

苹果回迁美国 制造业“未来战士”驾到

实习记者 蔡梦黎 成都报道

日前,苹果 CEO 库克在接受媒体采访时表示将投 1 亿美元将部分产品的生产线回迁至美国,分析师认为,此举将给美国制造业创造 200 个就业岗位。库克表示,他们计划在其自动化的新工厂生产 Macintosh 产品,此产品的组装看上去应该是最为简单的事情。但苹果同时也表示,iPad 也完全可以再美国生产并用机器人制造。

在苹果宣布此消息的同时,富士康也宣布将会拓展其在美国地区的业务。由此可看出,苹果在美国本土的生产线有可能也是由富士康进行代工。此消息一出,让苹果回迁美国的计划显得更为现实。

制造业全新革命初现

此消息一曝出,迅速引起各界人士关注。有说法称苹果认为劳动密集型代工厂有种种不确定因素,譬如发生骚乱等均会影响其产品出货。但从接连曝出的更多信息来看,苹果解决了通过机器人制造产品的技术难题,才是其产业回迁的最主要原因。

通过机器人生产,其成本必定比人工便宜。否则,苹果绝对不会逆市把生产线搬迁到人力成本高、土地优惠政策少的美国。据了解,为苹果代工少部分 Macintosh 计算机的达丰(重庆)电脑有限公司在 10 平方公里的重庆市西永综合保税区占地达综保区 1/4 的面积,仅产业工人的人数就超过两万。而据相关新闻显示,其即将投产的美国工厂仅 200 个就业岗位。

据世行统计,美国 2011 年人均收入 47132 美金,但美国劳动力昂贵,据说汽车工人年薪为 14 万美金,记者按此乘以 200,苹果需支付的佣金为 2800 万美金。

而记者查询到达丰(重庆)电脑有限公司的普工招聘信息显示月薪为 2000—4000 元,我们姑且将其普工平均月薪为 500 美金,年薪则为 6000 美金,然后乘以 2 万的人数,仅人工费用就是 12000 万美金,超过美国工厂需支付佣金的四倍。并且,苹果需支付给富士康的费用除了佣金,还包括从中国到美国的

运费以及富士康的利润。而苹果在美国本土的工厂仅有一次性建设费用与自动化设备的折旧费用。而这些费用其中一部分极有可能还由代工厂来支付。

其次,苹果以及其他品牌的 IT 产品最主要销往的地区一直是美国,据重庆市对外贸易经济委员会发布,2012 年 1—10 月笔记本电脑出口占总额近 1/3 的重庆市,其最大的出口市场就是美国,其出口额占排名第二位的德国的三倍以上。而现如今,在美自动化生产比劳动密集化生产的成本还低,不仅可以起到就近生产、缩短发货时间的作用,还可从中节省掉很大一部分运输成本。

最后,苹果的产业回迁也为美国提供了 200 个的就业岗位,同时还通过一种新的生产模式起到了标杆作用,若因此带动一部分零配件商在美设厂,则会提供更多的就业机会。由此,奥巴马政府提出的“振兴美国制造业”的方针能得到进一步落实,苹果也给急于解决美国国内矛盾的美国政府送了个顺水人情。

可以想象,在几年以后,占地几平方公里的电脑组装车间里,各种智能动臂、机器抓手以及运输器整齐而忙碌地进行焊接与组装,偌大的工厂仅有不足 200 人在操作室和监控室内工作,工作时间基本看不见他们在工厂里走动。这幅画面让人不禁想起 80 年代好莱坞的经典影片《终结者》,又名《未来战士》。这就如同爱迪生发明了电灯、卡本茨发明了汽车那样,是人类工业进步的一次全新革命。

水到渠成还是试水

制造业自动化多带来的好处不言而喻,对于此,在四川某连接器生产企业任管理职位的小刘感触颇深。据他介绍,他所在工厂的生产线正分批次进行自动化改造。尽管最初政府批复用地仅 90 余亩,但由于部分车间实行了自动化,新生产线的产能较之以前大为提高,因产能增大所带来的利益也翻了两番。并且,由于人员的精简,整个公司的工人人均

素质越来越偏技术型,工资也越来越高。“我们企业所在的工业区以电子电器制造为主,周围的工厂经常有大型外资 IT 制造企业的猎头来挖人,但这些猎头从不到我们厂门口来。因为他们给不出那么多我厂给的工资”小刘介绍道。

“工业的自动化拥有集约型、标准化等优势,未来肯定是工业领域一个趋势。”西南财经大学高级工商管理教育中心教授,主要从事领域为宏观经济、公司战略与资本市场的顾文军先生介绍道,“事实上,工业自动化在发达国家的程度已经相当的高,比如日本,目前汽车工业、机械工业、电子电器等多个行业均涉及工业机器人的应用。”据了解,日本现已研发出第五代工业机器人,最大控制 23 根轴,具有相互协调、独立的能力。工业机器人主要用于弧焊、接触焊、涂胶、喷涂等工作,并积极向水下机器人、建筑机器人、农业机器人、个人机器人等民用领域发展。

