



以色列駐港總領事藍天銘談「融通大灣區」 冀灣區合力提供一站式服務

中國政府特許在內地發行之報刊

香港商報

一九五二年創刊

2022年8月28日

香港商報
國信早報

聯合印刷發行
印度尼西亞版



領事專訪

以色列駐港總領事藍天銘

(Amir Lati)最近接受香港商報專訪時表示，粵港澳大灣區對全球商界是極為重要的市場，惟以色列商界對大灣區市場監管和法例等營商環境並不熟悉，不少具有強大市場競爭力的以色列企業尚未打入大灣區市場。由此，他期望粵港澳大灣區各地政府共同合力設立一個針對外資和外企的一站式服務中心，提供法律和營商流程諮詢、機遇與產業配對或對接等服務，以加強以色列和大灣區企業的相互投資。

香港商報記者
胡茵 黃兆琦 洪嘉禧



藍天銘盼粵港澳大灣區城市聯合設立一站式服務站，幫助有意參與大灣區發展的外資企業。記者 蔡啟文攝

▼藍天銘(中)以流利的普通話表示，以色列有很多先進技術是香港所需，期待雙方加強合作共創雙贏。記者 蔡啟文攝

藍天銘曾在以色列駐中國不同城市領事館工作過9年之久。今次，他以一口流利的普通話與商報記者暢談他擔任駐港總領事任內的「工作大計」。

盼以科技透過香港走向內地

今年是中國與以色列建交30周年，雙方一直以來優勢互補、關係密切，中國包括香港特區在內，也已成爲以色列最重要的貿易夥伴之一。作爲以色列第二大投資來源國，中國企業正在積極打開以色列市場；與此同時，以色列企業也渴望借助中國市場優勢發展和壯大。然而，由於文化差異等因素，雙方在合作上仍面臨不少挑戰。

藍天銘指，香港具有重要的地理位置優勢，尤其是透過香港，進入中國內地市場以至東南亞市場將會容易得多。他認爲，如果說香港是內地和世界的橋樑，那麼以色列駐港總領事館就是以色列和香港兩地間的一座橋樑，其中一個主要任務就是向香港，以及透過香港向內地介紹以色列的先進科技。

作爲坐擁11座城市、充滿活力的世界級城市群，粵港澳大灣區銳意發展成爲具有全球影響力的國際

科技創新中心，並成爲中國未來經濟增長的重要引擎。藍天銘坦言，粵港澳大灣區的人口、經濟總量和發展潛力，對全球商界是很重要的市場；大灣區內所有城市聯合在一起，肯定有很大的發展空間和很多的商業機會。

以企業希望抓住大灣區機遇

「不過，以色列商界和資本對大灣區合作、銷售、投資等的規則了解不深，例如營商法律和規例、內地企業需要的技術等等，都了解得不够深入，不少以色列企業可能想把握大灣區機遇，卻又無從入手。」藍天銘說，「我有一個想法，希望大灣區有一個特別的一站式的辦事處可以告訴我們：如果想進入大灣區應該怎麼做，比如當地的要求和標準，應該如何註冊公司，從頭到尾告訴資金和企業如何操作。正如在金融方面、商業發展方面等等，有一個顧問幫助。」

他續說：「粵港澳大灣區有很多的機會，但我在以色列怎麼知道有這個機會？有廣告？有網絡？有招標？領事館得不到這些消息。但是，如果有一個

一站式服務辦事處提供信息，提供法律、稅務、財務、企業發展機會等各方面的資訊，我們就會知道！」

藍天銘強調，有關建議其實是互惠互利，讓外來企業爲大灣區經濟提供具有國際競爭力的技術、服務和支援等，有助於強化大灣區的經濟發展。

香港獨具「一國兩制」優勢

另外，藍天銘特別提到，香港回歸中國25年了，一直在「一國兩制」下運作，回歸後也一直是全球性的重要經濟體，包括是世界金融中心、經貿中心，又是不同創意的大熔爐，擁有強大兼獨立的法治體系等，這些元素組成了現在的香港。他說，「以色列希望香港保持在「一國兩制」機制下平穩運行。」



