

「所謂的經濟繁榮已經出現轉變」 “HOUE UMA DESVIRTUAÇÃO DO ‘BOOM’ ECONÓMICO”

古澤霖 GUILHERME REGO

盛世集團行政總裁田達德（António Trindade）指出了澳門經濟多元化的幾個障礙。其中一個最主要問題是高昂的能源成本，這亦導致消費北移的原因之一。盛世集團已投資於葡萄牙，但他表示「理想中」的中葡平台「並不存在」。田達德認為，澳門「必須要有一場轉型」，甚至「有必要時可透過法律來解決」，強調澳門不能再依賴「三、四十年前」建立的特許經營模式

O CEO da CESL Ásia, António Trindade, aponta vários obstáculos à diversificação económica de Macau. Um dos maiores é o alto custo energético, em parte responsável pela fuga do consumo para Norte. A empresa tem investido em Portugal, mas diz que aquilo que foi “idealizado” como plataforma sino-lusófona “não existe”. “Tem de haver transição”, nem que seja “por decreto”, afirma, sublinhando que Macau não pode estar dependente de concessões criadas “há 30 ou 40 anos atrás”

- 您自1998年起開始帶領盛世集團，從回歸前的澳葡時代至今已在本地商界馳騁超過25年。在您看來，從創業機會的角度，澳門的經濟發展如何？
田達德 - 澳門的創業一直以來都與博彩業息息有關，直到如今也是如此。除此以外，幾乎沒有其他經濟表現。因此，我們談論的創業僅限於卡拉OK、當舖、按摩、餐廳、禮品店等。隨着賭博收入的發展，這些只是擴大了業態規模而已。

若視創業服務實體經濟，以更大膽、更高附加值的解決方案，不僅服務澳門，亦惠及內地，特別是大灣區的經濟，那麼澳門的創業潛力是巨大的。另一方面，我認為澳門的中葡平台需要一個互補的平台，透過葡萄牙或巴西，能夠通向歐洲、中南美洲和非洲新興市場，而不僅限於葡語系國家。這也是本地經濟適度多元化的巨大機遇和挑戰所在。

- 2021年，您在接受葡文報章《句號報》訪問時表示，盛世集團未來的偉大計劃是「嘗試在澳門為澳門尋找解決方案」。您找到那些解決方案了嗎？

田達德 - 據我們分析，當時中央政府已預期澳門能作為一個平台，為經濟作出真正的貢獻。2016/2017年，我們在歐洲和葡萄牙投資開發可再生能源技術；2019年，我們投資了葡萄牙的農業。這就是我們正在打造的平台，而在2021年我就在提醒大家關注。事實證明，這一平台正處於混合階段。這既不是習近平主席理想中的平台，也不是澳門經常談論的平台。澳門至今並未構建出真正的經濟平台，或許更多的是社會平台……那麼，葡萄牙和中國之間真正的經濟聯繫是甚麼？

我們知道葡萄牙有中國外資，但往往



是通過歐洲和美國進行投資。澳門仍缺乏發展該平台所必需的經濟結構規劃，亦未充分理解大灣區經濟，以及如何在其中創造價值。

盛世集團正嘗試通過技術應用、人工智能等工具打造解決方案，減少人手需求，提高營運效率。

回歸初期，澳門的技術勞工非常短缺。如今情況有所改善，但這些勞動力只服務於旅遊業和博彩業，並未被動員起來參與平台的構建。

- 這就是您決定為澳門專業顧問有限公司（MPS）設計新企業形象的原因嗎？這間公司的目標是甚麼？

田達德 - 對。澳門的環境已經改變，有幾件有趣的事情也隨之出現。當路氹金光大道開始蓬勃發展時，我們協助客戶建構項目——如何吸引世界頂尖的顧問和優秀人才來到這裡工作？如何將他們的工作用到這裡？

科學是普世的，但其應用卻與經濟背景、法律、文化與行政問題有關，這些在各地區都是不同的。這是一個澳門為澳門提供的解決方案的例子。而這正是我們500年來一直在做的事——打造一個平台。我們必須實事求是，而不是發白日夢。

澳門沒有工業基礎，卻能生產服務。看看香港和新加坡，它們都是外部經濟的服務基地。在香港，他們建立了一個經濟基礎設施，當地的銀行與英國和西方的銀行有聯繫。在澳門，除了大西洋銀行（BNU）之外，這樣的機構並不存在。

