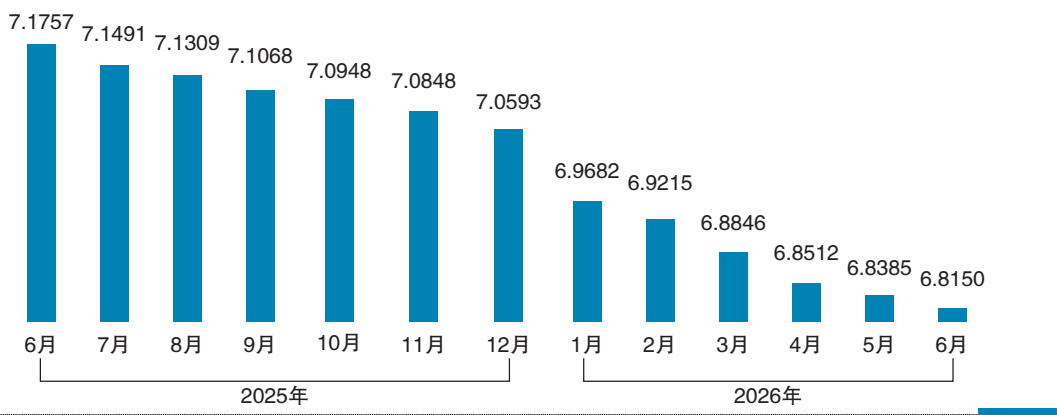


人民币国际化需扬长避短

“当今世界最重要的两件事是科技与货币,而地缘政治则是始终交织其中的‘幽灵’。”国际货币基金组织原副总裁、中国人民银行原副行长朱民,在近日由全球经济治理五十人论坛主办、清华大学五道口金融学院承办的“强人民币之路系列研讨会:世界主要货币竞争”上谈道。

当下,全球货币体系正从美元单极走向多元竞争,地缘经济变化、科技革命、数字货币兴起共同驱动了这一历史性变局。由此,人民币面临难得的战略窗口。但要走强货币之路,既需要在安全资产、金融基础设施等方面“扬长避短”,也需要在多元生态中找到合作与竞争的新平衡,最终打造与中国经济实力相匹配的国际货币。

2025年6月—2026年6月人民币兑美元月度平均中间价走势



定、可信、具备影响力的核心币种,与欧元、其他区域货币形成互补与制衡。”朱民说道。

货币生态系统性博弈

在传统货币竞争之外,数字货币正逐渐成为国际货币博弈的新高点。它不再是单纯的技术工具,而是各国打造货币生态、争夺话语权的关键抓手。

具体来看,当前全球数字货币形成三大截然不同的发展模式,各方节奏与战略目标差异显著。美国推行的私营主导的美元稳定币,试图将全球对数字资产的需求转化为对短期美债的需求;欧盟计划推出基于央行数字货币的欧元稳定币,但落地时间定于2029年,节奏明显滞后。其核心目标并非主动扩张货币影响力,而是防止欧洲本土支付生态被美元侵蚀,守住区域金融主权。

中国则走“实体支撑+技术赋能”的独特路径。一方面推进数字人民币落地应用,打造全球规模最大的央行数字货币实践体系;另一方面搭建mBridge跨境支付系统,配合CIPS系统,从金融基础设施层面降低对美元支付渠道的依赖。

“数字货币竞争不是简单的技术竞赛,而是货币主权、金融基础设施和全球支付生态的系统性博弈。”朱民如是说道。

施康进一步指出,未来的货币竞争,不再是单一币种的对抗,而是货币生态的竞争。美元、人民币、欧元各自构建包含传统货币、数字货币、支付系统、金融服务在内的完整生态,生态的完整性、互通性、服务实体经济的能力,将决定货币的长期竞争力。同时,多元货币生态之间并非完全对立,也会存在合作与互通,形成多层次的均衡格局。

那么,数字货币会取代传统货币吗?分析人士一致认为,二者将长期共存。朱民表示,货币的核心职能是服务实体经济,不同场景对货币形态、交易速度、隐私性的需求各不相同,数字货币无法完全替代现有货币体系。传统货币的应用场景与制度基础依旧稳固,而解决了这两个问题,数字货币才能长远发展。

