

# 澳門中小企業協進會會訊

Sep 2025

## 關於澳門社會各界對特區政府2026年施政報告的意見及未來施政重點探討



特區政府日前邀請本會參與工商金融界施政交流會議，由區宗傑理事長及魏慷副理事長代表出席。此次會議為高層次非公開交流，特首特邀多界別代表參與專題討論，除本會所屬的工商金融界社團外，與會者還包括澳區全國政協及省級政協委員、公職人員社團、本澳智庫及專業界社團，以及勞工、鄉團、社會服務社團與教育、青年、文化、體育界社團。本會結合各界交流後的官方新聞進行歸納，並於理監事會議上就未來施政重點及方向開展深入討論。

區宗傑理事長表示，本會當天除提交書面建議外，亦在會上陳述澳門中小企當前經營困境並提出實質性建言；特首對本會建言表示高度認同，並希望本會持續為澳門中小企發展提供寶貴意見。魏慷副理事長於理監事會議上則分享了其他工商金融界社團的建言方向，包括推動銀髮經濟、海洋旅遊、高等教育改革、高端醫療發展，以及強化中葡平台功能、深化與粵港澳大灣區城市聯動，助力澳門經濟多元發展。

### 政府未來施政方向與重點初探

經梳理社會各界意見建議及政府初步公開回應，理監事就政府未來施政作以下五方面的總結：

## 1. 經濟適度多元與橫琴合作

- 核心策略：深化“1+4”多元產業佈局，以橫琴粵澳深度合作區為載體，推動中醫藥、現代金融等產業落地；計劃2025年底完成“數位澳門元”核心系統構建，促進資金跨境流動。
- 具體措施：優化橫琴口岸通關服務（如增設“免出示證件”自助通道），推進澳門單牌車北上政策實施，研究澳琴新通道建設，同步強化兩地“硬聯通”（基礎設施）與“軟聯通”（規則銜接）。

## 2. 社區經濟與消費刺激

- 延續政策：2025年9月已啟動“全運聚力·社區消費大獎賞”，發放4.85億澳門元消費優惠；2026年或進一步擴大政策規模，並結合新口岸市集等線下活動，提振本地社區消費活力。
- 創新舉措：引導中小企轉型新消費模式（如拓展電商管道、開發體驗式服務），推動“旅遊+”融合發展（如打造研學旅遊線路、承接跨境會展項目），助力社區引流增收。

## 3. 青年發展與人才引進

- 教育投入：澳琴國際教育城已動工，預計投資200億澳門元；首階段以澳門大學為核心，2028年啟用醫學院等新學科，重點培養理工科及醫療領域專業人才。
- 人才政策：落地“高端人才計劃”“優秀人才計劃”，聚焦大健康、現代金融等重點產業引進境外高端人才；同時放寬本地院校畢業生留澳就業門檻，優化青年就業支持體系。

## 4. 公共治理與民生保障

- 公務員改革：重組行政公職局，優化公務員職程制度，推動跨部門人員橫向流動；強化領導層專業能力建設（如要求處長職級人員完成專項資格培訓課程）。
- 社會保障：參考國家失能老人照護補貼政策，優化本地養老服務供給；計劃2026年推出應對少子化與老齡化的長效措施，包括擴大托育服務覆蓋範圍、推進無障礙環境建設相關立法。

## 5. 城市建設與智慧城市

- 基礎設施：推進祐漢群樓重建及都市更新專案，優化交通網絡（如推動輕軌延伸至橫琴段建設），強化颱風、暴雨等災害的防減災部署。
- 數位化轉型：完善智慧政務平台功能，推動電子服務覆蓋社保、醫療、繳費等更多民生領域；探索“智慧城市”應用場景（如智慧交通調度、智慧能源管理），提升城市治理效率。