- 外界經常談論澳門在中葡平台所扮演的角色。2019年，盛世集團收購了歐洲主要牛肉生產商之一Monte Pasto。澳門平台的定位對於您在葡萄牙的項目是否有利？

田達德 - 我們所做的工作對平台有

價值。我們亦透過自身成功實踐的經驗，協助實現平台的需求。對我們來說，將價值從一個經濟體轉移到另一個經濟體，並在其中產生收益是很重要的，尤其是考慮到中國在新興經濟體的國際化發展，澳門的潛力是巨大的。

香港已經在開發中葡平台的解決方案，澳門還有很長的路要走，但公平地說，澳門的專業能力是無可比擬的。澳門沒有真正的平台，但盛世集團已在現有條件下做到最好，這點我毫不懷疑。我們有能力在葡萄牙擴展業務、規劃投資、創造價值，並在澳門取得成果。我們同樣亦能在中國內地這樣做。然而，現在我們遠遠落後於人，原因是缺乏適當的經濟與社會的基礎設施。在當前的地緣政治和經濟環境下，建立這樣的基礎設施比起以往任何時候都更為迫切。舉個例子，通過安哥拉進入葡萄牙的中國投資比通過澳門進入葡萄牙投資的還要多。

- 國際環保合作發展論壇及展覽（MIECF）等本地展覽可為平台發展帶來貢獻嗎？

田達德 - 這些展會有助於展示我們所做的一切，從曝光的角度來看有一定的影響力。政府在這些展覽會投放資源，但卻失去了應有的焦點。在過去，你可以看到中央政府在環保政策及技術發展方面所做的工作，這樣能更貼近內地和地區的實際情況，也更容易將自己與這些技術聯繫起來。如今問題在於：這些展會的目的究竟為何？例如，MIF是否僅是為賭場和數百萬遊客提供服務？這固然無可厚非，但為大灣區可以提供甚麼？我們想想大灣區需要我們做甚麼。因為展會畢竟是澳門的，而非廣東或香港，因此我們必須聚焦於創造價值。澳門眾多的專業人士和政府官員，與葡萄牙關係深厚，他們曾在葡萄牙留學和生活。但我們與大灣區的經濟之間的聯繫又是如何？

另一方面，大灣區各城市之間也應加強協調。每座城市單獨吸引外資是沒有意義的，應該由一個中央發展部門明確每座城市的職能角色。效率是關鍵。

- 您曾說過澳門有能源效率的問題。具體是哪一方面？

田達德 - 我想說的是在不久的將來，澳門的電費就會比珠海貴十倍。這狀況必須改變。其實這些問題都可以迅速解決，就像賭牌續約談條件那樣。汽油到了澳門就比香港貴一倍，這是說不通的。

- 這是否與北上消費的現象有關？

田達德 - 是的，不僅是能源成本，幾乎所有的東西的價格在澳門都比內地貴得多。這已經說不通了。換句話說，為甚麼的士要貴一倍？我們在談論能源轉型、環保轉型……所以必須要有一場轉型。這和博彩業的問題一



樣。博彩業已經轉換了新的模式，轉向更高價值。幸運的是，今天居民可以去珠海消費，但我們仍有想去澳門的旅客，因為澳門仍擁有獨特的旅遊魅力，但劣勢也必須消除。

另外，樓市也非常低迷，對本地居民造成影響，但我相信這是可以解決的，有必要時可透過法律來解決。雖然樓價下跌，但租金仍然高企。市場過於集中，因此缺乏監管。

有人說北區的商戶沒有旅客，但北區從來就不是為旅遊而設，而是住宅區，應該是為本地人服務。現在他們做不到了，原因是現在租金過高、物價昂貴，而且他們不能從珠海進口。正如行政長官自己所說，一般市民的福祉未能跟上澳門所創造的財富而增長，所謂的經濟繁榮已經出現轉變。

- 從整體角度，您如何看待經濟多元化？我們是否在堅持錯誤的道路？是否需要移除道路上的某些石頭？

田達德 - 政府必須作出決定。若政府希望構建一個以發展為動力、以服務為基礎的經濟體系和一個有效運作的平台，就必須解決上述問題。這不僅只是物流和金融服務的問題，即使是「藍卡」也是一個巨大的瓶頸，但最大的挑戰並非這個，而是在澳門做生意的經營成本，對於一個現代經濟體而言，成本過高。我們的思維仍停留在三、四十年前建立的特許經營模式。

“ 我們必須實事求是，而不是發白日夢 ”

Temos de olhar para Macau como aquilo que é, e não como uma fantasia ”

- Dirige a CESL Ásia desde 1998, ou seja, há mais de 25 anos que tem contacto com o tecido empresarial local, tendo ainda alguma experiência com uma Administração Portuguesa. Como tem evoluído a economia do ponto de vista das oportunidades para empreendedores?

