

澳門中小企業協進會會訊

AUG 2024

會員茶話會

「共同應對新常態下的挑戰 尋求中小企生存與發展機遇」

澳門中小企業協進會近日成功舉辦了一場會員茶話會。會上，理事長區宗傑先生發表了重要講話，深入剖析了新冠疫情後中小企業所面臨的商業環境，並提出了一系列應對策略與建議。三十多位資深會員聚首一堂，暢所欲言，與理事會成員分享了各自的經營狀況及所遇到的挑戰。協進會副理事長魏愷小姐、副監事長朱麗萍小姐、理事林志輝先生、勞灼榮先生、梁建誠先生以及秘書長陸美嫦小姐等出席了活動。



區宗傑理事長首先對中小企業在疫情封關三年期間所遭受的嚴重打擊表示深切關注。他指出，儘管2023年疫情得到控制，但政府對中小企業的資助減少，商業環境變得更加艱難。隨著“澳車北上”政策的實施，澳門消費者數量減少，給中小企業帶來了新的挑戰。

面對新常態，區理事長強調中小企業需要更加積極靈活地應對。他提出了包括投資資訊科技和人工智慧在內的具體改革措施，並建議這些投資應部分獲得政府資助。區理事長表示，協進會將協助會員向政府相關部門申請資助。同時，區理事長也指出了政府施政方針與中小企業需求有落差的問題，並呼籲中小企業群體集體發聲，要求政府修訂相關政策。他強調，提出政策要求是為了維護自身權益，並不涉及政治問題。

為了幫助中小企業生存和發展，區理事長還提出了自我完善的措施，包括員工培訓、企業管理知識提升，以及擴大商業和法律網路。協進會將提供幫助，增強會員的競爭力。區理事長鼓勵大家在茶話會上積極交流，共同探討中小企業的未來發展。

會員企業分享的主要議題包括：

1. 人工智慧 (AI) 認知與教育：中小企業認識到AI技術的巨大潛力，但目前缺乏獲取正確AI知識與應用的管道。建議政府或行業協會組織相關的教育和培訓專案。



2. 網路安全意識與防禦：鑒於香港近期頻繁遭受網路攻擊，澳門中小企業應提高對網路安全的重視，避免數據外洩或被用作非法用途。

3. 人口增長與內在需求：為滿足澳門及深合區的內在需求，有必要探討澳門的人口基數，移居澳門的政策應是時候作出檢討。

4. 文化藝術發展：重視澳門新生代藝術家的發展，同時加強對具有歷史價值的文化藝術展品的保護和推廣。

5. 勞工問題解決：特別關注環保回收行業的勞工短缺問題，探討其原因並提出解決方案。

6. 舊區活化：針對澳門舊區提出具體的活化方案，以促進地區經濟和文化的發展。

區宗傑理事長在茶話會上的講話不僅為中小企業的生存和發展提供了方向，也為會員們帶來了信心和動力。在區理事長的領導下，我們期待中小企業能夠克服困難，迎接更加繁榮的未來。

行政長官選舉委員會委員選舉

「新血液注入，展現澳門年輕一代的政治熱情」



第六屆行政長官選委會選舉在一片祥和與期待中圓滿落幕。此次選舉不僅以88.12%的高投票率刷新了歷史記錄，更顯示了社會各界對新選舉法的廣泛認可和積極參與。

在這場重要的政治選舉中，本會副理事長司徒璧光先生以其卓越的社會貢獻和長期服務中小微企的精神，榮膺工商金融界別的選委之一。司徒先生的當選，不僅是對他個人長期致力於社會事務的肯定，也是對工商金融界年輕一代積極參與特區政治活動的鼓勵。

今年，共有120多名新面孔加入選委會，其中38%為首次參選的成員。這一現象不僅為選委會帶來了新的氣象，也體現了澳門年輕一代對特區政治活動的熱切關心和積極參與。當選人的平均年齡較上一屆有所下降，這正是選委薪火相傳、代代相傳的生動寫照。



副理事長 司徒璧光

後記：工商、金融界選委已於8月19日完成就職宣誓，他們將正式踏上履行職責的征程。而新任行政長官選舉將在10月13日舉行，屆時司徒副理事長將與其他選委一同承擔起為特區選出合適領導人的重任。

粵澳名優商品展 2024

由澳門特別行政區招商投資促進局與廣東省商務廳合辦的"2024粵澳名優商品展"於上月圓滿結束。為期4天的展會吸引了超過10萬人次參觀，安排了近400場商業配對，企業對接數量同比增長17%，簽訂了65個項目。

