



OliverWyman
奥纬咨询



WeBank
微众银行

开启万亿级市场

金融机构助推大湾区中小微企业发展

目录

执行摘要	1
-------------	----------

第一章: 大湾区跨境中小微企业迎来加速发展窗口	2
趋势一: 支持政策频繁出台, 助力区内经济融合和跨境贸易发展, 为大湾区金融互通带来想象空间	3
趋势二: 中小微企业逐渐成为大湾区跨境贸易主力军, 金融需求庞大但仍存在缺口	4
趋势三: 中小微企业粤港业务联动愈发紧密, 跨境金融服务大有可为	5

第二章: 解读大湾区跨境中小微企业多元画像	6
解码跨境中小微企业经营痛点和需求	7

第三章: 金融机构服务大湾区跨境中小微企业的“两横两纵”策略	12
“两横”策略: 资产负债两端打造面向各类客户的拳头产品, 通过数字化手段“千人千面”客制化	13
“两纵”策略: 针对两大高增长客户群体, 打造金融和非金融的全方位服务方案, 赋能客户成长	15

结束语	16
------------	-----------

执行摘要

通关复常，粤港澳大湾区发展加速再上新台阶。粤港澳大湾区（以下简称“大湾区”）并不是一个新的概念，自2015年被提出后，大湾区就一直被规划为我国创新和开放的前沿阵地。虽然疫情影响使粤港合作略有停滞，但在珠三角制造业持续升级转型、粤港贸易合作逐步加强等宏观因素下，大湾区互融互通是大势所趋；今年初粤港全面通关复常、《前海金融30条》等深化大湾区区内金融合作的政策相继出台、深圳跨境贸易大数据平台等基础设施的落地启用，必然为大湾区区内合作和跨境贸易带来新一轮的加速。

中小微企业是大湾区跨境贸易发展的主要推动力。2022年，大湾区内地出口值中，以中小微企业为主的私营企业占比高达58%，较2017年44%的水平持续快速提升。中小微企业在优化产业结构、推动内外双循环等方面发挥着不可替代的作用。

市场空白犹存，中小微企业跨境金融蕴含巨大发展机遇。中小微企业的多样性使其在资金周转、外汇、支付结算、新兴市场拓展、转型升级等方面存在着诸多经营难点，催生了外汇、支付、融资、业务赋能等多元化需求。以融资需求为例，**2023年大湾区内地参与外贸的中小微企业潜在资金需求预计达7,000亿元（人民币·下同），预计2027年将达到万亿规模。**

在调研中我们发现，大湾区制造业及贸易中小微企业的业务模式呈现多元化发展趋势，而**精确的客户画像是金融机构制订大湾区制胜之策的关键**。为捕捉机遇，本报告认为金融机构可探索“**两横两纵**”制胜之策：

“两横”策略：应用数字化手段，在资产、负债两端打造拳头产品，满足不同中小企画像客群在跨境金融上的共性需求。

- **资产端，提供跨境联合授信：**针对在两地均设有实体的贸易中小微企业，通过数字化手段评估两地信用情况，进行联合授信，实现灵活的跨境资金调配。
- **负债端，推出资金管理服务：**向跨地区、跨平台布局的中小微企业输出数据分析、风险管控等能力，提供适配企业的资金管理服务，例如赋能中小微企业更好地预测和管理外汇波动和现金流，通过电子支付渠道为跨境收付款降本增效，解决跨境资金管理断点。

“两纵”策略：抓住两大高增长客群机遇，打造金融和非金融的全方位服务方案，赋能客户成长。

- **聚焦新兴贸易通道：**针对积极拓展东南亚、中东等新兴市场的中小微企业，与生态圈伙伴建立合作，提供当地开户、法律、税务、资金管理等“一揽子”方案，帮助企业立足并伴随其成长。
- **聚焦高潜力的科创企业：**针对高增长或具备增长潜力、但尚未形成规模或开始盈利的科创中小微企业，提供长期的成长资金支持以及非银行服务来扶持其发展。

尽管在大湾区跨境金融领域，一些银行已经有所布局，但由于**服务成本高、中小微企业信用评估能力有限、跨境数据传输不确定性等原因，传统银行目前对于中小微企业的覆盖仍然相当有限**。金融机构可通过**数字化手段弥补这些差距**，不断完善在粤港两地的关系覆盖、提升信贷风险管理能力和服务效率、建立生态圈合作赋能企业发展，从而更好地发挥在推动普惠金融、促进大湾区实体经济发展方面的角色。

