

策划词 | CEHUACI

名为菟丝子的寄生植物，它们紧紧攀附于宿主身上，借着宿主的养分，开放出妖艳夺目的菟丝花。作为数码产品的集散地、山寨者的乐园，深圳数以千计的生产厂以及贸易商，这些围绕着苹果产品制造着五花八门产品的工厂，每年创造着上千亿元的产值。



菟丝附蓬麻：深圳“苹果村”的故事

□ 稿件采写 胡茜

作为数码产品的集散地、山寨者的乐园，华强北显得破旧、嘈杂而纷乱，使“深圳是个世界加工厂”的印象更加名副其实。但万象城、COCOPARK 的数码超市，却让人耳目一新：它们建于商城里宽阔的主干道旁，地理位置优越，建筑和格调时尚而宁静，光鲜的门脸吸引着中高端消费者驻足。而步行其间，你会发现，这些占地约三四百平方米的超市，只有一个主题——苹果的全线产品及周边配件。

时尚和繁华的背后，是深圳数以千计的生产厂以及贸易商，这些围绕着苹果产品制造着五花八门产品的工厂，每年创造着上千亿元的产值。

一个价值千亿元的市场

从广州赶往深圳，坐和谐号1小时，再转乘地铁，到达约好的茶楼路口已是晚上9点。深圳的茶楼果然众多，一路寻下去，鳞次栉比。

与记者见面的张其龙，四川人，戴着一副无框眼镜，年近40岁的人皮肤依然保养得很好，他在深圳做外贸已有近10年。记者进门时，老张正在淡定地摆弄着iPhone4手机。

寒暄时，老张告诉记者，前两天陪客户喝早茶，不小心把手机掉到了地上，拾起来时屏幕已经碎掉，他说自己并不怎么心痛。“我把手机拿到万象城去，不到一小时，修好的手机已经换成了白色外壳，屏幕崭新如初。”

记者好奇地拿出老张的手机，用手触摸滑动了两下，非常顺畅，甚至比原版的手感还好了不少。

据老张说，这套中国台湾的高仿外壳，只收了他成本价280元，对外，算上人工和杂费也不过400元。

与老张一同来的，还有他的朋友刘骏，在深圳华强北经营手机批发业务，其中iPhone、iPad、HTC以及三星等智能手机是他的主力销售机型。他说，自己也常给客户附带购买大量苹果配件，包括大多数“果粉”需要的充电器、耳机、贴膜以及皮套。

“比如苹果的组装耳机，就有30元、40元和50元等不同价位的型号，和原装耳机最低价155元相比，要便宜很多。”记者问，原装和组装的产品有差别吗？刘骏说，至少他感觉不出来，他的客户也没有投诉的意见反馈，也许有差别，但是不会很大。

老张说，这里也有所谓的“山寨”和“品牌”之分，其中成型的做“品牌”的中高端企业不到100家。

通过老张的牵线，记者辗转联系到一家“品牌”企业，BG微络斯公司的副总陆艺峰，据说这家公司主要以销售国外ODM（原始设计制造商）授权产品为主。ODM可以使厂商减少自己研制的时间，把精力更多地投入到用料采购和优良资源的配备上。这家公司目前销售的iPad皮套、贴膜和便携音响产品的订单非常可观。

“这些配件大多来自深圳，”陆艺峰说，自己所在的公司，在这个行业里只能算是千万元级的小型企业，他们的出货走的是两



条线，一是国内销售，二是国外代工，其今年的销售比例大约是50：50。

当记者试探性地问，这块市场现在怎么着也有几百个亿的产值了吧？陆艺峰却是轻蔑地一笑，“你外行了吧！告诉你，目前在深圳做这一块的厂商就不下1500家，产值至少有上千亿元了。”

不只是代工

老张热情地邀约记者跑了一圈市场。从华强北出发，绕万象城、COCOPARK走一圈，其时尚而宽大的数码超市整体装潢酷似苹果专卖店，店里铺着实木地板，清爽的主展示台上，循环播放着最热销的Macbook、iPad2、iPod和iPhone演示片，苹果的贴膜、平板电脑外套、耳机、各类充电器以及iPad读卡器等数百种产品在挂架上排列整齐，被店员打理得一尘不染。老张偷偷告诉记者，这其中大部分产品，产地均来自深圳本地，并非苹果原装。

