，最后再由央行发行，这样我认为可能更妥当一些。

第三个是数字货币的使用，

我们知道央行的货币，如果你直接持有央行发的货币，它是具有无限的法偿性，就是说依照规定，央行绝对需要100%的兑付，所以现钞是有绝对的法偿性的。但是银行货币并不具有100%的法偿性，比如你在美国把超过20万美元存在银行，一旦这家银行倒闭，你只能拿到存款保险。

你持有  
的是法币，但  
你是银行货币，而不是央行

的货币。那么反过头来说，像Libra这样有100%的资产做抵押的货币，它其实是更安全的，比存在银行的钱安全度要更高，只是它有一个缺点，它不是由央行来监管，或者它不是存在央行，如果它的100%准备金是存在央行，那这个事情就非常的完美。但要是由第三方市场来管理100%准备金，那么这是有缺陷的，这些货币也许是你存在银行，也许是你购买了某个短期的投资工具，这些东西肯定是存在风险的。

所以，我的建议是，央行应该允许有流量、有场景、有用户、有需求的机构行，允许他们直接在央行开了个户口，然后把100%的准备金存在央行，那就比Libra的设计要更完美。这隐含了什么意思，数字货币是一种很特殊的货币，它不是通用货币，它不能用来解决所有货币的某些通用功能，它一定是跟场景或跟某一个特定的需求，跟某一个特定的用途结合在一起的货币。

其实前面讲到了一个案例，为什么会出现互联网支付？为什么不是银行来提供这个服务？因为银行需要经过很多步骤，互联网上的转化以及客户的转化率，一旦超过三个步骤，这个转化率就会从80%跌到2%。

如果因为繁琐的付款交易，而在支付的流程中达不到80%的话，电商场景在商业上的可行性就没有了，所以它一定要跟场景结合在一起。

以上是从货币视角观察Libra，从金融视角来看，Libra白皮书中对其金融属性的阐释是有限的。

Libra所谓的“新一代金融基础设施”包含三个方面，分别是新的记账方法、新的记账账户和新的记账单位。

另外，从个人支付系统演变的视角来看，个人支付系统经历了纸币——基于银行卡的电子支付系统——基于互联网其阿宝的移动支付系统——基于区块链（密码地址）的数字货币支付系统这四代。从中可见，除了第二代以外，从支付角度来说，银行账户都在后端，开放银行的概念早已蕴含其中，所以Libra的出现并不新奇。

银行在新技术变革中并不是消失，而是通过API的形式隐藏在后面，由企业包装成新产品直面用户，这是一件好事。

所以

从金融视角来说，区块链和数字货币，其实就是新一代的数字金融体系。数字金融体系，就是建立在区块链数字货币的金融基础设施上的。

说数字经济如果站在企业的角度，我怎么来理解数字经济？

我们知道工业经济它的驱动因素是化石燃料，数字经济驱动因素是数据。那么数据怎么去驱

动一个商业？如果

是一家具体的企业，它怎么去驱动一

个商业？

我的总结是把数据计算机模型化，用算法来组织这些数据，同时把企业的业务流程，进行计算机程序化，数据变成算法模型，用算法模型来串起来，把业务流程变成计算机的程序，或者变成智

能合约，这就是数字技术。这个数字经济并不是经济学家角度的数字经济。

要如何把这些东西整合在一起，需要依靠一系列的数字化技术。互联网、物联网、云计算、人工智能和区块链等这一系列的数字化技术来组成数字经济，或者是数字商业。

比如跨境跨组织，数据是流通是没有国境可以阻止的，所以它是跨时空的，同时数据具有穿透，它是纵向可以穿透市场的，这么多的层级，把中间的中介和阶层通通都消融掉，然后让交易变成点对点的形势，买家和卖家不再需要中介，所以纵向可以穿透市场的成绩，横向缩短了整个的产业链。而因为点对点，交易结算就没有中间人做担保了。