第一章

大湾区跨境中小微企业 企业迎来加速发展窗口

大湾区是我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一。自2015年概念提出以来，粤港澳如何融合互通、金融如何助力大湾区经济高质量发展一直是被广泛关注和讨论的议题。如今，随着关口复通、政策相继出台，粤港澳大湾区发展正式启动“加速键”。在此背景下，我们观察到三大趋势，金融机构应紧抓当下发展机遇，并特别关注大湾区跨境贸易中小微企业这一客群。

趋势一

支持政策频繁出台，助力区内经济融合和跨境贸易发展，为大湾区金融互通带来想象空间

《前海金融30条》、《横琴意见》¹、《关于促进粤港澳大湾区数据跨境流动的合作备忘录》等政策陆续出台，覆盖金融市场和基础设施互联互通、跨境贸易和投融资便利化等多方面的创新举措相继落地，为跨境贸易发展和大湾区金融互联互通带来新契机。

图 1: 粤港澳大湾区支持政策和基础设施建设情况



跨境支付

《前海金融30条》鼓励在深圳前海合作区实施跨境电商等贸易新业态跨境人民币结算、进口支付的人民币在境外直接购汇后支付给境外出口商等更便利的货物贸易资金结算措施，以及探索跨境支付新机制，鼓励前海合作区内符合条件的机构接入人民币跨境支付系统（CIPS）；支持在前海合作区探索运输发票网上核验，便利境内运费划转。支持在前海合作区探索个人经常项目本外币收支一体化管理。

《横琴意见》指导银行提升金融服务水平，进一步推动跨境电商等新型国际贸易结算便利化。



跨境投融资

《前海金融30条》支持前海合作区内符合条件的港资小微企业在500万人民币限额内从境外银行获得人民币贷款。

《横琴意见》提出，在跨境证券投融资领域，重点服务实体经济投融资需求，扶持合作区具有特色和比较优势的产业发展，并在境外上市、发债等方面给予积极支持，简化汇兑管理。



数据互通

为促进两地跨境企业贷款业务发展，《前海金融30条》提出对符合条件的银行开展内部数据跨境流动试点，支持在前海合作区设立深圳市地方征信平台，探索深港跨境征信合作。

6月29日签署的《关于促进粤港澳大湾区数据跨境流动的合作备忘录》鼓励在国家数据跨境安全管理制度框架下促进粤港澳大湾区数据跨境安全有序流动，建立大湾区数据跨境流动安全规则，推动粤港澳大湾区高质量发展。

深圳跨境贸易大数据平台落地启用，依托国际贸易“单一窗口”，建立海关、税务、外汇、海事、边检、市监、交通、口岸等部门的数据共享及交叉验证机制。

资料来源：公开资料、奥纬分析

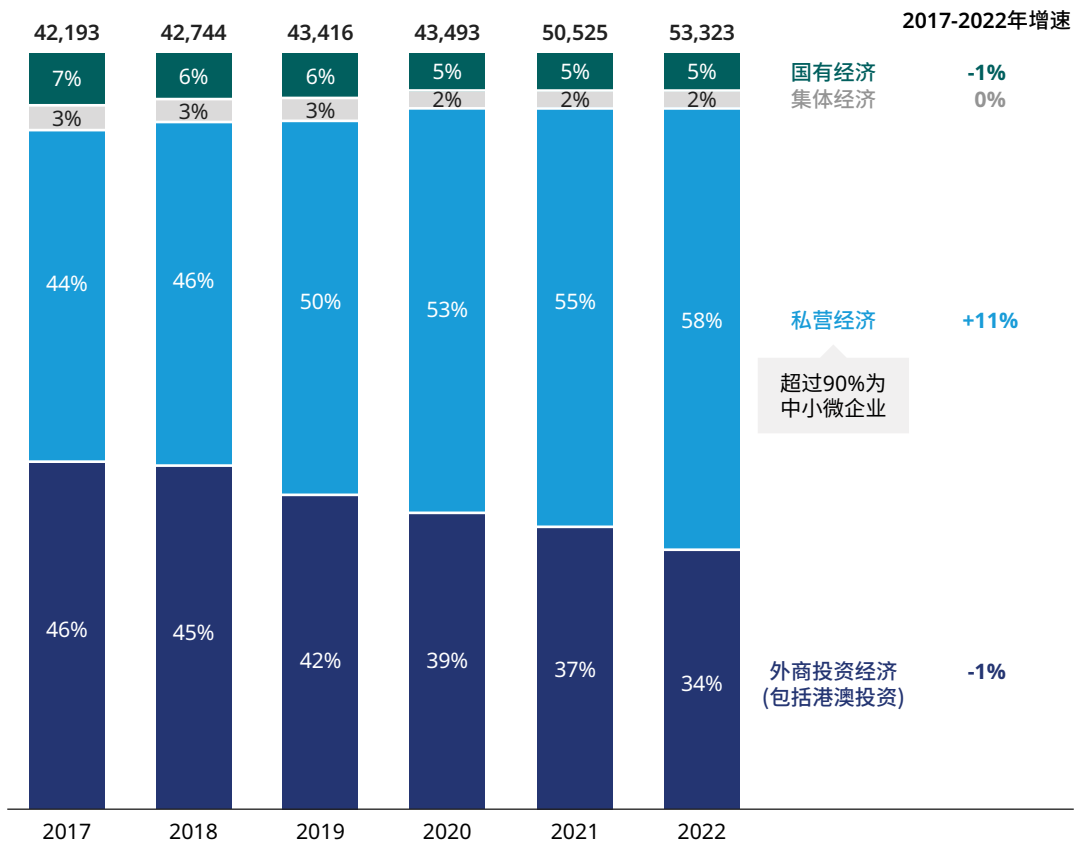
¹ 全称为《关于金融支持前海深港现代服务业合作区全面深化改革开放的意见》、《关于金融支持横琴粤澳深度合作区建设的意见》

