

梁锦松：以色列技术有助于中国和全球经济发展

“走向以色列”（Go4Israel）商务论坛于上周在特拉维夫举行，今年的论坛依然设置了“走向中国”环节，中以专家共同探讨了中国经济发展趋势及中以合作的前景。

作者 李晶晶 | 2015年11月2日 08:28



邮件 打印 分享



201510月26日，Go4Israel大会“走向中国”论坛。（图：李晶晶/以色列时报）

国际商务论坛“走向以色列”（Go4Israel）于上周在特拉维夫举行，重点关注企业跨国收并购、高新科技、传媒与通信、医疗技术、以色列-中国商业合作、房地产、生物制药、绿色科技、社会影响力投资、以色列-欧洲商业合作和以色列的国际影响力等议题。该论坛由以色列Cukierman投资公司和 Catalyst基金共同主办。

今年的论坛依然设置了“走向中国”（Go4China）环节，香港前财政司司长、南丰集团行政总裁梁锦松、中国光大控股集团战

略发展及投资部董事总经理兼 Catalyst-CEL 基金合伙人樊盛妍女士、雅法资本CEO蒋晓阳、毕马威企业投融资并购业务及中国业务负责人希勒尔·舒斯特（Hillel Schuster）在会上共同探讨了中国经济发展的趋势及中以合作的前景。

梁锦松表示，短期来看，中国经济的确出现了波动，也遇到了困难和挑战，可能要经历一段比较艰苦的调整，但长期来看，他对中国经济的稳定增长有信心。

对此，樊盛妍也表示经济发展是可以有不同的发展模式的，中国经济的发展要摆脱低产能、高污染、低技术含量等问题。通过采取系统性的经济改革，可为经济带来更多活力。中国政府已经积极采取措施进行相关经济改革，引导和支持企业进行改革创新，并多种形式支持私营企业增强竞争力，同时保持国有企业的强有力的发展。中国经济增长的放缓的原因之一是政府的有意调控，虽然在调整过程中会出现波折，但是从长远来将有利于经济的可持续健康发展。

在中以合作方面，梁锦松称以色列有很好的技术，但是市场太小，而中国拥有庞大的市场，他相信两者的结合将能为中国经济甚至全球经济带来效益。

樊盛妍称，近年来，包括光大基金在内的众多基金都把目光投向了海外的创新技术以及并购交易和战略合作机会等。中国企业的对外投资的着眼点从能源、资源转移到了技术、创新产品等，人们意识到中国这个庞大的市场可以和好技术相结合，为合作各方创造共赢的结果。

蒋晓阳称雅法资本通过和Cukierman的合作，也正在把以色列一些技术和企业带到中国市场。毕马威的舒斯特在现场给以色列企业打了一支强心剂，他说中国企业有强大的走出去的欲

望，虽然和中国企业的合作在一开始可能需要经过很长一个“无所获”的阶段，但是坚持下去以后会有大收获，拿下大项目。

Cukierman董事长顾克文（**Edouard Cukierman**）在此前接受以色列时报记者采访时表示，近年来中以合作的升温大家有目共睹，公司的业务重心也逐渐转移到了中国，公司首席执行官哈盖·拉维德（**Haggai Ravid**）举家迁到中国常州就是最好的例证。

在“走向中国”环节担任主持人的拉维德表示，以色列企业一开始对中国市场是有怀疑和顾虑的，但在近几年来，这种现象在慢慢减少和消失。现在的企业总裁们对巨大的中国市场非常感兴趣，虽然存在挑战和困难，但以色列企业家对成功的欲望非常强烈，必须成功的信念是企业家的强大驱动力。

“以色列企业家具有开拓精神，十多年前，最先到东欧开拓市场的不是别人，而是以色列企业家，这是很好的以色列企业家开拓处女地的例子。现在中国市场对以色列企业而言，也和当年的东欧一样，是有待开垦的处女地。”他说。