

國內市場細 須覓海外夥伴

以色列變初創之國全靠搏

以色列在71年間由農業社會化身為「初創之國」，全因以色列人及政府敢於放手去搏，但以色列市場細小狹窄，較難吸引資金。當地央行前副行長博多一特拉奇滕伯格(Nadine Baudot-Trajtenberg)點出以色列市場的一體兩面，以色列商人需要更多努力，才能找到生意夥伴，同時亦認同以色列人不受束縛，正是優勢之一。

失敗成本低 敢於冒險

博多一特拉奇滕伯格上周五出席以色列駐港總領事館及亞洲協會香港中心合辦的論壇時，點出以色列的文化背景與其經濟發展的關係。她指出，在以色列失敗的社會成本低，因此人們敢於冒險，但另一方面位於地緣政治風險中心的以色列，市場規模細，需要外國的生意夥伴。

博多一特拉奇滕伯格表示，商業交易第一步是與鄰國交易，但以色列不與鄰國交易；其次則與有共同語言、共同宗教及歷史背景相似的國家貿易，而以色列在三方面都較獨特，因此以色列商人需要更努力及更開放才能找到夥伴。不過，她承認沒有限制也是以色列的特點，又認為香港在語言及文化方面較多元化，是亞洲地區尋求的合作夥伴。

以色列被稱為「初創之國」，以800多萬人口及當地逾6600間初創公司計算，每1400人就有一間



■Innovesta Technologies創辦人哈拉里認為，以色列在科技創新方面將繼續在全球領先。(受訪者提供)

初創公司，數字比不少歐洲國家更高。

政府泵水支持創新

來自以色列的科技投資公司Innovesta Technologies，其創辦人哈拉里(Yali Harari)接受本報訪問時表示，以色列政府透過創新局支持創新科技多年，其創立的企業就是獲得該局的融資。她認為以色列在科技方面會繼續領先，現時當地在網絡安全、區塊鏈科技及金融科技等領域享有優勢。

哈拉里說，業界面對的挑戰是人才難求，因當地初創公司多，機會多，人們可選擇他們喜歡的公司。

2013年，以色列的GPS導航軟件Waze獲Google以13億美元收購，Waze的「同鄉」無人車技術領導廠商Mobileye亦被英特爾收購。對於好東西似乎都不能留在國內，哈拉里認為，儘管希望看見以色列交易所成為企業融資的中心，但創立該等公司的人，在收購後套取現金，又再建立其他新的公司，資金仍留在以色列。採訪、撰文：黃家欣