趋势二

中小微企业逐渐成为大湾区跨境贸易主力军，金融需求庞大但仍存在缺口

大湾区中小微企业在外贸中扮演着日益重要的角色。从进出口体量上看，以出口为例，2017-2022年大湾区内地九市出口额中，私营企业出口贡献率从44%快速上升至58%，其中中小微企业占90%以上。从企业数目上来看，广东省64万家制造业中小微企业中，7成以上企业参与进出口贸易。² 跨境中小企逐渐成为大湾区区域经济发展的主要动力，在推进大湾区实体经济发展、优化产业结构、推动内外双循环等方面发挥着不可替代的作用。

图 2: 粤港澳大湾区内地九市出口总值 (按企业类型分类)¹
亿人民币

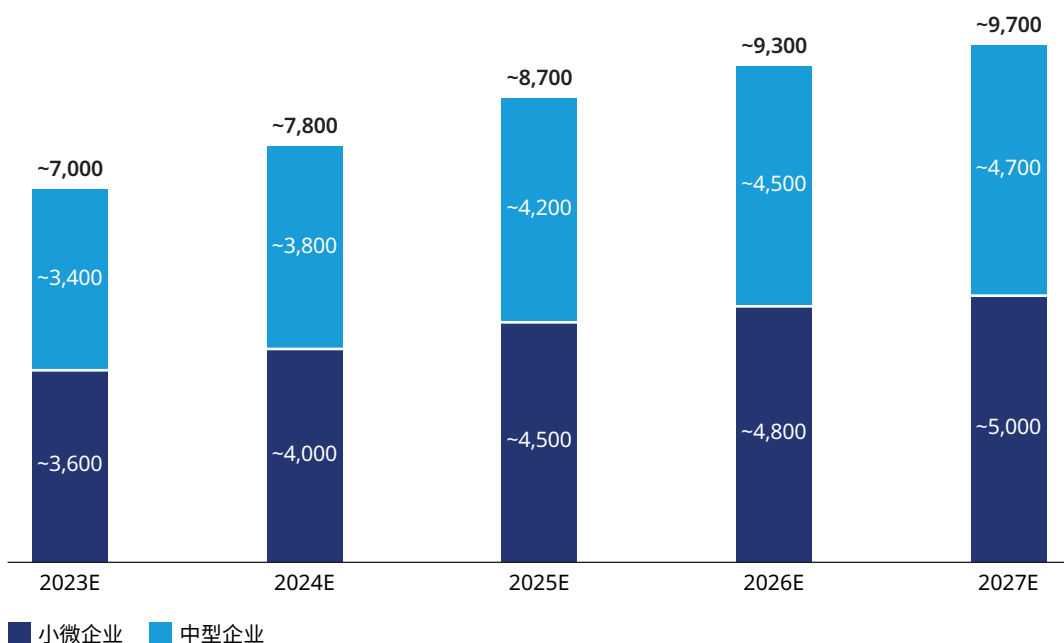


注1: 以广东省出口总值占比作为估算，在2017-2021年期间，大湾区内地9市占广东省出口总值95%以上。
资料来源: 广东省统计局, 专家访谈, 奥纬分析

2 包括通过自主外贸、跨境电商、贸易公司等方式直接或间接参与进出口业务

中小微企业跨境贸易的迅猛增长也带来了巨大的金融服务需求，然而当前的金融支持尚未能完全满足。以融资为例，据估算，2023年大湾区参与进出口的中小微企业的潜在资金需求达7,000亿，预计2027年将达到万亿规模。然而，尽管近年来由于大型企业借贷市场趋于饱和，传统银行已经开始将服务延伸至中型企业，小微企业目前仍存在较大的资金缺口。据估算，2023年大湾区跨境小微企业贷款缺口接近1,500亿，约为其总贷款需求的40%。

图 3: 粤港澳大湾区内地九市参与外贸的中小微企业贷款需求
亿人民币



资料来源：中小微企业访谈，广东省统计局，奥纬分析

趋势三

中小微企业粤港业务联动愈发紧密，跨境金融服务大有可为

随着大湾区互联互通发展的深化，粤港两地在跨境贸易中的差异化定位更加清晰，并向深层次合作迈进。

