

# 《纽约时报》视野中的中国“苹果”(上) ◆ 杨晋

## 中国具有超强的执行能力

据《财富》杂志的专栏作家菲利普·埃尔默·德威特披露,2004年夏天,摩托罗拉总裁桑德尔傲慢地对乔布斯说:“当你离家外出时,你需要带上钥匙、钱包,还有你的手机,但iPod不在这个清单之中。”被激怒的乔布斯决定秘密研发一个绝对能和钥匙一起放进口袋里的“家伙”。

2005年,发明电烤箱隔热玻璃的美国康宁公司秘密研发代号为“大猩猩”的手机钢化玻璃屏。2007年2月,iPhone发布一个月后,乔布斯就给康宁公司打电话,要求康宁在短期内大量生产1.3毫米厚的钢化玻璃,可当时“大猩猩”还只是一个概念。3月底,康宁完成工艺设计。《纽约时报》报道说,2007年5月(第一代iPhone于2007年1月9日发布,并于当年6月29日正式发售),苹果手机正式发售前一个月,乔布斯在数名副手面前愤怒地举起iPhone原型机,让所有人看清屏幕上的小划痕。接着,他掏出一串钥匙说:“我不会卖一只划花的产品。我想要玻璃屏,必须在六个星期内给我搞定。”当月,康宁在肯塔基州的哈罗斯伯格工厂开始试生产。6月,产能提升到足以覆盖七个足球场的规模。这些每片1.52平米的玻璃装箱后,通过卡车、火车、货船运抵中国深圳的切割厂,然后在深圳富士康工厂装配后,用联邦快递空运回美国。由于从东海岸到中国的船运单程最快也要半个月,因此要

从2012年初到年底,《纽约时报》发表了有关“苹果”iPhone引发电子经济(iEconomy,i经济)的九篇系列报道,一举拿下了2013年的普利策解释性报道奖。普利策奖委员会表示,关于“i经济”的报道“深入调查了‘苹果’和其他科技公司的商业行为”,揭露了“对劳工和消费者而言变化中的全球经济不为人知的一面”。系列报道最引人入胜的悬念就是“苹果”为什么选择中国作为其全球产业链的核心?这是偶然还是必然?

想按时发售,必须在几天内把玻璃切割打磨成几百万片屏幕,并进行装配和测试。

《纽约时报》报道说,据一名“苹果”高管回忆:“富士康的工头立刻在公司宿舍内唤醒八千名员工,给每名员工派发一块饼干和一杯茶。(员工们被)分别指派到各个工作岗位,不到半小时就开始了给斜面框架安装玻璃屏幕的长达12个小时的班次。96小时之内,这家工厂就以每日过万台的速度生产手机。”随着iPhone的成功发售,各个手机厂商纷纷向康宁定货。由于主要手机制造厂都在中国,所以康宁也开始在中国设厂。

《纽约时报》的故事至少说明了两个问题:第一,美国仍具有超强的研发能力和最优秀的工人;第二,中国具有超强的执行能力。

## 不仅是廉价劳动力的“软成本”优势

目前“苹果”在美国雇佣4.3万



以富士康为代表的中国企业符合“苹果”的一切要求,严守客户机密,工作效率高,高度服从客户意志

人,海外员工2万,仅为通用汽车上世纪50年代拥有40多万员工的零头。为什么“苹果”不能在美国雇人生产?仅仅是因为中国的人力成本低便宜吗?在《纽约时报》看来,答案是否定的。美国的人力成本即便高出中国几倍,但工资并不是所有成本的大头,“苹果”付得起。

《纽约时报》引用一名“苹果”高管的话说,对于“苹果”前首席运营官库克来说,聚焦亚洲归根结底在于两点:第一,亚洲工厂可以“快速扩张或缩编”,第二,“亚洲供应链超过了美国”。

目前,“苹果”包括中国在内的全部供应商和代工厂的人数多达70万人。《纽约时报》引用“苹果”全球供应经理珍妮弗·瑞格尼的话说:“他们可在一夜之间招聘三千人,美国有哪家工厂可以一夜招三千员工并说服他们搬进宿舍?”以富士康为代表的中国企业符合“苹果”的一切要求:严守客户机密,工作效率高,