事实上，近年来，深圳一些有

野心的厂商，不只是简单地给ODM代工，他们利用已获得的授权，以及由ODM带入的设计与管理模式，在苹果周边配件领域做起了自己的品牌。

为苹果供应电池电芯的台湾人谢云程就是为数不多的“品牌商”之一，“2007年iPhone推出以及2010年iPad上市，盘活了好多中小型企业，包括过去制造音乐MP3、MP4、电池的厂商，都开始涉足这个领域。特别是iPhone 3G热销的2008年，正好赶上3G网络在国外的普及，配件市场随之兴起。2009年的iPhone 3GS上市，因为iPhone3G和3GS的保护膜、保护套等是完全通用的，同一个配件可以对应两个机器，节省了一大笔模具成本，这给我们这些配件厂商打稳了扎实的根基。

依附者的尴尬

从深圳罗湖区到东莞，驾车一个多小时，越往前走，道路变得越是狭窄，两边的房屋也开始逐渐低矮。到阿华的工厂前停下时，四周只剩下清一色的3~4层简陋混凝土建筑。据阿华说，这里的厂房都是村委建了之后出租给工厂的，小的厂按层租，大的厂能租下整栋楼。

阿华的厂子算是中型企业，占了整整两层楼，走进车间，厂房里充斥着机器的轰鸣声，工人们穿着统一的工装，每人都带着头盔埋头工作。

阿华说，这附近做品牌和山寨的苹果周边产品的厂家就有好几十家，整个深圳周边有1000多家。5年前，他们中的大多数，还在

生死线上挣扎，多亏了苹果的爆发式增长，让他们有了一口饭吃。

阿华的一番话使记者联想到了一种名为菟丝子的寄生植物，它们紧紧攀附于宿主身上，借着宿主的养分，开放出妖艳夺目的菟丝花。只是，菟丝花再美丽，也有着自己的悲凉。作为一个依附于苹果公司而存在的新产业，无限商机的背后同样弥漫着乌云。

阿华说，去年，由于苹果的这一招升级措施，深圳很多山寨企业瞬间就崩盘了。

想要和苹果合作，就得缴纳“保护费”，想要做品牌，就得真刀真枪地去比划。涉及到用料和工艺，这里面的投入也是不容小视。

管理之声 | Guanli Zhisheng 如果世界上不再有苹果

抛开“品牌”与“山寨”各自的尴尬，作为依附者，他们最大悲哀，更是在于失去宿主时将要面临的灭顶之灾。

10月6日，苹果创始人乔布斯逝世，他留下的科技遗产能否获得好的传承，一直是世界争论的焦点。“如果世界上不再有苹果，你们怎么办？”当记者不无担忧地问阿华时，这个年轻人并没有表现出预料中的忘志。

“深圳的厂家大多有自己的打算。”阿华说，据他所知，已有为数不少厂商在主打苹果产品线的同时，未雨绸缪地推出了热销安卓机型的相关配件。

此外，不少大点的厂家近几年也开始大力发展起了电子商务平台。阿华的一个做渠道总代理的兄弟，早年便已经开始利用淘宝积累用户，在线上销售产品，一边积累自己所需要的资源，一边向品牌口碑迈进，以扩大发展空间。

从阿华的工厂出来，慢慢抛在身后的，是一片片简陋的工厂，而无法抛在脑后的，是对这个依靠制造和代工积累原始财富的行业的思考——

即便是从苹果转投入微软、安卓的怀抱，这数以千计的制造厂们依然只是换了个宿主的寄生物。这些能创造千亿元产值的从业人们，依然只是仰人鼻息的依附者。他们的未来究竟在哪里？而我们又什么时候才能真正抬头挺胸地剥掉“世界工厂”的标签？

企业家调查：中国企业面临五大“难关”

在国内外环境复杂形势下，中国企业面临的最大困难是什么？中国企业家调查系统近日发布的《企业经营管理者对宏观形势及企业经营状况的判断、问题和建议 2011·中国企业经营管理者问卷跟踪调查报告》显示，成本上升、税费负担较重、企业利润率低、资金紧张、外部环境堪忧等是当前企业发展面临的五大“难关”。

难关一：成本上升

关于当前企业经营发展中遇到的最主要困难，调查结果显示，选择“人工成本上升”和“能源、原材料成本上升”的企业经营者分别占79%和57.7%，排在所有20个选项的前两位。

关于企业人工成本情况，调查显示，认为“上升”的企业经营者占97.4%，认为“上升”的比“下降”的多97.2个百分点，这一数据比2010年的调查结果提高了34个百分点。关于企业物料采购价格情况，调查显示，认为“上升”的企业经营者占85.2%，认为“上升”的比“下降”的多81.6个百分点，这一数据比2010年的调查结果提高了7.4个百分点。