- **内地城市：**深圳和广州等城市逐渐脱离附加值较低的“生产、加工、组装”模式，向“微笑曲线”上游的产品设计、技术研发和品牌塑造等环节迁移；佛山、珠海、东莞等城市虽然依旧聚焦生产制造，但也发展出了各自的优势产业和产业集群，并通过数字化转型、技术研发等，塑造核心竞争力。
- **香港：**承担金融中心、财资中心、人才和创新中心三个角色。香港一直以来凭借着国际贸易、航运物流、资金流动等领域的便利性，是内地重要的转口贸易港。2022年，经香港转口进出内地的货值达38,171亿港元，占香港转口总值的85.4%。随着内地企业拓展全球布局、推进转型升级，香港在人才和创新、新兴市场拓展等方面将持续发挥着桥梁作用。

香港是大湾区跨境贸易中小企的重要离岸业务中心。在大湾区内地经营进出口业务中小微企业中，80%以上会在香港设立境外实体。其中，超过一半的企业正活跃地使用香港实体进行外贸交易、货运清关、境外收付款等操作。随着两地融合深入，大湾区中小微企业在粤港两地面临着新的发展机遇和经营需求，对跨境金融支持和相关服务的需求也愈发强烈。

第二章

解读大湾区跨境中小微企业多元画像

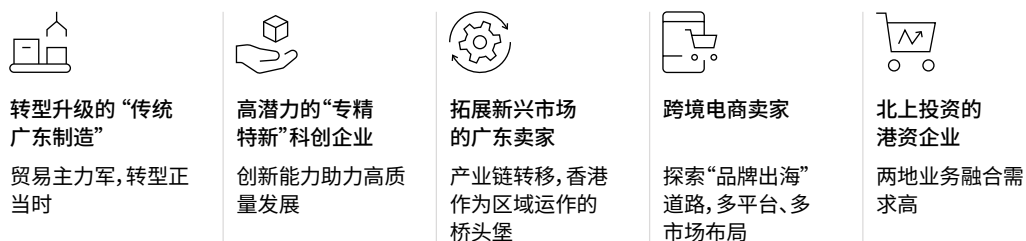
大湾区跨境中小微企业业务模式丰富多元，必然不能将整个群体一概而论。随着业务规模、发展阶段和重心、资金周转情况等的变化，企业的经营痛点和服务需求也存在差异。

有所聚焦、脱虚向实是金融机构支持中小微企业、发展普惠金融的成功关键。只有深入挖掘和理解不同画像客户的共性、特性需求，才能准确抓住机遇，以精准的产品和服务深入支持大湾区跨境中小微企业。

大湾区中小微企业性质种类繁多,基于产业、业务模式、出口市场、资金来源等等因素,对金融服务需求都会有所不同。对金融机构而言,各异的画像当中,既有个性需求,也有共性需求,如何基于银行自身服务优势,精准服务客户群体,是在大湾区制胜的关键。

这里我们挑选五类大湾区代表性的中小微企业画像,阐述他们业务发展和金融服务需求的多样性。

图 4: 大湾区跨境中小微企业典型画像




资料来源:奥纬分析

典型画像: 转型升级的“传统广东制造”