黃少華副理事長表示："2024粵澳名優商品展"不僅是一場商業盛會，更是粵澳兩地經濟合作與文化交流的重要平臺。通過此次展會，我們看到了粵澳中小企業的活力與潛力，也見證了區域經濟一體化帶來的積極影響。期待未來粵澳名優商品展能夠繼續發揮其橋樑和紐帶的作用，為粵澳乃至全球的經濟發展做出更大的貢獻。



黃少華副理事長
代表出席開幕典禮

展會期間，"投資者一站式服務"接洽了超過30家展商，其中一些明確表示將在澳門註冊成立公司。"國潮"成為展會焦點，吸引了近千位華服愛好者參與，促進了社區文化體驗和消費。"一會展兩地"活動首次發佈了《橫琴粵澳深度合作區發展報告（2023）》，吸引了約百位粵澳企業代表參與討論，進一步瞭解合作區的商業環境。今年展會總面積達到1.2萬平方米，設有6個展區，共有453家展商參展，展示了粵澳及"一帶一路"沿線國家和地區的名優產品。



展會期間舉辦了超過50場活動，包括廚藝表演、產品推介等，並通過線上線下聯動進行了近50小時的直播，覆蓋了200多家展商，總觀看人次約180萬。



"粵澳名優商品展"是粵澳兩地重要的經貿交流活動，也是獲得國際展覽業協會（UFI）認證的專業展會。本屆展會推動了會展業上下游產業鏈的發展，提供了超過一千個工作崗位，有助於提升本地團隊的辦展能力。

總體而言：粵澳名優商品展為本澳中小企業起著以下四方面的成效：

1. 品牌推廣：

中小企業通過展會，有效提升了自身品牌的知名度和影響力。

2. 市場拓展：

企業通過與來自不同國家和地區的買家接觸，成功拓展了海外市場。

3. 技術交流：

展會期間的技術交流會促進了企業間的技術合作，推動了產品創新。

4. 商業合作：

通過商業配對活動，為企業找到了合適的合作夥伴，達成了初步合作意向。

展望未來，希望粵澳名優商品展將繼續擴大規模，增加更多創新元素，進一步利用數位化工具，如線上展覽平台，簽約平台甚至交易平台等；為無法到場的參展商提供更便利的條件以適應不斷變化的市場需求。



GTM 解鎖營商新趨勢

《AI 與大數據工作坊》



澳門中小企業協進會日前邀請澳門電訊為會員舉辦了《解鎖營商新趨勢- AI與大數據工作坊》。澳門中小企業協進會副理事長黃少華、理事林志輝、勞灼榮、澳門電訊商務副總裁湛寶儀，以及來自本澳餐飲、零售、建築工程、清潔及保安等行業的五十多位中小企業會員出席了活動。



理事 林志輝

林志輝理事在致辭中表示：「科技是推動人類進步的動力，而人工智能正在改變我們的生活方式。在這個快速變化的時代，適應並與之共同發展是我們今日討論的主題。」

我們的中小企業面臨著各種競爭和挑戰。利用外力以增強自身競爭力是企業智慧的考驗。

正如人類最初步行，後來發明了汽車，成為了重要的運輸工具。學習駕駛和應用這些技術使我們能夠更快、更遠、更安全地前進。雖然中小企業可能無法立即完全掌握AI技術，但我們相信，通過本次工作坊，至少能夠為他們提供寶貴的資訊和知識，這將極大地促進他們的未來發展。今日，我們非常榮幸地邀請到澳門電訊CTM，為我們的會員分享AI的最新應用，並介紹適合中小企業的創新科技升級方案。





同時，我們也希望政府能夠深入瞭解中小企業的困境，並在未來的政策中，考慮引入類似香港、新加坡等地的科技券措施，為中小企業提供實質性的資源支持，幫助他們降低轉型升級過程中的運營成本。

展望未來，我們將密切關注科技發展的新趨勢，並持續為會員提供高品質的工作坊和研討會。我們堅信，通過不懈努力和創新，中小企業將能在數位化轉型的道路上邁出堅實的步伐，共同推動澳門經濟的多元化和高質量發展。」



湛寶儀
澳門電訊商務副總裁

澳門電訊湛寶儀表示，作為在澳門深耕多年的企業，澳門電訊始終大力支持本地中小企業利用互聯網科技，擁抱數字經濟發展的大趨勢。針對澳門獨特的商業發展模式，澳門電訊通過自主研發和引入多項適合中小企業應用的智慧解決方案，配合5.5G網絡和具有AI人工智能能力的澳門電訊雲，提供全方位服務，從營運、銷售、管理、分析等各個方面，助力中小企業從傳統營運模式升級至數字化先進企業，進一步推動澳門商界的數字經濟和實體經濟融合發展。

