

## 我们抠成本,以色列卖技术

## 一个灌溉滴头背后的产业差距

不久前,以色列节水灌溉龙头企业Netafim在宁夏投资建厂,几乎全套设备都在宁夏工厂生产,但滴头却是从以色列运过来的,一个小小塑料滴头为何要从遥远的以色列公司运过来?

在节水灌溉产业占全国市场份额30%之多的莱芜市,当本土节水灌溉企业在成本上一分一分抠利润的时候,以色列企业从技术上赚到的已经超过了卖产品,这中间的差距值得深思。

本报记者 张亚楠

Netafim传奇  
商业模式创新源于技术突破

节水35%-50%、节肥30%-40%、降低人工成本的同时增产20%,还能减轻病虫害。这些亮眼的数据就是一套滴灌系统带来的效能。滴灌、喷灌等节水灌溉措施成为世界各国农业现代化的重要举措。在我国,近期节水灌溉行业政策频发,有分析预计,2015年—2020年,中国滴灌、喷灌、低压管灌等高效节水灌溉行业将产生3500亿的市场空间。而现实情况是,全球节水灌溉产业中,以色列占据绝对优势,全球低压灌溉系统,有一半采用的都是以色列灌溉系统。在中国,中高端节水灌溉市场几乎全被以色列占据。

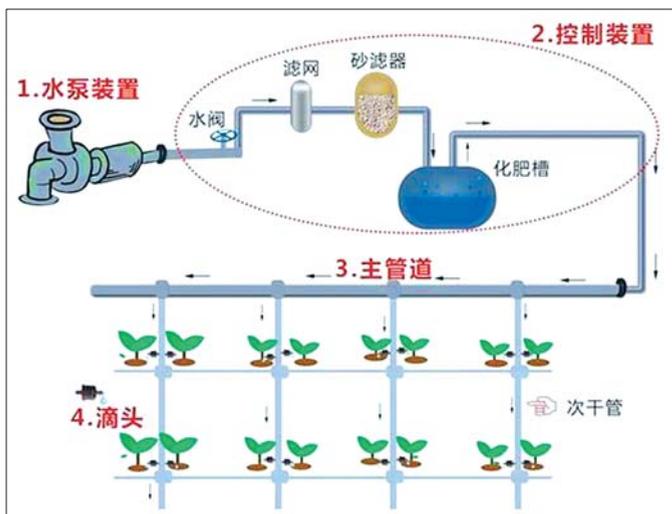
金雨达节水灌溉有限公司是莱芜市一家较大的节水灌溉器材生产企业,年销售额3000多万。这家公司跟以色列签署过合作协议,由以色列方提供节水灌溉过滤、施肥系统的关键零部件,金雨达进行整体生产,共同开发国内市场。目前,金雨达节水灌溉系统的利润率在5%—10%。

黄家宝是金雨达总经理,至今他还记得2014年到以色列参观时感受到的震撼。在以色列,即便是那些非常有实力的公司,外表看起来也很朴素,没有高楼大厦,但工厂自动化程度非常高,生产线上只有少数工人来回走动,处理一些突发状况。

生产、检测的高自动化程度让以色列拥有高精度产品。莱芜多家节水灌溉设备企业负责人告诉齐鲁晚报记者,目前中国的高端滴灌设备市场几乎由以色列公司垄断,这一方面出于以色列公司在土壤环境



墨西哥最大的西红柿温室大棚,使用以色列Netafim公司的滴灌技术和温室技术。



传感器、远程控制上的技术优势,一方面源于以色列的产品的高精度、高标准。

以Netafim为例,在全球滴灌设备市场上,Netafim占有1/3多的市场份额。上个世纪90年代,Netafim发明了现代化电子控制产品,包括可根据含水量、盐分、肥力、气象数据情况进行喷水调整的复杂传感器组件。这样的滴灌系统可以使粮食产量提高300%—500%。为此,Netafim还创新了商业模式,先给用户安装设备,等粮食收获后再获得与粮食增产量直接挂

钩的收益。

产业配套:  
百万美元模具锻造高精度

不光是节水灌溉设备,以色列乃至欧美国家整个工业现代化的程度都很高。有些模具以色列自己加工能力不够,会去意大利等欧洲国家去加工。

“我们现在很多环节还是由人来控制产品,要提高精度,应该是人控制设备、设备控制产品,这就是自动化。”黄家宝

说。

但自动化水平提高对于一家民营企业来说并不是件容易的事。黄家宝说,本土企业也想把产品精度和自动化程度提高上去,但这背后是整个产业链各环节比如模具、生产设备的配套能力。和发达国家相比,国内滴灌产业的配套设备、模具都跟国外有较大差距。

黄家宝曾经考察过,算上物流成本和关税,从以色列买一套高精度模具得上百万美元,而国内同类模具价格一般是几万美金。即便是花巨资从国外买来高精度模具,国内加工机械水平跟不上,也生产不出高精度的产品。

