

以色列投资者：和欧美相比，我们更愿意与中国合作

一财网 | 缪琦 | 2015-06-04 22:06:00

对于拥有大量资本并渴望创新技术的中国而言，寻求技术输出机会的以色列可谓万里外的知音。

“从企业的角度来说，和欧美相比，我们会更倾向于和亚洲国家的合作。虽然以色列在地理位置上和欧洲很近，但就历史和文化而言，以色列和中国拥有一种天然的良好关系。”第一次来到中国的以色列31°North 创新技术转移公司（下称“31°North”）管理合伙人库什尼尔（Uri Kushnir）这样对《第一财经日报》表示。这位以色列企业家主动告诉记者，他年幼的女儿正在学习中文。



5月底，库什尼尔和他的合伙人普若斯（Guy Pross）专程来到中国，与植根于中国的高风咨询公司于上海签署了战略合作伙伴关系协议。

“以前以色列和美国的合作很密切，但最近几年，以色列政府开始非常关心中国企业和中国市场，而中国政府和企业也对以色列表示出了很大的兴趣。所以搭建彼此的桥梁会让双方受益，和中国的合作一定是双赢的。”库什尼尔说。

以色列工业研究中心亚太执行主任陆夫顿 (Avi Luvton) 曾公开表示，今后两年，中国有望超过美国，成为以色列政府开发项目的最大海外参与者。

虽然以色列没有丰富的自然资源，但这个被誉为“中东硅谷”的面积不大的国家却拥有全世界领先的科技生态环境，在互联网技术、大数据、传感器研发和手机应用等领域拥有众多顶尖的创新科技。对于拥有大量资本并渴望创新技术的中国而言，寻求技术输出机会的以色列可谓万里外的知音。

据《华尔街日报》报道，在2013年之前，中国对以色列科技公司和风投基金的投资还很少见。但过去两年的速度有所加快。以色列国家经济委员会预计，中以两国企业之间的科技交易2014年将达到3亿美元，远高于2013年的5000万美元。

然而，创新技术的出口绝非易事。通过多年与欧美国家的合作，库什尼尔深知每个国家都有自己的特点和挑战。更何况在中国市场，每个城市的差异都很大。因此，31°North在开拓中国市场的初级阶段，专门找了熟悉中国市场的公司作为合作伙伴。

以色列的创新秘诀和中以差异

“我觉得以色列有点像迷你版的中国。两个国家的人都不怕失败，也愿意去尝试。”同样是31°North管理合伙人的普若斯这样描述中以两国的相似度。与此同时，中国人拥有想要获得成功的梦想，这在他看来是创新的动力。

中国企业家俱乐部执行理事长马蔚华也曾向《第一财经日报》的记者表示：“我过去很崇尚以色列，因为它靠创新成了世界上最小的超级大国。所谓时势造英雄，我对下一个创新的国家是中国充满信心。”

当然，除了相似和良好的关系外，中以之间更多的还是文化和创新理念的差异。

在库什尼尔看来，以色列的创新动力来自于生存的压力和有限的资源限制等。

“以色列曾经是个四面楚歌的小国家，没有丰富的自然资源，因此要发展只能充分利用现有的资源并将其最大化。”普若斯举例说，为了抵御外来敌人保护自己，以色列发展了军工产业，发明创造了非常智能和便携的军工产品和设备，而这些军工技术也逐渐运用到了私营企业中。事实上，不少以色列的商业技术运用都源自于军事领域的技术发明，包括面部识别、网络技术和传感技术等。

另一个案例则是农业灌溉。“以色列不但是个小国家，而且三分之二的土地还是沙漠。那就不得不高效地利用水资源。所以在农田灌溉领域，我们也发明出了很多有效的技术。”普若斯说。

和以色列相比，中国这个大国并不缺少资源，也从不缺少市场。创新的动力除了向往成功的驱动外，更多还来自让生活更加便利的需求。

高风咨询有限公司董事总经理罗威 (Bill Russo) 在中国生活了11年。在他看来，中国正在变得

越来越具有创新活力和能力。它没有像以色列那么迫切的军事防御需求，但很多企业会抓住通过抓住用户的痛点，通过技术发明来解决人们日常问题，让现代人的生活更加便利。比如阿里巴巴就针对一群不想去超市或商场的宅男宅女们发明了淘宝，为其提供了日常生活上的便利。