高度服从客户意志。更重要的是,一旦经济不景气,这70万人的劳动大军可以通过“听话的”供应商轻易地“缩编”裁员。而在美国,这意味着打不完的官司和天文数字般的赔偿。

中国的供应链之完备无人能敌。单身的“苹果”总裁库克每天早晨四点起床,首先通过内部的全球零部件供应商咨询系统了解库存情况。十多年前,库克主导关闭了“苹果”的所有工厂,把供应商转移到中国。从此,“苹果”成为一家“轻公司”,重活儿交给太平洋对岸来完成。因为在美国很难找到大片工业用地,而在中国,政府给予补贴的开发区到处都是。《纽约时报》引述一名前“苹果”高管的话:“现在所有的供应链都在中国了,需要一片橡胶衬垫吗?隔壁工厂就有。需要一百枚螺丝钉吗?下一个街区就有一家厂。想对螺钉做些改动吗?三个小时就搞定。”

这个产业链已经不仅仅是廉价劳动力的“软成本”优势,而是包括

材料、仓储、运输等在内的“硬成本”优势。也就是说,即便中国工人的工资和美国一样,由于装配工厂都在中国,如果选择在美国建厂,那么高昂的运输成本远大于人力成本。由此看来,中国产业链所形成的巨大的先发优势才是“苹果”不得不选择中国的最主要的原因。

## 中国的“苹果的缺口”

“苹果”的标志是被“咬”了一口的苹果,每一次发布会都被中国供应商称为“吃苹果”会。然而,苹果好吃树难栽,供应商为了吃到“苹果”,往往不择手段。

《纽约时报》重点关注了“苹果的缺口”。“苹果”要求的“视网膜”电容屏的生产时间是电阻屏的七倍,从而导致落灰机率增加,一旦良品率低于85%,生产线就要赔钱。2008年8月,胜华科技(台湾企业,在大陆设厂)采用了比酒精更便宜、挥发更快、擦洗效果更好但却有毒的“正己烷”。它能短时间内把良品率从60%提高到90%。但在密不透风的无尘车间里,这一做法会导致连防毒面具都不配备的员工们中毒。据《纽约时报》报道,2010年1月,胜华科技在大陆的工厂爆发群体性事件。2011年2月15日,“苹果”正式发布《供应商责任进度报告》,承认有137名中国员工中毒。2008年8月底,深圳富士康手机检测生产线的员工自拍照引起轰动。这名“iPhone女孩”的月薪为2000元人民币,而一部手机的最低价是5000元人民币。

## 援疆日记

闵师林



看管果园的师傅是河南周口人,到这儿来侍候巴旦姆,也有十年了。他一天四次给巴旦姆浇水,还经常施肥(氮肥),巴旦姆还是很耐旱的一个树种。这400亩果园,大约一亩有36棵树,整个就超过了上万棵。一棵树每年能收获六七万斤。他说这巴旦姆营养丰富,具体是什么,他也说不上。

看一个富民安居村。因为洪水,这个村很多民宅被侵蚀了,村里在一片戈壁高地,规划了400亩地,新建了一个居民安居点。每户居民至少有80平方米的住宅面积,另有养殖区和种植区。新建住宅均是一层楼,用的是塑钢门窗,中空玻璃,也是蛮先进的。

到这个村去的路,好几段路是土路,尘灰飞扬。一路上,我们车队人为制造了阵阵沙尘,看见行路的当地人,停止让车驶过,被风沙包裹得密密匝匝,却并不在意,我的心里不是滋味。司机小李说,南疆有句话,每天要吃二两土,白天不够,晚上补,说得挺形象,不禁会心一笑。我的嗓子咳个不停,痒痒的,也像是受了刺激,怕是这漫天的沙尘惹的祸吧。