 <p>电子产品外贸企业</p>	
<p>粤港联动的活跃程度</p>	<p>特征</p>
<p>● ○ ○ 香港作为重要转口港,在特定品类(如电子产品)的航运灵活性、费用上具有优势</p>	<p>业务模式 线下(如广交会)接单为主 B2B OEM代工模式为主 以薄利多销为核心竞争力</p>
<p>未来趋势</p>	<p>发展主题 向产品研发等高附加值环节转型,以提高核心竞争力 优化生产流程,通过数字化转型等方式实现降本增效 开拓新兴市场、多元化渠道(如探索电商直销模式)</p>
<p>→ 内地与香港优势互补、差异化发展;中短期内,香港的航运优势仍将延续</p>	<p>经营痛点 综合成本上升,利润率逐渐降低 外需不振、地缘政治等冲击带来不确定性 受汇率波动影响较大,但缺少管理能力 需要保障贸易周期内的资金周转</p>

典型画像：高潜力的“专精特新”科创企业

 高新科技企业			
粤港联动的活跃程度		特征	
<p>● ○ ○ 深圳、广州、香港等城市的创新活动频繁</p>		业务模式	高新科技型或初创型企业 具备研发能力、技术专利、品牌等核心竞争力，成长性高 通常尚未形成规模或开始盈利
<p>未来趋势</p> <p>↑ 香港在吸引海外人才、本地大学科研资源等方面具备独特优势，两地科创合作加深</p>		发展主题	持续加大创新力度，促进转型升级之路 在数字化转型、产品创新、技术专利研发、市场开拓等多方面突破，以赢得更大的市场
		经营痛点	需要资金支持持续研发、扩张生产 未来不确定性强、缺少抵押物等原因导致难以申请传统银行贷款产品

典型画像：拓展新兴市场的广东卖家

 开拓东南亚市场的外贸企业			
粤港联动的活跃程度		特征	
<p>● ● ○ 选择香港作为拓展东南亚市场的桥头堡具备贸易便利性（如对接客户、资金流转）</p>		业务模式	跨境电商或传统外贸企业 过去依赖欧美等市场
<p>未来趋势</p> <p>↑ 随着市场进一步开发，B2B等大订单增加，未来香港转口的物流成本优势会更明显</p>		发展主题	积极拓展东南亚、中东等需求旺盛的新兴市场 注重产品技术、质量、品牌效应来打造当地市场的护城河 销售渠道逐渐多样化，例如多电商平台销售/建立独立站 出于成本、关税等考虑，产业链部分环节外移
		经营痛点	对当地市场和打法不熟悉，与客户沟通不顺畅 跨境收付款、汇兑往往小额、高频，但传统银行时效性、费用等不理想（特别是跨境电商卖家、小币种） 境外、境内运营资金需灵活的跨境资金调配 供应链复杂性带来的数字化转型压力

典型画像：跨境电商卖家

B2B/B2C 跨境电商卖家	
<p>粤港联动的活跃程度</p> <p>● ● ● 通过香港外币收付款方便,且具备贸易便利性(海外仓模式、退换货等)</p>	<p>特征</p> <p>业务模式 B2B 或 B2C “直通消费者”模式,打造自有销售渠道 传统外贸优势产业逐渐与跨境电商结合</p> <p>发展主题 从铺货、卖货思维向品牌出海转型 积极拓展需求旺盛的新兴市场</p>
<p>未来趋势</p> <p>↑ 跨境电商进出口企业普遍设立香港实体,收付款方便是最重要的考量因素</p>	<p>经营痛点 应收账款回收慢、应急周转金滞后,特别是海外仓备货模式 收款回款周期长,需要便捷的多币种收付款工具或平台,实现更灵活的跨境资金调配</p> <p>贷款方面,银行尽调流程长、时效性无保证,且对于部分优质贸易商的门槛高</p>

典型画像：北上投资的港资企业

北上港商	
<p>粤港联动的活跃程度</p> <p>● ● ● 香港作为运营中心(人力、产品研发等)</p>	<p>特征</p> <p>业务模式 传统港商以“前店后厂”模式为主,负责对接海外客源</p> <p>发展主题 顺应内循环发展趋势,开始布局内地渠道,提升内销占比 积极拓展需求旺盛的新兴市场,通过产品技术、质量、品牌等打造竞争优势</p> <p>初创企业进军大湾区,创新合作更为紧密</p>
<p>未来趋势</p> <p>↑ 在香港、内地都有公司,未来希望两边联动发展</p>	<p>经营痛点 外需不振、地缘政治等冲击带来不确定性</p> <p>借贷以香港为主,大湾区跨境的借贷需求逐渐显现</p> <p>金融机构往往只能获得香港的单边运营数据,却无法根据整体业务水平来给予与其实力对等的授信额度</p>