# 《支持澳門首店經濟發展計劃》講解會



澳門特區政府推出的《支持澳門首店經濟發展計劃》通過資金補貼吸引國際及區域品牌開設首店，其核心目標是通過引入新業態、啟動社區經濟，為本地中小企業創造協同發展機遇。計劃將向符合特定條件的國際、內地、香港特區、台灣地區品牌提供最高100萬澳門元的資助。第一期計劃將於2025年11月1日至2026年1月31日接受申請；講解會由本會副理事長司徒璧光及楊莉莉代表出席。

## 機遇與挑戰 — 中小企應抱積極心態應對計劃的正負面影響



副理事長司徒璧光及楊莉莉出席計劃講會

首店經濟計劃為澳門中小企業帶來的機遇與挑戰並存。在實施過程中也可能加劇市場競爭並帶來結構性挑戰。其核心價值在於通過引入外部資源啟動社區經濟、推動產業鏈升級，但政策實施需注重風險防控與資源平衡。

對中小企業而言，主動融入首店生態、挖掘本地文化價值、加速數位化轉型是應對競爭的關鍵。政府則需通過細化政策工具、強化協同機制，將首店經濟轉化為澳門經濟適度多元發展的持續動力，以下是相關的詳細分析。

### 一、機遇：啟動社區經濟與產業鏈協同

#### 1. 社區商業價值提升與流量共用

計劃明確支持首店落戶新口岸、黑沙環、下環等傳統社區，這些區域長期面臨商業活力不足的問題。首店的引入可能形成“商業磁極”，例

如一家國際咖啡品牌在黑沙環開業後，周邊的本地早餐店、文具店可能因客流增加而受益。參考橫琴粵澳合作區的案例，首店經濟能有效帶動周邊消費，如OWANGE運動超樂場開業後，橫琴口岸商圈的餐飲、零售商戶營業額顯著提升。此外，澳門特色店計劃已在十月初五街等地培育了100家特色商戶，並通過入駐大眾點評等平台提升線上曝光，首店經濟與特色店計劃的疊加效應可能進一步放大社區經濟活力。

## 2. 產業鏈上下游合作機會

首店品牌的落地需要本地供應鏈支援，例如餐飲首店可能採購本地食材，零售首店可能與本地物流企業合作。澳門中小企業可通過參與首店的供應鏈體系，提升自身在原材料供應、物流配送、行銷策劃等環節的專業化能力。例如，招商局推動的“首發@澳門”專案已促成本地企業與潮玩品牌合作推出限定款產品，這種合作模式可複製到更多行業。此外，計劃鼓勵首店僱傭本地全職員工並擴大經營規模，這可能間接為本地服務業企業（如人力資源公司）創造業務機會。

## 3. 創新驅動與業態升級

首店通常代表前沿消費趨勢，例如永利皇宮引入的15家亞洲餐飲首店涵蓋米其林推薦品牌與網紅IP，這種多元化業態可能倒逼本地中小企業進行產品創新。例如，傳統餅店可借鑒首店的包裝設計或行銷手法，開發聯名款伴手禮；本地咖啡館可引入首店的精品咖啡設備與培訓體系，提升服務品質。同時，計劃明確鼓勵本地企業把握“首發經濟”機遇，部分中小企業可通過代理或引入境外特色產品（如葡語國家食品），轉型為區域首代商，從而拓展市場空間。

# 二、挑戰：競爭加劇與成本壓力

## 1. 傳統零售業的市場分流風險

澳門零售業正面臨嚴峻挑戰，2025年2月整體交易額同比下跌28%，鞋類、百貨等品類跌幅超過30%。首店經濟可能進一步加劇市場競爭，尤其是國際品牌憑藉更強的品牌溢價能力和行銷資源，可能吸引原本屬於本地中小企業的消費者。例如，若某國際快時尚品牌在新口岸開設首店，周邊本地服裝店可能因款式、價格競爭力不足而流失客源。此外，首店的“打卡效應”可能導致消費集中化，使非核心商圈的中小企業更難獲得流量。