我们现在用银行卡去商场买东西，你不是点对点的交易，因为你那个商家要收到这笔钱，它需要有时间，但是没问题，因为你拿的是银行的卡，银行在担保这笔交易是完全可以结算的。可是如果这些中介消失之后，交易需要怎么做到时时清结算？交易清算和结算同步完成的需要一个契机，一个结算网络，而数字化技术正是带来这些新的技术特点。

数字金融最核心的东西就是点对点的支付清算和非担保的交易交收。

目前来说，区块链和数字货币是解决这些问题最好的技术方案，暂时还没有发现其它更好的方案。

从商业的角度来讲，区块链的技术有它自身的一个特点，就是足够数字化，它是跨境的，是跨时空的，跨组织的。我们知道数据的流动是没有边界的，所以区块链同时是分布式的，它是自组织的和去中心化的。这个去中心化不是指社会治理的区域中心，而是指商业活动的去中心。

所以区块链的由来，任何新的颠覆式技术的应用，历来就有两条路线，或者说两种方法。一种方法，是把它当看视为一种工具，用它来改善传统的商业模式，得到一种边际效益上的提升。另外一种是把把它当作一套制度，用来重构商业的底层逻辑。

这两种应用的方法，在过去几年就有一个很好的案例。当互联网公司在推广“互联网+”的时候，我们也看到很多传统的商业机构说，不是“互联网+”，而是“+互联网”。那么现在那些喊“+互联网”的人到哪去了？有人认为，互联网只是用来改善的一项技术，传统的东西可以加上一些互联网技术，好比把互联网当电子邮件使用，你弄了一套电子邮件系统，就以为是互联网了。但是有人却把互联网当作制度，从底层重构了商业，最后你会发现你失业了。

从商业角度看，一定要从区块链的方向来说，在互联网时期发生过这样的争论，在区块链时代依旧发生了相似的争论，所以我们真正谈到区块链的应用，一定要注意它是否具备这些特点。如果不具备这些特点，基本上也只能做一些边际效应的改善。

第二个是去中心化的。

为什么要去中心？商业上的区域中心技术带来了商业的去中心化，这个是历史的必然趋势。这个趋势在哪里？

我觉得是两点，一个是经济全球化，进入2.0版本。

现在通过互联网，已经不是公司在全球化，不是公司把自己变成跨国公司，而是任何一个人互联网都赋能给它，让它可以在一个中国的小县城，通过互联网把它的产品卖给全世界。经济全球化发展到个人全球化的时候，解决点对点的交易，点对点的服务，成为了一个突出的问题。那么区块链技术所带来的实时清算结算，点对点交易交收这些特点，正好可以帮助个人商业活动的全球化。

第二个当是经济的数字化。

所以这两个因素使得很多商业活动对金融支付的需求，是随时随地随身的，而做不到随时随地随身随需提供场景化、虚拟化的支付清算服务，终究会被技术和市场所淘汰。

一个最好的案例，就是NFC的近场支付和互联网公司所支持的扫码支付。NFC的近场支付和扫码支付的最大区别是，NFC无法做到随时随地随身所需，因为还需要对方有一个接受器，需要感应。而现在大街上的乞丐都可以用一个二维码去接收你五块钱的施舍，相比之下，你认为乞丐会选择腰上挎一个接收器来接受NFC支付，还是会选择用扫码支付的方式？