解码跨境中小微企业经营痛点和需求

资产、负债两端面临共性需求

跨境资金周转和调配、外汇波动管理、收付款是跨境中小企面临的共性金融需求。同时，不同画像的中小微企业在现金周期、商业模式、发展阶段等维度存在差异，适配的产品也有所差异，例如传统外贸和跨境电商卖家的现金周期不同，资金周转需求也不同；拓展新兴市场的中小微企业对于资金在内地和新市场间的调配、小众币种外汇支付、整合现金管理的需求尤为迫切。

图 5: 中小微企业在资金需求和资金管理方面的需求举例

 资产端	资金需求 跨境资金调配上存在错配和断点	跨境资金调配 跨境电商卖家 “通过香港收款后，回款到内地的周期很长，需要更灵活的跨境资金调配方案”
		北上港商 “我们主要是从香港借钱，但未来计划在内地投入更多人力、研发，会有更多资金需求”
 负债端	资金管理 企业跨境现金流管理存在断点	外汇波动和管理 传统广东制造 “我们遇到最主要的问题是汇率波动大，一旦波动，客户就会议价，但我们一向是议价的弱势方”
		跨境收付款和结汇 跨境电商卖家 “银行收付款手续费很高，有些银行除了手续费外，对每笔款项还有额外固定费用，我们单量通常不大，会带来很大压力”

资料来源：中小微企业访谈，奥纬分析

差异性较高的业务赋能需求

大湾区跨境贸易中小微企业在发展阶段和路径、经营国家、自身能力等方面存在多样性,了解并把握这些差异可以指导金融机构为特定客群提供差异化的金融产品和服务。然而,金融机构也需要**有所聚焦,识别发展潜力最高的赛道**,切实解决企业的核心需求,发挥助力实体经济发展的作用。

图 6: 中小微企业差异化业务赋能需求举例

 拓展市场和渠道	 拓展新兴市场的广东卖家	“我们和东南亚客户沟通得不顺畅... 希望能有更多平台联系东南亚客户, Amazon、阿里巴巴等平台效果不佳”
 特定国家收款难	 拓展新兴市场的广东卖家	“我们以前有些特定国家的一些大客户, 虽然有需求, 但因为客户没办法兑换美金而断掉了”
 成长赋能	 高潜力的“专精特新”创新企业	“虽然有专利、差异性高的产品, 也有转型的想法, 仅靠自己负担不了...”
	 转型升级的“传统广东制造”	“目前银行授信额度非常有限, 希望银行能有我们品类相关的产品来匹配...”
 转型升级	 转型升级的“传统广东制造”	“我们有拓展新品类的计划, 但是目前资金缺口很大难以推进...”

资料来源: 中小微企业访谈, 奥纬分析

第三章

金融机构服务大湾区跨境中小微企业的“两横两纵”策略

金融机构要根据自身资源禀赋来找到适合的差异化策略，以把握住大湾区跨境中小微企业的发展机遇。一些策略可以解决跨境贸易中小微企业的共性需求，但同时仍需考虑不同细分类型企业的特性，建立对应的能力去提供适配的产品和服务；金融机构也可以聚焦某些高潜力细分赛道，着重为某一类企业赋能。我们认为金融机构可以考虑“两横两纵”策略。

“两横”策略：资产负债两端打造面向各类客户的拳头产品，通过数字化手段“千人千面”客制化

资产端：大湾区跨境联合授信方案

跨境资金的灵活调配是粤港业务联动活跃的中小微企业的共同痛点。针对内地和香港两地都设立实体的跨境贸易中小微企业，金融机构可以通过数字化方式评估两地信用状况，进行联合授信，为其提供灵活的跨境贷款。

“

港资企业

大湾区很多生意人都是两间公司、两本帐，但很难关联...不清楚银行是怎么评估同一家公司的...香港和内地两间公司加起来够（银行门槛），但分开就未必够了...

