

解码以色列区块链产业

2017年06月30日 11:03 |

邮件 打印 分享

博主



朱兆一

曾留学埃及开罗大学、特拉维夫大学，经济学博士，精通英语、希伯来语和阿拉伯语等。个人专注于以色列经济、犹太历史、大中东研究。2012年发起成立中国犹太经济与文化研究中心。2013年参与创建知以。

关注或联系:

RSS

博客编辑

邮件

微博

以色列时报

以色列时报

查看更多

探析以色列投资潮中的中国政府相关投资

康弘并购以色列IOPtima公司：资本、技术、患者的多赢

真抓与实效：以色列楼市调控面面观

熟悉科技界的人可能有这样一种感觉，每隔几年，在这个圈内就会挂起一阵以某个或某几个词为核心的热潮，比如“大数据”、“虚拟现实&增强现实VR&AR”“AI人工智能”等等。那么现在，身处在这股热潮当中最核心的又是谁呢？不同的人可能有不同的答案，但就笔者看来，**区块链（Blockchain）**绝对算其中的一个。



但是，当这么多圈内圈外的人在谈区块链的时候，我们究竟在谈什么？

区块链技术简介

按照比较传统的方式进行介绍，我们可以对区块链进行如下定义：区块链本质上是一种加密解密技术。而其核心是共享的数字账本，可以按时间顺序追踪用户、参与者之间的数据转移。每次转移的新纪录经过加密验证添加到账本中，成为链中新的区块。整个链是完全透明公开的。这个账本的特别之处在于加密封存，这样任何加入账本的记录都不可以被篡改；而且其分布式特性使得任何人都无法控制它。只有大部分的参与者达成共识才可以更新区块链。

这种区块链的定义方式最早来自于比特币的开发者兼创始者，中本聪（Dorian S. Nakamoto）。令人遗憾的是，这种定义方式虽然严谨，但是过于晦涩。这也就回到了我们最开始提的那个问题：当我们在谈区块链的时候，我们究竟在谈什么？

豪赌智能汽车产业：
intel并购Mobileye的背
后逻辑

收购以色列RealFace 苹
果力求在AI实现新突破

在笔者看来，本质上来说，区块链是一种解决问题的手段。什么问题？信息不对称导致的彼此不信任的问题。也就是说，区块链技术的运用（姑且撇开区块链究竟是什么）可以让人与人（C2C）企业与人（B2C）企业与企业（B2B）之间的信任成本大大降低，从而整体降低社会的信任成本。从这个角度来说，这绝对是一种革命性的技术。

那么顺着这个思路，我们现在可以继续梳理一下，为什么这种技术可以实现这种革命性的变革呢？要回答这个问题，必须要先说清楚另外一个问题：为什么在人类社会会有彼此不信任的情况出现？

可以举一个例子。相信在当今中国，没有几个人不知道淘宝，同样的，没有几个人会不知道支付宝。支付宝的存在大大改善了网购和电子商务的发展环境。为什么？因为如果没有支付宝，当一个买家在网上即便看见一件自己心仪的物品，他也不敢贸然给该物品的所有者打钱，因为存在这样一种风险，因为信息的不对称，这个买家无法获得完整的、真实的关于这个卖家，当然还有这件商品的相关信息，那么，如果买家打了钱，他就要面临至少两种风险，即打了钱，这个物品的所有者却不发货；或者发了货，但是这个物品的真实情况和在网上描述的不一致。



因为信任，所以简单

同样的，换一个思路，从卖家的角度来考虑这个问题，因为信息的不对称，卖家也无法获得完整的、真实的关于这个买家的信息，那么如果买家还没给钱，他就把东西给了买家，那么他就面临着有可能收不回来钱的风险。

支付宝作为一个中介，它其实是在降低买卖双方的信任成本：信息不对称的情况是客观存在的，那么支付宝可以作为一个中介，来对双方进行担保。

创企业开发基于区块链的解决方案，免除国际海运协议对文件的依赖；保证网上购物和库存安全性、真实性的应用；为银行和企业开发的区块链数据模板。

就笔者而言，对德勤的这种判断持支持态度，原因如下：

首先，以色列蓬勃发展的技术生态以及与硅谷同样的技术公司密集性成为推广分布式账本技术的优势条件。至少从技术创新的密度和深度来说，以色列绝对是世界上仅次于美国硅谷的第二大聚集区。区块链技术的发展不是凭空出现的，它属于金融科技的范畴，而以色列的金融科技创新在业界的名声是众所周知的。