## 2. 租金上漲與經營成本攀升

首店的引入可能推高特定區域的商業租金。參考官也街案例，遊客激增後商鋪租金從每月數萬元飆升至15萬元，且一鋪難求。儘管計劃資助首店租金（疊加資助與選址掛鉤），但周邊未獲補貼的中小企業可能被迫承擔更高的租金成本。例如，若某社區因首店開業導致租金上漲20%，本地小商戶可能面臨利潤壓縮甚至被迫搬遷。此外，澳門2025年第二季商鋪租金雖環比微跌，但熱門地段的租金波動仍需警惕。

### 3. 人才競爭與服務標準落差

首店品牌通常對員工形象、服務技能有較高要求，可能通過提供更高薪資或職業發展機會吸引本地人才。澳門中小企業，尤其是服務業，可能面臨“用工荒”加劇的問題。例如，某國際連鎖餐廳在澳門首店開業時，可能以月薪高於本地平均水準30%的條件招聘服務員，導致周邊茶餐廳難以留住有經驗的員工。此外，首店的標準化服務流程可能拉高消費者預期，本地中小企業若無法同步提升服務品質，可能陷入“體驗落差”困境。

### 4. 政策協同與資源配置的平衡性

計劃明確一家企業即使代理多個品牌，也只能為一個品牌申請資助，這可能限制中小企業通過多品牌運營分散風險的能力。此外，儘管計劃鼓勵本地企業把握“首發經濟”機遇，但未明確具體支援措施（如是否提供技術培訓或市場推廣補貼）。若缺乏配套政策，本地企業可能難以有效對接首店資源。例如，某本地食品加工企業希望為國際餐飲首店供應特色醬料，但可能因缺乏認證體系或市場管道而難以實現合作。



## 三、應對策略：政策配套與企業轉型

### 1. 政府層面：強化政策協同與風險防控

- 細化租金調控機制：參考福州等地的經驗，對首店周邊一定範圍內的商鋪實施租金漲幅限制，或提供租金補貼，避免社區商業生態因租金過熱受損。
- 構建產業鏈對接平台：建立首店品牌與本地供應商的線上線下對接機制，例如舉辦供需洽談會，幫助中小企業進入首店供應鏈。
- 差異化扶持本地創新：針對本地中小企業推出“首發經濟”專項補貼，支援其引入新技術、開發新產品，例如對成功代理葡語國家特色產品的企業給予關稅優惠。

### 2. 企業層面：主動融入與創新突圍

- 挖掘在地文化價值：本地中小企業可結合澳門中西文化交融的特色，開發“首店限定款”產品。例如，文創企業可與首店合作推出澳門歷史建築主題聯名商品，借助首店的品牌影響力擴大銷售。

- 借力數位化轉型：利用澳門特色店計劃已搭建的線上平台（如大眾點評），提升本地商戶的線上曝光度。例如，餐飲企業可通過直播展示製作過程，吸引首店消費者到店體驗。

- 構建戰略聯盟：中小企業可聯合成立行業協會，共同對接首店資源。例如，社區內的美容店、便利店、藥店、洗衣店可組成“消費聯盟”，推出跨店優惠券，共用首店帶來的客流。

#### 四、長期展望：從流量依賴到生態共建

首店經濟的短期效應在於吸引消費流量，但其長期價值取決於能否形成可持續的商業生態。澳門中小企業需避免被動依賴首店客流，而是通過以下路徑實現轉型升級：

**1. 深耕細分市場：**例如，本地烘焙店可專注於低糖、無麩質等健康烘焙產品，與首店形成差異化競爭。

**2. 拓展跨境合作：**借助橫琴粵澳合作區的政策優勢，將澳門首店模式複製到橫琴，例如在橫琴開設澳門品牌首店，同時利用珠海的供應鏈資源降低成本。

**3. 強化品牌IP化：**通過故事化行銷（如講述店鋪歷史、工藝傳承）提升品牌辨識度，例如大三巴附近的手信店可將製作過程轉化為文化體驗項目，吸引首店消費者二次消費。

### 第三屆粵港澳大灣區發展工商大會

本會副理事長黃少華獲邀出席第三屆粵港澳大灣區發展工商大會，今屆大會由中國貿促會、廣東省人民政府、香港特別行政區政府及澳門特別行政區政府聯合主辦，吸引來自30個國家和地區的1200餘名工商界代表參會，為歷屆規模最大的一次。大會以「賦能大灣區·共拓新機遇」為主題，聚焦國際供應鏈協同創新、跨境金融合作、商事法律協調、人工智能與生物醫藥產業對接等熱點議題，通過全體會議、平行研討、產業推介及企業對接等環節，推動區域經濟深度融合。