打通授信对很多人都有吸引力...我们未来计划会在内地放更多人力、知识产权等，希望两边一起（贷款）

“

跨境电商卖家

我们在香港的美元资金需要回款到内地支付开销，联动打通如果能帮助满足回款需求、额度宽松宽裕，会是很受欢迎的

同时，金融机构应当充分意识到各类跨境贸易中小微企业的差异性，深入了解其需求并提供适配的产品。我们认为可从以下维度思考实现跨境联合授信服务的差异化：

- **客户现金周期和痛点：**金融机构可根据不同画像客群的现金周期和痛点，提供定制化借贷产品。比如，**跨境贸易中小微企业**普遍存在跨境资金错配的情况，那么如何针对两地资金调配、短期外贸贷款周转等需求设计借贷产品，是银行值得思考的方向。再比如，“转型升级型”企业对贷款金额和周期需求更高，因此需要长期资金支持。
- **信贷评估模式：**金融机构可考虑与跨境电商平台或其他生态系统玩家，如流量监测平台等，建立战略合作关系以更好地服务**跨境电商中小微企业**的融资需求；对于信息化水平普遍较低的**传统外贸型中小微企业**，金融机构可考虑帮助其推进数字化运营转型，这既有利于企业提升经营效率，也有助于金融机构获得信贷资源。
- **客户体验：**对于数字化运营程度较低的**传统广东制造商和港资厂商**，便捷流畅的用户体验也是核心竞争力之一。虽然部分传统银行已开始提供跨境信贷服务，但为了更全面地了解客户在两地的实际经营情况，经常存在客户“两头跑”、“多次跑”的局面。因此为客户提供两地无缝衔接的客户体验，是实现跨境联合授信规模化的一大关键因素。

负债端：资金管理服务

大湾区中小企“走出去”的模式日趋复杂多样，多市场、多渠道布局成为未来发展方向。与此同时，如何管理愈发复杂的现金流、提高外汇风险应对能力、提升资金利用率是企业必须要考虑的问题。然而受自身在金融能力、科技能力和人力资源的限制，中小微企业相对大型企业更为依赖专业的现金流和外汇管理、以及对未来现金周期的预测和规划服务。

在跨境收付款领域，目前众多成熟的金融科技公司竞争激烈，市场逐渐变为红海。我们认为下一片蓝海，在于银行发挥自身完善的金融产品线的优势，集合现金流预测和规划、风险管理、外汇工具、跨境资金池、贸易融资等一系列服务，提供数字化资金管理解决方案，助力中小微企业提高资金利用效率。同时，这些服务也可协助中小企提升数字化水平，作为替代数据来源，反哺信贷业务。

“

传统外贸企业

汇率波动往往带来较大损失，希望有更方便的直汇服务... 银行对中小企没有提供很多汇率管理工具

“

传统外贸企业（中型）

我们对现金流、外汇波动预警、闲置资金增值等服务是有需求的

在设计产品服务时，可从如下维度来充分考虑不同类型客户的特征和底层需求：

- **多平台、多账户收款的客户：现金流数据较为分散，管理整体资金情况耗时耗力。**金融机构可以考虑为此类企业搭建一个整合的现金管理平台，以辅助客户实时监测和管理各个渠道、账户的现金流，但同时需要妥善衡量各类数据的获取和传输方式的可行性。
- **拓展新兴市场、多币种结算的客户：**对于积极拓展海外市场，尤其是涉及小币种新兴市场的跨境中小微企业而言，复杂多变的地缘政治形势带来的频繁汇率波动使得他们对汇率避险的需求日益增强，但他们对于汇率避险工具的使用非常有限。因此金融机构可以为这类客户提供**数字化外汇管理平台**，引导企业树立汇率中性意识，提高外汇风险应对能力；还可以基于现有数据**预测未来现金周期**，协助客户对多个市场的资金进行提前规划、对潜在现金流风险进行预警，提升资金流动性。

值得强调的是，这些资金管理解决方案针对大公司客户早已存在，**但中小微企业体量小，银行若采用传统线下白手套式服务模式，从成本可持续性角度来看并不可行。**我们认为，银行需要以**数字化平台为主要的服务模式**，提升规模效应，降低服务成本；同时应用数据分析做到“千人千面”，为中小微企业提供定制化的资金管理服务。

“两纵”策略：针对两大高增长客户群体，打造金融和非金融的全方位服务方案，赋能客户成长

考虑到各类型中小企发展路径的多元化，金融机构应当结合自身战略布局和资源禀赋，聚焦市场潜力较大的中小微企业赛道进行针对性赋能，伴随客户成长。基于对当前大湾区中小微企业未来发展方向的研究，我们认为金融机构可以考虑聚焦“拓展新兴市场”和“高潜力专精特新科创企业”这两个细分市场赛道，重点发力。

