

数字人民币，重构湘企跨境结算新路径

湖南日报全媒体记者 于森 通讯员 商益

近日，兴业银行长沙分行为湖南一家重点外贸企业成功办理一笔多币种跨境数字人民币支付业务，金额达2.7亿元人民币。这是全省迄今单笔金额最大的货币桥跨境支付业务，也是湖南金融系统在数字人民币赋能实体经济、提升跨境结算效率领域的一次关键突破。

当前，数字人民币支付正从试点走向规模化应用，多币种跨境数字人民币项目已覆盖多个国家和地区，成为破解传统跨境支付痛点、推动人民币国际化的重要抓手。湖南多家金融机构加速布局，从零散交易到大额突破，数字人民币正成为湖南外向型经济高质量发展的“支付新基建”。

跨境支付的“三座大山”

对于湘西土家族苗族自治州丰达合金科技有限公司来说，过去每一笔跨境汇款都是一场“等待游戏”。

该企业专注于锰系列产品加工，产品远销东南亚、欧洲等多个国家和地区。但传统代理行的跨境支付模式却让他们苦不堪言：中间环节繁琐，一笔汇款到账周期长达3至5个工作日，手续费支出不菲，汇率波动带来的不确定性更让资金周转效率大打折扣。

企业的“出海烦恼”并非个案。湖南宇晨国际贸易有限公司主营大宗商品国际贸易，对它而言，时间就是成本和竞争力。“从非洲矿山到国内港口，一趟海运就是30到40天。市场不等人，汇率随时在变。”3月24日，该公司负责人上官飞鹤向记者表示。

连日来，记者走访企业，普遍反映跨境支付领域面临“三座大山”：成本高、时效慢、信息不透明。一笔跨境款项从汇出到入账，往往涉及多家中间行，每家中间行都需收取金额不等的费用，收款入账时大多也要收取一笔入账费用。多重费用叠加后，企业实际到账金额往往小于汇出金额，而3至5天的到账周期更让企业对资金周转难以精准把控。

传统跨境支付的“堵点”正成为湖南外贸企业“走出去”的“卡点”。在湖南加快打造内陆地区改革开放高地的背景下，跨境支付效率的提升已不仅是一项金融服



中国银行澧县支行工作人员到湖南恒服装辅料有限公司走访，了解企业需求。该企业产品稳定供应给国内外众多服装品牌与制造商。
通讯员 摄

务创新应用路径，更关乎湖南企业在全产业链中的竞争力。

货币桥打通跨境支付“高速路”

面对传统跨境支付的重重障碍，湖南金融机构以数字人民币为突破口，建造跨境支付“高速路”。

2025年3月，中国人民银行、国家外汇管理局在湖南等16个省市进一步扩大跨国公司本外币一体化资金业务试点。由中国人民银行数字货币研究所、国际清算银行（香港）创新中心等联合建设的创新平台——多币种跨境数字人民币项目，成为破解跨境支付痛点的关键工具。

2026年伊始，建行湘西土家族苗族自治州分行成功为丰达合金公司办理湘西首笔货币桥数字人民币跨境汇款结算业务。这笔业务实现了资金实时到账，无需支付中转行手续费及汇款手续费。

“建行此次落地的货币桥数字人民币跨境业务，让我们切实感受到了数字金融带来的便利。”丰达合金公司财务负责人感慨。

兴业银行长沙分行的2.7亿元货币桥跨境支付业务，则将这一创新推向了更大

规模的应用场景。

作为湖南省内迄今为止单笔金额最大的货币桥跨境支付业务，这笔交易验证了货币桥在大额跨境支付场景中的可靠性与稳定性。货币桥凭借点对点交易、实时到账、成本可控等显著优势，有效减少了传统代理行模式的流程时滞与相关费用，极大提升了企业资金流转效率。

技术路径之外，湖南金融机构还在积极探索数字人民币跨境支付更多元的创新。

如针对对非贸易开证时效紧、融资成本高等难题，浙商银行长沙分行上线“极速开证”服务，将信用证开立从“日”计缩短至“分钟”计——长沙一家国贸公司一笔2000余万美元的铁矿“订单”，仅用2小时就完成开证，避免了5个工作日内未开证即违约的风险。

湖南外贸迈入“数币时代”新赛道

在科特迪瓦，美兰集团的5座天然橡胶加工厂正开足马力，贡献着该国35%的天然橡胶产能。这家总部位于湖南的企业，年贸易额达100亿美元，产品从非洲产地到全球市场，涉及跨境采购、海外加工、国际结算等多个环节。

