

No. 2532

研究报告

IMI

稳定币的发展历程、成败叙事及其对中国的启示

柏亮



微博·Weibo



微信·WeChat

更多精彩内容请登陆

國際货币网

<http://www.imi.org.cn/>

1937

稳定币的发展历程、成败叙事及其对中国的启示¹

一、起源与早期探索

（一）第一阶段：2014-2017 年

稳定币的发展历程通常以 2014 年为起点。提及稳定币时，多从 2014 年 USDT 发行开始，但同年与 USDT 同步甚至早数月发布的还有 bitUSD 和 bitCNY，二者依托 BitShares（比特币）平台，基于加密算法打造以美元和人民币计价的虚拟货币，旨在解决当时虚拟货币价格不稳定问题。比特币及基于其原理衍生的“山寨币”价格波动剧烈，相互间交易难度大。

比特币诞生之后，人们开始探索加密货币在实际生活中的应用路径。2013 年，福布斯一位记者开展“仅用比特币生活一周”实验，实验中虽能通过比特币完成一周生活消费，部分场景已接受或经说服接受比特币支付，但暴露出比特币价格波动大、交易效率低的问题。

因为价格波动剧烈，基于加密货币的支付、使用及募资投资均存在较大困难，因此市场开始探索稳定币，以规避价格涨跌影响，并对接现实场景如工资发放等。当时稳定币发展有两个思路：

其一为 BitShares 采用的加密货币算法，以加密货币质押，因算法复杂等原因未能大规模推广，目前虽在区块链网络中存在，但使用者极少。BitShares 推出美元稳定币之后又推出了人民币稳定币，人民币稳定币在稳定币诞生初期一度比美元稳定币更活跃。

其二为 USDT 采用的与美元 1:1 锚定的简单机制，它快速获得市场认可。USDT 初期三年发展并非一帆风顺，遭遇黑客攻击、公信力质疑，因作为中心化公司，用户对其美元用途存在担忧，质疑其填补财务窟窿、进行高风险投资等，后因相关问题被 SEC 处罚，但后续通过盈利填补潜在窟窿，并逐步加强了审计和透明度，获得市场青睐。

另一重要稳定币为 DAI，当前在去中心化市场中广泛应用。2015 年，中心化金融平台 MakerDAO 成立，2017 年在以太坊推出稳定币，初始版本为单一虚拟货币质押的 SAI，2019 年底至 2020 年初升级为多币种质押模式并正式命名为 DAI。

2014-2016 年稳定币交易量较小，2017 年交易量逐步增加，市值攀升至 10 亿美元。这一变化的重要推动因素是以太坊 ICO 的发展。以太坊作为首个 ICO 项目，带动 2015 年后 ICO 逐步兴起，2017-2018 年达到巅峰。大量中国参与者进入 ICO 市场，但骗局较多。中国人民

¹ 作者：柏亮 壹零智库 CEO、Web3.0 创始人

银行于 2017 年发布虚拟货币禁令（《关于防范代币发行融资风险的公告》），要求境内 ICO 项目清退。ICO 募资中，稳定币成为首选工具，因直接募集比特币或以太币会受价格波动影响，导致资金使用困难，稳定币有效规避了这一问题。

此阶段不同类型稳定币雏形已出现。bitUSD、bitCNY 于 2014 年诞生，均为去中心化超额抵押型，抵押品为 BTS（比特股）；DAI 同样为超额抵押型，初期以单一资产抵押，后发展为多资产抵押，目前已纳入 RWA 资产作为抵押资产；USDT 为法币储备型，与美元直接挂钩，储备资产为美元资产。在运营治理方面，bitUSD、bitCNY、DAI 采用分布式治理，依托 DAO 组织实现去中心化；USDT 则为中心化运营，由 Tether 公司（泰达）负责发行管理。bitCNY 和 bitUSD 已边缘化或近乎消失，DAI 发展为 DeFi 领域的主流基础设施与币种，USDT 成为全球最大稳定币。