### 2010年9月16日 周四 喀什

又从莎车回到喀什。我们一直在行走。这段路我们已经很熟悉了。颠簸也有了思想准备。我们的吉普车就像小汽艇一样,在波浪起伏的水面上跳跃着前行。

今天的公路上难得的清新。向远处延伸的公路似有些湿润。一定是下过雨了。我们有点兴奋。疾驰中,冷不丁发现挡风玻璃飘落了星星点点的雨珠。真下雨了!这么急雨,很快布满了挡风玻璃。这真是太稀罕了!援疆近四周,这还是第一次!以前有句:秋风秋雨愁煞人,现在这秋雨飘拂,如同甘霖,带来多少欢欣!也就一两分钟光景,雨珠就停歇了。司机启动了刮雨器,我笑说,你这一刮一下子都没了,我心里都疼了一下。

在路旁稍息片刻。脸上有雨丝轻轻飘拂。哈哈,又在下呀,似有若无,像南方的毛毛雨,真凉爽沁人。这一路吉雨降临,是一个好兆头呀。路旁的尘土积淀,雨滴太幼弱了,打在上

面,不起波澜。犹如一个糕饼,上面疏淡地点缀着深褐色的枸杞。

真难以想象,十点多快走,围绕地委宾馆走了一大圈,走到了街旁小路,却碰上雨愈下愈大,头发、衣服都淋湿了,天际雷鸣电闪,这阵势,是这些日子没见过的。在新疆呆了两年多的一位同事说,他这几年也没见到南疆有这么大的雨。南疆的雨量今年比往年都超过了四倍之多。当地领导开玩笑说,是上海,不,确切地说是我们把上海的雨水带来了。南疆的戈壁沙漠难得地绿色遍地了。雨还在下,淅淅沥沥。南疆是到了“有财有势”的时候了。不过,真担心那些农牧民的土坯房会承受得了这几小时的侵蚀和浸泡吗?

### 2010年11月21日 周日 喀什

几乎是在忙忙碌碌,不知不觉中,才发觉闯入了古尔邦节,这维吾尔族兄弟喜庆的节日。过年了,每年是不同的日子,今年比去年又提前了十来天。11月17日,昨晚的会议还开到了子夜,今天就是古尔邦节了,这一天新疆各民族都休息,脑子里还想着白天有哪些工作,就有电话打来了:今天要到民族兄弟家拜年,共五位,都是地区四套班子成员。

我受委托,带领指挥部十多人,开始了陌生、新奇也有点怯意的拜年旅程。说是怯意,是有人告诉说,这拜年,满满一杯酒必须喝下的,这是对主人的尊重。艾克拜尔专员家已是高朋满座。右手放在心口,诚挚地向艾专员及其家人送上祝福,就一一落座。面前瓜果、点心满满一桌,烤馕和油炸馓子堆砌成了两座塔峰,巴旦姆、核桃、红枣、伽师瓜等特产,也都琳琅满目。还没等坐定,主人已送上一大盘热气腾腾,鲜美肥嫩的煮羊肉。每人都在大口快朵颐,主人才会高兴。大伙儿刚吃完,斟满了白酒的玻璃杯,又递送到了每个人眼前。艾专员微笑着,言词却很恳切。不喝下这杯,看来是不行的,仰脖喝下,又来了第二杯、第三杯……从艾专员家步出,大伙儿都有点头晕了,后面还有四位,干脆分成几路算了,这样就可减轻些负担,大家一时缄默。我说,还是一块儿去吧,一块热闹,何况第一次过古尔邦节,这样感受会更强烈一些。大家一响应,拜年队伍又勇敢而迤逦地进发了。(3)

### 13.开始检讨自己

马文革的心里还气鼓鼓的。他清楚一号主力在队里举足轻重的作用。你蔡指导气头上让我回去,消了气不是还得让我回来?

马文革背着包,出了训练馆,风一吹,脑子清醒了几分。他有点后悔自己刚才没听尹指导劝,现在没法回头了。他木然地回到宿舍,收拾好自己的东西。看着队服上的“中国队”的字样,心里有种难以割舍的隐痛……

他扔下衣服,给女朋友李潘打电话:“李潘,我要回天津了!”“啊?为什么?”话筒里传来李潘惊愕的声音。“见面再说,我现在就到你那儿去!”