港「3+4」檢疫方向正面

全球新冠肺炎疫情已持續逾兩年半，市民和商界都期待本港可以早日對外免隔離通關。對此，藍天銘表示，港府推出的最新「3+4」防疫檢疫措施其實「十分正面」，期望日後的有關安排會更加開放，這將有助於以色列與香港特區之間的各種經貿往來和交流。

正如藍天銘所言，新冠疫情是人類共同的敵人和挑戰，全球都希望新冠早日遠離。他表示，看到新冠防疫檢疫機制影響商界，總領事館人員觀察到香港有關措施對以色列商界有影響，不少事情無奈改爲網上處理，毫無疑問一些原本居港的以色列僑民亦相繼離開香港，「在港以色列社群數目減少大概20%」。但他也表示，這有可能是暑假旅行或回以探親，「真實情況要等到9月才知道。」

藍天銘續指，新冠疫情對人類的負面影響，不單單是疾病感染，還帶來健康護理，精神、心理健康，以及教育、經濟、貿易等很多方面的問題。評估疫情的傷害要全面審視整體影響，而不單是感染數字，例如在家上課對學童的影響。他說，以色列已開始以完全開放的政策來應對疫情，「但每個地區有獨特的人口組成和高危群組，各國各地政府會以不同的措施和辦法應對。」

期與港加強科技合作共創雙贏

談及以色列與香港特區的科技合作，藍天銘表示，以色列企業在金融科技、大健康、環境科技、智能製造等方面的技術領先於世界，而且也是香港所需。他期待，雙方加強在上述領域的合作交流，共創雙贏。上個月底，藍天銘與香港特首李家超、創新科技及工業局局長孫東會面，特別討論了以色列與香港雙方在醫療、學術、科技上的進一步交流。

潛合作領域「很多元化」

藍天銘強調，以色列與香港的潛合作領域很多元化。如在大健康方面，以色列企業的技術很成熟，在歐美等地的銷售量很高，消費者對以色列企業的產品也很有信心。

金融科技合作方面，他指，很多世界最知名銀行和保險公司的區域總部設在香港，而科技創新是以色列企業的強項，因此其任內的一個目標，就是將以色列最新的金融科技技術介紹給這些在香港的大

銀行，讓以色列企業與金融機構開展對話和磋商。

藍天銘提到一家獲投資者看好的以色列初創企業，是軟件定義NVMc數據平台Lightbits，自2016年成立以來籌集到逾1億美元資金，包括於今年6月籌集到4200萬美元的追加資本。這家公司的投資者就包括盈科拓展創辦人、主席兼行政總裁李澤楷。

他又介紹，今年6月另一家以色列企業Vayyar Imaging獲得1.08億美元E系列資金。Vayyar已與內地海爾集團屬下聯化器海創匯簽署協議，利用Vayyar的長者護理技術，參與到中國內地規模達4萬億元人民幣的長者市場中來。

「創業之國」聯手東方之珠

藍天銘又指，海洋是全人類的巨大寶藏，與東方之珠香港一樣，以色列及沿海城市如特拉維夫、海法和埃拉特等，都非常重視海洋經濟發展。早在今年6月，藍天銘參加了在香港科技大學舉行的藍色海洋經濟論壇，介紹以色列的海洋產業，如水產養

殖、污水處理、海水化淡等等。

他還提到，以色列是一個「創業之國」，年輕一代富有創業家的精神。港大經管學院在以色列成立了創業及創新研究中心，院長蔡洪濱教授率領的40多人代表團，曾於本月初去到特拉維夫主持研究中心的開幕儀式。研究中心由港大經管學院的以色列教授Roni Michaely負責成立，目的就是幫助打破以色列和香港之間的地域隔閡，促進兩地的學生、學者、企業家和商界領袖進行知識交流。

