

库克中国行:苹果的未来离不开中国

他的前任乔布斯从来没来过中国,也从不会去“讨好”某个市场。相比高傲的乔布斯,现任苹果公司 CEO 库克更现实,更注重实实在在的业绩。

中国制造了苹果的产品,有潜力成为苹果最大的市场,还有着强大的互联网公司,有着庞大的消费潜力。务实的库克知道中国的分量,苹果的未来离不开中国。

中国对苹果不可或缺

上一周,苹果公司的 CEO 访华无疑是个大新闻。库克像演员赶场一样忙个不停,时而与国务院高层会晤,时而去富士康生产线和女工聊天,时而拜访运营商巨头,时而去清华讲演。

最近几年苹果风光无限,公司业绩盈利让投资者满意,但是在刚刚发布的三季度财报中却露出一丝隐忧。在全球规模最大,人口最多,潜力最大的中国市场,苹果居然出现了负增长,与 10%增长以上的欧美市场形成了鲜明的对比,苹果在中华区的业绩让库克有些担忧。

即使如此,在中国这一片广阔大地上,苹果想要大有作为的心从未改变。

库克在接受媒体采访时表示,未来将加大在中国的投资,“中国在各个方面对苹果都非常重要。未来中国将成为苹果最大的收入贡献国,这只是一个时间问题。”

中国之行想要什么

苹果公司的 CEO 来了! 此次访华,库克亲民的形象深入人心。热闹之后,人们不禁要问:这次库克主动访华,他最想要的是什么?

这次库克中国行向中国相关政府部门示好的意图非常明显。因为库克认为中国成为苹果最大的市场只是时间问题,谁都不希望苹果的下一款新品发布再在审批环节上出什么意外。

为了促进在中国的销量,库克还必须安抚与运营商的关系。由于中国运营商们自身碰上的“麻烦”,他们必须削减营销费用,削减手机补贴。中国的消费者们已经发现,今年 iPhone 6 和 iPhone 6 plus 套餐补贴力度明显没有往年大了。

除了苹果产品的销售,中国还是苹果产品

10 月 22 日,蒂姆·库克开始了他担任苹果公司 CEO 以来的第五次中国之行。在匆忙的几天行程里,他去了河南的富士康工厂,与三大运营商高管会谈,拜见国务院副总理和工信部部长,还在清华大学参与了一场研讨会……所到之处,行色匆匆,但笑容可掬,给人留下深刻印象。



苹果 CEO 库克的五次中国行

2012 年 3 月 27 日
为新版 iPad 扫清商标以及其他障碍。会见中国国务院副总理李克强等。

2013 年 1 月 9 日
促成苹果与中国移动的合作。与中国移动会谈,约见中国工信部部长苗圩。

2013 年 7 月 30 日
给 iPhone 5 在中国上市铺路。密会中国电信高层,会谈中国联通和中国移动高层。

2014 年 1 月 15 日
为中国移动 4G 版 iPhone5s/5c 发售站台。与工信部部长苗圩和中国移动董事长奚国华会面。

2014 年 10 月 22 日
主要为 iPhone 6/6 Plus 上市和生产督战。其间会见国务院副总理马凯,三大运营商高层等。

的代工基地,无论苹果设计如何出色,技术如何先进,最后制造 iPhone,iPad 的是富士康生产线上辛苦劳作的普通工人。作为刚刚发布新款 iPhone6,iPad air2 的苹果,CEO 到中国来走一走,看一看供应链的真实情况很有必要。

这不,在拜访完国务院副总理马凯和工信部部长苗圩后,库克去了富士康,非常亲民地与生产线员工聊天,还传出要提高代工费的 20%-25% 的消息。

除了运营商渠道,苹果最关心的还是自己的旗舰店。按照库克透露的计划,苹果要在两年之内将中国的旗舰店从 15 家扩展到 40 家。10 月 23 日,库克还特地苹果位于王府井的旗舰店与员工召开了内部会。

