

# 澳門中小企業協進會會訊

NOV 2024

滙業邁向90年 迎來國際新世代論壇



滙業銀行自1935年成立以來，已與澳門市民經歷了89個寒暑。為迎接第90個年頭的到來，日前以「滙業喜迎90周年亮燈儀式」進行啟動典禮，並且邀請到全國政協副主席何厚鏞、澳門金融管理局主席陳守信、全國政協常委及澳門特區立法議員何潤生、澳門銀行公會主席葉兆佳、香港特別行政區特首政策組副組長王春新，以及香港大學經管學院名譽教授陳坤耀等作為主禮嘉賓。



滙業銀行區宗傑主席於致辭時表示，「榕樹可以千年不老」，這句古語正好印證滙業財經集團頑強的生命力，自強不息。滙業銀行自1935年至今即將走過90個春秋，期間區氏家族四代持續努力為澳門和香港金融業作出重要貢獻，同時也為澳門經濟發展，尤其是中小企業成長注入了強大動力。展望未來，堅信滙業財經集團如同參天巨榕，根深葉茂，造福社會。

身兼澳門中小企業協進會理事長一職的區宗傑先生，時刻亦不忘關顧澳門中小企業的未來發展，並一直以滙業銀行作為本地中小企的堅強後盾，與中小企並肩同行，迎難而上。區理事長認為：澳門缺乏中高新科技產業，限制了年輕人選擇工作的多樣性，建議新一屆政府改革教育制度，促進產業多元，通過改革積極謀對策，帶領澳門融入國家發展大局。他亦期望特區政府鼓勵本地工商界開闊視野，開拓大灣區等鄰近地區市場外，更可在海外尋找潛力市場，例如烏克蘭停戰後重建機會處處有，為澳門提供無盡商機。

為緊貼時代發展脈搏，在亮燈儀式後，區宗傑理事長邀請到香港的著名專家學者，主講「滙業邁向90年，迎來國際新世代論壇」。

香港大學經管學院名譽教授、嶺南大學前校長陳坤耀於論壇上以「內地與香港經濟前景：挑戰與機遇」為題，探討香港與中國內地的經濟關係及未來發展潛力，以及貿易、投資和市場擴展方面的策略以應對相關的挑戰。



陳坤耀教授

陳坤耀教授表示，對香港短期前景感到謹慎悲觀，原因是香港出現經濟失衡，包括面對內部結構性問題，如住宅市場的黏性調整、商業和工業地產市場的緩慢調整，以及調整要素價格均等化緩慢；和外部挑戰，包括地緣政治、人才流失、國際貿易與投資收縮、金融服務業下跌、旅遊業下跌、在香港投資和使用科技的限制、香港聲譽和法律體系的損害，及東方與西方結合的重要性逐漸減弱等，令香港在國際金融、貿易、娛樂、成為國家的超級聯繫人、產業振興以及旅遊業等多個領域正面臨挑戰。這些挑戰對資源相對有限的中小企業造成嚴重且直接的影響。與以往香港經濟的快速復甦相比，這次面臨的挑戰更加嚴峻，原因是地緣政治緊張局勢、去全球化趨勢、土地和物業擁有者資金充裕、中國迅速發展以及政府的應對策略，令當前經濟形勢更加複雜。



香港恒生大學兼職教授、恒基地產有限公司首席財務總監暨執行董事馮孝忠在論壇上以「香港金融業的發展與前景」為題，詳細探討了香港金融業的現狀、未來發展方向及未來的機遇與挑戰。

馮孝忠表示，香港現時市盈率偏低，加上保護主義抬頭，令離岸金融中心的業務受挑戰，而由於內地人對香港壽險業產品情有獨鍾，令壽險業成績亮麗。現時內房高息債券爆破，香港金融業備受挑戰，令高薪職位減少，從而影響市場對樓價的可負擔能力。而香港政府施政報告提出將加大非股市金融市場的發展，包括推動黃金、貴金屬交易，因相關交易需要存倉和航運配套，香港受到土地發展制約，他認為港澳兩地在有關方面有很大聯繫性，澳門和橫琴可參與其中的貴金屬存倉及航運配套，大灣區協同發展加快推動有關市場。