（二）第二阶段：2018-2022 年

这是稳定币大发展和大考验的阶段，其中有几件事情具有标志性。

2018 年 USDC 发布。与 USDT 发展路径差异显著，USDT 属于“草根创业、野蛮生长”，最初注册于英属维尔京群岛，无牌照，发展迅速且模式灵活；USDC 则由国际投行、传统金融机构支持的“精英创业”，自诞生起便走合规路线，积极申请牌照、落实 KYC 等合规要求。由于 USDT 已占据虚拟货币大部分赛道与场景，USDC 选择与美国最大合规交易所 Coinbase 合作，借助其渠道获取市场份额，2025 年 USDC 发行方 Circle 上市时，数据显示其很大一部分收益被 Coinbase 分走。

2019 年 Facebook 宣布推出一揽子货币支撑的稳定币 Libra（后更名 Diem）。该计划引发全球震动，Facebook 当时拥有 26 亿全球用户，若推出全球稳定币，将对全球货币体系产生巨大冲击，因此引发美联储、美国国会等机构高度关注，美国对 Facebook 施加较大压力，Libra 项目不断弱化，最终夭折。但该事件推动全球主要央行和政府以战略高度重视加密货币，成为加密货币监管发展的重要转折点。

2022 年发生 UST 崩盘事件。UST 属于算法稳定币，通过发行稳定币 UST 与虚拟货币 LUNA，利用二者间的套利机制维持稳定——UST 价格低于 1 美元时，用户被激励买入 UST（以折扣价），然后燃烧 1UST 来铸造\$1 价值的 LUNA，可在市场上抛售新铸造的 LUNA 获利；UST 价格高于 1 美元时，用户被激励买入 LUNA 然后燃烧\$1 价值的 LUNA 来铸造 1UST。UST 规模曾达数百亿，但 2022 年出现崩盘，相关责任人被追责。其崩盘既涉及算法设计缺陷，也存在违规操纵、内幕交易等问题，对稳定币及整个加密货币市场造成严重冲击，2022 年全球稳定币市值缩水，USDT、USDC 等主流稳定币均受影响。

（三）第三阶段：2023-今

稳定币的规模和交易量增长进一步加速，全球主流经济体的监管逐步介入。

一是市值复苏，2023 年 5 月后稳定币市值逐步回升，USDT 复苏速度较快，USDC 复苏相对缓慢，从市值走势图可清晰观察到 2022-2023 年的下跌与后续恢复过程。

二是交易量突破，2024 年全球稳定币交易量实现显著增长，不同机构数据显示的具体数值不一样。Bitwise 数据显示达 11.9 万亿美元，超过 Visa 同期 10.8 万亿美元的交易量，这一突破被视为加密货币在支付领域超越传统金融的重要标志。

三是 USD1，特朗普家族在 2025 年 3 月推出的稳定币。因特殊的家族背景和特朗普政府的加密货币政策取向，USD1 具有一定的标志性。

四是 Circle 上市，2025 年 6 月，USDC 的发行商 Circle 上市，正值美国稳定币监管法案推进期，股价暴涨。Circle 奉行合规原则，因此也获得了监管红利。

（四）技术演进与分类

经过多年发展，稳定币已形成明确分类体系。

首先是抵押型稳定币，可进一步细分为三类：一是法币抵押型，包括 USDC、USDT、USD1 等，以 1:1 美元储备为核心机制；二是加密资产抵押型，如 DAI、sUSD、sUSDE 等，DAI 以 ETH、RWA 等加密资产进行超额抵押，应对资产价格波动；三是商品抵押型，例如以黄金为抵押发行的 PaxosGold (PAXG)。

其次是算法稳定币，典型代表为已崩盘的 UST (Terra)，此外还有 AMPL (Ampleforth) 等，此类稳定币不依赖抵押品，通过算法调节供需维持价格稳定，但整体规模较小，UST 崩盘后市场对其信任度大幅下降。

第三类是混合稳定币，采用“部分抵押+算法调节”模式，如 FRAX，当前市场规模也较小。

另有一类与稳定币功能相似但未被划入稳定币范畴的是代币化存款，J. P. Morgan、花旗、汇丰等银行均有发行。二者的核心区别在于，稳定币无杠杆，采用 1:1 抵押模式；代币化存款依托商业银行信用，而商业银行属于高杠杆经营，受资本充足率约束，且代币化存款多在银行及客户自身体系内运营，未大规模面向市场开放应用。

