



粵港澳大灣區中小企業報告： 韌性與機遇

大灣區在新冠疫情後進入新增長階段，金融服務機構能夠助力發展

作者：梁國權 (Frankie Leung)，李思瀚 (Herbert Lee)，
趙雯婷博士 (Dr. Wenting Zhao)



作者簡介及致謝

梁國權 (Frankie Leung) 是貝恩公司金融服務業務全球合夥人，常駐香港，
聯絡方式：*frankie.leung@bain.com*。

李思瀚 (Herbert Lee) 是貝恩公司金融服務業務全球合夥人，常駐香港，
聯絡方式：*herbert.lee@bain.com*。

趙雯婷博士 (Dr. Wenting Zhao) 是貝恩公司金融服務業務副合夥人，常駐上海，
聯絡方式：*wenting.zhao@bain.com*。

報告作者向所有對報告有貢獻的人員致謝，特別是恒生銀行的林燕勝 (Donald Lam)、江廣明 (Nike Kong)、李文龍 (Gilbert Lee)、何詠儀 (Wendy Ho)、祝瑾 (Fiona Zhu) 和杜世傑 (Stephen To) 以及貝恩公司的陳嘉俊 (Jonathan Chan)、張蕾和尉喆文。

本報告由貝恩公司編制，信息來源包括恒生銀行有限公司（以下統稱為“信息提供方”）提供的資料，並基於公開的或第三方提供給貝恩公司的二級市場調研、財務信息分析，以及對業內人士的一系列訪談。所表達的任何觀點和意見均為貝恩公司截至本報告撰寫之日的觀點和意見，可能會發生變化。

貝恩公司以及信息提供方均沒有對所獲取的信息進行獨立驗證，對此類信息的準確性或完整性貝恩公司不做任何明示或默示的保證。本次報告所含的市場和財務信息、分析和結論均建立在上述信息的基礎上，所以在貝恩公司看來，它們不應當被視為未來表現或結果的明確預測或保證。無論貝恩公司、信息提供方及其分公司、還是它們各自的主管、董事、股東、員工或代理機構都不必為任何因為使用或信任本報告中所含的信息和分析所造成的後果承擔任何責任。本報告的所有圖片、表格和文字內容均由貝恩公司擁有或由第三方授權給貝恩公司，受各司法管轄區的版權法和其他各種知識產權的保護。未經貝恩公司明確的書面許可，不得出版、傳播、廣播、複印、複製或轉載全部或部分內容。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

摘要

- ▶ 粵港澳大灣區（簡稱“大灣區”）正在發展成為孕育中小企業的技術、創新和電商中心；中小企業看好大灣區經濟潛力，以及政府的互聯互通政策。
- ▶ 中小企業需要貸款來滿足境內融資需求，但是它們在申請過程中遇到重重困難。金融機構在信用審批中使用替代數據等創新能幫助緩解中小企的痛點。
- ▶ 金融機構可以通過更流暢的流程、推動數字化、優化信息流，為中小企業發展創造有利條件，協助中小企業更輕鬆地獲取、使用跨境金融產品，推動大灣區下一階段發展。
- ▶ 計劃在大灣區擴展業務的金融機構必須明確自己在該地區的長期願景，並鎖定開拓業務的行業領域，明確制勝方法。

大灣區構建了強大的增長平台

粵港澳大灣區（簡稱“大灣區”）包括香港特別行政區、澳門特別行政區以及廣東省的9座城市，截至2021年，大灣區常駐人口達到8700萬，彰顯了它極大的經濟潛力。

2021年，大灣區GDP約為1.9萬億美元（圖1），幾乎與加拿大或韓國持平，足以位列世界最大經濟體行列。

同時，大灣區從未停下增長的腳步。雖然在新冠肺炎疫情下減慢了，在過去10年，大灣區GDP同比增速保持在7%左右。基於貝恩公司對大灣區未來預測數據的分析，2027年大灣區GDP能夠增長至2.8萬億美元。

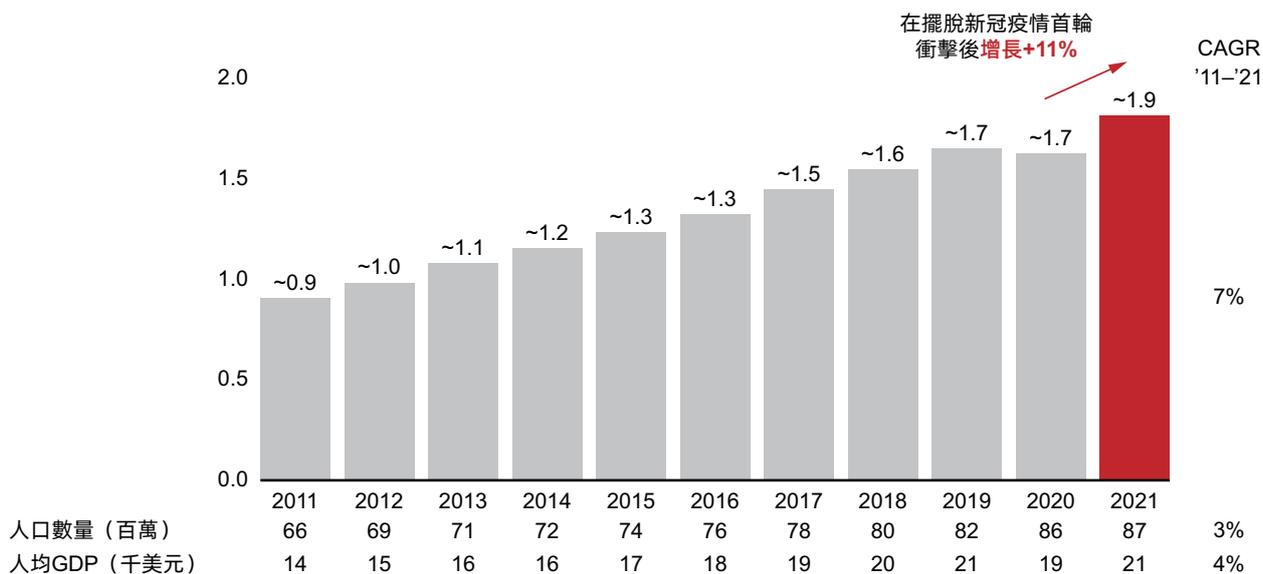
大量中小企業為大灣區注入了經濟活力。大灣區內的9座內地城市有大約250萬個微型企業，27萬個小型企業以及2.7萬個中型企業。在2021年，中小企業貢獻了廣東省55%的GDP。