António Trindade - O empreendedorismo em Macau sempre foi e continua a ser relacionado com o Jogo. Tem pouca expressão económica fora disso. Portanto, estamos a falar de empreendedorismo de karaoke, casas de penhores, massagens, restaurantes, lojas de brindes, etc. Com o desenvolvimento das receitas do Jogo, simplesmente aumentou de escala. O potencial do empreendedorismo em

Macau é brutal, se as pessoas o entenderem como um serviço à economia real, sofisticando com soluções mais arrojadas, com valor acrescentado, e que podem servir não só Macau, mas também a economia do Continente, nomeadamente na Grande Baía.

Por outro lado, penso que a plataforma de Macau precisa de uma plataforma associada, que potencie o acesso – através de Portugal ou do Brasil – à Europa, e países emergentes da América do Sul e África, não só de língua portuguesa. É aí que está a grande oportunidade e o grande desafio da diversificação económica local.

- Em 2021, numa entrevista ao Ponto Final, disse que o grande projeto de futuro da CESL Ásia era “tentar encontrar soluções em Macau para Macau”. Tem encontrado essas soluções?

A.T. – Na nossa interpretação, nessa altura já começava a haver a perspetiva de que o Governo Central esperava de Macau uma verdadeira contribuição económica como plataforma. Em 2016/2017 investimos em tecnologias renováveis desenvolvidas na Europa e Portugal; em 2019 investimos na agricultura portuguesa. Esta é a plataforma que estamos a desenvolver e em 2021 estava a chamar a atenção para isso. Acontece que a plataforma está num processo híbrido. Não é aquela

“ 澳門仍缺乏發展
該平台所必需的
經濟結構規劃 ”

*Macau ainda não
tem um plano
para desenvolver
estruturas económicas
específicas para a
plataforma*



idealizada pelo Presidente Xi Jinping ou que muitas vezes se falou em Macau. Não existe uma plataforma económica. Existe talvez uma mais social... Ou seja, qual é a real economia que existe entre Portugal e a China? Sabemos que há investimento estrangeiro chinês em Portugal, mas vem através da Europa e dos Estados Unidos. Macau ainda não tem um plano para desenvolver estruturas económicas específicas para a plataforma. Também não conhece bem a economia da Grande Baía e onde é que pode acrescentar valor. A CESL Ásia está a tentar desenvolver essas soluções, através de aplicações tecnológicas, de inteligência artificial, entre outras, que produzem necessidades de mão de obra e aumentam a eficiência de exploração. No princípio da transferência de soberania, Macau tinha um enorme défice de mão de obra qualificada. Agora não tem esse problema, mas essa mão de obra serve apenas o Turismo e o Jogo, não está enquadrada no desenvolvimento da plataforma.

- Foi nesse sentido que resolveram criar uma identidade corporativa para a Macau - Professional Services (MPS)? Qual é o objetivo desta empresa?

A.T. – Precisamente. Mudou o contexto em Macau e há várias coisas interessantes. Quando começou o ‘boom’ do Cotai, ajudámos o nosso cliente a estruturar o projeto: como é que os consultores e os melhores do mundo vinham para cá trabalhar, como é que integravam aquilo que faziam naquele contexto. A ciência é universal, mas depois há aplicação da mesma, relacionada com contextos económicos, seguros, responsabilidades, questões culturais e administrativas, que são diferentes. É o exemplo de uma solução de Macau para Macau. E é o que somos há 500 anos – uma plataforma. Temos de olhar para Macau como aquilo que é, e não como uma fantasia. Não há indústrias na RAEM, mas estamos a produzir serviços. Temos o exemplo

de Hong Kong e Singapura, que são bases de serviços para economias externas. Em Hong Kong estabeleceram uma infraestrutura económica onde os bancos locais estão ligados aos bancos de Inglaterra e do Ocidente. Em Macau, à exceção do Banco Nacional Ultramarino (BNU), isso não existe.

- Falamos muito na plataforma sino-lusófona e no papel de Macau na mesma. Em 2019 adquiriram a Monte Pasto, uma das maiores produtoras de bovino na Europa. Os vossos projetos em Portugal têm beneficiado da vossa posição em Macau?