据不完全统计，以色列大约有200家以上金融科技公司，涵盖领域包括资讯安全、财务金融、移动创新等，其中资讯安全是以色列的强项。据以色列国家网络局介绍，以色列目前占据全球网络安全技术市场10%的市占率，2014年，以色列的网络安全软件销售额为600亿美元。也因此以色列在反诈骗与反洗钱和风险管理等金融安全方面具有优势。以色列在金融资产安全市场布局已久，近十年就有数家公司被并购。以色列虽然没有广大的市场，但靠着被欧美公司并购，把金融资安技术输出全球。

有了这么雄厚的金融科技创新基因，区块链技术在以色列的发展就显得不那么困难，毕竟底子是的。

其次，网络安全和加密技术在以色列国防部门和军队建设中有举足轻重的地位，进一步加深了以色列的技术创新优势地位。兵者国之利器。对于以色列这种自打一建国就长期处于战争状态且周边均为敌对国家的特殊情况来说，以色列对本国的国防军队建设再多重视也不足为怪。以色列人都知道，如果没有强大的国防作为支撑，他们的国家早就在地球上被抹去了很多回。

在以色列的军队当中，其对网络安全和加密技术尤为重视。举世闻名的以色列特种情报部门8200部队，就是主打网络安全，而且屡立奇功。大概在2005年前后，伊朗的核设施的电子防火墙据说就是这个部队攻破的。在以色列，军队和高科技创业的关系极为紧密，很多以色列军队退役的士兵，特别是掌握着部分核心技术的人员都会进行创业，而这些技术很多都是来自于网络安全和加密领域，称以色列军队为以色列创业产业之父，这一点都不夸张。



以色列实力强大的网络安全行业非三言两语能够概括的，我们先来看看几组数据：2014年以色列网络安全企业的出口总值就达到60亿美元，大约占去了全球网安市场的10%。2015年，以色列安全行业呈现出雨后春笋般的增长势头，新成立的安全初创公司多达81家，安全行业规模更是较2014年增长了25%。

Companies with founders who have been through the 8200		
Argus Cyber Security	Co-founders Ofer Ben-Noon, Oron Levi and Yaron Galula	\$4 million in funding
Adalium	Co-founders Assaf Rappaport, Ami Luttwak and Roy Reznik	\$49.5 million in funding
Palo Alto Networks	Founder Nir Zuk	Company went public on July 20, 2012 (\$260.4 million IPO)
NSD	Founder Shalev Hulio	Company acquired by Francisco Partners for \$120 million on March 19, 2014
CyberArk	Founder Udi Mokady	Company went public on September 24, 2014 (\$85.8 million IPO)
Imperva	Co-founder Shlomo Kramer	Company went public on November 9, 2011 (\$90 million IPO)
Check Point Software Technologies	Co-founder Gil Shwed	Company went public on June 28, 1996 (\$67 million IPO)
Hyperwise Security	Co-founders Aviv Gafni and Ben Ornelchenko	Company acquired by Check Point Software Technologies (terms not disclosed)
FST Biometrics	Founder Major General Aharon Zeevi Farkash	\$5 million in funding
Radware		Company went public on October 8, 1999
Other companies with 8200 alums		
BioCatch	Lev Kadyshевич, Head of Research	\$14 million in funding
CyberReason	Lior Div, CEO	\$4.6 million in funding
Sequia Capital	Gili Raanan, Partner	

凡此种对于网络安全的推崇和重视，使得以色列在区块链大潮汹涌来袭的情况下，能很快拿到上船的“船票”。

再次，以色列大学是很多区块链研究先锋的故乡，包括获得图灵奖的魏茨曼科学研究所（Weizman Institute of Science and Prof）教授Adi Shamir、以色列理工学院（Technion）的Eli Ben-Sasson。教育是以色列社会、经济发展背后不可缺少的支撑力量。以色列不仅在中东地区、乃至西亚拥有最高的平均受教育水平。根据联合国的统计数据，以色列同时也是中东识字率最高的地区。此

外，10位以色列诺贝尔获得者也彰显了其国家对教育和科技的重视程度。以色列教育上取得的成就来自于政府的大力支持。据统计，“自70年代中期以来，对教育的投资超过国民生产总值的8%，这一比例甚至超过了美国和日本。1993年以色列教育经费占国民生产总值的9%，为世界第一，1995年达到9.5%。”“进入了21世纪90年代，教育经费在国内生产总值的比例达到了11%左右。2011年以色列教育部宣布将投入21亿美元发展教育。”高额的教育投入确保了以色列高等教育的快速发展，而这种快速发展，对以色列区块链技术的基础研究起到了极大的推动作用。