从主要稳定币市值对比来看，USDT 市值最高，接近 1700 亿美元；其次是 Circle 发行的 USDC，市值约 700 亿美元；USDe 与 DAI 机制类似，近期发展迅速，市值已超 100 亿美元，超越 DAI；DAI 市值约 50 亿美元；特朗普家族的 USD1 市值约 22 亿美元；PayPal 发行的

PYUSD 等其他稳定币规模则相对较小。²

二、稳定币的运作机制

（一）Tether（USDT）

USDT 作为法币抵押型稳定币，发行机制简洁，Tether 公司搭建稳定币发行平台（技术接口），用户存入 1 美元，平台发行 1 个代表 1 美元价值的 USDT 代码。其盈利核心在于对用户存入资金的投资运作，早期监管缺失时，投资范围广泛，涵盖黄金、比特币等资产；当前锚定资产需满足高流动性要求，以确保用户赎回时能快速变现偿付，主要包括现金、现金等价物、短期国债，同时也投资私人部门债券（如贷款、企业债券）、黄金及加密货币。据 2024 年报显示，USDT80%以上资产为现金、现金等价物及国债，其余的为较高收益资产，而美联储要求稳定币锚定资产需 100%为高流动性、安全性强的资产。

USDT 发行主体 Tether 公司最初注册于英属维尔京群岛，2025 年初迁至萨尔瓦多，该国于 2021 年将比特币列为法定货币，是全球对加密货币最友好的国家，Tether 在萨尔瓦多获得数字资产服务提供商（DASP）牌照。

USDT 的发行渠道主要有两类，一是机构与交易所，加密货币交易所为向平台用户提供 USDT，会向 Tether 批发采购，用户再通过交易所购买；二是公链，如以太坊、波场（TRON）、Solana、币安链等，其中波场上的 USDT 交易量最大。USDT 的商业模式以资金投资收益为核心。用户用于购买 USDT 的资金由 Tether 进行投资，此外还有少量手续费收入及创新业务收入（占比低于 5%）。

近年 Tether 利用利润进行了广泛的投资，今年 7 月份公布分信息显示已投资 120 多家公司，涵盖加密货币、金融科技、社交媒体、脑机接口等多个领域，Tether 正从单纯稳定币发行商向综合科技公司转型。其中一些投资布局对稳定币的应用具有战略意义，比如投资云服务商数据中心 NorthernData，并计划将其整合至已投资的 Rumble，整合完成后 Tether 将成为 Rumble 第一大股东，而 Rumble 是拥有数千万用户的新兴社交媒体，这对未来 USDT 的应用拓展具有重要价值。

（二）USDC 与 DAI 对比

USDC 与 USDT 的商业模式大体相似，USDC 在美国的合规性做得更好。我们把 USDC 作为

² 此处引用数据为 9 月上旬数据，至本文发布时数据已有变化

中心化稳定币的代表，与去中心化的稳定币代表 DAI 做个简单的对比。

二者的核心差异在于发行机制与抵押机制。USDC 是中心化机构（Circle 公司）以法币资产储备 1:1 发行；DAI 是由去中心化平台（MakerDAO）以加密货币超额抵押发行。

DAI 面临的最大的挑战是合规问题，目前全球已公布稳定币监管方案的主要国家，均不认可加密资产抵押型稳定币及算法稳定币，因此 DAI 主要在不受监管的去中心化金融领域运营。

而 USDC 堪称合规“优等生”，积极申请牌照，例如在美国获得 48 州货币传输许可证，在欧洲获得法国电子货币机构许可证（可在欧盟全域使用），在英国获得虚拟货币许可证，在新加坡获得 MAS 许可证，2025 年还申请了信托银行牌照。合规运营带来两方面显著影响，一是合规成本高，需组建专业合规团队、聘请律师，且在一些国家和地区需满足注册资本金、保证金等要求；二是应用场景受限，部分场景因监管限制无法开展。但它的优势在于符合全球合规趋势，在主流市场受欢迎程度更高。

DAI 作为去中心化稳定币，无相关牌照，在未来监管环境下的生存发展面临不确定性，但其优势在于灵活性高，能快速响应去中心化金融市场需求，设计各类交易模式满足用户需求。