难关二：税费较重

在成本上升的同时，企业经营者普遍反映当前税费负担也较重。调查结果显示，关于对“企业的税收负担情况”的评价，认为“很重”或“较重”的企业经营者占80.6%，认为“很轻”或“较轻”的仅占0.8%，总体评价明显低于2010年的调查结果。从不同经济类型看，民营企业的评价值明显低于国有及国有控股公司和外商及港澳台投资企业。

难关三：盈利缩小

受到成本上升、税费负担较重的影响，企业的盈利空间也在缩小。调查结果显示，近四成的企业经营者认为“企业利润率太低”是当前企业经营发展中遇到的最主要困难。同时，调查还发现，认为目前盈利“低于正常”的企业占54.7%，比2010年提高了18.5个百分点；盈利“正常”的占42.1%；“好于正常”的占3.2%。其中，东部地区企业、小型企业、民营企业 and 外商及港澳台投资企业的盈利情况相对较差。

难关四：资金紧张

在当前货币政策偏紧的背景下，融资难特别是中小企业融资难问题突出。关于企业从银行贷款的难易程度，调查结果显示，认为“非常难”或“比较难”的企业经营者占48.4%，认为“有难度”的占29.8%。

在银行贷款难度较大的同时，不少企业从银行贷款还需要付出规定利率之外的额外费用。调查结果显示，关于“从银行贷款付出规定利率之外的额外费用的情况”，选择“很多”或“较多”的企业经营者占31.1%，比2010年提高了近10个百分点。

难关五：外部环境堪忧

调查发现，企业经营者对外部经营环境的评价也有所下降，发展动力和信心不足。对当地企业外部经营环境的综合评价，明显低于2010年。

对于“未来一年国际经济形势将会恶化”这一说法，超过六成（62.1%）的企业经营者表示“比较同意”或“非常同意”；对于“不少企业家对进一步深化市场化改革信心不足”这一说法，表示“非常同意”或“比较同意”的企业经营者占59%；关于“目前愿意做实业的企业家越来越少”这一说法，近3/4（75.1%）的企业经营者表示“非常同意”或“比较同意”。（朱剑红）

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

究矿的“融入”理念不仅使自己迅速扎下根，也得到了当地政府和人民的“阳光雨露”，在贵州，原贵州省委书记钱运录多次接见究矿“使者”，并多次就开发问题提出意见和建议，“你们能化公司党委最好每季给我写一封信，我好掌握你们的进展，我需要什么需要我帮助解决的问题，我尽力帮你们解决”，并希望究矿挑头贵州的煤炭资源整合。

在陕西，省长袁纯清考察究矿榆林甲醇厂工地时，由衷地称赞：“究矿来榆林开发，是真干、快干、大干的典型。希望究矿在榆林的项目越干越大、越做越强！”

在新疆，自治区党委书记张春贤也多次过问究矿开发和项目进展的情况，2010年11月27日，究矿应邀参加自治区午餐会，张春贤明确表示：“究矿集团在新疆依托煤炭经营技术，重点发展煤化工产业，并涉足到其他的领域，目前的各项工作步伐比较快，新疆对这种企业给予充分的信任和支持”、“新疆鼓励你们重组疆内的煤炭企业，不管是非公煤矿，还是国有煤矿，希望你们做大做强”、“你们的煤炭开采发展一定程度，究矿集团可以在新疆举办有关采煤方面的现场会，推广你们的采煤技术和支护装备”，并强调了“三个支持”：一是支持甘泉堡工业区的60万吨醇氨联产项目，满足早日达产的条件需要；二是支持究矿加速煤基多联产项目建设；三是支持、鼓励究矿利用实力和顶尖技术，在新疆重组各类性质的企业。

当地政府的支持，使究矿集团如

他乡热土上写辉煌——究矿集团对外开发综述

鱼得水，极大推动了对外开发项目的进展。

◎ 机制和管理

位于鄂尔多斯의安源煤矿是究矿集团对外开放较晚的项目，2010年12月正式接管，今年1月就完成了由年产60万吨到120万吨的改扩建并开始正常生产。矿井接管之后，究矿及时做出“三个不变”部署，承诺“职工队伍不变、岗位职责不变、工资待遇不变”，稳定了矿井原有职工队伍，保证了矿井生产接续，在生产和用工方面，矿井采取采掘工程总承包制，按吨煤计价，综采工作面、两个顺槽内的所有设备均由承包方购置和管理，员工由承包方聘用，开采成本大幅降低。这种“安源模式”取得良好经济效益：综合吨煤成本183元，比考核计划降低66元，降幅超过36%；全员功效38.72吨，资源回收率达到86.3%，主要经济技术指标均优于究矿现有生产矿井。