主辦單位：中國國際貿易促進委員會  
Hosts: China Council for the Promotion of International Trade

廣東省人民政府  
The People's Government of Guangdong Province

香港特別行政區政府  
The Government of the Hong Kong Special Administrative Region

澳門特別行政區政府  
The Government of the Macao Special Administrative Region



### 第三屆粵港澳大灣區發展工商大會

THE THIRD BUSINESS CONFERENCE ON GUANGDONG-HONG KONG-MACAO GREATER BAY AREA DEVELOPMENT

2025.9.15-16 中國·廣州 Guangzhou, China



副理事長黃少華表示：今年大會成果豐碩：並首發《粵港澳大灣區供應鏈促進報告》，首次繪製智能汽車、創新藥產業供應鏈圖譜，揭示「研發在港澳、轉化在內地」的協同模式，並提出加快智能設施建設、優化金融服務等39條建議；發布《中國（廣東）自由貿易試驗區臨時仲裁指南》，為中外企業提供跨境商事爭端解決的「廣東模式」，降低法律風險；成立粵港澳大灣區會展業聯盟，聯合160家機構推動會展經濟一體化，助力企業拓展國際市場。



## 為中小企業帶來的啟示：

### （一）把握供應鏈協同機遇，融入灣區產業生態

大會強調供應鏈「硬聯通」與「軟聯通」的雙輪驅動，中小企業可通過以下途徑參與：

- 垂直產業鏈整合：智能汽車領域可對接騰訊、比亞迪等龍頭企業的零部件供應需求，創新藥企業可探索「澳門研發+橫琴生產」模式，利用澳門國際註冊優勢開拓葡語國家市場。
- 數字化轉型升級：借鑒肇慶「共享工廠」模式，中小企業可通過輕資產合作實現生產標準化，例如與廣州五粒星食品聯合開發差異化產品，借助其海外渠道進軍東南亞市場。
- 綠色技術應用：香港中華總商會建議企業引入節能設備，申請綠色融資，例如通過香港綠色債券市場籌集資金，提升產品碳足跡競爭力。

### （二）善用跨境金融工具，強化風險管理

針對中小企業融資難題，大會提供多層次解決方案：

- 創新融資產品：廣東工行推出「廣交貸3.0」，以出口訂單為抵押提供線上融資，利率低至3.8%，2025年一季度累計為1250家企業辦理跨境結算超590億元。
- 匯率風險對沖：企業可通過銀行外匯套保工具鎖定成本，例如利用遠期結售匯規避匯率波動，廣東工行2025年一季度外匯套保規模超80億美元，套保率達32.9%。
- 跨境資金池：香港特區政府鼓勵企業在港設立財資中心，通過「跨境理財通」「跨境支付通」實現資金高效配置，降低匯兌成本。

### (三) 借鑒商事法律創新，優化國際合規

大會發布的臨時仲裁指南為中小企業提供實用指引：

- 爭端解決機制：在廣東自貿區發生的跨境糾紛，可選擇臨時仲裁而非訴訟，程序靈活且費用較低，仲裁結果可通過《紐約公約》在160多個國家執行。
- 知識產權保護：香港國際認證機構可為企業提供ESG標準審計，助力產品進入歐美市場，例如通過SGS認證的綠色產品可享受歐盟碳關稅優惠。