李潘是天坛饭店商务部的一位小白领,她们饭店就和运动员大楼隔条马路。她听出马文革的声音有些异样,估计一定发生了什么重大的事情。她在办公室有点坐立不安,就出了饭店迎马文革。这时马文革已从马路对面走来。两人在马路便道上谈起来。了解了事情原委,李潘两条弯眉皱了起来:“这就是你不对了,你做错了事,还不接受批评。教练当然要火了!你这是错上加错!蔡指导一定是气头上罚你回天津,你别傻了,赶快找教练承认错误,事情还有挽回余地,你要真赌气回了天津,那可就不好说了。”李潘柔声细语的批评使马文革脑子彻底冷静下来。他陷入了矛盾之中:回天津吧,可能把事情闹得更大,万一蔡指导不召回自己,那就真彻底完了;回去认错吧,自己又有点抹不开面子,万一蔡指导还不改口,那自己怎么办啊,训练馆又没地缝让自己钻……又一想,自己毕竟是队里唯一的世界冠军啊,再过一个月就要打世界杯了,把我赶回天津不是自断左膀右臂吗?不,蔡指导看来不在乎这个,他要真在乎,就不能这么不依不饶地整我……

“文革,还愣着干什么?快去啊!”李潘急促的声音在耳边响起,“你冲着我我得去向蔡指导认错。你想,你万一回天津,咱们见面多不易啊……”李潘的真情打动了马文革,他想回去认错又怕蔡指导火没消把自己骂出来,就对李潘说:“我头疼,先回宿舍,下午再说。”

北京的体育爱好者,对梁言这个名字非

常熟悉,当然更熟悉的是他那带磁性的声音。每天早晨六点半,他会像老朋友那样准时在北京人民广播电台《体育之声》栏目里开始他的播音。梁言在乒乓球队是无人不识。他不光对乒乓球宣传倾尽全力,而且和队里上上下下都特别熟悉。在许绍发当总教练时,他就是编外政委,许多运动员有些话不敢对教练讲,就跟梁言说。队员的心理情报教练员有时也会托梁言去探听。蔡指导和梁言相识于1989年第39届世乒赛。蔡振华刚回国任助理教练,没房子住,梁言就雪中送炭,把自己刚分到的两居室借给蔡振华一家住。蔡振华更是重情义之人,两人很快成了无话不谈的好朋友。蔡振华知道梁言跟马文革交情不错,所以选定他做解铃人。他打电话给梁言:“赶快过来,马蛋的事!”梁言一听蔡振华声音异常,立刻就意识到问题的严重,立即骑自行车直奔体育馆路运动员大楼。进楼后头一个碰见的是陆元盛。陆元盛很紧张地说:“吵起来了,要动手了!”

梁言赶忙爬楼到了乒乓球队宿舍,推开马文革的房门,见他正盖着被子,蒙头躺在床上呢。梁言上前一步掀开被子。马文革一激灵,见是梁言,一骨碌坐了起来。梁言问道:“怎么啦?”马文革如同受委屈的孩子见到亲人,眼圈都红了,哭丧着脸说:“他说我啦!”接着不待梁言细问,一五一十把事情讲了一遍,委屈之情溢于言表。梁言知道老队员都特别爱面子,他怎么办?必须把马文革“镇压”下去,于是他劈头盖脸先把马文革“骂”一顿,接着又细细给他讲道理,分析他错在哪里。马文革本来就有悔意,听梁言一劝说觉得自己不该“拿一把”,挑战主教练的权威,他低着头不吭气了……半晌,马文革问道:“梁哥,您说我该怎么办?我听您的!”“认错吧,还能怎么办!”说完,梁言给蔡振华打电话,说马文革怎么后悔,认识到自己错误严重云云。打完电话梁言又让马文革去找蔡振华检讨认错。马文革找到蔡振华开宗明义:“蔡指导,我错了,我们能不能好好谈一谈?”

“你要跟我好好谈谈?行啊,你说你错在哪儿?”马文革开始检讨自己,说得很诚恳,并且深挖了产生错误的思想根源。

## 乒乓中国梦

李玲修 王鼎华

走进蔡振华团队