分享會上，澳門電訊商企營銷、數智創新團隊代表分別介紹了大數據和AI的發展趨勢及其潛力，並展示了多項推動營運和營銷數字化轉型的解決方案，包括澳門電訊智慧大數據服務、AI數字人推廣、AI客服、直播銷售、Macau vWork移動辦公應用程式、e掌櫃智慧零售方案等的成功案例，使參與的中小企業會員進一步了解智慧轉型和互聯網科技應用的發展機遇，出席會員均表示希望協會未來帶來更多有關於科技轉型升級的工作坊。



中小企業的CEO，就是最強的品牌力

想要打造品牌，就只能花錢買廣告、買流量？比起資源充沛的大型企業，中小企也或許可以考慮「由內而外」，讓核心管理團隊充分了解CEO的理念與為人，進而產生認同感，造就獨一無二的品牌力！

專家說：「打廣告不等於建立品牌」，看起來這個訊息並沒有被接受；幾乎任何一個人，可能是老闆，或者行銷、業務，甚至財務人員，多數認為：建立品牌就一定要打廣告、拿流量、找代言，這樣才可能建立知名度跟認知，才會有業績。有流量才有生意，似乎是現在這個網路世界裡無法被挑戰的準則。

有些老闆甚至自己下海，不斷地拍短影音，努力曝光，花了他一半以上的時間在拍影片、想劇情。有些老闆不斷地設法買到最便宜的流量；確保買到更多的流量，就能夠有更多的生意。這沒什麼好壞對錯，每個人做生意的方式不同罷了。

專家問：「請問你的員工認識你嗎？他們知道你是一個什麼樣的人嗎？喜歡你，還是尊敬你，或者很害怕你？你會跟你的員工個別說話嗎？會跟你的員工開公司大會嗎？」

當你跟你的員工講話，透過你的眼神、言語、講話的內容，他們認識了你。你每一個行為，對他們而言更是一種直接的傳播。有一致性，他們就會記得，沒有一致性，他們就會混淆。對你的同事、供應商、股東，你就是一個「品牌」。

中小企業建立的品牌的方式跟大型企業，或者國際型企業有所不同，而這個不同的起點就在於對品牌建立的「認知」。打廣告找代言買流量很重要，但中小企業建立品牌一定是先「從內而外」，員工都不買單的公司，是很難建立生意基礎的。而在中小企業中，老闆一定是靈魂之所在。老闆對員工而言，是一個像北極星的存在，讓他們清楚知道，這個公司要努力的方向，也是讓他們安心的所在；讓他們知道老闆是可以信任，可以一起合作創造美好的未來。成功的領導者會讓同事們對他有積極正面的看法，而且這些看法具體清楚且深植人心。

這也是為什麼很多的創投公司，當他在做一個新創的投資評估時，對新創企業領導人的認知幾乎都占了絕對的決定要素。中小企業的「CEO」是公司最強的「品牌力」，當他在內部完整地讓員工對他的「品牌」有充份的認知，讓員工清楚了解CEO的願景、信念、價值觀，也將會是企業品牌的最強的延伸。

會員建言



昌盛玉器公司，作為澳門營地大街上的老字型大小，見證了該地區從繁榮到蕭條的變遷。王國棟先生通過多年經營，深刻體會到了停車設施對商業活力的重要性。過去，營地街市因充足的停車位而成為購物熱點，帶動了周邊商鋪的興旺。然而，重建後規劃設計的不足，特別是大型停車場和貨物停靠空間的缺失，引發了交通擁堵和商業衰退。

王先生提出，問題的根源在於缺乏大型停車場。他建議政府開發噴水池廣場地下未利用的空間，建設多層次停車場。這不僅解決了附近街市的停車問題，也為中區密集的高樓大廈提供了方便的停車空間。同時，也能減少街道上電單車的擁堵，降低火災隱患，讓街道回歸行人的使用。一個大型停車場的建立還將吸引大量人流，為舊城區帶來新的商機。

此外，政府應考慮將部分財政資源從道路修建轉移到街道兩旁商鋪的整合上。通過政府引導和商戶配合，以噴水池行人專區為中心，打造一個集休閒步行、購物、觀賞於一體的空間。這樣不僅能夠提升整個舊城區的形象，還能吸引更多遊客和市民前來。

借鏡佛山市“嶺南天地”這個成功的案例。那裡的規劃設計既保留了歷史文化的底蘊，又融合了現代的商業元素，吸引了大量遊客和當地居民。王先生相信，如果我們能夠在營地街市及其周邊地區複製這樣的成功模式，必將會為澳門的中區帶來新的活力和商機。

以上建議的實施確實需要政府、商戶和市民的共同努力。政府需要制定合理的規劃，提供必要的支持；商戶需要積極回應，參與到改造中來；市民則需要理解和支援這些變化，讓澳門中小企及居民共同營造一個更加美好的營商及生活環境。



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)