### (四) 依托會展平台拓展市場，強化品牌建設

粵港澳大灣區會展業聯盟的成立為中小企業帶來實質利好：

- 低成本參展機會：聯盟整合三地展館資源，提供場租補貼及跨境物流支持，例如廣交會為中小企業設立專區，參展費用降低30%。
- 國際買家對接：巴西出口投資促進局在深圳設立辦事處，協助灣區企業進入拉美市場，2025年中巴新開闢的海運航線可將運輸成本降低15%。
- 數字化營銷升級：企業可通過「線上展+實體展」模式擴大影響力，例如佛山陶瓷企業利用VR技術在線展示產品，線上洽談訂單占比提升至40%。



副理事長黃少華總結：第三屆工商大會凸顯灣區「一國兩制」制度優勢與產業協同潛力，中小企業應把握供應鏈重塑、金融創新、法律互認及會展升級四大機遇，通過「專精特新」戰略強化核心競爭力。正如香港中華總商會會長蔡冠深所言：「企業出海是1.0，品牌出海才是2.0」，灣區中小企業需以創新驅動實現從「製造」到「智造」的跨越，在全球價值鏈中爭取更高話語權。

# 區麗莊理事赴巴西國慶酒會 促中葡經貿合作 共拓大灣區新機遇



區麗莊理事(左二)

澳門中小企業協進會理事暨滙業財經集團行政總裁區麗莊率領團隊，於2025年9月9日應邀出席巴西駐香港總領事館在港麗酒店舉辦的「巴西獨立日慶祝酒會」。是次活動匯聚政商界重要嘉賓，現場氣氛熱烈，充滿國際文化交流的濃厚氛圍。

酒會為滙業團隊提供了寶貴的國際聯絡平台。團隊與香港巴西社群開展商務交流，詳細介紹滙業財經集團在港、澳及大灣區的綜合金融業務佈局，包括一站式財富管理、企業境外投資備案（ODI）、家族辦公室顧問及家族信託等服務。值得一提的是，集團已在廣州設立諮詢辦事處，為大灣區企業提供專業諮詢服務。



區麗莊特別藉著是次活動，寄語澳門中小企業應充分利用「一國兩制」獨特優勢，發揮澳門作為葡語文化樞紐的戰略作用。區小姐強調：「澳門具備香港及其他大灣區城市不可比擬的語言文化優勢——精通葡萄牙語的能力。隨著『一帶一路』倡議深入推進，包括巴西（中國在拉美最大交易夥伴）和葡萄牙（歐盟重要成員）在內的葡語國家與中國的經貿往來日益密切。澳門企業可成為連接中國與這些地區的商務橋樑，與香港優勢互補，協同發展。」

針對大灣區發展機遇，區麗莊表示：「大灣區是我們商務發展的重點區域。我們在廣州設立的辦事處，正是為了更好地連接廣州、澳門和香港三地。廣州資本積累雄厚，經濟基礎穩固，我們期待在該地區的財富管理領域發揮優勢，助力大灣區客戶探索新機遇。」

就葡語國家市場拓展，她補充道：「我們通過與不同客戶的交流，發現業務擴展需求旺盛。葡萄牙、南美洲和非洲等地存在無限機遇，這些地區主要以葡萄牙語和西班牙語為通用語言。目前我們在香港已建立了葡語世界合作夥伴網絡，正在探索多種合作模式以加強聯繫。我們致力於為大灣區企業家提供全面解決方案，支援他們拓展新市場。」



區麗莊最後強調：「澳門不僅可通過豐富的旅遊休閒設施和世界文化遺產吸引國際旅客，更能憑藉便捷的簽證政策和橫琴粵澳深度合作區的聯動優勢，成為國際客商進入內地的首站。建議澳門應以東道主身份，熱情迎接葡語國家訪客，進一步提升我們對外開放與文化交流的國際形象。」

滙業財經集團將繼續積極推進跨地域的資源整合與合作，助力澳門、香港及大灣區融入國家發展大局，為本地企業創造更多對接國際市場的機會，開拓可持續發展商機，共創多贏新局面。