“90年代的中国可能更多的还是复制，但现在不同了。不少在国外有很丰富经验的中国人回到中国大展身手。”罗威说，“现在（创新创业的）环境更好了，不管是在获得资金上还是政策或整体的氛围上。投给年轻人创业的资金也越来越多。”

以色列能带给中国什么？

首先，在中国企业寻求国际化的道路上，以色列的国际化和创新理念可以提供帮助和灵感。

罗威说，以色列技术的进入，好比是联通中国和世界的技术管道，不仅让中国企业获得全世界的技术，还能让中国的技术产品输出到国外。比如说小米就不只满足于中国市场，而是希望能将技术产品输出到国外。

库什尼尔和不少以色列的投资者都看到了中企“走出去”的需求和趋势，而中国也在全球经济结构的调整中努力实现产业转型和升级。因此，以色列也希望能抓住中企“走出去”和国际化的机遇，成为中国连接世界的桥梁。

其次，除了帮助中企走出去，以色列也在试图输出技术和服 务。除了技术产品外，以色列能带给中国的还有商业模式的创新。

“以色列技术的输出更多的是技术平台的输出，技术只是一个工具，关键是要运用这个工具，即应用技术，那就需要一个合适的商业模式。以色列擅长做的是把一个现存的技术与新的商业模式结合起来，然后创造出解决方案。毕竟单纯的技术并不那么有用。”库什尼尔说，正因如此，以色列的企业必须了解中国的问题和需求，并为其创造出解决方案。以色列的优势在于，经过多年的发展和改进，以色列已拥有了自己的创新方法和策略，并且创造了国际化的交流平台和讲求创新理念的氛围。

作为丝绸之路的重要一站，以色列无疑将会受到中国“一带一路”政策的利好影响。然而，对于“走出去”的中企而言，任何投资都将存在挑战和风险。

库什尼尔说，企业最大的挑战是企业“走出去”初期得找到合适的商业模式。“中国企业在以色列的投资不应该是一进入就能快速投资的地方，两者的关系应该是长远的。”

近期投资以色列的中企列表

2015年3月，上港集团成功中标以色列海法新港自2021年起25年的码头经营权。这是继中国港湾工程有限公司去年中标以色列南部9亿多美元的阿什杜德新港建设项目后，中国公司在以色列斩获的又一大型基建项目。

同年3月，中国光明食品集团光明食品收购了以色列食品公司Tnuva原大股东Apax基金所持有的56.7%股份和Mivtach Shamir持有的21%股份，即Tnuva Food Industries77.7%的股权，对应

Tnuva的市场价值达到86亿谢克尔，约合人民币134亿元，创下以色列食品行业历史上最大的一宗收购案。

2014年7月，中国风投基金赛富（SAIF Partners）参与了以色列应用软件公司超音速广告（SupersonicAds）总额达1500万美元的融资计划。同年还传出百度将投资打车软件Uber Technologies Inc。

2013年5月，复星医药集团斥资2.4亿美元收购了高端皮肤护理产品制造商Alma Lasers，这也成为中国企业在以色列展开的首笔重大科技并购交易。同年，中国平安保险集团旗下的平安创新投资基金(Ping An Ventures)专门创立了1亿美元的基金，专注于投资美国和以色列的科技项目。

2011年1月，中国化工集团斥资24亿美元收购了以色列农药制造商ADAMA Agricultural Solutions。

上一篇

阿塞拜疆天价主办欧洲运动会 为所有选手报销来回路费

下一篇

欧洲首席救助官：全力留住希腊

相关新闻

腾讯众创空间落户天津 解决创业者五大难题

【神秘的BAT投资部门】投资风格转变 百度将全力押注O2O

石油期货会强化中国通胀传导机制

揭秘神秘的BAT投资部门都在忙啥

第三届科博会隆重开幕 科技金融携手开创中国创新经济“升级版”

评论

0 条评论

登录

我来说两句...