此外，富衛集團主席、前香港鐵路有限公司主席馬時亨以「個人與企業在動盪市場下的投資策略」為題，分享了在不穩定的市場環境中，個人和企業應如何制定有效的投資策略，並提供了未來發展的方向和建議。



馬時亨表示，個人和企業投資的原則完全不同，寄語大家要「做足功課，量力而為」。馬時亨亦表示，特朗普第二次再上場，不會有大改變。在中美關係、貿易方面，他保持比較悲觀態度，特別是特朗普已開口說增加關稅，馬時亨相信這方面勢在必行，亦要有應對方法。其中一件事，很多廠家都已經想好了，就是供應鏈離開內地，去其他國家。



出席論壇的中小企業協進會成員包括副理事長張才勝、司徒璧光、魏愷、李春源、黃少華、劉明昕，副監事長朱麗萍，監事趙海濤，理事林志輝、勞灼榮、鄭綺萍、梁建誠以及三十多位中小企會員朋友；加上來自澳門政商界、金融界、會計界等超過四百名與會者，在主講嘉賓的精辟獨到的分析及案例分享中，實在獲益良多。論壇後的互動答問環節亦是同類論壇罕見的，台上台下互動氣氛熱烈，話題最後轉移到論壇後的交流酒會作延續，實在是澳門難能可貴的高水平論壇活動。與會者均希望區理事長繼續為澳門帶來更多高質素的講座及研討會，為澳門中小企業家繼續提供學習的機會。

陸美嫦秘書長題詩祝賀如下：

迎九秩

九秩華誕喜相迎 四代薪火一脈承

冠蓋雲集銀河匯 業精於勤明日星



# 2024年上海進口博覽會圓滿落幕

## 澳門企業參展成果豐碩



11月10日——上海第七屆中國國際進口博覽會（以下簡稱“進博會”）在上海圓滿落下帷幕。這場為期六天的全球經貿盛會不僅匯聚了全球的目光，更成為展示全球經濟合作強大動力和中國市場巨大吸引力的重要視窗。



本屆進博會規模空前，吸引了來自129個國家和地區的3496家企業參展，其中世界500強和行業龍頭企業達297家。企業展總面積達36萬平方米，意向成交額達到800.1億美元，較去年增長了2.0%，這一資料不僅展示了中國市場的韌性和活力，也為全球經濟復蘇注入了信心。450項新產品、新技術、新服務在進博會上首發首展，其中包括100多項全球首發、40項亞洲首展、200多項中國首秀，這些創新成果為市場注入了新的活力，激發了消費新動能。

李春源副理事長  
在飛行的士駕駛倉作體驗



李春源副理事長

李春源副理事長表示：在這場全球貿易盛宴中，澳門企業也積極參與其中，展示了其獨特的商品和服務。澳門特別行政區招商投資促進局在進博會上設置了“澳門及葡語國家食品飲品館”和“澳門及葡語國家專業服務館”，39家澳門企業在兩個主題展館中推廣澳門製造、澳門品牌、葡語國家的食品及飲品，以及稅務、翻譯、投資諮詢、產品代加工等專業服務，其中不乏清真產品及“M嘜”澳門優質認證的產品。



澳門企業在進博會上的表現備受好評。80家澳門企業機構在展覽期間進行了約1,200場商業配對洽談，涵蓋食品代理經銷、酒類貿易、跨境電商、精油項目及展會合作等。與參展的澳門企業交流時知悉，今年進博會期間收到多個合作意向，認為參展是拓展新客戶的重要渠道之一，組團參加國際性展會能為澳門中小企業“走出去”提供有效的平台。同時參會者均認為展會國際化程度高，專業買家比例高，有效向全球客商展示澳門製造、澳門品牌、葡語國家的食品及飲品，以及法律、翻譯、投資諮詢、產品代加工等專業服務。

2024年上海進口博覽會取得了圓滿成功，展示了中國市場的強大吸引力和全球經濟合作的廣闊前景。澳門企業作為重要的參與者之一，也通過這一平台獲得了寶貴的合作機遇和發展空間。未來，隨著進博會的影響力不斷擴大，相信澳門企業將在這一平台上取得更加輝煌的成就。

