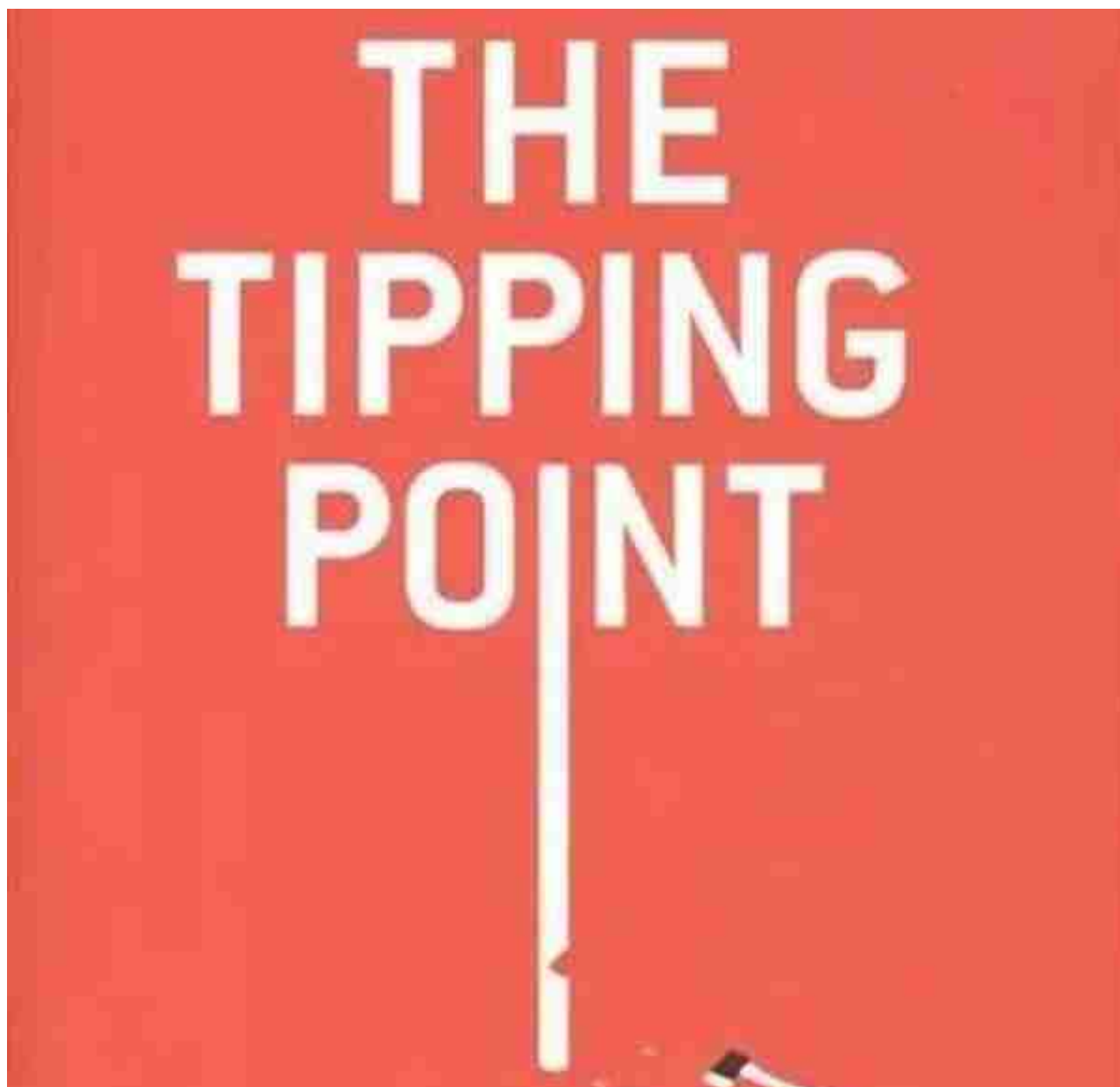


提到中国的改革开放，“摸着石头过河”是最形象的概括，而近期成为市场热词的“人民币国际化”的进程概莫如是。

早在2009年7月6日，笔者在上海亲眼见证了首单跨境贸易人民币结算启动现场，当时的情景历历在目，中国银行上海市分行、交通银行上海市分行分别收到中银香港汇来的跨境贸易人民币结算试点业务项下款项，收款方分别为上海电气集团和上海丝绸集团。那一天，被视为人民币国际化进程中的重要里程碑，或者一定程度上而言是“摸着石头过河”的“起点”。