另外，大型集團企業雲集大灣區，它們需要規模較大的中小企業體系來承擔合作商、供應商和生產商的角色。大型集團為中小企業帶來可持續的營收，並讓中小企業不斷觸及到新的客戶、合作夥伴及供應商。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

圖 1: 2021年，大灣區GDP約為1.9萬億美元

粵港澳大灣區GDP (萬億美元)



注：美元對人民幣匯率=1:6.9
資料來源：大灣區各城市統計局；歐瑞諮詢

在過去兩年，廣東、香港和澳門政府先後頒佈政策，推動地區間的互聯互通。三地政府的目標是通過地區之間人才、研發基礎設施和金融資源的互聯互通將大灣區建設成世界級的技術、創新和電商中心。

例如：大灣區政府為重點行業（例如高科技行業）的企業提供稅收優惠、落戶補貼及租金補貼，以此推動發展，幫助企業吸引優質人才。廣東省政府推出前海方案以幫助內地企業使用香港金融市場融資，該方案中提出不少政策吸引國內外投資。另外在廣州南沙區，國務院為落戶該區的鼓勵類產業企業制定了稅收優惠政策。香港行政長官在2022年施政報告中提出，通過與深圳的科創產業集中地建立互聯互通、產生協同效應，推動在北部都會區國際創科新城的發展。

促進大灣區互聯互通及發展的政策對於兩地的企業來說尤為重要。對於港澳中小企業來說，兩地間更強的互聯將為其帶來更多的內地客戶和更大的業務機會；通過借助香港發達的金融服務基礎設施和作為全球金融服務中心的豐富經驗，大灣區也可以幫助中國嘗試建立更開放的金融服務系統，為大灣區和整個中國創造更多的金融服務機會。

中小企業看好大灣區經濟潛力，計劃投資該區域

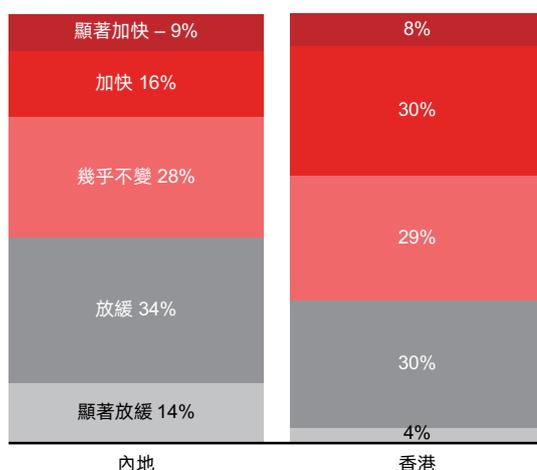
貝恩公司針對大灣區460多家中小企業的企業主和管理人員展開調研，以期瞭解當前的經濟信心。調研涉及中小企業在短期（現在到2025年）和長期（2025–2035年）的金融服務需求和偏好。

疫情和地緣政治緊張局勢對大灣區短期前景產生了一定影響。約一半的受訪內地企業和1/3的受訪香港企業認為大灣區短期增速將低於他們在疫情前的預期。不過，一些行業卻能“倖免於難”——從事科技和軟件開發的中小企業受訪者依然保持較高的短期預期。

整體上，中小企業依然看好長期前景。超過2/3的香港和內地中小企業認為大灣區長期經濟增速將接近甚至超過歷史增速（圖2）；大多數中小企業（70%）對政府的互聯互通政策持樂觀態度並保有熱情。它們也是這計劃的擁護者，大約80%的中小企業希望政府能夠加快政策實施的速度（圖3）。

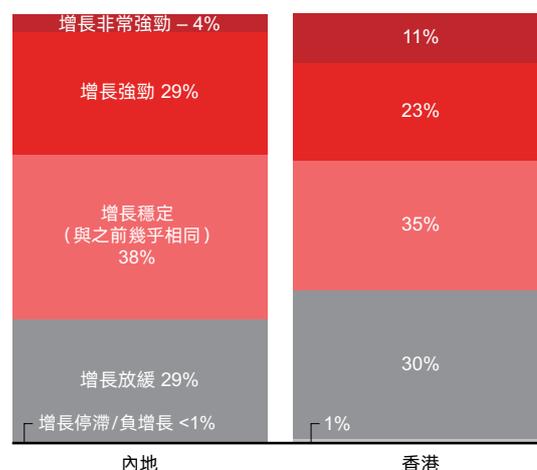
圖 2: 疫情輕微降低了經濟信心，但中小企業仍然對大灣區的長期經濟潛力高度樂觀

短期預期：中小企業對於2021至2025年大灣區整體經濟預期的變化



預計增長放緩的受訪者占比
內地 48% 香港 33%

長期預期：中小企業對於2025至2035年大灣區整體經濟預期



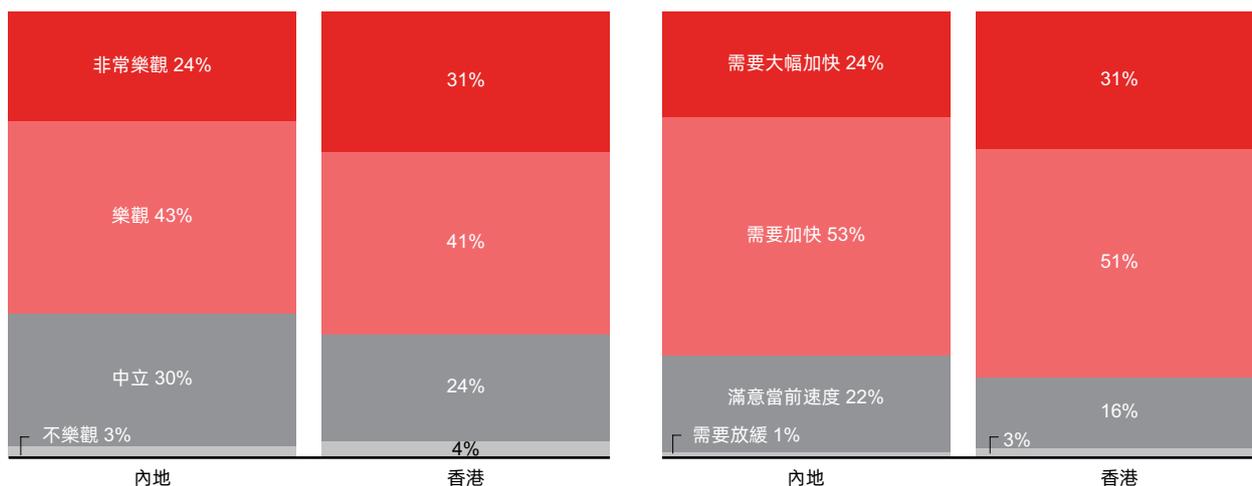
注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研 (N=462)