不过,顾教授也有疑问:“在电子电器领域,工业机器人尚主要应用于结构简单、附加值高的产品上,至于相对精密的产品,尚未听说有过多的工业机器人应用。”

事实上,苹果 CEO 库克也表示:此次苹果计划回迁美国的 Macintosh 产品应该是构造最为简单的产品。尽管库克称 iPad 也可实现机器人生产,但迄今为止并无任何消息表明苹果会回迁 iPad 生产线,至于精密程度超越 iPad 的 iPhone——同时也是苹果最为畅销的产品,回迁更是遥遥无期。

而即使苹果的 iPad 和 iPhone 也陆续通过工业自动化回迁至美国,苹果还不得不为其供应链作出考虑。对此,富士康发言人也承认:“供应链是向美国扩张的最大的挑战之一。”虽然苹果是美国企业,但其核心零配件如芯片、电池、记忆体、显示屏、外壳等均来自日本、韩国、台湾三地企业,其生产大部分在中国大陆完成。而由其代工富士康采购的零配件更是大都集中在亚洲。

尽管有消息称,目前苹果的核心零配件中美国制造的比例开始上升,如处理器和显示屏,包括功率控制器、距离感应器、WiFi

芯片、天线等等大多都是来自美国的公司,但一条供应链的逐步完善仍需多年,因长途运输所带来的高成本极足以让苹果吃不消。

因此,有业内人士表示:苹果的产业回迁,就目前来看,象征意义恐怕远大于其实际意义。毕竟,一条完整的产业链不可能短期内实现,形成的过程也不是想象中那么简单,在这期间,苹果需要做的工作还有很多。

中国如何面对“终结者”

假设 IT 制造厂均逐步实现生产自动化,制造业的未来战士真的驾到,对于处于产业链下游的中国等代工大国,极有可能带来工厂纷纷搬走、产业空心化等问题,从而可能引发失业率居高不下、GDP 负增长等社会危机。

通过记者的随机访问,不少业内人士均认为,如果是小规模的回迁,影响并不大。但如果大规模地迁出的话,那影响就是不言而喻的。这会导致我国就业机会减少,带来大规模失业,从而引发社会不稳定的局面。

但顾教授对这种现象有截然不同的看法,他乐观地表示:“自动化的趋势即便发生,也会是一个相对自然的过程。这一切的变革都跟经济相关。对于苹果来说,他们主要考量的肯定是成本与利润。苹果公司作出部分产业回迁美国的决定,尽管有一定美国政府建议的因素,但这种因素占比相对可能较少。对于企业来说,一切作为权衡的指标均是经济效益,不会过多考虑其他。如苹果逐步回迁并实现自动化,这只能说明中国的人力成本让他们无法承担,从而无法实现企业想要达到的利润附加值。而国内人力成本进一步升高,也会促使在国内投资建厂的零配件商,甚至国内的本土制造业不得不进行转型与升级,开始尝试实现自动化生产。”

但一旦自动化生产实现,并广泛普及,会否导致我国大量产业工人失业?对此,顾教授也有极具说服力的看法,他认为:“通过最近所在学院做的调查,如今的中国,最容易就业的群体就是基础性产业

工人。因为产业工人近几年一直呈供小于求的状态。这也是我国人力成本增加的一大因素。我国的自动化正好可以缓解劳动力紧张的现状。

“假如工业自动化的步伐较快,也不一定会致大规模失业,这一部分产业工人还可进入到第三产业。中国人口结构老龄化已日益严重,第六次人口普查我国 60 岁以上人口数量已占总人口的 13.2%,各行各业的人力需求都会越来越紧张,而中国的快速发展及城乡差距导致的城镇集中化也会进一步调整我国的经济结构,使服务行业的人力资源需求进一步增大。譬如,经济结构相对合理的美国 GDP 中,消费就占 70%,这使得大部分人都因此而从事于服务行业。因此,高端人群的需求对美国的教育也形成了很好的刺激。同样地,中国的人力资源更多地集中于服务业以及自动化工业,对中国人口的教育程度也会形成一个反补,对我国就业质量以及经济质量的提升恰恰是有好处的。”

另外,顾教授也表示:“尽管工业自动化是全球趋势,但也并不是所有工业均适用于工业机器人的参与。就如先前提到的,不少精密行业难以实现工业自动化,这让自动化的规模也不会很大。如果我国消费占 GDP 的比例尚无法承载大部分转入服务业,他们也可以继续留在工业领域。”