## 澳門碳交所：

# 助力中小企業綠色轉型的新篇章



黃少華副理事長出席  
澳碳所與澳門碳中和研究院成立典禮

黃少華副理事長介紹：在全球氣候變化和環境保護日益緊迫的背景下，碳排放權交易市場的建設與發展成為了國際社會關注的焦點。而國家的“雙碳”戰略，致力於推動碳排放權交易市場的建設，而澳門特別行政區，作為連接中國與世界的橋樑，憑藉其獨特的地理和經濟優勢，成為了開展國際碳排放權交易的理想之地。正是在這樣的背景下，澳門國際碳排放權交易所（簡稱“澳碳所”）應運而生。

澳碳所是中國目前唯一由社會資本牽頭設立於境外的獨立專業碳交易所，由國際領先的投資機構雲鋒基金牽頭成立，得到了社會各界的廣泛支持和關注。而10月30日澳碳所與澳門碳中和研究院（簡稱“碳研院”）在澳門特別行政區同時揭牌成立，則標誌著澳門在碳排放權交易領域邁出了重要一步。澳碳所不僅提供覆蓋全球的高品質標準化碳信用合約，還專注於碳和綠色能源等各類綠色資產的跨境交易解決方案，為全球碳市場的健康發展注入了新的活力。

對於澳門中小企業而言，澳碳所的成立無疑是一個重大利好的事。首先，澳碳所為中小企業提供了新的融資管道。通過碳排放權交易，企業可以將自身的碳資產轉化為資金，用於支持企業的綠色轉型和可持續發展。這對於那些面臨資金壓力、難以承擔高昂轉型成本的中小企業來說，無疑是一個難得的機遇。

其次，澳碳所的交易產品和服務有助於推動中小企業的綠色轉型。在澳碳所的推動下，企業可以更加積極地採用低碳技術和解決方案，降低碳排放，提高能源利用效率。這不僅有助於企業提升競爭力，實現可持續發展，還能為社會的環境保護事業作出貢獻。

此外，澳碳所的成立還增強了澳門中小企業的國際競爭力。通過參與澳碳所的交易，企業可以與國際碳市場接軌，瞭解國際碳市場的動態和趨勢。這有助於企業提升自身的國際視野和競爭力，更好地適應全球化的市場環境。

澳門中小企業協進會將繼續加強與澳門特區政府相關部門溝通，期望政府儘快推出系列政策支援和優惠措施，鼓勵中小企業參與碳排放權交易和綠色轉型。這些政策支援和優惠措施將有助於降低企業的轉型成本，提高企業的參與度和積極性。

## 2024澳門MFE的輝煌成效 與粵港澳大灣區中小企業的嶄新機遇



黃少華副理事長  
代表出席MFE開幕典禮

黃少華副理事長分享：今屆澳門國際品牌連鎖加盟展(MFE)在規模與影響力上均實現了顯著提升。展會吸引了超過6.6萬人次的專業觀眾和參展商，其中專業觀眾數量同比增長近14%，達到了9600餘人。商業配對活動逾千場，簽約項目更是達到了103份，充分展示了MFE在促進商貿合作方面的強大實力。

在專業化程度方面，MFE通過優化展覽佈局、提升展品品質、加強專業觀眾邀請等措施，進一步提升了展會的專業化水準。展會期間，各類專題論壇、配對專場、分享會和美食街等活動精彩紛呈，為參展商和觀眾提供了豐富的交流和合作機會。

此外，MFE的國際化水準也得到了顯著增強。展會吸引了眾多海外投資者以線上線下方式參與，與同業進行深入交流，展現了澳門作為國際商貿平臺的廣闊視野和開放姿態。不少海外餐飲品牌和文創IP亮相展會，為澳門和粵港澳大灣區的中小企業提供了與國際品牌合作的新機遇。