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

圖 3: 大部分中小企業對政府互聯互通政策保持樂觀態度並且希望加快舉措的實施速度

對政府推動大灣區地區間互聯互通政策的樂觀程度

對促進地區間互聯互通的政府舉措實施速度的看法

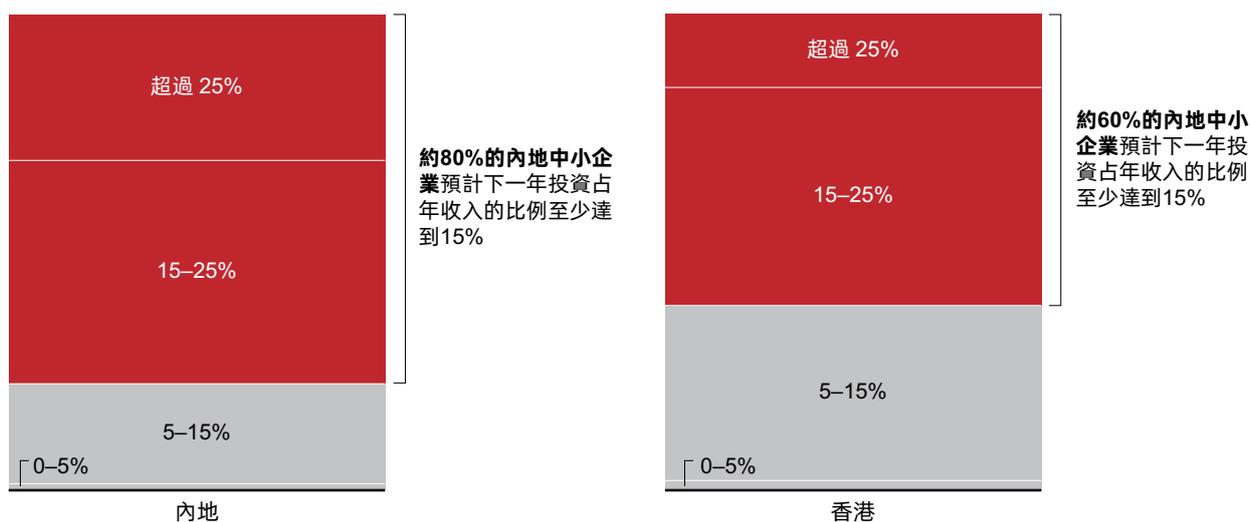


注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研 (N=462)

除了看好大灣區的發展前景外，中小企業還準備在大灣區進行投資。大約80%的內地中小企業和60%的香港中小企業預計下一年拿出至少15%的收入投資大灣區（圖4）。相比之下，2017年至2021年，中國上市公司平均將6%的收入用於資本支出。但是，中小企業需要幫助才能實現擴展，它們需要內地和香港金融機構為它們量身打造的跨境金融產品以及便捷的服務模式。

圖 4: 80%的內地中小企業預計下一年投資占年收入比至少達到15%；60%的香港中小企業持相同看法

預計下一年投資占年收入的比例



注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研（N=462）

利用創新更好地滿足中小企業境內融資需求

境內貸款

中小企業有很高的資金需求，但大部分中小企業都無法獲取足夠的資金。2021年，大灣區內地中小企業貸款餘額達3.5萬億人民幣（約5000億美元）。而在未來三年內，約60%的內地企業和35%的香港企業需要獲得大量的資金（超過40%）用於境內的投資和經營。很多中小企業對自己在大灣區獲得貸款的能力表示擔憂，因為它們擔心自己沒有抵押品，又或者無法湊齊銀行要求的大量資料。

傳統的信用評估要求中小企業提供財務報表或管理賬戶，或提供不動產等重要抵押品。大多數中小企業無法隨時拿出此類資產或資料，往往需要耗費大量精力才能準備妥當。

金融服務機構可以鼓勵跨境借貸，同時通過幫助中小企業滿足相關借貸要求提高服務水平。金融機構也可以將重點放在信用評估所需的最關鍵的資料上。

金融機構也有可能找到其他的方法來執行信用評估，獲取擔保或提供更有吸引力的無抵押貸款產品。“對於大灣區中小企業借貸來說，可以利用庫存水平或線上客戶反饋等替代數據來評估一家企業的產品需求量。”恒生銀行商務理財業務總監何詠儀（Wendy Ho）表示。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

恒生銀行與移動支付提供商錢方香港（QFPay HK）合作，提供更簡便及時的融資服務。恒生銀行使用香港金融管理局的數據基礎“商業數據通”，在企業同意下可安全地擷取使用錢方香港的企業的商业數據。恒生銀行在能夠使用最新商業數據的情況下，就能為客戶減省貸款申請的所需時間，助其更快捷獲得融資。

大灣區金融機構正在建立全新的資金提供和回報收取機制。2021年開創的金融市場平台滴灌通投資中國小微企業，並自動收取投資對象一部分日常營收作為回報。這種方法為難以從銀行獲得融資的中小企業提供了全新的融資渠道。銀行可能也樂於和現有客戶探索相類似的模式，因為銀行借此能夠更清晰地瞭解中小企業的應收賬款，對其也有更強的掌控能力。

“與應收賬款融資模式相類似，銀行也可以探索提供能夠從客戶進賬交易中自動收取還款的貸款產品。”恒生銀行數碼及業務轉型部主管杜世傑（Stephen To）表示。

境內理財

中小企業同樣需要理財等其他金融產品，但是自新冠疫情爆發後，中小企業的偏好發生了變化，它們將財務穩定性和現金流放在首位。因此，現在的中小企業希望理財產品具備較高的靈活性。例如：在更換或退出投資時減少或不收取費用。