针对“拓展新兴市场的广东卖家”，提供一揽子解决方案

由于欧美市场外需疲软，加之地缘政治的不断影响，越来越多的大湾区中小微企业开始开拓东南亚、中东、拉美等新兴市场。但由于不熟悉新兴市场的竞争格局、供应链、法律合规等，这类中小企往往面临着业务发展受限、无法批量对接下游买家和当地物流等问题。金融机构可以利用自身在当地市场的资源禀赋，也可以通过与新兴市场贸易生态圈的潜在合作伙伴达成合作，为这类中小微企业提供当地市场的一揽子解决方案。

针对“高潜力的专精特新科创企业”，提供成长赋能方案

采用高新技术的大湾区制造业中小微企业通常具备较为突出的产品研发能力或技术专利，未来增长潜力巨大，但尚未形成规模或开始盈利。该类中小企往往需要足够的资金来持续投入研发、扩张生产，因此金融机构可考虑为此类客群提供长期的成长资金支持以及增值服务以扶持其发展，例如牵线股权投资机构、提供转型赋能方案等。以数字化智能化转型为例，考虑到自建数字化管理系统成本过高，金融机构可以联合当地龙头企业，将转型经验和能力向中小微企业进行推广，加快其数字化转型进度、提高供应链的信息透明度。长远来看，如果这些信息可以转化为有效的信用评估依据，则可以帮助金融机构识别有着足够潜力和金融信用的中小微企业，反哺借贷等核心业务。

金融机构能力建设

为了把握大湾区跨境中小微企业的发展机遇，金融科技机构需要审视自身资源禀赋，并在五大领域进行创新和能力提升，即跨境金融产品创新、信贷风险分析能力和流程提升、替代数据获取、粤港两地的关系覆盖、赋能中小企发展的生态圈平台，从而更好地提升金融普惠性、推动科技金融创新，并促进大湾区实体经济发展。

结束语

加强金融联通和创新已经成为大湾区发展的明确方向, 金融机构应积极响应市场机遇和政策导向, 以支持制造业转型升级、推动普惠金融和实体经济发展为目标, 思考跨境金融创新举措。

在此过程中, 金融机构有机会发挥引领和助推作用, 为大湾区跨境中小微企业创造更多机遇, 谱写大湾区发展新篇章。

奥纬咨询 (Oliver Wyman) 是一家全球领先的国际性管理咨询公司, 在全球30个国家的70个城市设有办公室, 拥有深厚的行业经验和在战略、运营、风险管理、组织转型等领域的精深专业能力。奥纬咨询在全球范围内有6000多名专业人士, 帮助客户优化业务、改善运营、改进风险管理、提升组织绩效, 从而抓住最具吸引力的机遇。

如欲了解更多信息, 请拨打下列电话联络奥纬相关地区办公室市场营销部门。

中国
+86 21 6103 5488

亚太地区
+65 6510 9700

欧洲、中东和非洲
+44 20 7333 8333

美洲
+1 212 541 8100



作者

WeBank 微众银行

微众银行团队

OliverWyman
奥纬咨询

何洸毅, 董事合伙人
Michael.Ho@oliverwyman.com

冯志斌, 董事合伙人
Ronald.Fung@oliverwyman.com

钱行, 董事合伙人
Hang.Qian@oliverwyman.com

何舒荔, 副董事合伙人
Lilian.He@oliverwyman.com

毕雨薇, 项目经理
Christina.Bi@oliverwyman.com

版权所有©2023奥纬咨询、微众银行保留所有权利。

未经奥纬咨询、微众银行书面准许不得复制或发布本报告全部或部分内容, 奥纬咨询、微众银行对第三方的上述行为不承担任何责任。

本报告中的信息和观点均来自奥纬咨询和微众银行。本报告并非投资建议, 不应依赖报告中的建议内容进行投资, 也不应将本报告内容替代专业会计、税务、法律或金融顾问意见。奥纬咨询和微众银行已尽最大努力确保报告内容采用了真实、全面和最新的信息和研究结果, 但是对所提供信息的准确性不承担任何明示的或者隐含的责任。奥纬咨询和微众银行亦不承担更新报告信息或结论的任何责任。奥纬咨询、微众银行对于因本报告内容、引用此处信息的任何报告或资料来源采取或放弃的任何行为而产生的损失或者对任何后果性的、特殊的、相似的损害 (即使得知该损害发生的可能性) 不承担任何责任。本报告不构成买卖有价证券要约, 亦不构成买卖有价证券要约邀请。未经奥纬咨询和微众银行书面同意不得出售本报告。