北京商报记者 董哈萱

全球货币需要新“稳定锚”

2026年,人民币国际化进程迈上新台阶,从贸易结算向投融资、储备货币功能全面跃升。随之而来的是,市场对于人民币走强的讨论热度渐升。

这样的“底气”,来自全球去美元化加速的现实。朱民认为,1944年建立的布雷顿森林体系虽然使美元长期占据主导地位,但其霸权基础正在发生深刻变化。数据显示,美国GDP占全球比重已从42%降至25%左右,而美元在国际储备中的比重约为57%,国际支付占比约50%,形成了“美元的货币地位已远超其经济实力”的错配。与之形成鲜明对比的是,中国经济实力持续上升,但人民币在全球储备和支付中的占比仍较低。

在朱民看来,2025年4月美国加征关税后,美元指数、美股、美债三市齐跌,这是“市场第一次对美元说不”的重要信号。全球央行增持黄金,非传统储备货币(如瑞士法郎、瑞典克朗、部分亚洲货币)的占比也在上升,对现行国际货币体系构成了巨大挑战。

清华大学五道口金融学院博士后研究员杨斯尧进一步提出“特里芬困境2.0”概念,这是当前美元体系的核心矛盾。美国要维持全球储备货币地位,就必须持续向世界供给安全资产,但美国经济增速长期低于全球平均水平,财政可持续性不足,美债信用不断承压,形成“安全资产需求上升—美国被迫发

债务—信用进一步受损”的负反馈循环。不同于1971年美元与黄金脱钩的明确出路,如今特里芬困境2.0暂无破解方案,美元单极体系的稳定性大幅下降。

“美元在外汇储备、贸易计价、跨境支付、外汇交易等领域依旧占据绝对优势,但这种强势并非依托经济基本面。”中国社会科学院大学副教授巩冰表示,当前美元的两大支柱全面弱化。一方面,美国财政恶化、通胀高企、美联储独立性受干预,国家信用持续受损;另一方面,地缘阵营分化、各国“去美元化”推进,美元安全资产、跨境金融网络的吸引力下降。全球央行增持黄金、新兴市场减持美债、大宗商品贸易本币结算兴起,都标志着美元霸权已出现结构性裂痕。

因此,当前人民币走强最重要的机遇和窗口已经到来。

清华大学五道口金融学院教授施康坦言,中美在科技、制造业领域已基本持平,而强人民币是大国竞争的突破口。从基本面来看,中国对外贸易持续保持大额顺差,经济韧性强劲,自2025年11月起,人民币进入长期升值通道,币值走强具备坚实的经济基础。

同时,美元信用下滑为人民币腾出发展空间。施康分析,美国高债务、高通胀、产业空心化问题积重难返,叠加中东地缘冲突推升全球通胀,美联储加息预期升温,美国资本市场面临调整压力。如今美国政策空间大幅收缩,难以像以往一样抵御金融冲击,全球市场亟需新的货币充当“稳定锚”,人民币恰好契

合这一需求。

资本账户无需完全开放

面对“如何推动人民币国际化”的问题,资本账户开放是市场长期讨论的焦点,也被普遍视作人民币国际化的“必经之路”。

但也有观点认为,人民币无需等待资本账户完全开放,依旧可以成长为国际储备货币。

中金公司首席经济学家兼研究部负责人彭文生指出,近期美元的强势不仅依赖传统储备地位的网络效应,更与AI科技浪潮带动的资本开支密切相关。新科技周期推高了美国实际需求与利率,为强美元及安全资产提供了实质性支撑。同时他警示,随着逆全球化与金融制裁加剧,金融资产的通用性下降,各国或将重回不同程度的资本账户管制,以金融市场调节国际收支的旧模式正逐步失效。货币多极化对应的是全球经济碎片化,实体资产的重要性相应上升,这正是中国作为制造与贸易大国的核心优势。