数字人民币跨境支付的快速落地，正为美兰集团这类外向型企业注入新动能。

“十四五”以来，湖南金融系统持续加码跨境金融服务能力建设。中国银行湖南省分行国际结算业务累计规模超1500亿美元，跨境人民币结算量近2200亿元；进出口银行湖南省分行累计投放“一带一路”贷款超2000亿元，贷款覆盖41个国家；交通银行湖南省分行通过创新跨境融资模式，为株洲轨道交通装备企业德国子公司投放2000万欧元境外贷款，累计在湘投放各类资金超7700亿元……

随着中非经贸深度合作先行区建设持续走深，湖南与非洲的小币种贸易结算需求日益旺盛。

业内专家指出，数字人民币跨境支付的应用，在提升支付效率的同时，增强人民币在跨境贸易中的定价权。中国人民银行数字货币研究所相关专家表示，多币种跨境数字人民币项目有望为全球跨境支付提供更高效率、更包容、更低成本的新方案。

湖南外贸有望在更高效、更安全、更低成本的支付基础设施支撑下，加速融入全球产业链、供应链、价值链，在打造内陆地区改革开放高地的征程上跑出“加速度”。

内卷无赢家，提质方长远

黄炜信

近日，市场监管总局披露外卖平台反卷调查最新进展，并转发经济日报文章《外卖大战该结束了》，此举释放明确信号：持续高烧的外卖价格战必须熄火。外卖大战看似补贴惠民，却扭曲了资本市场的估值逻辑，更严重拖累消费回暖，与提振内需、稳定经济大盘的导向背道而驰。

外卖大战本质是资本裹挟下的零和博弈。三大平台累计投入千亿元补贴烧钱抢份额，看似订单暴涨，餐饮店却是“赔本赚吆喝”，企业利润也大幅失血。资本市场对此用脚投票，相关平台市值大幅缩水，恒生科技板块被拖累。本该投向技术创新、产业升级的资金，沦为一分一文的奶茶、咖啡，既损害长期投资价值，也造成社会资源错配。

此次监管强力表态，港股市场科技网络股立马迎来反转——3月25日，美团股价盘中直线拉升，一度涨超14%，阿里巴巴涨超5%，京东集团涨超4%。市场的反应，是对健康竞争的迫切期盼。由此可见，资本市场看好监管叫停外卖大战对实体经济的带动作用。

餐饮是消费复苏的压舱石。短期低价看似让利消费者，却扭曲了正常消费预期，给宏观调控增添阻力。

内卷无赢家，提质方长远。健康的市场竞争，应聚焦技术创新、效率提升与服务优化，而非资本烧钱与流量垄断。及时叫停恶性价格战，既是修复餐饮生态、稳定商户经营与从业者收入，也是引导平台回归价值创造。让消费者摆脱低价陷阱，重回可持续复苏轨道，这对于促进经济增长、拉动内需意义重大。

湖南多层次资本市场发展提速

信诺技术成功挂牌新三板

湖南日报3月25日讯（全媒体记者 黄利飞 通讯员 谢雨歆）电饭锅长期高温烧煮不生锈、不变形，搪瓷材料“立大功”。近日，专注无机非金属材料搪瓷材料及搪瓷日用品研发生产的湖南信诺技术股份有限公司，从湖南股权交易所摘牌，正式在全国中小企业股份转让系统（俗称“新三板”）挂牌公开转让。

此次在新三板成功挂牌的信诺技术成立于2003年4月，深耕搪瓷釉料和搪瓷釉领域多年，已发展成国家级专精特新“小巨人”企业和国家高新技术企业，公司相关产品的生产销售规模连续多年位居全国前列，在行业内具有较强的技术优势和市场影响力。

2024年9月25日，信诺技术在湖南股权交易所“专精特新”专板挂牌。企业申报挂牌新三板过程中，湖南股权交易所充分发挥区域股权市场的培育孵化功能作用，与主办券商财信证券紧密协同，针对公司挂牌材料预审、治理规范等关键环节，提供高效优质服务。

随着我省多层次资本市场发展提速，越来越多湘企主动拥抱资本市场，并从区域股权市场稳步迈向新三板。作为湖南省区域性股权市场唯一运营机构，湖南股权交易所是全国首批与新三板建立绿色通道合作单位，还通过设立科技创新专板、专精特新专板等，积极推动湖南省优质企业新三板挂牌及沪深北交易所上市。截至目前，已累计培育25家企业在新三板挂牌，5家企业实现IPO上市。