“而且,这一切转型应该在都会呈现一种自然而然的形态,不会以一蹴而就的极端状态发生。包括产业自动化的趋势。因此,对这一切也不必太在意。”

无独有偶,12 月 13 日,富士康 CEO 郭台铭宣布了“百万机器人”计划,并很快付诸于行动,现在的深圳龙华厂区,原先需要二三十人的组装线已缩减至 5 人。郭台铭表示:“希望到 2012 年底装配 30 万台机械臂,到 2014 年装配 100 万台,要在 5 到 10 年内看到首批完全自动化的工厂,并在数年内通过自动化消除简单重复性的工序。”这说明,工业自动化似已不再是未来的趋势,而是正在发生的转变。

山东密集核准 6 风电项目

特约记者 赵雪 济南报道

记者近日从山东省发改委获悉,11 月 15 日至 11 月 30 日间,山东省内共核准了 6 个风电场项目。批复之密集,年内罕见。而上一次风电场项目获准还是在 6 月 29 日,中广核安丘风力发电有限公司的摘月山风电场工程项目立项。

其实,除山东省密集上马风电项目外,全国范围内对电力领域投资近来亦猛增。国家发改委在 3 日、10 日就相继公布了 16 个电力工程项目的批复,总投资金额达 156.72 亿元。

“逆市”投资风电

一度“风光无限”的风电和光伏,如今却被称为新能源界的难兄难弟。在风电领域,“弃风”、“限电”的负面作用已随着电网输送通道建设相对滞后而不断显现,甚至在短期内成为了常态。

而风力发电整机及零部件制造商无疑是受创严重的一环。不过有迹象显示,明年这种“订单荒”的局面有望得到缓解。因为国内多地近期获准的风电项目,明年将进入全面招标阶段。

仅在山东一地,11 月的下半旬,就有 6 个风电场的 7 期项目获省发改委核准。包括国电山东电力的四个项目,以及华能新能源及华能潍坊电力的两个项目。

其中,国电临朐九山风电场一期工程项目总投资 45608 万元,规划建设 24 台单机容量 2MW 大叶片风力发电机组;国电济南长清风电场一期工程项目总投资 44705 万元人民币,装机规模 4.95 万千瓦,规划建设 24 台单机容量 2MW 的风力发电机组和 1 台单机容量为 1.5MW 的风力发电机组;国电招远阜山风电场、国电营南涝坡风电场工程项目装机规模等均与长清风电场相同。而另外几个工程也均为装机规模在 4.95 万千瓦及之下的小型项目。此外,山东最近获批的还有几个光伏电站。

在新能源领域获此“寒冬”的如今,密集上马风电,能够被很好消化,得到有效回报么?

生意社能源分社翟新宇介绍说,目前风电在各种新能源中,发电成本是最接近传统能源的,并且按照预期,未来三年国内年均新增风电装机规模至少可达 1300 万千瓦,市场前景还是很大的。

不过,也有业内人士对此表示担忧,中投顾问能源行业研究员宋智晨就认为,“此时投资风电并不适宜。”他表示,风电行业由去年进入行业调整期,产能过剩、产能低端化、管理不善等问题有待解决。政府落实电价补贴的低效率也使风电“回暖”变得遥不可及。

更重要的是,并网难一直是风电产业发展的最大瓶颈。目前并网困难在于发电厂与电网就并网价格未能达成一致,造成并网延迟。有风电业人士就透露说,有的电网公司因为做此项业务基本不盈利,便推说电网建设滞后等理由,不愿接收风电,实际上是不想为发电量很小的风电去专门架设线路,由此甚至导致有的风电站空转,损失严重。

投资加剧 或为“复苏”而备

近两个月来,从发改委的审批进程看,整个电力领域的投资颇有猛增之势。

记者从国家发改委网站上看到,继 3 日公布核准 8 项电力工程项目之后,10 日该网站又披露了 5 个输变电工程项目及 3 个变电站扩建工程的核准公告。16 项工程的动态总投资高达 156.72 亿元。

其中,投资额度最大的当属“江苏常熟发电有限公司‘上大压小’扩建项目”,该项目将建设 2 台 100 万千瓦国产超超临界燃煤发电机组,相应承诺关停 43 万千瓦小火电机组,关停容量不足部分占用江苏省火电建设规模 128.3 万千瓦。工程动态总投资约 78.9 亿元。

此外,“四川达州燃气电站新建工程”,动态总投资约 25.6 亿;湖南长沙星沙等三个 500 千伏输变电工程,动态总投资也均超过或接近 10 亿元。

16 个项目中涉及山东的则有山东光州大泽 500 千伏输变电工程、及崂山和聊城两个 500 千伏变电站扩建工程,共计投资额 3.76 亿元。

上述种种的发改委电力“开闸”,大有为“回暖”铺路的意味。对此宋智晨表示,变电站、发电站等相关电力项目属于基础设施建设范畴,对国民经济能产生较大拉动作用。我国四季度经济指标显示经济复苏趋势明显,未来对供应电量会有较大需求,加上国家新的领导层将在明年正式上任,此时密集批复电力项目也为来年经济全面回升奠定基础。