根据国际经验，一国货币要成为国际货币，需要有发达的资本市场、外汇市场、衍生品市场、灵活的汇率，以及稳健的银行体系、完善的法律法规、健全的监管体系等。正是因为身处这样一个漫长的进程中，人民币“摸着石头过河”的国际化模式更显得弥足可贵。



《引爆点》将流行潮的爆发归因为三种模式：个别人物法则、附着力因素法则和环境威力法则。

个别人物法则中有三种关键角色，分别是联系员（大规模的弱联系）、内行（主动摄取信息并散布）、销售员（有极强说服能力），这三类角色通力合作，才能助推流行。

如果把人民币国际化类比某一产品流行的过程，那么在人民币国际化实施之初，实际上更多采用多边的方式，如加入IMF特别提款权货币篮子等。这一阶段的人民币国际化进程更多依靠这些所谓的有大规模弱联系的“联系员”来推进。

而随着人民币国际化的推进，尤其是美国发动中美贸易战后，以全球化的多边模式推动的人民币国际化遇到了些许阻碍，从而采取更务实的双边模式推动人民币国际

化。

例如3月29日，中国首单以人民币结算的进口液化天然气采购交易在上海达成；3月29日，巴西外交部引述的巴西贸易和投资促进局的一份声明宣布，巴西已与中国达成一项协议，巴西与中国之间的对外贸易和融资业务可以通过将雷亚尔兑换成人民币进行……这些充当了“内行”的关键角色。加上巴西总统卢拉、马来西亚总理安瓦尔等有影响力的人士就降低对美元的依赖公开发声，成为具有说服力的“销售员”。

目前使用人民币的以新兴市场国家居多，在这些国家和地区，以脚踏实地的务实态度，推动人民币的使用，更关注其对贸易、投资等领域的实际支持作用。由于参与者众多，很可能会逐渐呈现“星火燎原”的态势。相较于早期主要由政策主导的，如今市场力量更多介入到人民币国际化进程中。

如果一种货币被广泛使用，就会有越多主体愿意使用它，并进一步降低该货币的使用成本。一旦使用某种非主要货币的用户达到某种临界用户数量之后，那么这个货币的主导地位就会自我强化。在美国战略与国际问题研究中心最新发布的研究报告中，将其称为“人民币国际化的网络效应”。



那么既然上述三个因素看似都满足，人民币国际化迎来“引爆点”了吗？笔者的答案：是，也不是。

中国能否鼓励足够多的贸易以人民币结算，从而提升人民币作为双边货币的地位，

减少对美元的依赖，减轻被美国金融制裁的潜在风险？这个答案是肯定的，至少目前看来是如此。德意志银行的报告预计，2023年人民币跨境支付规模将增长15%，未来五年间，人民币结算量平均每年将增长10%至15%。

但别忘了，人民币国际化本身是一个货币体系由封闭走向开放的过程，除了上述因素，人民币国际化与外汇管理政策的完善程度、国内资本市场的开放程度、国内金融市场的投资环境、资本账户的开放程度等相辅相成，人民币不能实现自由兑换，就缺乏作为国际主要支付货币的条件。从这个意义上来说，要达成“高门槛”的人民币国际化，“引爆点”的来临还需要较长过程。

在这一过程中，我们可能需要的是理性务实、谨慎乐观、静观其变、开放包容的态度，方能迎来“水到渠成”的人民币国际化。

（读懂世界大事，请关注“伍之管见”微信公众号。）

来源：“伍之管见”微信公众号