金融活水润湘阴 浙商银行助力砂石产业通江达海

蒋旺 糜斌 于森 黄利飞

数字金融激活产业链条循环活力

汛期过后，湘阴砂石迎来开采旺季。宽阔的湘江水面上，数十艘采砂船日夜作业，一派繁忙景象。这些采砂船的所有者多为个体经营户，他们是砂石产业链最上游的关键一环。

然而，对于核心企业洞庭新实业而言，旺季意味着需要集中支付给上游船主们大额劳务费。这笔钱支付不及时，不仅影响船主积极性，更会拖累整个开采进度。但传统银行线下提款流程繁琐，难以匹配企业“短、频、急”的付款节奏，成为制约产业链上游活力的“肠梗阻”。

“要让大动脉畅通，必须先疏通毛细血管。”浙商银行长沙分行金融顾问团队再次下沉。他们登上采砂船，与船主们面对面交流，全面摸排结算模式、资金需求和痛点。在摸清情况后，团队迅速行动，为企业量身定制“至臻贷直通车”线上化服务方案。该方案全流程线上操作，企业可根据旺季生产节奏，随时随地在线上申请贷款、随借随还，资金定向用于支付上游船主的劳务费。

这一创新模式精准匹配了企业的短期、高频资金需求。自方案实施以来，浙商银行已在该场景下累计投放信贷资金5.3亿元，确保每一笔劳务费都能及时、足额发放到船主手中。

从核心企业到个体船主，金融活水流向产业链最末梢。这背后，是金融顾问团队脚踩泥土、深入一线调研的务实作风，更是该行致力于构建“县域综合金融生态”的生动实践。通过数字化的金融工具，将金融活水精准滴灌到产业链的最末端，不仅稳定了核心企业的生产节奏，更保障了众多从业者的切身利益。

全链护航拓宽通江达海市场空间

展全国市场版图。

资金活水拓宽了销售半径。湘阴砂石沿着长江水道，源源不断运往江苏、浙江等地，为昌景黄铁路、南沿江城际铁路、沪杭甬改建工程、张靖皋长江大桥等国家重点工程提供有力保障。通过链上赋能，该行将服务从单一企业延伸至整个生态，推动县域砂石产业形成“核心引领、链条联动、生态共荣”的良性发展格局，让湘阴优质砂石资源真正实现通江达海。

从源头破局到末梢畅通，再到链上赋能，浙商银行长沙分行

源头破解开采准入核心难题

湘江之畔，采砂船整装待发。但只要合法开采，必须先拿下采砂权。一次性向地方财政缴纳大额资源费，是横在企业面前的第一道坎。

湖南洞庭新实业集团有限公司是湘阴县砂石产业龙头企业，负责当地河砂资源的开采和销售。开采旺季即将来临，大额资源费尚未落实，若无法及时缴纳，将直接影响全年产能。企业负责人为此焦灼不已。

这时，浙商银行长沙分行金融顾问团队主动上门。他们没有照搬传统信贷“重抵押、轻场景”的服务模式，而是深入企业开展全方位经营尽调与政策研判，将目光锁定在“采砂权”这一核心资产上。经过反复论证与产品创新，团队为企业量身定制了一套场景化融资方案：以合法取得的采砂权作为核心抵押，设计专项授信产品，额度有效期1年，资金专项用于资源费缴纳。方案一经推出，便迅速落地。

截至目前，浙商银行已在该场景下累计为洞庭新实业投放信贷资金8亿元。这笔资金如同“及时雨”，从源头上扫清了企业获取开采权的资金障碍，为湘阴砂石产业的合规、稳定生产筑牢了第一道金融防线。

“这笔钱好比定海神针。”企业负责人表示。通过金融顾问前置介入，该行将服务从单纯放贷升级为“融资+融智”，让金融活水精准浇灌产业根基。如今，这种源头破局的模式已成为该行服务县域特色产业的常态。该行始终立足区域产业特色，以金融顾问服务为前置端口，下沉服务重心，深入行业一线调研，针对不同产业、不同企业的差异化需求，定制“融资+融智”综合化金融服务方案。金融顾问不仅是金融产品的提供者，更是企业的“战略参谋”和“产业专家”，通过专业服务帮助企业破解经营中最棘手的难题。

（本文图片均由浙商银行长沙分行提供）