彭文生建议,人民币国际化不必执念于资本账户全面开放,可借鉴早期布雷顿森林体系经验,依托坚实的贸易和投资基本盘,叠加政府间双边货币合作,在不完全兑换的条件下探索出一条稳健的破局之路。

在朱民看来,人民币在特别提款权(SDR)中的权重为12.28%,在全球外汇储备中占比却仅约2%,这中间的差距恰恰说明“可使用”与“可兑换”之间存在巨大空间。“人

PayPal中国区换帅 跨境支付直面本土化考题

跨境支付巨头“掌舵人”迎新。6月22日,北京商报记者注意到,数字支付平台PayPal中国区CEO获批变更。作为首家在华持牌的外资支付平台,PayPal在中国市场以品牌影响力为基础,在推进服务商户出海的道路上稳步前进。然而,当下跨境支付赛道上的诸多“后浪”,正在重塑行业新的竞争力,也留给PayPal中国区新帅一道考题。

更注重监管适配性

人民银行北京市分行非银行支付机构重大事项变更许可信息显示,同意张弘为贝宝支付(北京)有限公司(以下简称“贝宝支付”)总经理、董事长,刘致勇为公司副总经理。

同日,PayPal官网宣布,任命张弘为PayPal中国区首席执行官,PayPal中国持牌机构贝宝支付董事长、总经理,全面统筹PayPal在中国整体战略规划、业务创新拓展及日常运营管理,带领团队推动PayPal在中国市场的长期发展。

在本次任职消息发布前,有市场消息称,原PayPal中国区CEO邱寒已于近期离职。对于这一人事变动,PayPal回应北京商报记者表示,邱寒任职期间带领团队在复杂多变的商业环境下,与商户及合作伙伴建立了良好关系与合作基础。公司非常感谢邱寒在建立公司中国业务方面所做的大量工作,并祝愿她未来一切顺利。中国是PayPal重要的国际市场之一,PayPal对中国市场的长期承诺并未改变,此次调整也不会影响公司的战略方向和日常运营。

据介绍,张弘于2023年加入PayPal,担任PayPal全球副总裁,负责多项全球重点项

目在华落地,包含近期上线的PayPal World与TenPay Global合作的微信支付互联互通项目。

更值得关注的是张弘丰富的本地化履历。加入PayPal之前,张弘曾担任中国投资有限责任公司资深董事总经理、纽约代表处首席代表。其长期统筹企业战略、跨境投资、公司治理及海外业务拓展等工作,在中国与北美市场沉淀了成熟的跨区域管理与实践经验。

与此同时,张弘的法务从业背景,令市场对其后续导向有了更多期待。博通咨询首席分析师王蓬博指出,张弘的聘任有助于强化PayPal中国业务与全球合规体系的衔接,可以预见的是,未来PayPal在中国的战略规划将更注重监管适配性与制度稳定性,在跨境支付、商户服务等核心场景中推动可落地、可持续的合作模式,提升本地运营的规范性和长期确定性。

在华策略偏保守

张弘接手的,究竟是怎样的PayPal?2019年,PayPal通过收购国付宝(后更名为贝宝支付)进入中国支付市场,成为第一家在华持牌的外资支付平台。从其后动作来看,

PayPal将发展重心主要放在跨境支付、中国商户出海服务等方面。例如2024年推出的全球支付平台,集成一系列为跨境企业量身打造的跨境收付款产品及解决方案,帮助各种体量的中国企业在多种跨境贸易场景下都能轻松收付款。2025年,该平台升级为2.0版本,“AI赋能”色彩更为强烈。

邱寒曾在接受北京商报记者采访时,详细阐释了PayPal的核心竞争力——全链条服务能力。“一方面,对于中小商户甚至规模较大的企业,出海到陌生市场时,很难快速建立品牌信任,而PayPal的全球品牌力和可信度能为商户背书,让海外消费者愿意放心付款,这是前端的核心优势;另一方面,即便在市场看似同质化的资金结汇回款环节,PayPal也做到了业界领先,4小时即可完成海外美元结汇并回款至国内银行账户,且费率保持低位。”

公司治理方面,2021年、2023年,贝宝支付两度增资,注册资本从1.43亿元大举跃升至45.2亿元;而在2025年,PayPal陷入大规模裁员争议,中国区受到一定影响。