黃少華副理事長認為：MFE的成功舉辦，可為粵港澳大灣區的中小企業帶來了更多發展機遇。首先，市場拓展與合作機會是中小企業最為關注的。MFE為中小企業提供了一個展示自身品牌和產品的絕佳平臺，有助於企業拓展市場和尋找合作夥伴。通過與澳門及國際品牌的交流與合作，中小企業可以借鑒先進的商業模式和管理經驗，提升自身的競爭力。

其次，文化創意與跨界融合為中小企業帶來了新的發展思路。MFE上的文創和潮流IP創意為餐飲行業帶來了全新的發展路徑，促進了餐飲與文創的跨界融合。中小企業可以借此機會探索文化創意產業的發展方向，實現產業升級和轉型。



霸王茶姬的品牌推廣及其他會員展位情況

此外，品牌國際化與形象提升也是中小企業不可忽視的機遇。參與MFE有助於中小企業提升品牌知名度和國際化水準。通過與國際品牌的同台競技和交流合作，中小企業可以樹立更加積極、開放和創新的品牌形象，為未來的發展奠定堅實基礎。

Z-Beauty澳門思捷集團再次攜旗下科研公司泰榕科技（珠海橫琴）有限公司亮相，展示多款旗艦健康科技產品及全新跨界合作產品，充分展現其在健康科技領域的創新成果。



陳素燕女士及泰榕科技展示的產品

會員陳素燕女士表示，集團在澳門經歷了20多年的沉澱與發展，肩負著將多元化的大健康體系及美容服務帶給廣大市民的使命。目前，主體團隊在澳門及內地已發展到十多家直營及醫美中心，始終秉持「讓每個人美起來，健康起來」的理念，以「專業•科技•健康•美麗」為宗旨，憑藉專業的團隊和國際先進的儀器設備，提供精益求精的服務，並不斷提升服務質量與產品標準。

此次展會中，泰榕科技展示的產品涵蓋了AI生物共振@智慧晶片細胞生物艙、遠紅外熱敷貼等經典產品，並首次推出了AI芯片智能6T盆底脈衝磁儀器和AI芯片智能內透熱經絡血管疏通儀，這兩款新產品分別針對產後修復、盆底訓練、塑形減脂、調整代謝及緩解疼痛等多種健康需求。部分產品更在橫琴館展出，吸引了眾多參展商的關注，展示了本澳大健康產業的創新成果。展會首日已與多家企業接觸洽談合作意向，並收到來自東南亞市場的合作邀請。不少企業都期待與他們建立長期合作關係，共同推動大健康產業的發展。

## 文章分享

### 成功領導人的 8 項特質：你具備了嗎？

若管理者喜歡微觀管理，在短期可能成效不錯，但長期來看對你的團隊、公司、你自己，都有不良影響。

以下提供四種方法，幫助你打破管太多的習慣：克服自己管太多的缺點、放手、提出「預期的結果」，而非「做事方法」、期待部屬會把事做好。



梁建誠理事  
文章分享

部屬被管太多的感覺，會令他感到挫折、洩氣、沒幹勁。主管鉅細靡遺管太多的問題在於，不論工作是否已經授權下去，他們都用同樣挑剔、嚴格而且不留情面的方式，來審視每一件工作。這麼做不僅傷到你團隊的士氣，最後更會影響他們的生產力。

主管應該把時間用來處理較高層次的策略議題。他必須決定，他在公司裡的優先事項是哪些，而不需要直接管很多小細節。」「他介入太多，自己反而變成了決策瓶頸。」這樣不但會削弱自己的生產力，而且也沒有精力去做真正重要的事。這也成為公司的一個弱點，因為只要你不在了、沒有介入很多，部屬就不知道該怎麼做事。所以，如果想打破管太多的習慣，該怎麼做？

## 下面提供四種方法：

1. **克服自己的缺點** 我們都能為自己做的事找藉口，有了這些藉口，就會讓你帶領的團隊無法獲得授權，士氣低落。你不應該找出各種理由來說明為何應該管太多，而應該考量為何不該管太多。

2. **管理得當和管太多的差別，就在於究竟要管到多細緻** 首先，你可以先檢視你的待辦事項，看看有沒有什麼簡單的事可以交代給團隊成員去做。和直屬部屬明確討論，你該管細節管到什麼程度，以及他們希望你幫什麼忙。你也該特別強調待辦清單中最優先的事項，也就是真正能增加價值的大項目，並且一定要把大部分精力花在這些優先事項上。