三、稳定币与支付宝

当前国内关于稳定币与第三方支付关系的讨论较多，有的观点认为支付宝属于稳定币，例如中金首席经济学家彭文生在《稳定币的经济学分析》中提出支付宝余额即稳定币，另有学者认为支付宝具备稳定币功能，甚至是全球最好的稳定币，这是当前市场的一类观点。

但从市场定位、对支付和货币体系的影响，尤其是制度属性来看，稳定币与支付宝存在显著差异，支付宝并非稳定币。二者在商业模式上有相似之处，但也有本质不同。

（一）稳定币与支付宝的相似点

一是价值稳定性，二者均与法币 1:1 等值，支付宝余额是人民币的数字化形式，与人民币等值；稳定币因与锚定法币 1:1 对应而得名。

二是交易便利性，二者均以提升交易便利性为目的而诞生，但解决的痛点不同。支付宝诞生初期主要解决电子商务中的信任问题，买卖双方因担忧付款不发货、发货不付款而难以达成交易，阿里巴巴通过提供支付担保，为电子商务交易提供便利，后续逐步实现技术化、平台化升级，形成当前的支付宝体系；稳定币则主要解决加密货币价格波动太大及交易效率

问题，提升加密货币交易的便利性。

在盈利模式上，二者早期有相似之处。支付宝初期依托沉淀资金池盈利，用户资金在平台停留形成规模资金池，支付宝将其用于购买货币市场基金、开展协议存款等获取收益，后受国内监管限制，该部分收益渠道被关闭，进而推出余额宝，用户将支付宝零钱用于购买天弘货币市场基金，基金通过投资银行协议存款、国债等获取收益并分配给用户，本质是通过资金聚合提升议价能力，获取更高收益；稳定币的盈利核心同样是沉淀资金的投资收益，当前稳定币规模达千亿美元级，每日赎回比例低，且应用场景的拓展使部分用户无需赎回，沉淀资金规模持续扩大，这部分投资收益成为主要利润来源。2024 年 Tether 净利润达 137 亿美元，公司仅 150 人，人均年净利润近 1 亿美元，创全球公司人效纪录。

此外，稳定币发行方也在探索新盈利模式，如开发创新服务，Tether 和 Circle 均搭建 RWA 平台，推出货币市场基金类 RWA 产品，用户可直接用稳定币购买该类产品，无需赎回为法币，进一步提升资金沉淀率；这个模式类似于余额宝。

（二）稳定币与支付宝的不同之处

一是运行基础，稳定币基于区块链体系运作，支付宝依托传统金融体系，这一差异导致二者在全球化应用中效率不同，日常交易中二者均能实现秒级到账，但跨境支付时，支付宝依然需依赖 SWIFT 系统等传统体系，效率较低；稳定币基于区块链可实现全球秒级到账。

二是发行机制，稳定币发行主体包括私人公司（如与蚂蚁集团运营支付宝类似）和去中心化组织，发行量根据用户需求动态调整；支付宝无货币或支付载体不具备代币发行功能，仅作为资金托管与支付通道，处理资金存放与流转。

三是货币属性，稳定币是民间商业机构发行的支付工具，用户可自主选择是否接受；支付宝作为支付工具，用户可选择是否使用该 APP，但通过支付宝转账的资金属于法定货币。

四是风险与安全性，二者均面临黑客攻击等技术风险，但稳定币存在挤兑导致的脱钩风险，支付宝则无此类风险。

五是制度属性，全球第三方支付（以支付宝为例）均在传统监管体系下运作，国内依托银行、银保监会等监管体系，国际上依赖 SWIFT、CHIPS 等清算结算系统，仅提升原有体系效率，未实现本质变革；稳定币则完全脱离传统支付系统，基于全球区块链体系形成新型支付工具，各国需从战略视角重新审视其定位与影响。

