

域外中国观察

《纽约时报》视野中的中国“苹果”

文 / 杨 晋

《纽约时报》发表的有关“苹果”iPhone引发电子经济(iEconomy)的九篇系列报道，一举拿下了2013年的普利策解释性报道奖。“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？

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？

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：“我不会卖一只会划花的产品。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



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。

图片来源 / Imagechina

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一名员工忘记删掉检测时的一张自拍照引起轰动。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。2010年，中国富士康工厂共有十多名员工跳楼自杀。面对“血汗工厂”的指责，已经退休的富士康创始人郭台铭紧急从老家五台山带30名和尚为死者超度。

与之对照的是，《纽约时报》报道，2010年乔布斯曾表示：“我认为‘苹果’对于其供应链各个公司工作条件的了解及付出的努力，恐怕是业内做得最好的。”

根据《纽约时报》在美国进行的一项全国性调查，56%的受调查者认为苹果公司完美无缺；14%的人认为苹果公司最大的缺点是它的产品过于昂贵；只有2%的回应者提到了海外劳动力问题。对于这种冷漠，一名苹果公司的管理人员说，消费者更关心的是——一台新的iPhone，而远非中国工人的工作境况。

《纽约时报》系列报道的最后一篇，以“好莱坞”式的皆大欢喜的方式描写了在“苹果”的压力下，中国代工工厂终于大大改善了工作条件。因此“数十位电子公司高管、劳工权利倡导

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。至今单身的“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，需要一千片橡胶衬垫吗？隔壁工厂就有。需要一百万枚螺丝钉吗？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

者甚至是批评这家工厂的人都认为，正如iPhone为消费电子科技带来的变革一样，中国目前发生的变化对全球制造业的变革也具有深远意义”。

“美国好雇主，中国好雇员”

《纽约时报》认同“苹果”发动了一次工业革命，但并不认同这是一场产业链革命。毫无疑问，《纽约时报》的系列报道是以美国人的价值观和视角看待中国“苹果”产业链的。

《财富》杂志专栏作家认为，对曾破纪录地荣获过108次“普利策新闻奖”的《纽约时报》来说，他们知道评委们想要看到的就是那些能够推动现实中实质性改革的报道。

在《纽约时报》看来，所谓“实质性改革”其实就是回复到“美国好雇主，中国好雇员”的传统模式。中国的工厂要怀着感恩的心成为“苹果”产业链中重要同时又是温顺的服从者。这多少带有“美国例外论”和“美国主导世界”的一厢情愿的想法。

而在《纽约时报》系列报道的字里行间不难看出美国人对中国参与全球化进程“又爱又恨”的矛盾心态。一方面美国维持全球领先地位离不开中国对全球市场经济的参与，但另一方面中国的参与和竞争又加速了美国“老大地位”的失落。1997年，正值东亚金融危机、中国加入世界贸易组织愿望迫切之时，美国学者布热津斯基在《大棋局：美国的首要地位及其地缘战略》一书中就预测，到2015年美国将失去世界霸主地位。为了未雨绸缪，必须要建立符合美国利益的国际秩序。中国参与全球经济秩序，符合美国利益。但到了2004年，中国已经成为“世界工厂”，布热津斯基却在《大抉择：美国站在十字路口》一书中认为：“能够损害美国在全球经

济中主导地位的，正是中国对全球化的接受，而不是对它的拒绝。”并尖锐地提出美国“要做世界的主宰者，还是要做世界的领导者？”的问题。

从这点来看，“苹果”正是浓缩了美国矛盾心理的一个标本。《纽约时报》的系列报道充分表现出美国人在经历了金融危机“失落的五年”后对美国可能失去“领导者地位”的担忧。第一篇报道《美国丢掉iPhone生产岗位之谜》发表之时，正值奥巴马发表国情咨文。奥巴马提到：“让我们记得是如何走到了这一步。在经济衰退爆发前，工作岗位和制造业早已离我们而去。”在这篇文章中，奥巴马问乔布斯：为什么不把这些就业机会带回美国？乔布斯立即给予了否定回答。这似乎是对奥巴马在国情咨文里虽然提到但没有明说的所谓“中国廉价劳动力夺走美国就业机会导致金融危机”逻辑的呼应。而这种逻辑之所以荒谬，是因为它回避了资本主义的基本特点，那就是资本家为了无穷尽地追逐利润，必然要把劳动力密集型产业转移到劳动力价格最为低廉的地区。美国金融风暴和“制造业危机”，归根到底还是由于资本的贪婪

所引起的，这与中国加入全球经济体系没有必然的联系。

系列报道也从较为积极的视角评判了“苹果”产业链对中国经济转型的促进作用。《纽约时报》观察到“苹果”产业链推动中国改进“粗放式管理”，使之更加合理化和人性化。中国低廉的人力成本成就了“苹果”，而“苹果”产业链也为中国创造了数百万就业机会，改变了中国的用工结构。中国正以惊人的速度实现城市化，而“苹果”代工厂则以惊人的速度走上工业化。然而随着产业升级，代工厂将削减一半的工作岗位，这又为新一轮循环埋下了伏笔。

一部小小的手机，掀起了一场革命。而革命者不仅仅是那个高高在上已经去世的“素食主义苦行僧”乔布斯，更是在大洋彼岸IT食物链底端痛苦地向上攀爬的中国代工厂们。而处于顶端的美国已经感到了威胁，但又别无选择。也许这就是《纽约时报》系列报道希望解释的“全球i经济之谜”的核心内容。■

（作者为中央电视台《世界周刊》栏目主编）

《纽约时报》九篇有关“苹果i经济”的报道

1. How the U.S. Lost Out on iPhone Work
美国丢掉iPhone生产岗位之谜
2. In China, Human Costs Are Built Into an iPad
中国低廉的人力成本成就iPad
3. How Apple Sidesteps Billions in Global Taxes
“苹果”合法偷逃数十亿美元税收的玄机
4. Apple's Retail Army, Long on Loyalty but Short on Pay
“苹果”零售终端：忠诚有余但付款不及时
5. An American Model for Tech Jobs?
科技工作的美国模式？
6. Work, Without the Worker
技术工作：用机器人取代人
7. The Patent, Mighty as a Sword
所向披靡的专利之剑
8. As Boom Lures App Creators, Tough Part Is Making a Living
应用程序开发者趋之若鹜，成功者屈指可数
9. Signs of Changes Taking Hold in Electronics Factories in China
中国代工厂显现“苹果”改革曙光