此類需求由誰滿足？內地中小企業大多使用本土金融機構的理財服務；而香港中小企業則已經在使用香港、內地、境外等多個地區的金融機構的服務。

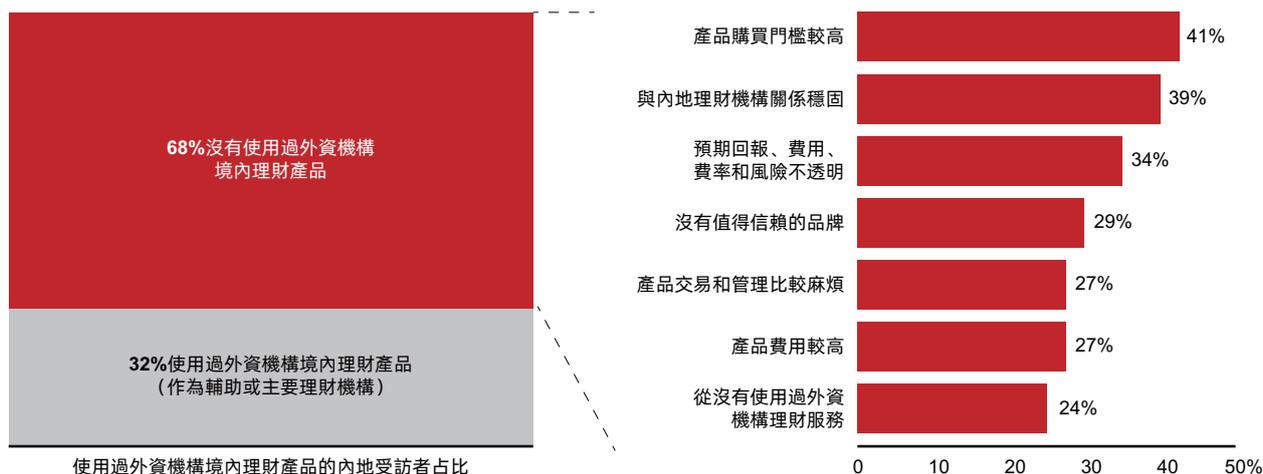
參與我們調研的內地中小企業中，只有1/3使用過外資機構的理財產品。受訪者表示外資金融機構購買門檻高以及自己已經與內地機構建立了穩固的關係（圖5）是他們不使用外資機構產品的主要原因。另外，透明度、便捷度和費用也是重要的考慮因素。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

圖 5: 只有1/3內地中小企業曾使用過外資機構的理財產品，其主要原因是較高的購買門檻以及與內地機構已建立的穩固關係

使用過外資機構滿足境內理財需求的內地中小企業占比

將以下原因選為不使用外資機構理財產品的3大主要原因的內地中小企業占比



注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研 (N=462)

即使本土金融機構在內地市場具備顯著的優勢，外資金融機構依然有機會通過卓越的服務實現差異化。對於內地中小企業來說，能夠提供專業、定制化理財建議的外資金融機構也在考慮範圍內。

內地中資金融機構在香港則是另外一幅景象，大型中資機構早已在香港站穩了腳跟並佔據了較大的市場。參與我們調研的香港中小企業中超過一半使用中資機構的理財服務，它們選擇中資機構的主要原因是豐厚的回報和有競爭力的費用。也有一些香港中小企業選擇使用香港金融機構或非中資金融機構，主要是看重它們良好的客戶服務。

境內渠道偏好

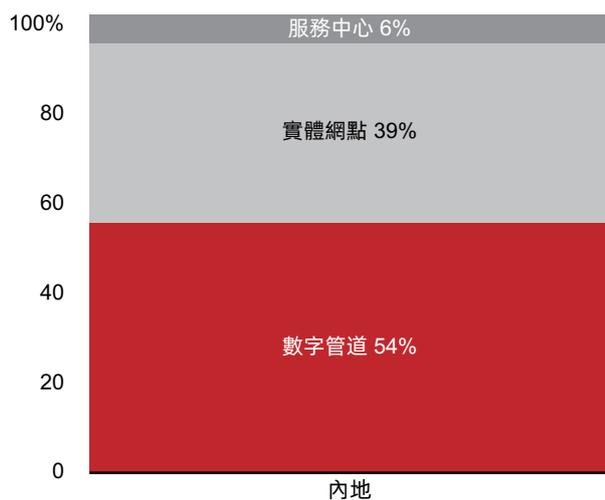
內地和香港中小企業都偏愛通過數字渠道獲取境內金融服務。約55%的內地中小企業和60%的香港中小企業表示數字渠道是它們的首選渠道（圖6）。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

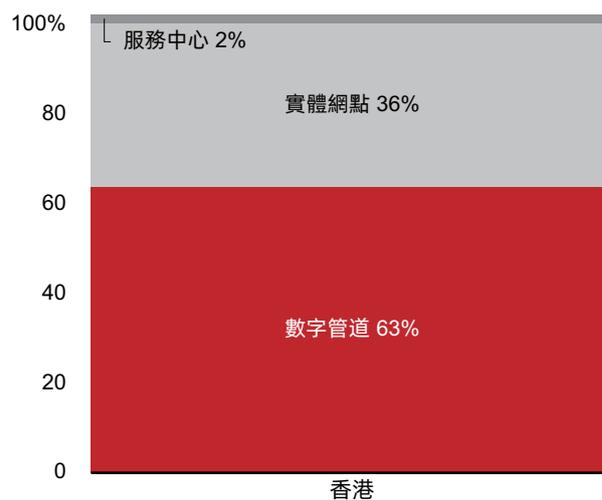
圖 6: 超過半數的大灣區中小企業偏好通過數字渠道獲取境內金融服務

購買境內金融產品時的管道偏好

將此管道列為首選管道的受訪者占比



將此管道列為首選管道的受訪者占比



注：內地指廣東省的9座城市

資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研 (N=462)

中小企業迫切渴望在大灣區擴展而且需要跨境金融產品

中小企業跨境擴展

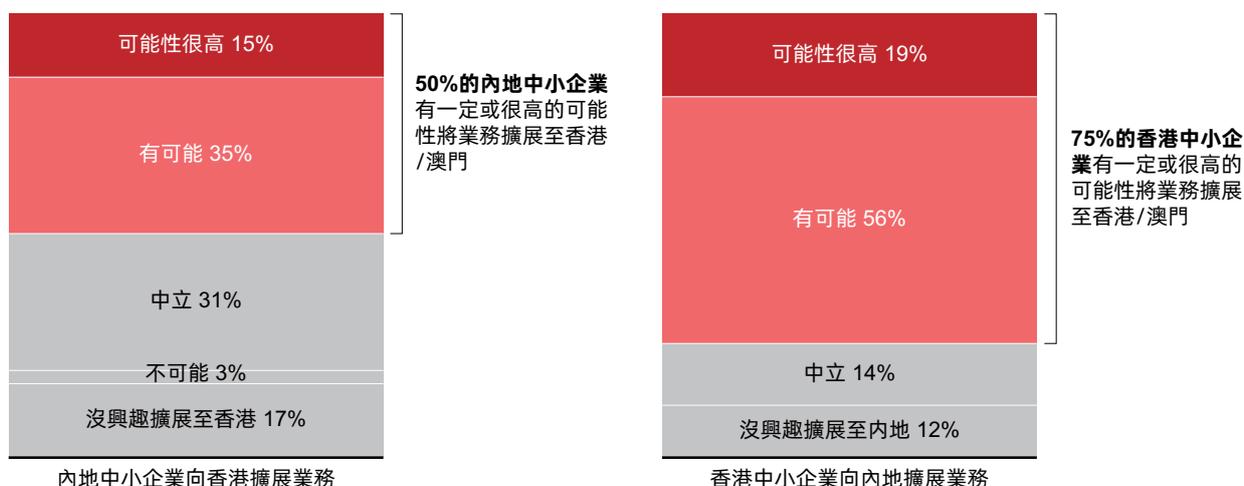
雖然新冠疫情導致的出行限制仍未解除，但是跨境擴展的需求居高不下。大約一半的內地中小企業希望進軍港澳地區，75%的香港中小企業表示它們可能擴展至內地大灣區城市（圖7）。未來限制解除後，擴展計劃也會隨之增多。