最后一点，资本推动，政府支持。生机勃勃的、受利益驱使的私人部门与富有激情和才华的企业家都看到了以色列区块链产业中，早期的资本涌入，而且在可预见的相当长一段时间内，这样的资本流会一直是正向流动，这保证了以色列资本市场对区块链产业持久的支持；从政府层面来看，利用监管和组织力量增加人力和资本投入，比如成立了相关支持机构、调动学术界积极性、进行大量的宣传，从而推动以色列本国区块链产业的发展于公于私都是值得的。

代表性区块链产业公司

Colu



项目背景：

①创始人Amos Meiri 2012年即为社交投资交易网络eTorro探索区块链技术。

②创始人**Amos Meiri**曾在塞浦路斯生活过，2013年塞浦路斯银行危机使其对应用“去银行化”的比特币和区块链技术货币的信念更为执着。

核心思路：

Colu 发现人们直接应用区块链技术非常困难，因而有必要开发一个平台，来让开发商能够更加容易地直接使用该平台来发布资产。**Colu** 核心价值是使那些不懂区块链的开发商和消费者也能够通过该平台建立和交换资产，从金融资产（股票、债券、股票）到记录（证书，版权，文件）再到所有权（活动门票、代金券、礼品卡）。

项目进展历程：

①**Colu** 成立于2014年12月，总部设在特拉维夫。

②2015年1月27日**Colu** 获得250万美元种子期融资。

③ 2015年8月，**Colu**推出第一个公开测试版平台，包括供开发商发行和管理数字资产的基础设施的**Colu**引擎；为各种用例实现易整合的平台**SDK & API**，在后端自动处理所有比特币相关的问题；一次性实现发送、接收和管理数字资产移动应用程序**Colu**包（既适用苹果系统，也适用安卓系统）。

④2016年6月，**Colu** 完成总额为960万美元的A轮融资，由著名风投星火资本**Spark Capital** 和以色列本土基金**Aleph VC** 领投，专注于比特币投资的**DigitalCurrency Group** 及前**Thomson Reuters** CEO **Tom Glocer** 跟投。

已有产品：

①区块链产品开发平台

②**Pishpesh** 谢克尔电子货币

Pishpesh 谢克尔是一种电子货币，它不需要经过银行、信用卡公司甚至互联网公司的各类中间步骤，以区块链技术“自证其信”的特有优势，让买家与卖家之间的联系直接化——点对点电子货币交

换，实现了“去中心化”目标。区块链分布式记账的专有特性，又使得这种货币记账安全，规避道德风险。

此外，该货币透明、快速，实时展现经济数据，符合共享经济的理念，增强当地居民间的联系，且有利于地方经济的健康发展。在雅法古城，超过300家商户已经接入Colu系统接受Pishpesh作为货币进行交易。

取得成绩：

①区块链产品开发平台推出后市场反应热烈，目前Colu已与几十家公司建立了合作关系，包括音乐平台Revelator、加勒比比特币交易所Bitt，德勤。该平台已经得到了以色列、巴巴多斯、巴西3国中央银行和政府部门的支持和协作。

②Colu的地方化电子货币服务范围除了雅法，还包括特拉维夫和佛罗伦汀。

未来目标：进行商业模式转型。向更多领域的电子货币市场进军。

点评：

①拥有区块链平台技术优势。目前区块链开发技术仍是行业发展的主要瓶颈之一，这除了大多数技术人员对于区块链技术并不熟悉外，更重要的是区块链技术本身的相关开发标准和相关定义也尚未成型，所以许多团队一旦要使用区块链技术，大多数会选用比特币或者以太坊的方案。而Colu基于自身的核心技术优势，提供了一个全新的平台选择。

②依托平台优势，将目标市场投向数字货币，市场前景广阔。区块链技术的不断成熟，将成为数字货币发行的供给基础。但由于事关国家货币权力，货币发行很难“去中心化”，可能的办法将是发行仍将中心化，而发行通道的很可能会借助区块链平台公司。Colu有钱包并且还有控制面板，当地经济管理者可以使用该面板来发行分布式数字货币，访问并管理经济数据。