对外资源开发，人才至关重要。究矿新疆60万吨醇氨联产项目自2009年7月全面启动，人员自2010年4月始由本部调入。那段时间，对入疆的每一个人都是一次痛苦、艰难的考验，卖掉了刚刚装修好的房子，远离了亲人、领导、同事和熟悉的环境，稳定的生活，一切“从头再来”。他们每人每天最少工作12个小时，并且主动放弃周六、周日休息时间，以

现场为家，有的人感冒发烧，打完针，又深入到现场；96名骨干中39名男同志在外从事催货、培训、图纸等工作期间，工地的管理人员大部分是女同志，她们“巾帼不让须眉”，是施工现场监管的主力，她们和男同志一样，有自己的监管内容和负责“地盘”，每天“旁站”在现场7个多小时，确保项目建设质量。

这只是究矿集团对外开发的一个“镜头”，大部分“戍边”的员工都经历过这样的艰辛，有的人坚持住留下了，有的人坚持不住走了。“为规范外派员工的管理，完善外部开发政策，调动外派员工的积极性，鼓励优秀人才参与开发，促进集团公司高效跨越发展”，2011年6月，究矿集团出台了《究矿集团有限公司外派省外能化公司员工管理暂行办法》，明确规定“对外派员工实行生活补贴”、“每年从驻外单位评选10名‘外部开发功勋人物’、20名‘外部开发杰出人才’、50名‘外部开发优秀员工’，分别奖励10000元、8000元、6000元。各开发单位为了吸引、留住人才，也采取了各种各样的方式方法，记者在新疆能化公司吉新矿采访时，就遇到从公司总部去探亲的职工家属，吉新矿专门为她们组织了郊游联欢活动。

◎ 困难和发展

“十一五”期间，究矿集团走出去

取得令人满意的成效，“十二五”规划中，究矿集团也给自己走出去描绘了美好画卷：“积极培育究矿贵州能化公司、究煤内蒙古鄂尔多斯能化公司、究煤陕西榆林能化公司、究煤澳洲公司等4个煤炭资源整合主体，发挥其所在区域资源整合的作用，利用国家鼓励政策，加快兼并重组步伐，整合资源条件好的企业，从而实现集团规模的快速扩张和实力增强。”

但是，究矿集团董事长、党委书记王信坦承，对外开发面临许多困难，主要表现在，第一，在贵州、山西、新疆开发的矿井，均为“双突”或高瓦斯矿井，煤炭资源勘探程度普遍较低，地质构造复杂，煤层赋存条件差，生产接续紧张，安全管理难度大。第二，外部发展煤化工及其他项目面临工业基础较差，基础设施薄弱，水资源紧缺，生态环境脆弱，项目审批手续繁杂等问题，造成建设项目工期长、投资大、见效慢。第三，获取资源的附加条件多，当地政府把煤炭资源就地转化，作为获取煤炭资源的前提条件，增加了获取资源的难度。第四，当地煤炭市场容量有限，在西部开发的矿井，远离东部发达地区消费市场，受运力和消费半径的制约，煤炭资源优势难以快速转化为经济优势。

值得欣慰的是，究矿集团意识到这些困难并在努力寻找解决这些困难的办法。1月20日，美国博地能源

公司发表一份声明，美国博地能源与究矿集团有限公司签署了一项协议，双方将寻求共同开发中国西北部新疆东地区规划建设五彩湾能源中心。在2011年全省“两会”期间，有记者就此问题采访王信，他解释，皮博迪公司搞露天开采，技术世界领先，资金雄厚。皮博迪也想在新疆寻找合作伙伴进行开发，究矿的国际化 and 先进的采煤技术使他们一见倾心。而究矿看中皮博迪公司的，不仅是他们先进的露天开采技术，还有煤炭深加工方面的合作潜力。

“新疆资源量很大，但是运不出来，必须就地转化，发电、煤化工、煤制油、煤制天然气等等。”王信说，“究矿本着投资主体多元化的原则，跟皮博迪公司合作，我想能够实现双赢。”

经过多年的海外运作，究矿集团的海外拼图，也从最初的煤炭资源收购，拓展到对钾矿和铝土矿资源的收购，同时，其战略目光也已穿越澳大利亚一地。今年7月，究矿集团还分别与加拿大德文涅钾肥公司、北大西洋钾肥公司签署协议，由究煤加拿大资源有限公司出资2.6亿美元，收购加拿大萨斯喀彻温省19项钾矿资源探矿权，有关交易已经获得了中国和加拿大政府主管机构批准。按照究矿集团新的规划，其未来将重点打造贵州、陕西榆林、新疆、内蒙古鄂尔多斯、澳大利亚、加拿大“六大基地”。