“PayPal在中国市场的六年多发展可以概括为审慎聚焦,以持牌主体贝宝支付为基础,集中资源服务跨境贸易场景,重点支持中国出口商户接收境外付款。”王蓬博总结道。从业绩表现看,已经形成大规模用户覆盖,但同时未达到高营收占比。其跨境收款业务保持稳定运行,已服务一批具有持续境外收入的中国商户,在B2B和B2C场景中构建了可验证的交易规模与合规闭环,未出现重大运营或监管风险,体现出较强的制度适配性和业务可持续性。

在王蓬博看来,同为外资支付机构,相较派安盈等聚焦外贸企业资金归集、结汇及

API嵌入的本地化服务商,PayPal更依赖其全球账户体系和品牌认知,在连接境外买家与中国商户方面形成差异化优势。PayPal可以通过维持通道可用性、保障跨境结算稳定性,满足特定客群对国际支付确定性的需求。近期与微信支付推进互联互通,也标志着其从单向出口收款向双向跨境连接迈出实质性一步。

王蓬博认为,整体来看PayPal在华策略偏保守,但在合规前提下守住了核心业务基本盘,并为未来在入境消费、数字贸易等新场景中拓展合作留出了接口,可以看作是目标明确的长期布局。

不过,也有观点视“保守”为“双刃剑”。知名财经作家、眺远影响力研究院院长高承远认为,PayPal的跨境业务依赖品牌认知度和全球账户体系,服务大企业、高客单价场景;相比之下,“中小外贸企业+垂直场景+API嵌入”的路线,起量快、黏性高、费率更敢打。如果把太多精力耗在牌照和合规上,产品迭代就明显慢于对手。

“PayPal服务中国企业出海的初心始终不变,我们将立足PayPal全球网络优势,紧抓中国数字经济蓬勃发展机遇,聚焦跨境支付主业,持续打造适配本土市场、具备核心竞争力的支付产品与服务,兼顾创新与合规,为中国商户提供安全、高效、便捷的跨境支付解决方案,助力中国企业实现全球化可持续发展。”张弘如是表示。对于后续具体业务布局,PayPal方面未向北京商报记者进行回应。

合规与本土化结合

国内支付市场存量竞争如火如荼,跨境赛道如今也“卷”了起来。如何走出差异化、如

何把握合规与创新之间的尺度,成为外资支付机构在中国市场共同面对的考题。

正如业内人士直言,合规将成为未来3—5年中国跨境支付行业的核心发展趋势。一方面监管层会持续强化合规要求,持牌经营的正规平台将成为市场主流;另一方面,行业也会更注重“合规”与“本土化”的结合。平台不仅要合法持牌,更要深度理解海外市场的消费者习惯、合规规则与法律要求,只有这样,才能真正帮助中国商户实现“走得出去、钱能回来、资金安全”。

“当前市场状态已不适合机构盲目追求规模扩张,而应转向能力建设与生态协同。”王蓬博说道。

对此,王蓬博建议PayPal,一是提升本地化运营能力,包括组建更贴近中国商户需求的产品与服务团队,实现对市场变化和客户需求快速响应;二是深化与境内持牌机构、平台及清算网络的合作,在合规框架内拓展B2B跨境结算、入境支付等新场景,强化“连接器”角色;三是积极应用AI、大数据等新技术,在反欺诈、风控建模、智能客服和跨境资金流预测等方面实现应用突破,提升服务效率与系统韧性。只有将合规底线、本地适配与技术能力有机结合,才能在竞争日益精细化的跨境支付赛道中保持长期竞争力。

高承远指出,PayPal想要“守住行业地位”,核心策略应是“做深不做宽”。放弃在C端与本土巨头正面竞争,聚焦跨境电商B2B收付款等高利润、强壁垒的细分赛道。值得注意的是,创新必须发生在合规框架内,如利用其全球网络优势,帮中国卖家解决欧美市场的税务合规、退货纠纷等“支付后服务”,这才是对手短期内难以复制的护城河。

北京商报记者 董哈萱