这些举措的目的是渠道,苹果虽然也做电商,但是主要渠道还是运营商和公开市场。在接收采访时,库克提到了百度和阿里,并紧接着与马云见了面,这无疑此次来华的又一个重点。

绕不开的问题

作为乔布斯的接班人,库克始终绕不开这样的问题:你和前任乔布斯有什么不一样。对此,库克承认:“我的管理风格的确和乔布斯不一样。”他表示,苹果之所以能够成功,关键是让每个人做自己。他又说道:“尽管我们每个人是不同的,但所有苹果人都有共同的目标,这一点在苹果从未改变,就是要制造世界上不一样的产品,丰富人们的生活。”库克一直被人问到他与乔布斯的不同,其实这没有可比性,乔布斯的神话没有人可以复制。库克作为继任者,他最大的优点就在于他愿意亲力亲为处理那些乔布斯不屑处理的问题,比如亲自来华视察工厂,维护政府关系。

库克前几次来中国,解决了与中移动之间的大问题,而现在“信息安全”等新问题,要解决可就没那么简单了。 (本报综合报道)

豪车厂商纷纷布局混动汽车 新能源车发展进入黄金时代

■ 胡仁芳

新能源汽车正在进入发展的“黄金时代”。数据显示,今年前三季度,我国新能源汽车生产 38522 辆,销售 38163 辆,比上年同期分别增长 2.9 倍和 2.8 倍。当然,与整个汽车市场的销量数据相比,新能源汽车可谓微不足道。

不过,随着油耗产生的能源安全问题,排放产生的环境污染空气质量恶化问题日渐突出,新能源汽车尤其是插电式混合动力汽车的市场空间非常大。“从国际市场来看,美国的家庭已经进入了购买第二部、第三部车的阶段,但是,插电式混合动力汽车的增速仍然远远大于纯电动车。”比亚迪股份有限公司总裁王传福表示,中国目前还是以家庭第一部车为主,对插电式混合动力汽车的需求会更大。

可以说,虽然目前国家出台的节能补贴政策还是比较倾向于纯电动汽车,混动汽车居高不下的成本已经成为阻碍其发展的最大障碍,但是,混动汽车的市场需求很大。也正是看重了混动这只“潜力股”,像宝马、沃尔沃

等豪华品牌车企纷纷开始布局混合动力车。

豪车厂商纷纷布局混动汽车

中国对石油进口的依赖度一直都很高,随着汽车保有量的上升,能源安全的问题也会更加突出,除此之外,环境污染、雾霾天气的增多,导致汽车尾气的排放已经成为众矢之的。与此同时,这也成为推动新能源汽车发展的主要动力。

“混合动力在今后相当一段时间内将是主流,相比纯电动汽车,混合动力已经是一个成熟的解决方案。另外,混合动力汽车在充电和使用方面比较灵活,不需要充电桩,随着技术的不断开发,它的使用成本也将不断下降,具备更大的发展空间。”沃尔沃汽车集团高级副总裁兼中国区首席执行官拉尔斯·邓在接受记者采访时表示,在纯电动车市场和基础设施建设尚未成熟的情况下,插电式混合动力车不需要充电桩的便利非常明显。

据了解,作为首款国产豪华插电式混合动力车,沃尔沃 S60L 插电式混合动力车将于 2015 年上半年在成都工厂量产并投放市场。

搭载全新插电式混动系统的国产华晨宝马 530Le 也将于今年年内上市,宝马搭载了插电式混合动力系统的 X5e-Drive,预计量产时间为 2015 年年初。

发展混动政府补贴很关键

“插电式混合动力技术相较传统内燃机在技术上有很大提升,这种提升也会带来整车成本的提高。因此,混合动力车型的价格将会高于普通车型。相信在中央和地方对新能源汽车进行补贴的情况下,沃尔沃 S60L 混合动力车将成为中国购车者买得起的豪华插电式混合动力产品。”拉尔斯·邓表示。

根据中汽协的统计,前三季度,我国纯电动汽车产销分别完成 22747 辆和 22258 辆,插电式混合动力汽车产销分别完成 15775 辆和 15905 辆。政府补贴向纯电动汽车的倾斜带动了其销量的大幅提升,同样,对于制造成本偏高的混合动力车来说,若能有给力的政府补贴,销量提升指日可待。

据了解,沃尔沃 S60L 在纯电动的模式下,单次续航里程超过 50 公里,可满足 75%

的中国消费者通勤的需求,尾气排放为零。新车通过家用或停车场普通电源插座便可进行充电,10 安电流下充满需 4.5 小时,而 16 安电流下只要 4 小时;在混合动力模式下,一箱汽油加一次充电,最大的续航里程高达 1000 公里,百公里油耗 2.1 升,碳排放量低至每公里 50 克。