二维码能够更好地解决随时随地随身所需的一些金融服务，可以跟特定的场景、特定的时间、特定的环境、特定的需求进行完美的结合。所以扫码支付胜过了NFC近场支付。

因此，使用分布式的，用去中心化的方法才能满足新技术带来的人们生活的需求，商业的需求以及金融的需求。

另一方面，则是共享经济和零工经济。据一份资料显示，美国约34%的人做的是零工经济，他不隶属于任何的公司，也不被任何人雇佣，但是他通过互联网在为大家提供服务。那么零工经济最好的薪酬支付方式，肯定是按分钟来计，付费是最好的。我为你工作了十分钟，我为你工作了一小时，你尽快把钱给我，如果能够把区块链技术与这种劳动报酬机制很好的结合利用起来，那么零工经济可以在全球范围内发展。因为你不必在乎请了一个巴西人在为你工作，巴西人也不在乎，我是为一个中国人在做某个事情，区块链能够保证他为你干了十分钟的活，他就能得到这十分钟的报酬，不需要中介，摩擦系数为零，这显然是一件很好的事情。

同理

，共享经

济也是一样，通过

区块链的智能合约能够立刻支付所需的资金。

显然，未来的共享经济或者零工经济，能够匹配其金融服务和金融支付体系的是区块链的和数字货币。

第三是区块链技术下的分布式经济生态，

它可以使分布式经济生态无限循环的运转下去，不会像赌博出现一个终局。比如阿里巴巴创始人马云曾表示，阿里巴巴的宗旨是客户第一、员工第二、股东第三，这就是朴素意义上的分布式经济概念。还有不久前，美国商业圆桌联盟，近200位美国最著名的企业家发布了一个新的企业经营理念称，我们企业不能以股东利益最大化作为目标。

通用电气（GE）创立者杰克·韦尔奇发明了一整套的公司治理标准，其中最核心的一条是股东利益最大化。然而，经过这几十年的发展，大家发现最后的结果是，如果你追求股东利益最大化，企业没有长期生命力，因为公司CEO的目标会越来越

短，短到每个季度来衡量一个公司的经营政策。如果以季度来衡量像GE这类公司的政策，那么公司一定会完蛋。

所以美国的商业领袖们的圆桌会议表示，应该以社会福利最大化作为核心点。所谓社会福利最大化的意思什么？就是公司各阶层的福利都应该激励相容，得到照顾，而不仅仅是突出其中一方，尤其不是突出股东利益最大化。

对此，有经济学家撰写相应的文章。其中有一篇文章的题目为《利益相关的资本主义和股东资本主义》，称利益相关的资本主义开始取代股东资本主义。而区块链天然能够和利益对利益相关者进行激励相容，而不是对其中的某一个人，某一方公司对股东。我们都知道，比特币没有股东，以太坊也没有股东，所以不可能是对股东来进行激励，而是所有的参与其中的用户都能得到激励。

激励相

容是经济学中

一个老难题，但在这个区块

链上却得到了最好的解决。

昨天有人问我公链的估值是怎么计算的？我跟他解释，我说公链的估值和投一个PE的估值完全不一样。你以投PE的方式，从VC的方式去谈一个公司的估值的时候，我告诉你估值1亿美元，现在愿意拿10%的股份出来融资。那么剩下的9000万美元是属于创始团队的，这只是从股东层面在谈这个公司的估值。

不管怎么分，都是股东或投资者之间的事情。可是一条公链，当它估值为1亿美元的时候，创始团队留了20%，基金会留了20%，开发者激励或者其他的生态基金留了20%，最后20%私募给了其他投资者。也就是说1亿美元，它分配给了所有参与区块链的利益相关者，而不是股东，或者说不仅仅是股东，这是解决利益相关的资本主义论最完美的一个方案。它真正做到了激励相容，而真正做到激励相容，自然就会带来一个无限循环游戏中的所谓的“帕累托最优”。

当所有人得到激励的时候，这个游戏就会一直持续下去，不会崩塌。公链或许真的可以实现马云先生所说的公司存活102年的愿景。当然也有激励机制设置不好，而导致游戏崩塌的情况，这是因为激励机制存在很大的漏洞，没有做到激励相容，所以不能持续下去。区块链如果当成赌博，那么一定会有终局，也会有人赢。这不是区块链，系统肯定会崩盘，崩溃。以上就是Libra带给我的一些思考，谢谢大家。