## 從舊思維中提煉創新

創新並非無中生有，而是過往經驗的結合與再造。企業家探索用新眼光看舊點子的方法，幫助企業從前例中汲取養分、開創未來優勢。

蘋果公司前執行長賈伯斯（Steve Jobs）曾說：「創新工作的很大部分是連結。」意思是，有效的創新不一定是從零開始的，而是連結各種點子而成。只是當經理人和發明家不斷試著從現代大科技找尋連結、締造創新時，別忘了連結許多舊點子，也能造就絕佳的創新。



梁建誠理事  
文章分享

我們來看看舉世公認的創新典範——福特T型車。T型車的生產，讓量產而廉價的車進入美國的平常人家，改變了人們的生活和消費型態。然而，當時亨利·福特（Henry Ford）並沒有發明什麼突破性科技，而是結合一些存在已久的做法，包括他引用芝加哥屠宰場的移動式卸解線、導入寶僑（Procter & Gamble）的利潤分享制度來激勵員工，以及模仿勝家（Singer）縫紉機的獨立經銷商網絡。

史丹福大學的創業課程就教導創業家「前例思維」的三步驟。

**第一步：**要創業家重新建構問題，例如福特並不是問「如何賣車更賺錢？」，而是問「如何讓每個人買得起車？」

**第二步：**尋找前例，盡量把自己從熟習的領域抽離出來，找到新奇的前例。創新是企業的重要優勢，若善用前例思維，可以解決許多經營上的挑戰。

**第三步：**降低成本，是另一件每家企業都想達成的事，但是降低成本絕不是一次性的舉措，真正具有持久成本優勢的企業，都是建基在長時間培養的深厚實力。

另外在文化方面，企業的領導人學會尊重員工、授權給員工，並打造良好的工作環境，員工的工作效能自然提升。在營運方面，這些公司願意投資於技術和流程，以增加效能和效率。善用績效評估，它不只是評量員工目前工作成果的工具，若設計得好，還能激發出員工發揮無限的潛能。

## 澳門中小企借深圳西雅展拓大灣區機遇 珠澳協同推進食品產業聯動發展



日前SIAL西雅展（深圳）於深圳國際會展中心（福田）盛大揭幕。本會資深會員暨澳門食品安全管理學會會長徐穗明先生組織30餘位澳門食品行業中小企代表參與，透過展會對接全球資源、洞察行業趨勢，切實推動澳門與大灣區食品產業的深度協同。是次展會不僅為全球食品飲料行業搭建起新品展示與技術交流的高端平台，更成為澳門中小企融入大灣區產業生態、拓展發展空間的重要契機。

是次深圳西雅展設14大主題展區，涵蓋休閒食品、進口食品、大健康食品、乳製品、高端飲品及新茶飲、糧油及調味品、方便食品、生鮮冷凍肉、水產品、預製菜、酒精類飲品、區域名優食品、加工包裝配送等領域，全面覆蓋食品飲料產業鏈各環節。對以“小而精”為特色、卻面臨資源有限挑戰的澳門中小企而言，展會的全品類佈局有效破解其發展瓶頸：主營澳門傳統手信的企業，可在預製菜展區探索即食化產品開發路徑；經營本地特色飲品的商家，能在高端飲品及新茶飲展區尋求風味創新靈感；專注生鮮配送的企業，則可於加工包裝配送展區對接前沿保鮮技術，為澳門市場供應鏈升級注入新動能。

更值得關注的是，展會彙聚全球50個國家和地區的10萬款食品飲料新品爆品，數千款海內外知名品牌首發產品集中亮相，不僅呈現歐洲乳製品工藝、東南亞熱帶食材加工技術、日韓健康零食研發成果等全球優質資源，更全面展示中國及東南亞地區尖端食品生產技術與潮流產品趨勢。一位澳門糧油企業負責人表示，此前因缺乏直接對接管道，海外優質原料引進始終存在障礙，而此次展會中，其已與西班牙一家橄欖油品牌達成初步合作意向，“現場品鑒、即時溝通，大幅降低合作成本，為澳門市場引入高品質產品創造了便利”。



