

新iPhone养肥了哪些国家和地区?

自新iPhone上市,整个产业链都洋溢着欢乐的气氛:因为订单增加,大家在疫情之年的营收和利润不降反升。疫情隔离了国家之间的聚会,却无法隔离订单流动,更无法隔离企业对利润的追求。事实上,iPhone产业链早已成为一个地区电子经济的核心命脉,这就是为什么美国逼着华为卖掉荣耀手机,而中国却从来没有动过“苹果”一根汗毛。平心而论,苹果已经跳脱乔布斯之手,成为世界的苹果,根深蒂固。iPhone12作为苹果第一款5G手机,自然会吸引大量眼球,拆解机构更是早早地将其大卸八块。从材料的组成看,新iPhone的设计并没有太大变化,5G功能主要是由两根不起眼的软天线掌控,但颜色丰富、价格亲民是本届iPhone最大的特点,热卖也不会太令人意外。

如前文所述,苹果已经是世界的苹果,他们在全球的供应商数量达到800家,而且因iPhone只走精品路线,由其衍生的订单是代工们最喜欢的订单:量大、单一,可以把制造业的效率发挥到极致,整体的operation都非常顺畅。最拉风的是,任何iPhone手机都会“准时”上市,这意味着,只要代工们活着参与其中,就能分到一大杯羹。

全球iPhone,库克如何编织起一张供应链大网?

当把乔布斯和库克放到一起时,帮主的审美性要远高于库克,前者是卓越艺术家,而后者只是一个精明、庸俗的商人。但笔者认为,乔布斯的伟大应该要分给库克一半,如果没有这位供应链高手掌舵,乔布斯可能会继续做出伟大的产品,但能否量产或者赚到钱就很难说了。而企业没有利润,一切都会显得不真实,更不要说“养肥”全球了。

熟悉库克的人都知道,他在本科研读的是IE专业,这个专业对很多人来说相当陌生,但对于产业链管理非常有用,主要研究企业的运营成本、产业链建设、物流结构、制



造员工的效率等等,所以,库克上任苹果COO之后,第一件事就是关掉美国的组装工厂。因为iPhone的零部件大都来自亚洲,如韩国、日本、中国大陆、中国台湾等国家和地区,而亚洲又是苹果最重要的销售市场之一,这相当于零部件要坐两次飞机或轮船往返于美国和亚洲,不仅时效性非常差,更会浪费大量物流成本且零部件存在损毁风险。也正因如此,富士康、昌硕、纬创、立讯、比亚迪等组装厂才获得订单,而这些巨型工厂的所在地,包括上海、昆山、苏州、武汉、成都、贵州、郑州、开封、兰考等城市,都因iPhone生产的加成,GDP快速攀升,特别是郑州、贵州昔日落后地区,也能靠着iPhone产值而跃居各种排名的前列。微观中,越来越富、越来越肥的人,包括企业高管、地产商、以及卖包子的小贩们。

当然,终端组装厂的重建只是库克的作品之一,还是那种不太惊艳的作品。相比之下,双供应商战略在全球范围内铺开的绝世

大网,才是库克真正的杰作。业内人士透露,在苹果内部,地位最高的人自然是前端的UI设计和软体编程,紧随其后的则是苹果的“全球采购”人员,他们直接向CEO汇报,日结月累地编织iPhone采购网,实施血腥的定价策略。从最核心的芯片开始,他们就找到两家供应商,分别是中国台湾的台积电和韩国的三星,两家企业在各自地区均有绝对的影响力,已故的李健熙更是被称为韩国的经济总统,而芯片所需要的光刻胶等重要材料又来自于日本,设备和EDA软件来自美国,所以,单就芯片来说就已经是一个世界局:美国、亚洲、欧洲合作供应。

此外,显示器屏幕是iPhone第二贵重的零部件,最早由JDI、夏普和三星联手供应,但随着新iPhone日益青睐OLED屏幕,JDI和夏普的订单逐渐减少,反观三星掌握着全球90% OLED显示器的产能,巨额订单利润除了能养肥韩国的企业外,更让制造业第二中心越南大受裨益:三星把OLED生产基地

设在越南,全球资本正快速涌进来。

增加保险,库克为什么建设全球双组织?

地球人都知道,苹果的双供应链战略最主要目的就是残酷地杀价。其实,这只是作用之一,库克之所以会大手笔投资产业链,更核心的原因在于给产业链上双保险。比如双供应链战略在疫情中就发挥了非常大的作用,保证新iPhone顺利上市并热卖。

首先,苹果有一种双组织战略,分为美国总部组织和供应商的驻地组织。在平常的日子里,总部组织会完成研发和决策,然后,由驻地的苹果组织负责执行并监督供应商按照苹果的要求完成。总部组织因靠近库克,自然会有天然的优越感,他们同样喜欢亲临代工工厂供应商驻地,成为一些权威的指挥官。明眼人都知道,苹果的总部组织和驻地组织的工作有很大一块是重合的,库克完全能合二为一。但疫情来袭,总部组织不得不龟缩于美国,驻地组织第一次有了证明自己的机会。好在,最终的结果不错,但库克依旧会保留总部组织,他需要足够的弹性来应付变化莫测的大环境;其次,苹果的零部件供应也都是双组织,前文提到的芯片、显示器不再赘述,就连扬声器、耳机、玻璃、天线这些供应商都是双份儿,他们分布在山东、江苏、湖南、湖北、惠州等地,涉及苹果概念股的企业,毫不例外地成为地区的经济支柱,他们残酷竞争又一起保卫着iPhone产业链的安全。

最后,终端组装厂的日子在疫情期间也非常不好过,考验着一个企业管理流程的细致程度以及资本实力。本年度上海昌硕连续出现问题,包括防疫不利、招募缓慢、员工闹情绪等等,纬创更是经营混乱、惨淡,被立讯收购,如今又闹出罢工事件。而代工大王富士康则体现出独特的优势,接连吞下昌硕、纬创的订单,养肥着自己所在的地区。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

百款游戏需开启人脸识别,能否成为防止未成年人沉迷游戏的大坝?