如果金融機構能夠簡化自己的跨境產品服務流程，它們將在助力中小企業擴展中佔據優勢。大約40%的中小企業表示跨境擴展中最重要的是現金管理和付款服務。快捷、方便的匯款服務對於客戶也十分重要。金融機構可以幫助中小企業實時瞭解最新的匯款政策，優化現金管理和匯款計劃。

金融機構的增值服務同樣也可以助力中小企業擴展。參與我們調研的中小企業中，超過一半希望金融機構能夠引薦本土合作夥伴、供應商和貿易協會。它們認為銀行可以在核心金融服務外提供更多增值服務來加快客戶的跨境擴展。此類服務可以增強金融機構的價值主張，使其在與其他機構的競爭中脫穎而出。

圖 7: 大約半數的內地中小企業及75%的香港中小企業期望跨境擴展業務

中小企業在大灣區開設/擴展跨境業務的可能性



注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研（N=462）

跨境金融產品需求

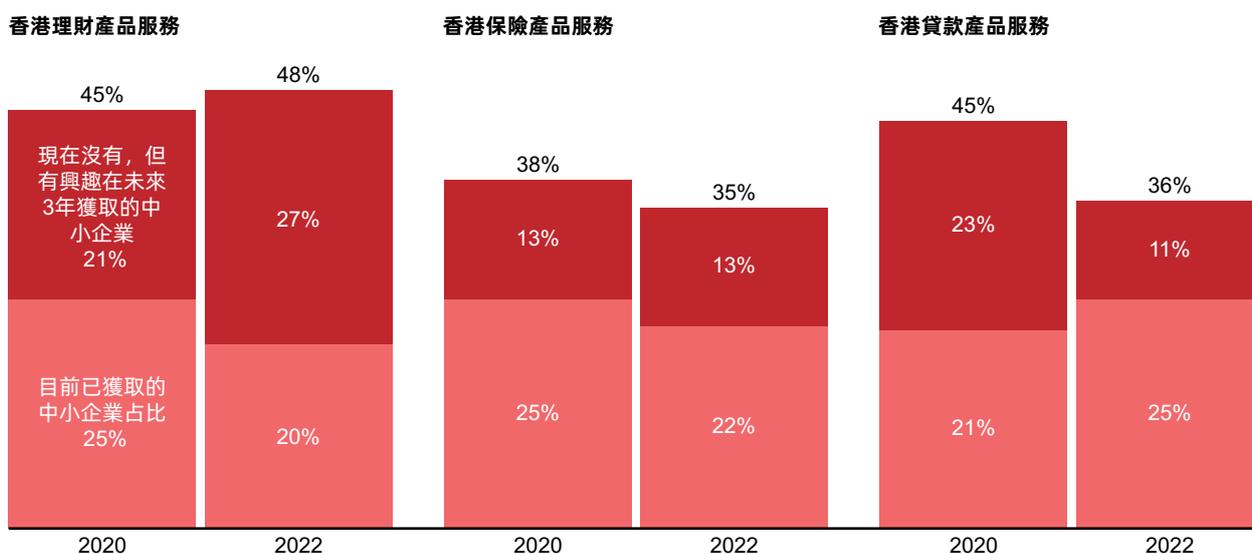
超過1/3的內地中小企業有興趣獲取或已經獲取了香港保險和貸款產品，接近一半（48%）的內地中小企業有興趣使用香港理財服務（圖8）。香港理財產品之所以能吸引內地中小企業，主要是因為它們有更好的流動性，能夠更輕鬆地使用外匯，同時可以發揮分散風險的作用。

我們通過調研發現，自2020年以來持有跨境理財產品的企業數量有所下降，造成這一現象的最大原因可能與金融市場的不良表現有關。

香港企業北上的意願也十分明顯。超過1/3的香港中小企業有興趣購買或已經購買了內地保險、貸款和理財產品（圖9）。在香港，中小企業希望利用跨境產品滿足業務需求，例如內地員工的健康和人壽保險。