此次觀展的成效，更體現在為澳門中小企融入大灣區食品產業生態奠定基礎。透過珠海農協的資源對接，澳門企業得以與深圳研發機構、物流平台建立聯繫，未來有望構建“深圳研發+澳門品牌+大灣區銷售”的合作模式；同時，依託澳門“中

國與葡語國家商貿合作服務平台”的獨特定位，展會對接的東南亞資源亦可為大灣區與葡語國家食品貿易搭建中轉橋樑，進一步拓展澳門中小企的國際發展空間。

## 活動預告

### 「中小企生存與突圍之道——AI是機遇還是威脅？」 免費專題講座

隨著數字化浪潮席卷產業生態，澳門中小企業面臨轉型陣痛、效率瓶頸、競爭加劇等挑戰，人工智能（AI）作為近年顛覆性技術，既暗藏「擠壓生存空間」的隱憂，更蘊含「突破增長」的機遇。為助力澳門中小企破解AI認知模糊、應用門檻高、落地難度大等痛點，本會邀請了極致AI人工智能科技有限公司總監莊永康先生為大家剖析AI時代中小企生存之道。

# 中小企的生存與突圍之道

AI是機遇還是威脅？

**講座大綱**

- 看清趨勢：AI對中小企的威脅與商機在哪？
- 即學即用：辦公、營銷、管理的AI提效秘訣。
- 贏得未來：現場體驗AI魔力，引爆團隊N倍效率！



莊永康 MAX  
 極致AI人工智能科技有限公司 總監

Microsoft 人工智能企業家導師  
 博覽中心副總裁兼董事  
 博覽中心副總裁兼董事  
 博覽中心副總裁兼董事  
 博覽中心副總裁兼董事

地址：澳門水坑尾滙業銀行中心一樓滙萃會  
 費用：全免  
 日期：10月3日  
 時間：14:30-16:30

## 講座主要內容：

1. 看清趨勢：AI對中小企的威脅與商機在哪？
2. 即學即用：辦公、營銷、管理的AI提效秘訣
3. 贏得未來：現場體驗AI魔力，引爆團隊N倍效率

**日期：2025年10月3日**

**時間：下午14:30-16:30**

**地點：澳門水坑尾街滙業銀行中心一樓滙萃會**

在數字經濟重塑競爭規則的時代，「懂AI者占先機，用AI者破困局」。誠邀澳門中小企業家及你們的管理團隊把握此次機遇，踴躍報名參加！

## 中小企科貿考察之旅

澳門商界 – 灣區視野

中小企科貿考察之旅-東莞松山湖、南沙、唐家兩天團



日期：2025年10月9-10日(星期四、五)

時間	行程
8:30 (10月9日)	拱北口岸集合乘大巴前往東莞
10:30	東莞 XbotPark 機械人基地 - 機械人展示廳介紹 - 機械人互動體驗環節
12:30	午餐
14:30	東莞松山湖科技園區 - 笛卡爾展廳參觀交流 - 科技園區介紹及交流座談 - 松山湖歐洲小鎮參觀
18:00	晚餐及入住松山湖附近三星商務酒店
8:15 (10月10日)	早餐後乘大巴前往南沙
9:30	- 南沙新區明珠展覽廳 - 港澳青年創新創業基地
14:00-17:00	午餐後到達珠海唐家灣高新區 珠海市唐家灣高新區商務局 - 瞭解生物醫藥、智能制造、機械人及互聯網企業 - 瞭解區內科技發展現狀及未來規劃 - 與區內企業代表交流座談，探討合作機會
18:00	乘坐大巴返回拱北口岸解散

考察團費用：澳門幣 \$1800 /人(單人房) \$1500/人(雙人房)

考察團人數：30人 額滿即止



澳門中小企業協進會  
 (國際中小企業聯合總會成員)

The Macao SME Association (Affiliated to ICSB)