四、主要国家的监管

美国监管经历长期演变，伴随民主党与共和党执政交替、拜登政府与特朗普二期政府政策调整，监管方向发生重大转变。特朗普政府将加密货币提升至国家战略高度，2025 年特朗普二次上任后推出三项关键法案，分别是“天才法案”“清晰法案”及“反 CBDC 法案”。“反 CBDC 法案”明确禁止美国发行数字美元（央行数字货币 CBDC）；“天才法案”聚焦稳定币监管，“清晰法案”则对加密货币体系实施分类监管，将加密资产分为证券、数字商品、支付稳定币三类，分别由不同机构实施差异化监管。“天才法案”对稳定币发行资格实施许可制，建立联邦与州两级监管体系；要求稳定币发行方、一级市场机构、托管方、交易所等关键节点必须履行 KYC/AML 义务，并纳入 BSA/FATF 的合规框架；但对链上普通用户的点对点交易，并没有强制每笔实名，而是通过“入口+出口”的强合规来实现可追溯。

欧盟通过 MiCA 法案实施稳定币监管，监管力度较为严格。将稳定币分为多资产支持型（ARTs）与单一货币支持型（EMTs），均需采用区块链/DLT 技术，实施许可制，发行商需获得欧盟相关机构许可，储备要求与其他地区类似。其监管的显著特点是设置交易限额，若稳定币单日交易量超过 100 万笔或 2 亿欧元，将触发欧央行干预。

新加坡 2023 年公布监管框架，监管标准严格，对稳定币发行规模设置限制，超过一定额度需满足特定要求，同时设置资本金及运营费用门槛，整体属于监管“模范生”，注重风险防控与市场规范。

香港《稳定币条例》是目前全球最严格的稳定币监管规则之一。与欧盟、美国的许可制（类似注册制）不同，香港采用牌照管理制，发行商需获得牌照方可开展业务，而美国允许商业银行直接参与稳定币业务。在许可门槛上，香港要求 2500 万港元注册资本金，为全球现有法律规定中的最高标准；对未持牌机构设置仅六个月的过渡期；KYC/AML 要求严格，全环节需落实 KYC；同时限制稳定币与 DeFi 的结合，在香港运营的稳定币难以开展 DeFi 相关业务。2025 年 8 月 1 日香港启动稳定币牌照申请，8 月 31 日第一轮资料收集结束，数据显示有 77 家公司提交牌照申请。

五、稳定币成败启示录³

当前全球稳定币市场中，美元稳定币占据绝对主导地位，交易额占比超 99%，显著高于美元在全球货币体系中的支付占比（现实世界中美元占全球外汇储备 60%、国际支付 45%）。

从美国稳定币发展经验来看，首先是监管的“模糊容忍”策略，长期以来美国监管机构对稳定币采取宽松态度，未实施严格监管，也避免“一刀切”政策，为市场创新与发展提供充足空间。其次是美元的全球货币地位优势，作为全球最受信任的货币，基于美元发行的稳定币天然具备市场接受度优势。再者是市场模式的互补性，USDT 的“草根创业”模式与 USDC 的“金融精英”模式形成竞争与合作关系，被称为“灰白组合拳”，有效提升市场活跃度。此外，网络效应与应用生态深度是关键支撑，USDT、USDC 早期嵌入 ICO、DeFi 等生态，形成“用户越多-稳定性越高-应用场景越广”的正向循环，当前已深度渗透企业财资管理、跨境支付、交易所交易、DeFi 等领域，应用生态最为完善。

欧盟与新加坡的稳定币发展则提供了失败教训，二者虽制定了完善的监管规则，但本币稳定币规模及稳定币应用交易市场均处于较低水平，在全球稳定币市场中话语权与占有率有限。核心原因包括四方面，一是过度监管抑制市场活力；二是货币国际化程度不足，欧元虽为全球第二大支付货币，但大部分交易集中于欧元区内部，缺乏全球跨境应用场景；三是交易生态不完善，加密货币生态与现实应用场景对稳定币的支撑不足，全球大型交易所均不在欧洲或新加坡；四是监管时机过早，在市场尚未发展成熟时实施严格监管，设置过高门槛，导致市场参与者难以进入，例如欧洲稳定币直至 2025 年才有机构尝试推出稳定币，规模仍较小，而监管早在 2023 年已启动，当时市场尚未形成稳定币交易氛围。