除发改委年底忙“打底”外,投资界对电力业的关注,也有所回升。

记者注意到,12 日国电电力(600795)发布公告称,公司定增方案已经获得证监会审核通过。其定增发行对象为全国社会保障基金理事会,社保基金将以现金方式出资 20 亿元认购国电电力本次发行的 50%A 股股票。由此,社保基金成为国电电力第二大股东,股份占比达到 5.32%。据了解,这是社保基金首次投资电力行业。

年关难过 张裕借力进口葡萄酒

特约记者 赵倩 报道

近期的市场低迷不仅出现在白酒行业,葡萄酒行业目前一片萧寒的境遇。作为国内葡萄酒巨头的张裕 A(000869.SZ)或正承受销售难达标的压力。

据悉,张裕管理层方面在证券公司调研时坦诚表示,其在年初制定的 66 亿元营收目标或以失败告终。

同时,一位张裕葡萄酒经销商 12 月 11 日告诉记者,今年葡萄酒以往年难卖,在承受品牌压力的同时,也承受着很大的库存压力。

方正证券酒类分析师张保华在接受记者采访时表示,受制于今年的宏观经济环境,张裕“农残门”尚有一定的影响,今年葡萄酒行业普遍低迷。张裕也在开拓进口葡萄酒的运营,“两条腿”走路,以期在国内市场低迷的情况下,开辟另一个利润来源。

经销商愁高库存

一位县级经销商在接受记者采访时表示,由于今年产品很难卖,到目前为止大概几十万的压货。也有一部分经销商因为资金紧张,可能完不成年度销售任务。而即使像他一样完成拿货任务,也未必能全部销售出去。

实际上,不仅张裕经销商存在销售和库存压力,公司方面由于“农残门”影响错失年度销售旺季,其年度销售目标也很可能以失败告终。

数据显示,今年上半年张裕实现营业收入 30.13 亿元,同比下降 2.51%,这也是张裕 10 年来中期营收首度下滑,也是张裕自 2000 年 10 月上市以来交出的最差中报。而第三季度,张裕总营收为 11.11 亿

元,同比下降 16.05%;净利润 2.42 亿元,同比下降 37.53%。

公司管理层在券商调研时表示,“10 月份的销售平淡”,销售回转的现象并不明显。

葡萄酒市场研究人士吴迪在接受记者采访时表示,今年张裕销售较差以及行业总体低迷,主要因为宏观经济放缓大环境影响,同时张裕“农残问题”以及进口酒的冲击,对其也有一定的影响。

借力进口葡萄酒

实际上,张裕方面已经意识到了不能单纯依靠国内葡萄酒,因此在今年开始打造平台,进行进口葡萄酒的运作。

据行业分析师介绍,国内葡萄酒企业除了王朝酒业(00828,HK)有部分进口酒业务,鲜有企业有像张裕一样的动作。

记者了解到,今年公司采用品牌合作方式,与国际知名葡萄酒公司合作,取得合作产品的知识产权,打造品牌,进行长期开发与推广,同时在国内以直营或者加盟的方式,开设张裕先锋国际酒庄联盟专卖店进行产品销售。

根据张裕方面的透露,其目前已与多家公司有了合作关系,取得了国际品牌的知识产权,“目前已开店六七十家,相较原来市场预期稍微慢了一点,主要原因在于有了合作关系后,还要具体设计产品、建设渠道、开发品牌,当然资金、人才等等也要考虑。”

张保平称,张裕与外资运营商绑定在一起,并且签

订了排他性条款,这样放心大胆地在国内运作,一方面公司看到了未来进口葡萄酒在国内发展的巨大潜力,同时在国内国产葡萄酒销售不佳的情况下,目前“两条腿走路”,增加一个利润来源,提高市场份额,在进口葡萄酒方面占有一席之地。

“但目前还处于销售的起步阶段,量还不是太大,毛利率在 65%左右,预计需要 3~5 年才会做大做强。”张保平表示,张裕的葡萄酒虽然市场份额占到 20%,但是利润已占到行业利润的 50%以上,虽然进口葡萄酒的毛利率低于公司自产产品 80%的毛利率,但是仍然高于行业平均水平。同时,张保平告诉记者,张裕的这种模式也是国际不少葡萄酒巨头的运作方法,由于近年来国内葡萄酒销售提高,但是生产能力与消费能力相比远远不足,“因此中国将来需要大量葡萄酒进口,因此不会设置很高的门槛进行限制。”