成立背景：过去跨国交易出于保护交易双方的目的，一般会要求开具银行信用证明，由此导致后续连串繁杂的文书工作。

核心目标：利用区块链技术，在运输行业掀起数字革命，升级海运行业。

成果：

①有了Wave，无需第三方介入，交易过程涉及的船运、保险以及文书存取工作都可安心交由区块链技术代为把关，可杜绝诈骗或伪造文件的出现，并使得原先需耗时一周的交易得以浓缩至四个小时。

②Wave受邀成为金融科技加速器Techstars-Barclays的创始会员之一，这个新成立的加速器将于本月（2015年11月）在特拉维夫开始运行。

案例：

英国巴克莱银行与以色列初创企业Wave完成世界首单基于区块链技术的跨国交易。该笔价值10万美元的交易由爱尔兰乳制品出口企业Ornua发起，向塞舌尔贸易公司出售奶酪与黄油。该案例是区块链技术首次在真实世界落地，区别于试验性质的行为。

目前发展的重点及理由：

提单解决方案

虽然该技术可用于其他文件，如合同和抵押贷款，甚至包括付款，但这些文件可能含有管理问题，因为数据区块链技术在很多地区的法律中仍有待规定，但Wave的提单解决方案没有产生类似的问题，因为该公司只是在确保文档的完整性，而不进行直接的管理。

补充说明：

英国巴克莱银行在特拉维夫中心创建一个名为Rise的社区，凝聚国际知名初企与学者一起共建产业。为进一步扩大影响，Rise近期还与当地知名金融科技初创社区Fintech Aviv进行合作。旗下知

名初企成员Levent Project，为没有丝毫编码基础的零售商家们，提供了一个制定自动交易策略的简易操作平台。

Synereo



成立时间：2014年

发起人：Dor Konforty和Greg Meredith

核心目标：创建一个由用户自己掌握操作权的去中心化社交网络，把安全、身份和社区管理权交付到用户手中，并且对用户在网络上的相关活动进行奖励。

项目背景：随着时间的推移，网络的控制权都集中在实体的社交网络平台，如facebook手中，他们逐步将用户转化为产品，出售给第三方——这样他们就可以从中获得本不是他们自己创造出来的利益。

项目内容：用户可以在自己的设备上运行节点接入 Synereo 网络，节点和节点之间可以实时互连，用户数据以加密的形式存储在网络的节点上，组成一个分布式的云。在这个系统中，数据是冗余存储的，并且数据会自动流向更需要它的地方。数据只有掌握了对应的密钥的人才能查看。

项目亮点：Synereo 项目采用树状网络（DendroNet）来维护和存储系统内的去中心化账簿、共识机制和分布式内容

以色列区块链产业的发展前瞻思考

当笔者在构思撰写这篇文章的时候，脑海里面一直在萦绕着这几个问题：区块链带来的改变究竟能不能实现？如果能实现，究竟有多大？

毫无疑问，在科技创新领域，因为资本市场的大力接入，很多时候泡沫的出现几乎是必然的。区块链这种技术会不会出现泡沫呢？在笔者看来，这只是时间的问题，甚至我们可以认为，现在这种技术就处在泡沫当中。但是，即便如此，从技术革新的角度来看，区块链的发展绝对可以很好的处理这些泡沫。为什么？因为现在的区块链发展太像一个已经彻底改变我们生活方式的科技产物

——互联网。甚至有不少的业内观察家认为，现在的区块链产业状况让人联想到2000年早期的互联网行业。没错，互联网的泡沫是破了，但他终究是改变了我们的生活，不是吗？

区块链应用的不同阶段		
区块链1.0	货币	数字货币：以比特币为代表解决货币和支付手段的去中心化。
区块链2.0	可编程金融	智能合约与数字资产：适用于股权、债权和产权的登记转让，证券和金融合约的交易执行，甚至博彩和防伪等更广泛的非货币应用。
区块链3.0	社会其他行业	身份认证、公证、仲裁、审计、域名、物流、医疗、邮件、签证、投票等其他社会治理领域。

资料来源：互联网 制表：华尔街见闻

以色列的区块链产业在现在以及未来一段时间内又会是怎样一番前景呢？如果一定要进行预测的话，我认为，就是处在裂变之前的最后时刻。以色列的区块链技术发展，本质上不同于国内商业模式突破，这种技术的运用可以和现有的很多行业进行叠加，如果我们提到的互联网+，但是小小的以色列市场如何能承载这么巨大的变革力量呢，帮助以色列的区块链产业解决这个问题，也许这就是中国资本在以色列的突破点吧，我很期待。