至于使用成本,拉尔斯·邓表示,混合动力车的使用成本跟每个人的驾驶习惯和需求有直接关系。也就是说,使用纯电动模式和使用混合动力模式或者高性能模式所需要的能耗是有很大差别的。混合动力车的购买成本高于普通车型,但后期的使用成本相对较低,插电式混合动力车型目前最大的成本是电池。在后期保养方面,沃尔沃 S60L 插电式混合动力车和普通产品没有大的区别。

“我相信到今年年底,我国新能源车单月的销量会超过美国,成为全球第一大单月汽车消费的市场,到 2020 年,这个市场会变的更大。政府的推动、车企更多产品的投放市场以及老百姓对环境保护意识的提高,众多因素将推动私家车和公共车新能源化的蓬勃发展。”比亚迪股份有限公司总裁王传福曾表示。

我国牛羊肉产业潜力巨大 多方资源待充分利用

■ 赵倩

“中国牛羊肉消费量正保持快速增长,这对澳洲牛羊肉出口是重要的机遇,希望能进一步和中国进口商接触,让更多高品质牛羊肉进入中国市场。”澳大利亚肉类与畜牧业协会大中华区总监安德鲁·辛普森说。

2014 中国(宁夏)国际牛羊肉产品与设备展览会于 10 月 23-26 日在宁夏召开。来自澳大利亚、新西兰、美国、荷兰、乌拉圭、墨西哥等十几个国家的肉类协会和企业代表参会参展,并积极与中方相关行业协会、企业等接触。

安德鲁·辛普森说,近几年中国从澳大利亚进口牛肉量在不断增加,去年大约占到澳大利亚全部出口量的 15%。如今中国居民饮食对牛肉的需求量很大,所以希望能够在牛羊肉经销和零售方面拓展更多的渠道。

据了解,本届展览会除邀请中国指定牛羊肉进口目录国外,还特地邀请对华合作意愿明确的“非目录”国家,如墨西哥、波兰、德国等国的牛羊肉企业参展,他们期望通过对本国牛羊肉产业的优势宣传,尽快获得中国市场准入。

除了直接向中国出口牛羊肉,不少外国企业也在寻找产业合作的方式进入中国市



场。安德鲁·辛普森告诉记者,他认为中国的牛羊饲养企业可以跟外资进行合作,引进更多先进的饲养、屠宰等技术,这对当地的畜牧业发展很有益。“我计划 11 月份再带队来宁夏,跟这里的饲养企业洽谈开展合作的事。”他说。

外商积极性高,中方也高度重视。展览会期间,中国肉类协会副秘书长高观在接受记者采访时表示,随着我国肉类消费结构发生改变,未来牛羊肉消费需求将持续增加,当前亟需从多方面入手提升我国牛羊肉产业的发展潜力,使之朝着专业化、规模化、标准化的目标靠近。

总体来看,近几年我国牛羊肉产业发展稳步增长。统计数据显示,从 2000 年到 2013 年,全国牛肉产量由 513.1 万吨增加到 6733.2 万吨,增长 31.2%;与 2000 年相比,我国城乡居民家庭购买牛羊肉增长 60.3%。

高观说,随着人们对健康饮食要求的逐渐提高,我国对牛羊肉消费需求呈现总量增

加势头。“不过,随着居民牛羊肉消费需求的不断增加,目前我国牛羊肉产业存在的主要问题表现为产量不足,价格上涨;质量不高,亟需提升;结构不适应消费需求,有待调整。”

尽管当前牛羊肉产业面临诸多问题,但从长远看,高观认为我国牛羊肉产业发展潜力还很大。预计到 2015 年,全国人均牛肉、羊肉消费量分别为 5.19 公斤和 3.23 公斤,分别比 2010 年增加 0.32 公斤和 0.22 公斤。

“未来牛羊肉消费需求将继续增加,价格也会进一步提升,这有利于提高养殖效益,吸引越来越多的资本、技术和人才等资源进入牛羊肉产业。”他说。

对此,包括高观在内的业内人士认为,挖掘我国牛羊肉产业发展的潜力,有大量资源需要进一步开发利用,比如玉米、小麦等农作物的秸秆资源利用率还不高,还没有充分利用转化为牛羊的饲料;南方草山草坡在牛羊业养殖方面的利用率也不高;加强草原的建设和恢复,对牛羊肉产业发展也具有重大意义。