A.T. – O que fizemos tem valor para a plataforma e, através do nosso exemplo, contribuímos para perspetivar aquilo que esta tem de ser. Para nós é importante transferir valor de uma economia e produzir mais-valias noutra. Esse potencial em Macau é enorme, sobretudo pelo que se vê em termos de internacionalização da economia chinesa nas economias emergentes. Hong Kong já está a desenvolver soluções para a plataforma sino-lusófona. Macau ainda está longe, mas também não se pode comparar as capacidades profissionais já estabelecidas. Em Macau não há plataforma, mas a CESL Ásia fez o melhor possível daquilo que existe, não tenho a menor dúvida. Temos capacidade para estar em Portugal, fazer e estruturar investimentos, acrescentar valor e produzir resultados em Macau. Podemos fazer o mesmo na China continental. Agora, estamos muito aquém, porque não há infraestrutura montada, no sentido de desenvolver uma relação económica e social. Ainda para mais com a confusão geopolítica e económica atual, mais sentido faz criar infraestruturas que desbloqueiem relações. Há mais investimento chinês a chegar a Portugal através de Angola do que por Macau, a título de exemplo.

- As feiras internacionais, como a MIECF, contribuem para a plataforma?

A.T. – Têm servido para mostrar o que temos feito. Tem algum impacto do ponto de vista da exposição. O Governo vai-se empenhado nessas feiras, mas deixou de ter o foco que devia ter. Antigamente via-se o que o Governo Central estava a fazer em termos de políticas ambientais, o que estava a desenvolver em termos tecnológicos, etc. Havia um maior encaixe com a realidade do Continente e da região, e era mais fácil associar-nos a essas tecnologias. Hoje, para que é que serve? A MIF, por exemplo, serve para fornecer os casinos e os milhões de visitantes que temos? Tudo bem, mas e fornecer para a Grande Baía? Temos de pensar naquilo que a Grande Baía precisa de nós. Porque as feiras são de Macau, não são de Cantão ou de Hong Kong, e, portanto, temos de ver como produzir valor. Os profissionais de Macau, e membros do Governo, têm décadas de relações com Portugal; estudaram e viveram lá. Mas qual é a relação que temos com a economia da Grande Baía? Por outro lado, também deve haver maior coordenação entre todas as cidades da Grande Baía. Não faz sentido haver promoção de investimento estrangeiro a título individual, devia haver um grande departamento comum de desenvolvimento que defina o que cada cidade deve fazer. Tem de haver eficiência.

- Diz que Macau tem um problema de eficiência energética. Em que sentido?

A.T. – O que digo é que não vai demorar muito tempo até que a eletricidade em Macau seja dez vezes mais cara que a de Zhuhai. Tem de ficar mais barata, porque estas coisas são fáceis de mudar, como aconteceu com as concessões de Jogo. Não faz sentido nenhum a gasolina chegar a Hong Kong e dobrar quando chega a Macau.

- Isso está ligado ao fenómeno do Consumo a Norte?

A.T. – Sim, não só a energia, mas tudo aquilo que é muito mais caro em Macau do que no Continente. Hoje já não

faz sentido. Ou seja, porque é que os táxis custam o dobro? Falamos na transição energética, na transição ambiental... então tem de haver transição. É a mesma questão que houve com o Jogo, que transitou para um novo modelo, com maior valor. As pessoas hoje felizmente podem ir a Zhuhai e lá gastam, mas continuamos a ter turistas a quererem visitar Macau, porque temos vantagens únicas. As desvantagens é que têm de desaparecer. Houve também um completo desfazamento no crescimento do custo imobiliário, com impacto nos locais, mas acho que não vai ser complicado de resolver. Por decreto, faz-se. Entretanto, o valor do imóvel tem desvalorizado, mas as rendas estão a subir de forma artificial. O mercado está demasiado concentrado e, portanto, não é regulado. Fala-se na questão dos comerciantes da zona Norte, que não têm turistas, mas aquela zona nunca serviu turistas, é residencial e tem de servir os locais. Agora não conseguem porque pagam rendas demasiado altas, e os produtos alimentares são mais caros aqui e não podem importar de Zhuhai. Houve uma desvirtuação do ‘boom’ económico, como o próprio Chefe do Executivo disse: o bem-estar da população em geral não seguiu a riqueza que se foi criando.

- Como olha para a diversificação económica de um ponto de vista holístico? Há insistências nos caminhos errados? É preciso retirar algumas pedras do caminho?

A.T. – O Governo tem de tomar uma decisão. Se quer ter uma economia de desenvolvimento, de plataforma, de serviços, tem de resolver os problemas descritos em cima. Isto vai além da logística e dos serviços financeiros, porque as próprias licenças para mão de obra são um constrangimento brutal. E esse nem é o pior desafio para atrair atividade económica, o pior é o custo de se fazer negócio – muito elevado para uma economia moderna. Estamos a pensar nas concessões como se fizeram há 30 ou 40 anos atrás. 📌