3. **提出「預期的結果」，而不是「達成結果的方法」** 對該做的事情有一些期許。主管應該要針對自己待交辦的工作，清楚訂出及格標準。要能夠清楚說明你希望最後的成果是什麼，但可不要非常詳細地指示要如何達到那些成果。覺得不放心的話，應該是先告知屬下你預期達到的成果，然後問你的團隊成員打算如何達成，而不是告訴他們如何達成。你可能會很驚訝地發現，他們的方法雖然可能和你不同，但可能帶來優異的成果。

4. **期待部屬會把事做好** 你之所以會想管太多，是因為害怕事情做不好。但把失敗的風險放大之後，開始覺得一定得靠你事事都管，他們才能把事做好。這會是個惡性循環。所以你應該改變做法，要幫屬下準備好成功的條件。清楚告知他們怎樣算是成功，並且提供成功所需的各種資源、資訊和支援。只要達到標準，就不吝給予讚賞。

長期來看，你就會明白，偶爾有些失誤，其實有助於長期的優異表現。沒人希望上司管太多。你只要把重點持續放在大局上、激勵你的員工，就能把心力導向對的地方，成為高效能的主管。

## 會員分享

### 美國 In-N-Out Burger 澳門快閃活動





美國西岸著名漢堡速食In-N-Out於11月6日選址會員麥先生的M2 Kitchen舉行快閃活動，當日吸引大批市民到店排隊等候，務求買到心儀漢堡，一嘗加州風味。

活動於早上11時至下午3時舉行，為期4個小時的快閃活動中，推出漢堡數量有限，先到先得。活動吸引市民排隊等候，人龍由海濤商場一直延伸至肥利喇亞美打巷。有線民在社交媒體表示，有市民專程乘搭的士排隊購買漢堡。

活動於早上11時至下午3時舉行，為期4個小時的快閃活動中，推出漢堡數量有限，先到先得。活動吸引市民排隊等候，人龍由海濤商場一直延伸至肥利喇亞美打巷。有線民在社交媒體表示，有市民專程乘搭的士排隊購買漢堡。

In-N-Out是美國西岸著名的漢堡速食店，曾在香港、臺灣、日本、韓國等地舉行過快閃活動。快閃活動能夠迅速提升品牌的曝光度和知名度，尤其是在社交媒體上。此次活動吸引了大量顧客排隊，這種場面本身就是一種廣告，能夠吸引更多人關注。而據過往統計，快閃店的新客占比高達80%，遠高於傳統門店的20%，能有效覆蓋更廣泛的人群。對於外國品牌而言，快閃活動可以作為品牌測試新產品或新市場的平台，收集消費者回饋，為未來的長期戰略提供資料支援。這種低成本和高效率覆蓋市場的特點，無論對品牌方還是舉辦方，均能帶來顯著的宣傳和經濟效益，借力打力讓M2 Kitchen的知名度亦大大提升。

M2 Kitchen的麥先生謙遜地表示：“快閃活動主要是由這個知名品牌挑選的，並不是我們主動籌畫的。”但無論如何，這個美國漢堡快閃活動取得的大成功，也可以充分反映出中小企的靈活變通、敢於創新嘗試的精神，確實值得澳門中小企學習。國際上很多不同知名品牌亦具備一定的客戶市場，他們或許也十分關注本澳每年三千多萬的遊客生意。這個市場的反應如何？是否值得作長線投資？確實需要這些快閃活動作為試金石。麥先生這種開創性精神實在值得各行各業中小企借鑒，澳門的旅遊經濟確實可以在大家努力下進行革新，讓澳門老區、舊區一間一間的“旺鋪招租”有真正“重生”的可能！

**M2Kitchen：澳門荷蘭園大馬路90C號海濤商場3樓**  
**訂座電話：28522821**



澳門中小企業協進會  
(國際中小企業聯合議會成員)

The Macao SME Association (Affiliated to ICSB)