圖 8: 內地中小企業有興趣獲取香港的金融服務

已獲取或有興趣獲取以下金融產品服務的內地中小企業占比

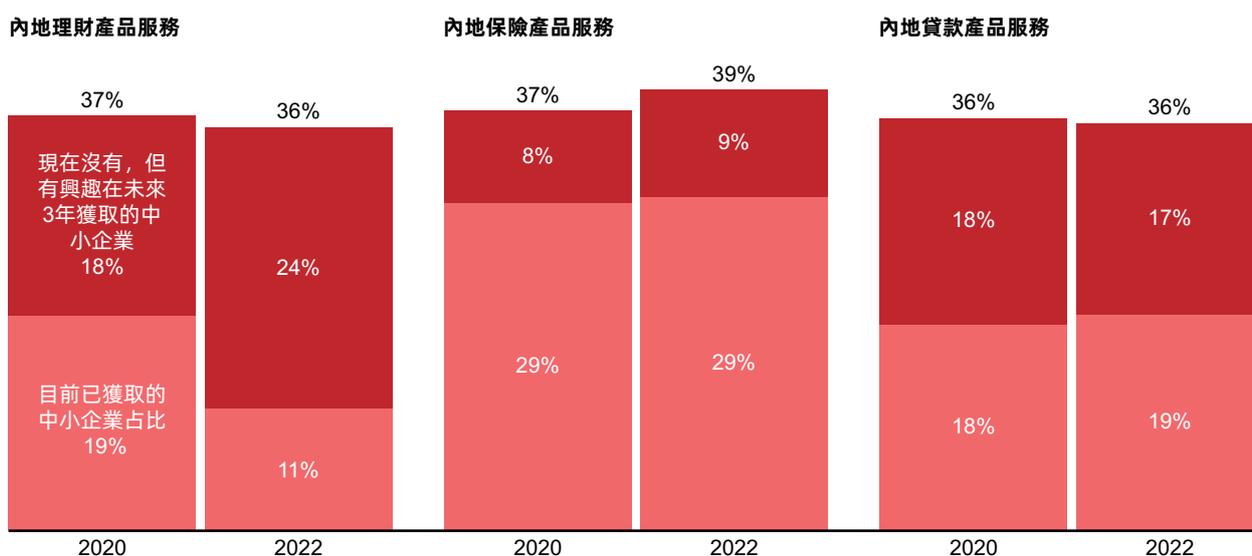


注：因為四捨五入，數字總和可能不等於100%
資料來源：2020年貝恩大灣區調研（n=710）；2022年貝恩大灣區調研（n=543）

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

圖 9: 香港中小企業需要跨境的健康保險及人壽保險產品

已獲取或有興趣獲取以下金融產品服務的香港中小企業占比



注：因為四捨五入，數字總和可能不等於100%
資料來源：2020年貝恩大灣區調研 (n=710)；2022年貝恩大灣區調研 (n=543)

跨境保險

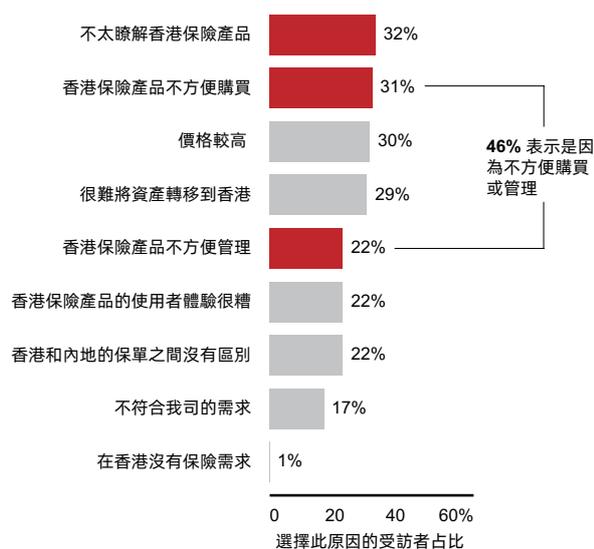
中小企業對於跨境保險的需求較大，但是其在購買和使用跨境保險時往往會面臨幾個痛點。首先是產品難以理解，而且不方便使用和購買。

大約1/3的內地和香港中小企業表示不會考慮外資保險機構，因為自己不瞭解這些機構的產品。同時因為出入境限制尚未解除，客戶無法與保險代理人面對面接觸，很難瞭解細節。例如：內地中小企業只能通過保險機構網站瞭解產品，但是過於簡單、模糊的產品信息很難引起它們的興趣或對決定產生影響。同樣，對比不同機構的產品也是難點之一。當然，在線上聚合平台（由保險機構或獨立第三方建立）的幫助下，金融服務公司能夠為中小企業掃清這一障礙。

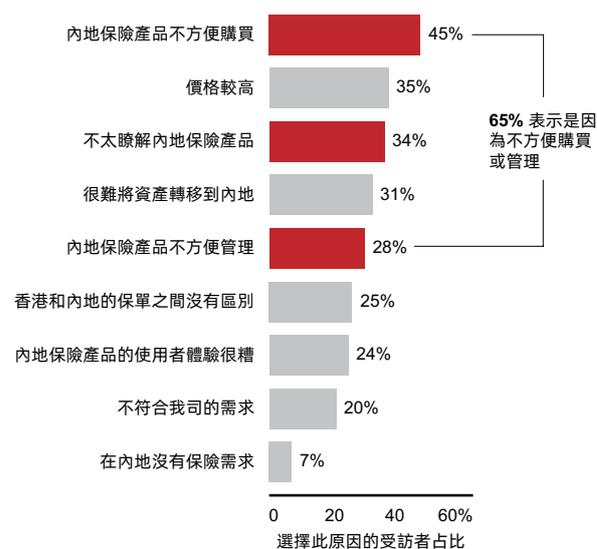
便利性是香港和內地中小企業使用跨境保險產品的另一大障礙（圖10）。65%的香港中小企業和接近一半的內地中小企業表示購買和使用跨境產品非常麻煩。其中一個原因是很多流程必須要本人親自辦理，出入境限制無疑加劇了這一問題。另外，購買跨境保險產品需要大量支持材料，即使是金融機構的老客戶也在所難免。

圖 10: 對產品缺乏理解及流程的不便是跨境保險銷售面臨的主要障礙

內地中小企業對香港保險產品不感興趣的原因



香港中小企業對內地保險產品不感興趣的原因



注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研 (N=462)

跨境金融服務的數字化

好消息是，這些障礙並非“堅不可摧”，電子簽名或在線申請處理等數字化流程可以成為解決問題的良藥。隨著數字化程度的加深，流程中的問題能夠逐步得到解決，從而贏得客戶青睞。有大約1/2的內地和香港中小企業表示自己更喜歡通過數字渠道購買、管理跨境金融產品。

這並非意味著金融機構需要捨棄線下業務，轉為純粹的線上機構。調研中，偏向數字渠道的受訪者與偏向實體渠道的受訪者幾乎是一半一半（圖11）。其中，跨境交易時首選數字渠道的受訪者比例比境內交易首選數字渠道的受訪者比例低10個百分點。

跨境產品和流程通常更為複雜，因此中小企業需要更多的支持，也需要與金融機構的代表配合處理這些交易。實體網點和與客戶之間的互動是實現此類複雜服務的重要工具，但是金融機構切忌顧此失彼——它們應當全力支持、打通多個渠道，以此打造無縫、卓越的客戶體驗。

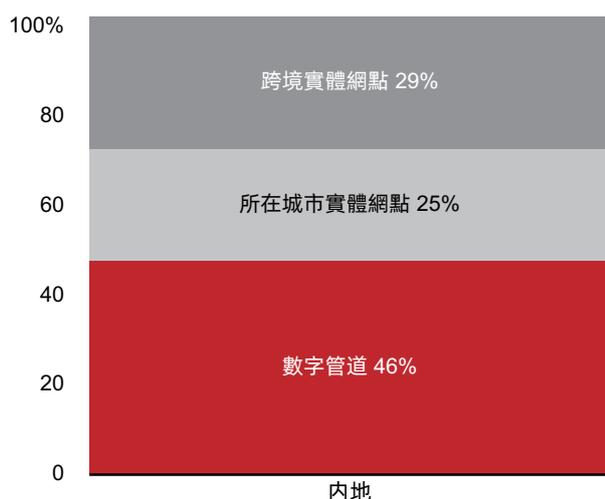
通過數字化轉型，線上線下渠道之間，以及不同地區的團隊之間應當建立強大的聯繫。恒生銀行商業銀行業務總監林燕勝 (Donald Lam) 表示，各個地區的員工需要能夠共享信息、相互合作。他們應該彼此瞭解，並且能方便、快捷地幫助客戶推薦正確的對接方，為客戶創造完美無縫的體驗。