2000年初,黄家宝的企业刚刚起步,这个时候生存是头等大事。那时候,他更多选择在章丘加工模具。这类模具加工工艺粗糙,但价格便宜。现在,公司有了一定实力,黄家宝就选择去宁波、吴桥、余姚、东莞等南方地区加工,上述地区生产的模具工艺精细,不过价格也更高。

研发:  
卖技术比卖产品更赚钱

重视研发,用高端产品引领市场,靠技术吃饭,占据“微笑曲线”前端的高附加值,这是莱芜丰田节水器材有限公司总经理白雪峰随合作伙伴考察以色列时的感受。

“以色列很多企业从研发上赚的钱比卖产品赚的还多。”白雪峰说,他在以色列看到,以色列政府对研发扶持力度很大,一个技术改革项目政府可以给几百万美元补贴。一些企业并不比莱芜当地的民营节水灌溉企业更大,但通过赚取政府研发补贴和对外技术转让获得的收入,要比卖产品的收入还高。

“国内也有研发补贴,但是

一个自主研发专利十几万的补贴对企业来说太少了。”山东奥森水利科技有限公司总经理王兰英说,作为节水灌溉控制系统制造商,过去三年,奥森为研发一系列控制技术投入了500万元。目前,企业是靠其他业务来补贴节水灌溉控制系统方面的研发,十几万的政府补贴还是太少。另外,当前知识产权保护力度不足也让不少企业家对自主创新望而却步。

知识产权:  
山寨扼杀国内企业创新

王兰英说,整套设备测试完成后,她打算把设备以最低价卖给做管道、水泵等器材的相关厂家,让他们打包销售,自己不用再跑终端市场。自己跑市场虽然利润高,但现实情况是,山寨产品很快就会跟上,费大力气跑下来的市场还没做多长时间就开始了低价竞争。即便是出口到国外的产品,也是以价格优势见长的。

在知识产权保护方面,以色列做得比较好,企业自身也很注意保护自己的技术。黄家宝说,和以色列合作的企业,很少能要到他的技术,他肯卖技术的时候一般是专利保护失效的时候。

在节水灌溉系统中,前端过滤施肥系统和末端滴头、喷头是最具技术含量的部分。在整个滴灌系统中,滴头专门控制次干管的排水,能够提供稳定水源,并不容易形成堵塞。黄家宝说,以色列企业把滴头留在本国生产主要出自技术保护的考虑。一个小小的滴头在整个设备成本中占的比例微乎其微,但在Netafim的宁夏工厂中,滴头的价值占到整套产品成本构成的7%。

## 联手17地市球馆成立联盟

## 康惠体育打造山东羽球航母



李宁(中国)体育用品有限公司鲁苏皖区大区经理刘焱在会上发言。

本报讯 金麟岂是池中物,一遇风云变化龙。刚刚落幕的里约奥运会上,羽毛球项目如火如荼,中国队斩获两枚金牌,获得广大球迷的热切关注。而在羽球氛围浓厚的山东,一幕在业余羽球界影响深远的大戏正在上演。由山东省内唯一从事业余羽毛球运动产业的康惠体育倾力打造的“康惠体育·山东省17地市球馆联盟会议暨签约仪式”在济南顺利举行。此次联盟由康惠体育牵头,联手17地市羽毛球馆,旨在打造全省乃至全国最大的羽毛球发展平台。

康惠体育是目前山东省内唯一一家从事业余羽毛球运动产业的公司,在羽毛球赛事、培训、场馆运营、体育旅游、体育媒体、体育产品代理等羽毛球全产

业链有着独到优势,近年来的发展更得到了社会大众的认可。为了进一步形成品牌凝聚力,康惠体育从全省17地市各大球馆中各筛选出一个条件好、公信力高、富有正能量的球馆,加入康惠体育球馆联盟的大家庭中。此次联盟旨在由康惠体育牵头,联手17地市球馆打造全省乃至全国最大的羽毛球发展平台。联盟会议上,康惠体育与全省各地的羽球专业人士达成了“共筑品牌,扩大影响、聚合资源、深耕市场”共识。

按照计划,康惠体育将对17地市联盟球馆内的场地闲置、产品销售、广告销售实行统一管理、统一运营。针对加盟球馆,康惠体育将推出一套智能场馆管理系统,让球馆实现“互联网+

体育”,能够节省球馆开支,创造更多利益。后期康惠体育还会推出统一的会员卡,可在康惠体育全省17地市的联盟球馆中使用。

今年8月,由康惠体育打造的业余羽球金牌赛事——“康惠体育·凯迪拉克杯”山东省首届业余羽毛球联赛开赛,引发了全省羽球爱好者的积极参与,也吸引了各地球馆的高度关注。康惠体育在赛事运作、运营包装上具备先天优势,17地市的优质球馆拥有丰富的人脉资源。双方联手合作,充分实现优势互补。如果您或您的企业有羽毛球相关需求,康惠体育球馆联盟长期诚招羽毛球赛事冠名单位,有意向的企业欢迎电话咨询,咨询热线400-0531-077。