六、对中国的启示

基于稳定币发展的历程与成败经验，我们从中国香港特别行政区与中国整体两个维度，梳理一些启示。

（一）香港稳定币走廊⁴

香港作为中国的特别行政区，2022 年发布虚拟资产市场政策宣言，目标打造全球虚拟资产（现更名数字资产）交易中心，在稳定币领域需避免重蹈欧盟、新加坡的覆辙。香港与

³ 参见汪扬、柏亮《稳定币成败启示录之一：为什么美元赢了，欧洲输了》

⁴ 参见汪扬、柏亮《稳定币成败启示录之二：香港的唯一出路是打造全球第一的稳定币市场》

欧盟、新加坡的战略定位存在本质差异，后两者仅将稳定币视为新型金融产品，核心目标是风险管控；而香港承载中国全球货币战略的重要职能，稳定币作为传统金融体系外的新型工具，为香港实现货币战略突破提供机遇，因此香港需转变角色定位，从“监管者”转向“市场培育者”，培育壮大稳定币交易市场，避免陷入“监管完善但市场冷清”的困境。

依托国际金融交易中心的基础优势，香港可打造“香港稳定币走廊”，兼具地理、技术与合规属性，地理上连接中国与全球市场，技术上实现传统数字化技术与加密货币技术的衔接，合规上构建开放包容的规则体系，吸引全球合规稳定币在香港交易，打造全球最大稳定币市场。要实现这一目标，需构建具有竞争力的生态体系，鉴于全球加密货币生态已被美元稳定币主导，香港可聚焦 RWA 生态建设，RWA 与中国实体经济契合，能推动中国实体经济资产通过 RWA 模式实现全球流动，同时改善中国国际贸易中的支付障碍、“一带一路”沿线国家本币不稳定问题，规避美元贸易管制影响，因此 RWA 可成为香港稳定币市场的战略性赛道。

为培育 RWA 生态与稳定币市场，需配套系列政策支持。

一是推行多元货币策略，秉持务实原则，不局限于某一类货币，放宽监管规则，吸引离岸人民币稳定币、港元稳定币及合规的美元稳定币（如 USDT、USDC）在香港发展，分别服务贸易、本地支付、国际结算等需求。

二是推动场景嵌入与本地生态构建。政府可发挥示范作用，在公共场景中接受稳定币支付，将部分财政储备（如 1%-2%）用于储备稳定币，树立市场信心。重点围绕 RWA 募资、交易、清算结算打造“RWA-稳定币”增长飞轮，提升生态活跃度。打通支付“毛细血管”，推动八达通、转数快、香港微信支付、支付宝等本地支付工具与稳定币对接。参考全球其他地区第三方支付接入稳定币的经验，拓展稳定币应用场景。

三是创新监管模式，建立动态灵活的监管体系，为 RWA 发展提供支撑。例如设立面向 RWA 的常态化监管沙盒，简化项目准入与退出流程，实施分层分类监管，根据稳定币规模、应用场景制定差异化监管要求，避免“一刀切”。推动稳定币与全球 DeFi 市场的衔接。DeFi 是重要的流动性市场，RWA 资产接入 DeFi 可提升收益与价值，需探索“合规封装”方案，实现合规稳定币与 DeFi 协议的交互，为 RWA 资产注入全球流动性。

（二）中国稳定币战略：三箭齐发⁵

从中国发展稳定币的角度，香港大学汪扬副校长提出“三箭齐发”的创新战略，为中国

⁵ 参见汪扬、柏亮《三箭齐发：中国稳定币战略架构》

在稳定币市场获取战略优势提供思路：

一是离岸人民币稳定币，以海外人民币为锚定资产发行，主要服务“一带一路”贸易，提升跨境交易便捷性，推动人民币国际化。

二是中国版美元稳定币，当前 USDC、USDT 的储备资产以美债为主，中国持有 7000 多亿美元美债，目前仅通过持有或出售获取有限收益（每年数亿美元），可将美债作为底层资产发行中国版美元稳定币，支持美元、港元、人民币等多币种计价，激活存量资产，为中国企业海外投资、贸易提供支付工具。

三是“全球币”，由多种主流货币构成一揽子储备资产，核心创新是将人民币资产占比提升至与美元相当水平，建立去中心化的全球联盟治理机制，治理中心设于香港，避免单一主体中心化控制，提升全球公信力。

