

问题：00 后自嘲用「塑料英语」搞外贸，七百多名非洲商贩在群里等国货，如何看待这种需求和商机？

目前中非贸易有个巨大的问题，就是你要赚哪种钱。

你想赚很多“津巴布韦币”吗？每年贬值一大截，实属想不开。

你想赚西非法郎吗？那么你的生意等于天生就有法国人参股，更不必提西非法郎已经步入了末期——2019 年 12 月 21 日，西非 8 国与法国达成共识，从 2020 年起终结使用西非法郎，原因是西非 8 国可以不再将 50% 的储备金集中到法国国库，并逐步脱离法国央行的管理，实现货币国有化。新货币更名为 Eco，与欧元挂钩。于 2021 年的西部非洲国家经济共同体 15 国峰会上决定延期至 2027 年发行。大家都不是傻瓜，只要有点能力挣扎，都不愿意自己的货币由外国发行。

那么剩下的选择只有两个，一个是世界货币——目前只有美元、欧元；一个是易货贸易，也就是卖了东西立刻在当地买货物，然后把货物发回国内卖出人民币。

世界货币这条路其实也不通，因为非洲匮乏美元和欧元。美元和欧元的主要来源是援助和贷款，都是有指定用途的，能有多少在市场上流通？就算流通，大概也不会拿来买袜子雨伞运动鞋。

这也是为什么我们要大力推动数字人民币业务，这其实是为了将来大量的中国商品和服务进入非洲，能从非洲赚回人民币，把铸币税交回人民银行而不是交给美联储和欧洲央行。同时依托中国强大的支付基础设施，大幅降低监管、支付的成本。

但这需要时间。

另一方面，易货贸易，这必须依赖大宗商品。也就是你这边拖过去一船方便面运动鞋，你向往国内发几乎必然是当地最主要的知名资源，例如乌木、橡胶之类。但这显然没有五百斤一卖的，就算你拖回去，要是一时半会不好卖咋办？

所以易货贸易理论上还还一些金融化的形式——例如借钱给准备向国内进口物资的贸易商，让他们卖掉货之后在国内还人民币。

问题是，现在中非贸易规模还很小，不值得建立和维护这样一些复杂的金融交易市场，即使有这类现象，仍然是机缘巧合之下凑成的奇缘，难以形成规模。

数字人民币和围绕双边贸易建立的人民币金融生态是中非贸易必须闯过去的关卡，而且有一个绕不过去的发育周期。

这就像你只有一把稻种，要在一片新地上种出稻田来，你只能年复一年的留下更多稻种种下去，一年一年的扩大种植面积。理论上，这是指数级增长的关系，应该最多三五年就可以种满山谷。

问题是，你不能把全部收获都再次当种子种下去，你自己还要吃饭才有力气垦荒。而头几年的人收成非常微薄，你自己吃完了剩下来的种子只比去年种下去的那一把多一点点而已。

这就把整个过程拖得很长了。

这也是为什么商业运营一定会有金融操作的原因——这会允许你从未来会收获的满坑满谷的稻谷里借一仓来当种子，第一轮就种下满满一仓种子，一下就跳过这个苦哈哈的攒种子的时期。

但这个就说得很远了，就此打住。

总之中非贸易的前景广阔，高潮还远远没有到来。现阶段最有赚钱潜力的，会是在当地以巧妙的方法打破了货币壁垒的金融创新。比如“华裔/中非混血的非洲酋长在私人领地实行特殊的金融政策并处理好了与周边的关系”这样的“离谱”的做法。

看着吧，这类弄潮儿迟早出现。

发布于 2023-11-12

<https://www.zhihu.com/answer/3285937157>

---