區塊鏈等技術能夠成為跨境產品服務發展的助推器。香港中小企業正在使用名為“貿易聯動”的貿易金融工具。該工具是香港金融管理局與幾家大型銀行合作推出的區塊鏈平台，能夠與中國人民銀行的貿易金融區塊鏈平台對接，為中小企業提供更精簡、更安全、成本效率更高的跨境貿易融資服務。

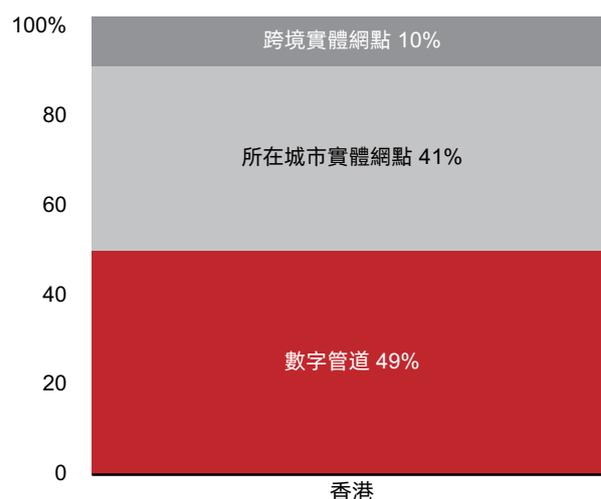
圖 11: 對於數字化和實體渠道的偏好幾乎平分秋色

購買跨境金融產品時的管道偏好

將此管道列為首選管道的受訪者占比



將此管道列為首選管道的受訪者占比



注：內地指廣東省的9座城市
資料來源：2022年貝恩粵港澳大灣區調研（N=462）

金融機構大灣區擴張機遇

大灣區憑藉穩固的基礎設施和強大的政策支持，迎來了良好的發展機遇。隨著出入境限制解除，中小企業對長期經濟發展抱有較高的預期，也期望釋放自己的發展潛力。金融服務機構可以借此機會入局，幫助中小企業解決它們未能得到滿足的金融需求，推動中小企業在大灣區的發展。

只憑“一刀切”的方法無法成功，想要在大灣區發展跨境業務的金融機構必須解答三個問題：對在大灣區發展的長期願景是什麼？鎖定哪些行業領域開拓業務？如何制勝市場？

金融機構首先需要明確大灣區在其未來發展中的地位和作用。它們可以選擇差異化的細分跨境服務，或者開展更大範圍的服務，直接與國內金融服務機構競爭。例如，已經建立國際業務網絡的大灣區銀行可以首先著手於實現中國與世界其他地區在金融業務領域的“互聯互通”，尤其是發展供應鏈融資或應收賬款融資。之後他們可以考慮是否進一步投資該區域，通過進一步擴充自己的價值主張，吸納更多的產品或擴展經銷網絡，跨越邊境，滿足境內需求。

其次，金融機構應當決定在哪些行業領域開拓業務，根據不同行業的潛在金融服務需求，以及自身滿足需求的能力，在大灣區展開行業評估。

例如，科技行業就是一個具有吸引力的潛在行業。根據我們的調研，科技型中小企業短期預期的樂觀程度高於整體中小企業。政府也通過投資撥款和頒佈支持性人才政策為其發展提供了極大的助力。

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

不同行業各有痛點，因此金融機構需要據此做好功課。金融機構需要瞭解各行各業獨有的挑戰和偏好，以此推出具有吸引力的產品服務，贏得市場。

以科技型中小企業為例，它們通常需要抵押擔保要求低、還款期限長的貸款產品。根據我們的調研，科技型中小企業在開發階段有較大的資金需求，但是，它們在這一階段缺少抵押資產，因此獲得貸款的難度較大。另外，從創新到商業變現之間還有漫漫長路，因此它們需要較長的還款期限。

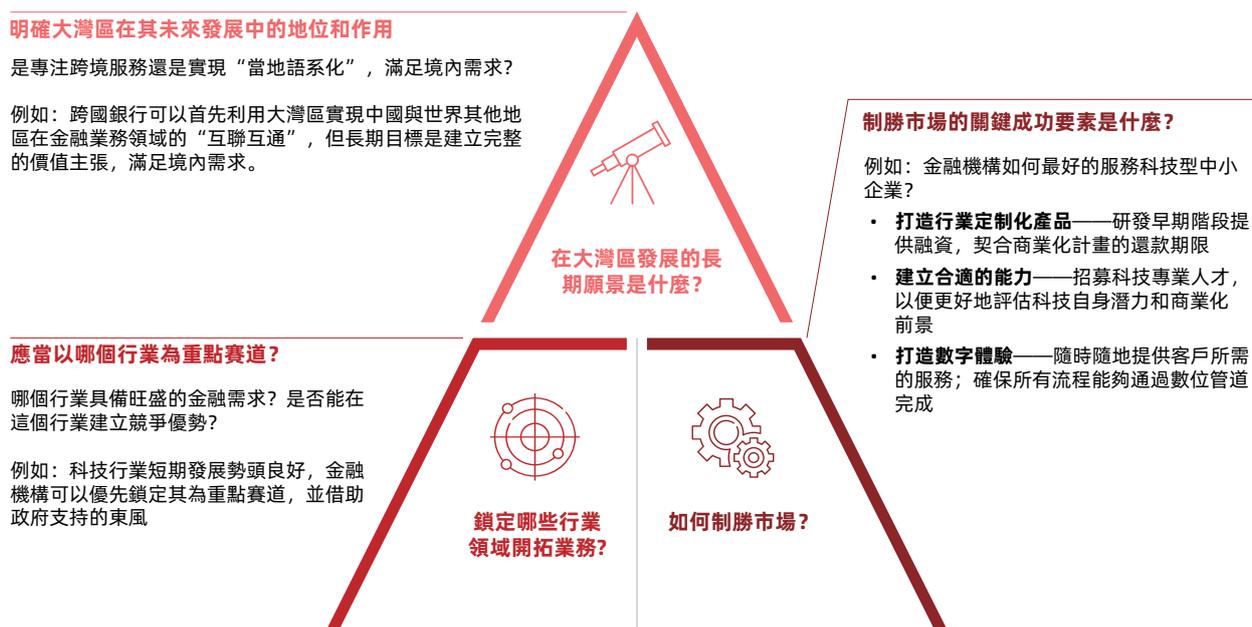
以科技型企業為目標客戶的金融機構需要深厚的科技知識來有效完成信用評估等工作，需要直接的行業知識和經驗來瞭解產品的開發流程、商業化潛力和風險。沒有相應的技術能力，金融機構就無法推出定制化產品或滿足自己風險控制的要求。