未成年人引发的热门话题,近年来似乎已经司空见惯。厌学、打架、伤人等事件,在未成年人群中屡见不鲜。为了引导未成年人走上正轨,社会各界也是操碎了心。甚至在近日的刑法修正案草案中,也提到要进一步完善低龄未成年人犯罪规定。而针对更易让未成年人沉迷的娱乐方式——游戏,强化、升级各种措施亦迫在眉睫。

有消息称,不少《王者荣耀》玩家反映,收到人脸识别验证弹窗提醒。腾讯方面则表示,其已在《王者荣耀》《和平精英》在内超过100款移动游戏产品内开启人脸识别验证。海量游戏“标配”人脸识别这一应用场

景愈发广泛的科技手段,看起来让游戏厂商对防止未成年人沉迷游戏信心十足。但果真如此吗?

花样不断翻新!防沉迷始终在努力。游戏防沉迷,是一个持续多年且花样不断翻新的焦点。早在2007年7月,利用技术手段对未成年人在线游戏时间予以限制的游戏防沉迷系统,就正式投入使用。当时的主要方式,是未成年人累计3小时以内的游戏时间为“健康”,随后则为“疲劳”等。通过收益减半等惩罚性策略,迫使未成年人下线休息、学习。

随着时间的推移,防沉迷的花样也越来

越多。如,进行实名认证等。惩罚方式不仅有压缩在线时长,还有控制付费额度等。实事求是地说,各种防沉迷之举也举得了一些效果。

据此前的数据统计显示,相比启用公安实名校验前,《王者荣耀》未满13周岁的未成年用户平均游戏时长下降约59.8%,13周岁及以上未成年用户平均游戏时长下降约40.3%。但不可否认的是,在一张防沉迷的大网之下,仍有很多“漏网之孩”。

究其原因,在于身份冒用难以避免。这也倒逼游戏厂商不断研发,来让防沉迷具有更多花样。此次腾讯引入人脸识别技术,在一定程度上补齐了游戏防沉迷体系的短板,是履行社会责任的表现。

效果难言良好,沉迷游戏仍成常见问题。表面上看,人脸识别技术应用在防沉迷体系应该会取得不错的效果。因为人脸识别的初衷,是针对性解决“孩子冒用家长身份信息绕过监管”的问题。按照腾讯的说法,人脸识别验证主要是将用户真实面部信息与公安权威数据平台数据源进行比对。如二者比对结果一致,即成功通过认证。

看起来,人脸识别可进一步提高实名认证精确度,最大限度防止未成年人冒用他人身份信息,从而绕开健康系统的保护。但我们都

知道,“熊孩子们”可不会轻易地“束手就擒”。以“王者荣耀 人脸识别”为关键词进行搜索,几乎随处可见“怎么跳过人脸识别”、“不是本人怎么通过”等结果。看来,还是有很多人关心这个问题。

最简单的办法,其实就是父母通过人脸识别验证的话,孩子们就能无所顾忌地玩游戏。这是人脸识别难以掌控的事,不可能实时对玩家进行比对和“监控”。这也意味着,人脸识别或许有一定作用,但效果难言良好,沉迷游戏或许仍会成为常见问题。

堵不如疏,需加强未成年人心理建设。必须要承认的是,再先进的技术终究只是手段,并不是一劳永逸防止未成年人沉迷游戏的有效方法。

如果不能从根源上改变游戏对未成年人强大的诱惑力、不能将氪金升级的深层套路和模式进行彻底革新,防沉迷体系还是不会取得预期中的效果。要知道,即使是很多成年人都难以抵抗游戏的诱惑,遑论未成年人。

堵不如疏。与其时刻防备未成年人沉迷游戏,不如加强对他们的心理建设,让他们对游戏、对未来、对自身有更清晰的认知。只有让未成年人保持一颗清醒头脑并明确健康的成长方向,才能让防沉迷水到渠成地实现。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬 业
经 验 丰 富
客 户 至 上

5-106

NMLS#176854

NMLS#177851
President
黄捷 博士
Jayie (Jenni) Rowe
571-934-8000(C)
jrowe@marionmortgage.com

Loan officer
Suma Kolli
NMLS #986394
703-955-0481 (C)
suma@marionmortgage.com

Yue(Jill)Zhou
NMLS#281400
Sr.Loan Officer
571-432-5811(C)
jzhou@marionmortgage.com

Jia Yu
NMLS # 2017104
loan officer
571-207-5811(C)
jia@marionmortgage.com

Mark Shankle
NMLS #1047216
loan officer
703-424-0750 (C)

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only
民宅(包括FHA贷款)、商业、土地及建筑贷款

MC-2854 NMLS ID #176854
MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682
地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121
http://www.marionmortgage.com