这三类稳定币由政府推动，但无需政府直接发行。汪扬副校长提出的创新性观点是赋予其一定“法定性”，在中国政府管辖范围内，贸易中的收款方必须接受这三类稳定币的支付，其他稳定币则遵循市场自愿原则，通过这一制度设计扩大应用场景。未来市场中将形成“法定稳定币”与“市场稳定币”两类产品，USDT、USDC 及京东等企业可能发行的稳定币均属于市场稳定币；“法定稳定币”需避免碎片化，避免多机构发行同类产品导致市场分散，应探索统一管理模式，如会员制或牌照制，具体机制需进一步研究探索。

总体而言，中国发展稳定币需突破传统思路，采取创新策略。当前美元稳定币在全球市场的渗透度与占有率已极高，若采取跟随策略，难以在市场中开辟新空间，因此需通过创新模式、创新币种、创新生态，打造具有中国特色的稳定币体系，方能在全球稳定币市场中占据主动，为中国经济发展与国际货币体系改革贡献力量。

[4]参见汪扬、柏亮《三箭齐发：中国稳定币战略架构》

编 号	名 称	作 者
IMI Report No.2531	关税博弈维度下的人民币汇率波动与趋势研判	陆利平
IMI Report No.2530	从“参与者”到“定价者”：人民币债市国际化如何乘势突围？	宗良
IMI Report No.2529	AI、大数据与区块链：财富管理的未来已来	田力
IMI Report No.2528	传统中国思想精英对货币形态本质特征及其功能的长期追问	何平
IMI Report No.2527	离岸金融视角下沪港国际金融中心协同发展思考	邓志超
IMI Report No.2526	低利率时代金融机构的韧性重塑之路	高昊宇
IMI Report No.2525	人民币汇率波动与美联储政策预期	管涛
IMI Report No.2524	人工智能如何重塑金融业	姜富伟
IMI Report No.2523	新时代全球财政债务管理如何破局？	Anoop Singh
IMI Report No.2522	稳定币的风险、挑战与中国对策	邓建鹏
IMI Report No.2521	现实世界中的货币流动性分析	王剑
IMI Report No.2520	地缘经济风险与全球产业链供应链格局再调整	IMI
IMI Report No.2519	人民币国际化指数（RII）：最新走势与世界货币格局变更	IMI
IMI Report No.2518	地缘经济风险对人民币国际化的深刻影响	IMI
IMI Report No.2517	金融制裁、地缘经济风险与全球支付体系	IMI
IMI Report No.2516	2025 人民币国际化课题成果发布稿：不断深化的地缘风险	IMI
IMI Report No.2515	银行报价基准利率的未来：基于 LIBOR 弃用的反思	IMI
IMI Report No.2514	提振消费如何发力扩内需	王微
IMI Report No.2513	贸易融资为中小企业融入全球供应链赋能	IMI
IMI Report No.2512	中国财富管理机构公募类产品保有规模指数报告 2024	IMI
IMI Report No.2511	《人民币国际化报告 2024》系列九：信息时代的供应链稳定与跨境支付安全性挑战	IMI
IMI Report No.2510	《人民币国际化报告 2024》系列八：跨境支付三“新”举措，有效支持供应链数字化发展	IMI
IMI Report No.2509	《人民币国际化报告 2024》系列七：跨境支付体系变革应对全球供应链变动：逻辑与路径	IMI
IMI Report No.2508	《人民币国际化报告 2024》系列六：资金融通与全球供应链的挑战和对策	IMI
IMI Report No.2507	《人民币国际化报告 2024》系列五：贸易融资如何促进中小企业融入全球供应链？	IMI
IMI Report No.2506	《人民币国际化报告 2024》系列四：对外投资：中国企业国际化的互利共赢之路	IMI
IMI Report No.2505	《人民币国际化报告 2024》系列三：供应链金融助力全球供应链参与度	IMI



中国人民大学国际货币研究所

INTERNATIONAL MONETARY INSTITUTE OF RUC

地址：北京市海淀区中关村大街 59 号文化大厦 605 室，100872 电话：010-62516755 邮箱：imi@ruc.edu.cn