本港創新科技署和以色列創新局，根據雙邊框架於2015年12月聯合推行「香港與以色列研發合作計劃」。該計劃旨在鼓勵兩地合作進行產業研發和發展科技，兩地公司可向所屬政府就合作進行的研發項目申請資助，藉以開發產品或工序，以促進面向全球市場的商品化工作。參與的香港公司可與一間或以上的以色列公司合作，透過「創新及科技基金」下的「企業支援計劃」就計劃提交建議書，今年截止申請日期爲9月19日。

時評

出口形勢堪憂 靈活應對挑戰

特區政府統計處昨公布，本港上月出口貨值按年下跌8.9%，跌幅較前一個月再擴大2.5個百分點，差過市場預期；具體看，其中輸往內地的出口跌幅爲10.7%，對美國、日本和英國市場更是分別大跌15.8%、17.5%和29.2%。香港出口表現遜色，主因是外國經濟環境惡化和跨境陸路運輸持續受到疫情干擾。展望未來，外國環境不見得很快就會改善，出口形勢仍然堪憂，一般相信出口業界還得過上一段苦日子。面對重重挑戰，政府宜提供更多切實支援，業界須逆境拚搏不躺平，靈活應對，困難總是可以克服的，對未來也要保持信心。

兩年多以來，作爲香港經濟「三頭馬車」的消費、投資、出口皆受到一定程度衝擊。單論出口，

疫情之下香港對內地跨境陸路運輸一直沒有完全恢復，貨物流通不暢；與此同時，美國等先進經濟體收緊貨幣政策壓抑通脹，大大削弱環球需求；再加上疫情和俄烏戰爭嚴重干擾全球供應鏈，這些因素疊加對香港這個高度開放的小型經濟體必然造成極大困擾。

客觀而言，上述困難因素都不容易克服，但越是困難越需要積極應對，以最大限度減低對出口業界的衝擊。其實，最簡單、最迫切，也是最根本的辦法就是要堅持更有效的精準抗疫。面對近日急速升溫、短期內可能破萬宗確診病例的疫情，全社會必須要有緊迫感、危機感，要齊心一致全力穩控疫情，唯有如此，才可能有更大的空間和條件，爭取到進一步放寬政策，才可能與內地重開更爲便捷的

跨境陸路運輸，甚至是完全恢復免檢疫通關，這可說是香港外貿企業重新破局的關鍵。

長期而言，香港出口業界更是機遇處處，足以「對沖」外圍加息和地緣政治等負面影響，而這也離不開政府和業界努力作為。對特區政府來說，未來可多辦一些出口展覽會，向世界推銷香港品牌；而香港出口企業發展的更大底氣，在於國家「十四五」規劃、「一帶一路」和「粵港澳大灣區」建設，乃至《區域全面經濟夥伴關係協定》(RCEP)都爲香港出口提供了無窮機遇。希望特區政府用好「一國兩制」優勢，對接國家戰略，積極爭取加入RCEP，爲本港外貿企業「開山劈石」，消除不必要的營商障礙，助其融入國家發展大局，並透過更廣泛參與區域經濟合作，拓展更多

更大的國際市場空間。

業界本身也要自強。一直以來，本港外貿企業面對勞動成本高、技術更新慢的問題。解決之道必然是引進新設備、進行技術升級，讓生產更高科技化、更高效、更具競爭力。與此同時，在全球化年代，競爭更加激烈，新產品目不暇給，本港外貿企業應多運用新媒體手段推廣，提升產品知名度。只有不斷自我革新，才能在「一帶一路」、「大灣區」和RCEP的大舞台上，創出一片新天地。

積極打拚，懂得靈活走位是過去香港人的成功之道，這是「獅子山精神」的重要組成部分。當前的困難只是短暫的，在後疫情時代，本地外貿業界可將挑戰轉化爲機遇，在國家和國際經貿大版圖中發揮更大作用，再創輝煌！香港商報評論員 林松年