科技企業非常偏愛通過數字化渠道購買產品和享受服務。在接受調研的香港科技型中小企業中，有41%將“綜合全面的數字化服務”列為最重要的5大購買標準之一，遠高於其他行業中小企業26%的比例。為了應對科技行業的業務競爭，金融機構必須提供端到端全流程數字化體驗。

為了服務科技企業，金融機構必須做到“打鐵還需自身硬”，針對科技行業打造定制化產品、擴充技術知識、賦能數字流程，才能服務好科技企業，立於不敗之地。

無論選中了哪條賽道，金融機構必須深入瞭解境外客戶。因此，兩地的團隊有必要精誠合作，建立緊密的協作模式。

圖 12: 想要在大灣區發展跨境業務的金融機構必須解答三個問題



資料來源：貝恩分析

粵港澳大灣區中小企業報告：韌性與機遇

為了消除差異，金融機構需要研究當地的文化。他們可以定期舉辦會議，與同事或潛在客戶分享對該地區的見解。或者推動員工交流項目，促進同事相互協作，完成跨境任務。

客戶需求和預期五花八門，因此金融機構需要仔細研究市場。外來的方法無法贏得本土業務。讓陸港兩地有均等的機會分享經驗，金融機構能夠學會如何調整產品、服務、條款或渠道，以此吸引跨境客戶。

靜待良機

大約一半的內地中小企業表示它們有可能將業務擴展至香港或澳門，接近75%的香港中小企業預計將擴展至內地。當出入境限制解除，中小企業將做好發展的準備，但是它們需要幫助，而最佳的援手非金融服務機構莫屬。

為了實現擴展的目的，中小企業需要便捷的借貸服務、專業的理財服務、靈活的保險政策和全面的現金和流動資金管理。

中小企業從事各類產品的服務和生產、支持和交付工作，能夠將大灣區轉變為全球科技、創新和電商中心。跨境服務的優化能夠福至八方，無論是中小企業、大型集團還是獨角獸企業，都能從中獲益，加快發展速度，擴大業務規模。

對於能夠跳出傳統服務範圍，積極創新的金融服務機構來說，大灣區蘊含著巨大的機會。

大灣區的中小企業尚有大量未被滿足甚至未被發掘的金融服務需求。服務大灣區，與大灣區共同發展，金融服務機構將有機會開疆拓土，創造一個更為開放的金融生態。

方法論

本報告研究了中國大灣區中小企業的經濟信心，其中對“微型”、“小型”和“中型”企業的定義與國家統計局的定義相一致。

為了研究經濟信心，貝恩公司針對大灣區460多家中小企業的領導者展開調研，瞭解該地區的經濟潛力。我們還與十幾家中小企業（香港內地各6家）展開了小組討論。我們的對話集中在中小企業對跨境金融產品的金融服務需求、態度和偏好上。

我們的調研和討論包括一系列行業：批發和零售貿易、製造、物流和運輸、技術和軟件等。從收入上看，這些企業的年收入從300萬到3億人民幣或港幣不等。

我們曾在2020年11月展開過類似的研究，現在重新啟動研究能夠幫助我們瞭解大灣區金融需求發生了什麼變化。

本篇報告中的發現和建議就建立在貝恩結果分析以及貝恩和恒生銀行行業專業知識的基礎上。

人口統計數據來自中華人民共和國第七次全國人口普查（即2020年中國人口普查）。我們2021年關於大灣區的報告使用的數字來源於當時最新的人口普查，即2010年進行的第六次全國人口普查。



Bold ideas. Bold teams. Extraordinary results.

貝恩公司是一家全球性諮詢公司，致力於幫助世界各地有雄心、以變革為導向的商業領袖共同定義未來

目前，貝恩公司在全球39個國家設有64個分公司，我們與客戶並肩工作，擁有共同的目標：取得超越對手的非凡業績，重新定義客戶所在的行業。憑藉度身訂制的整合性專業能力，配以精心打造的數字創新生態系統，我們為客戶提供更好、更快和更持久的業績結果。十年來，我們在公益服務方面投資超過10億美元，為應對當今教育、種族平等和社會正義、經濟發展和環境方面緊迫挑戰的公益組織提供我們的才能、專業知識和洞察力。自1973年成立以來，我們根據客戶的業績來衡量自己的成功。讓我們感到自豪的是，我們在業內享有最高的客戶擁護度。

欲瞭解更多信息，請查詢www.bain.com

阿姆斯特丹 · 亞特蘭大 · 曼谷 · 北京 · 班加羅爾 · 柏林 · 波哥大 · 波士頓 · 布魯塞爾 · 布宜諾賽勒斯 · 芝加哥 · 哥本哈根 · 達拉斯 · 杜哈 · 迪拜 · 杜塞爾多夫
法蘭克福 · 赫爾辛基 · 香港 · 休斯頓 · 伊斯坦布爾 · 雅加達 · 約翰尼斯堡 · 吉隆坡 · 基輔 · 拉各斯 · 倫敦 · 洛杉磯 · 馬德里 · 墨爾本 · 墨西哥
米蘭 · 明尼阿波里斯 · 莫斯科 · 孟買 · 慕尼克 · 新德里 · 紐約 · 奧斯陸 · 帕洛阿爾托 · 巴黎 · 珀斯 · 里約熱內盧 · 利雅德 · 羅馬 · 三藩市 · 聖地牙哥
聖保羅 · 西雅圖 · 首爾 · 上海 · 新加坡 · 斯德哥爾摩 · 悉尼 · 東京 · 多倫多 · 華沙 · 華盛頓 · 蘇黎世

合作方：



恒生銀行
HANG SENG BANK

恒生銀行

恒生銀行創立於1933年，一直與時俱進，為個人及商業客戶提供優質及以客為本的銀行、投資和理財服務。憑藉優秀的數碼能力，並透過在香港約270個服務網點，恒生銀行為客戶提供無縫的線上線下全方位服務體驗，配合客戶的理財需要。

該行全資附屬公司恒生銀行(中國)有限公司在內地近20個主要城市設有網點，為不斷增長的當地及有跨境理財需要的客戶提供服務。

有關恒生銀行其他資料，請瀏覽www.hangseng.com