“近年来国家也制定了规划并采取一些措施扶持牛羊肉产业发展,包括新品种引进、本土品种改良、新技术推广、基础设施建设等,但牛羊肉生产周期长,关键是要将这些政策措施落到实处、长期坚持。”高观说。

中国传统医药产业“瞄准”俄罗斯市场

■ 姚友明 陈晨

在与朝鲜、俄罗斯毗邻的中国边境城市吉林珲春市,不少中药商铺里都打出了俄文招牌。而在一些中医针灸、按摩馆里,也越来越多地出现拖家带口、金发碧眼的俄罗斯面孔。

近年来随着中国出口商品类型日趋多元,发展迅猛的中国传统医药产业也开始跃跃欲试。不少药商都将目光转向地域广阔、人口基数相对较多的俄罗斯。

相关资料表明,俄罗斯医药市场每年销售额约 70%来自进口药。而在俄远东地区,进口药占据 80%的市场份额。

除了俄罗斯本国药品产能无法满足其国民需求之外,一些生产企业还面临生产能力低、生产工艺落后等问题。反观中国却拥有品类丰富的药用资源、众多的知名药企和迅猛发展的医药工业。

目前俄罗斯已成为黑龙江哈药集团重点出口的国际市场,而山东鲁抗、天津天士力、三九医药及广州医药等企业也已开始涉及对俄外贸业务。吉林省社科院俄罗斯研究所助理研究员崔小西说,“俄罗斯健康学院封闭型股份公司早在 2007 年就开始代理中国医药产品在俄销售。目前该公司已与来自中国苏州、北京等地的数家医药企业展开了合作。”

崔小西介绍说,俄罗斯不久前对其个人医疗保健体系进行了改革,这一举措将大幅提升俄罗斯民众对药品、保健品的需求,回归自然、崇尚绿色的中药产业或许能在其中觅得机会。

前不久,俄罗斯政府相继出台《俄罗斯联邦到 2020 年卫生保健发展纲要》《2020 年前俄罗斯制药企业工业发展战略》,其中提到鼓励国外企业投资建厂和技术转移的相关事项。

数据显示,俄罗斯医药市场的价值预计将从目前的 250 亿美元左右增加到 2020 年的 750 亿美元,这让俄罗斯将在未来一段时间内成为多国药企“拼杀”的一个主战场。

崔小西说,与西方国家相比,俄罗斯人心中的“绿色和天然”观念也更为稳固,中药企业只要做好充分的市场调研,增加风险意识,充分熟悉俄罗斯当地政策、法律和人文环境并重视产品的质量,相信就会在俄罗斯医药市场树立良好的品牌和信誉。

中国医药企业管理协会副会长段继东表示,在中药企业实现并购重组之后,他们很可能会以俄罗斯市场为“突破口”,走向类似于辉瑞、赛诺菲安万特等国际医药巨头那样的跨国发展道路。



巴林支持中国“一带一路”战略构想

巴林交通部长兼经济发展委员会代理首席执行官卡马尔·艾哈迈德 10 月 23 日表示,巴林坚定支持中国提出的“一带一路”战略构想,愿意推动阿拉伯世界与中国建立利益共同体,为中国企业进入快速发展的海湾市场提供便利。

卡马尔·艾哈迈德是在当天于北京举行的巴林投资论坛上作上述表示的。他目前正随同一个巴林高级别经贸代表团访华。该代表团希望通过访问,进一步加强与中国的经济贸易关系。

卡马尔·艾哈迈德说,巴中坚实的贸易关系可追溯到两千多年前的丝绸之路。目前,来自中国的商品占巴林年非石油产品进口之首,价值超过 10 亿美元。

在当天论坛上,巴林商会第一副主席奥斯曼认为,地处中东腹地的巴林是帮助中国投资者进入规模 1.6 万亿美元海湾市场的最佳跳板。巴林将为进驻的企业提供完善的监管环境、便捷的交通网络、低廉的成本、有竞争力的税收以及该地区素质最高的劳动力。

据介绍,美国传统基金会 2014 年发布的经济自由指数榜单当中,巴林排在全球第 13 位,在中东和北非国家中位列第一。今年 7 月,巴林发布一项新的签证政策,向包括中国在内的近百个国家实施落地签证政策。

据悉,目前已有包括华为、中国银行、中国港湾、太平洋保险在内的不少中国企业在巴林建立了分支机构。 (蒋洁)