

iPhone 6 中国代购客蜂拥境外专卖店

抢购苹果:时尚还是虚荣

◆导报记者 孙罗南 济南报道

段伟一直是苹果产品的铁杆。这几天,他把自己一年前花5299元买的“土豪金”版iPhone 5s,以2000多元的价格卖了出去。“准备换iPhone 6,就抓紧出手卖了。”段伟对新iPhone充满了期待,“现在还没拿到新机,就只能先用着以前替换下来的iPhone 3GS了。”

在大洋另一端的英国伦敦,刚毕业不久的华人Kevin在上周末已经拿到了心仪已久的iPhone 6。“这是我给朋友买的礼物,她之前用的iPhone 4。”Kevin说,“有很多人排队抢,我是12号在官网预订的,苹果说当天有400多万的预订量。”

每年的9月,新款iPhone的出世都会引发市场热潮。首发iPhone 6的地区充斥着华人抢购的身影,“黄牛”们也逐利而来。

中国人民大学商学院教授牛海鹏25日接受经济导报记者采访时说,“中国的消费者确实有容易受他人行为影响,或是容易崇拜某个权威或事物的特点。”

“只能说苹果确实有一套,或是他们的营销理念很符合中国人的心态吧。”曾经在深圳富士康工作多年的高山对导报记者说,中国消费者组团抢购苹果手机,乱象丛生,并遭外国人“白眼”,其中不乏非理性消费和“炫富”的因素在起作用。

抢购一度引发冲突

“伦敦的Covent Garden苹果旗舰店也是排起长队,人很多的。”Kevin对导报记者说,“抢购iPhone 6的,华人肯定占很大一部分。”

Kevin说,在英国,三星的市场占有率此前是略高于苹果的,现在不相上下。不过,很多想早买到新iPhone的人会在网上预订,而不是去零售店排队。“英国人购买iPhone 6也不少,这边的手机很多都是合约机,运营商可以帮忙升级。”

在英国,iPhone 6(16G)的非合约机售价为539英镑(约5390元人民币)。谈及这一价格,Kevin告诉导报记者,“英国这边的毕业生人均工资在2万英镑左右,也就是每月大约1400英镑。购买一部500英镑的iPhone手机还算是可以接受的。”

Kevin说,“尽管如此,很多英国人还是选择用旧型号的iPhone,比如5或5s,或者是合约机,每月只需要40-50英镑就行了,所以并不是很大的开销。毕竟,正常每月手机话费也要10-20英镑。”

与英国的消费者相比,中国的“果粉”还处于茫茫无期的等待状态。时至今日,iPhone 6究竟何时才能在中国内地上市仍是未知数。而在供应短缺与巨大需求之间,加剧了中国人在海外抢购iPhone 6的热潮,甚至发生冲突事件。

据美国媒体报道,22日,十几名中国人在康涅狄格州纽黑文市一家苹果店外为争购iPhone 6发生打斗,共有3人被捕。警方称,发生打斗的两帮中国

只能说苹果确实有一套,或是他们的营销理念很符合中国人的心态,但很多人觉得性价比不符。而且现在iPhone进步的空间太小了,似乎有点审美疲劳



图/小森

人因排队时怀疑对方插队而发生争执。

据警方介绍,由于纽黑文这家苹果店不收1000美元的合约费,引来大批消费者购买,自iPhone 6推出后,不少人每天都从纽约过来,试图购买最多的iPhone 6。该店的经理多次因顾客的不良行为报警。

“黄牛”牟利

香港地区早已成为最热门的iPhone代购市场。据统计,19日至21日,深圳皇岗海关在皇岗口岸和福田口岸共查获旅客藏带苹果手机入境案件36宗,非立案情况400余宗,查获苹果手机iPhone 6及iPhone 6 plus手机600余台。

在深圳的水货商阿力25日告诉导报记者,根据前几天的报价,iPhone 6港版4.7寸屏幕的售价是6300元,5.5寸的是9000元。“这都是相对便宜的价格了。”阿力说,“都炒啊,这之前炒货价格都突破1万元了。”

面对那些迫不及待想拿到iPhone 6并愿意为此付出更高价格的中国内地消费者,iPhone 6的需求之大催生了“黄牛”产业,这让不少水货商看到了机会。

香港此前在12日迎来预约购机狂潮时,据路透社的报道,旺角先达广场的一家店铺以1万港元的价格收购iPhone 6,接近官方售价5588港元的两倍。他表示,从香港和内地获得了超过100个订单,是去年苹果推出iPhone 5S时的两倍。

路透社说,新款iPhone在中国内地市场推迟发售,让许多新加坡、中国香港和澳大利亚民众受益,他们表示会尽可能多地购买新款iPhone,以拿来进行转卖。

报道说,在新加坡滨海湾金融区一购物中心,当地人Clarence Chen称有人出钱让他及他的13位朋友在苹果店外扎帐篷排队,以购买新款iPhone。

“我们老板给我们每人大约150美元。”Clarence Chen说,“我们都打算购买两部,一部可能给自己用,另一部将拿去卖。”32岁的华裔Shawn Shen称他不是“果粉”,但他专门请了一天假来排队购买,他打算买两部新款iPhone。

“如果卖了能赚钱,那排队就算值了。”他还称,预计向黄牛转卖一部新款iPhone,大约能赚300美元。

畸高的利润

“无论从创新,还是质量、性能方面来说,我觉得苹果都很有诚意。”谈及对iPhone的热衷,段伟如此对导报记者说。

高山接受导报记者采访时说,“单就制造来讲,苹果的要求可谓苛刻。很多地方都没有检讨的余地,制造一般是无条件地接受创意。而一般的产品都是产品和制造检讨合作完成,iPhone则是产品独大。”不过也有专家指出,苹果的利润畸高,但返给工人的工资却很少,曾被消费者斥为“苹果血汗工厂”。据知情人士向导报记者透露,iPhone 4卖4999元的时候,富士康的成本大概在1500元左右。

“苹果新产品之所以受到追捧,最重要的还是苹果经过这么多年的努力,形成了一批忠实的客户。手机本身现在也不是很耐用的消费品,大家更新手机的频率总体来说还是比较快的。”牛海鹏对导报记者说。

“当你选择了一款智能手机,也是选择了一种生态系统。”段伟告诉导报

记者,“我使用苹果的iOS系统已经习惯了,如果更换操作系统,以前买的那些App应用怎么办呢。这也是因人而异。”

新加坡《联合早报》的报道说,苹果公司表示,iPhone 6系列手机在19日发售的3天内销售量超过1000万台,再一次打破去年iPhone 5s和5c共同创造的900万台销售记录。苹果总裁Tim Cook表示,若产能充足,公司还能卖出更多的iPhone 6。

投资咨询公司Piper Jaffray & Co的分析师Gene Munster在一份报告中称,基于新款iPhone的销量情况及需求量,苹果公司2015财年第一财季的营收将可能比华尔街预期的高出9%。Munster说,他预计未来每股收益将比预期高12%。

苹果会火多久

高山对导报记者坦言,自己并不是太喜欢iPhone,“但很多人觉得性价比不符。而且现在iPhone进步的空间太小了,似乎有点审美疲劳了。”

《香港经济日报》的评论说,因苹果品牌定位清晰,相比其他品牌大打价格战,高、中、低档通吃,苹果则紧抱高端市场,令iPhone稳站智能手机“奢侈品”王座,尤其在新兴市场仍有身份象征效应。

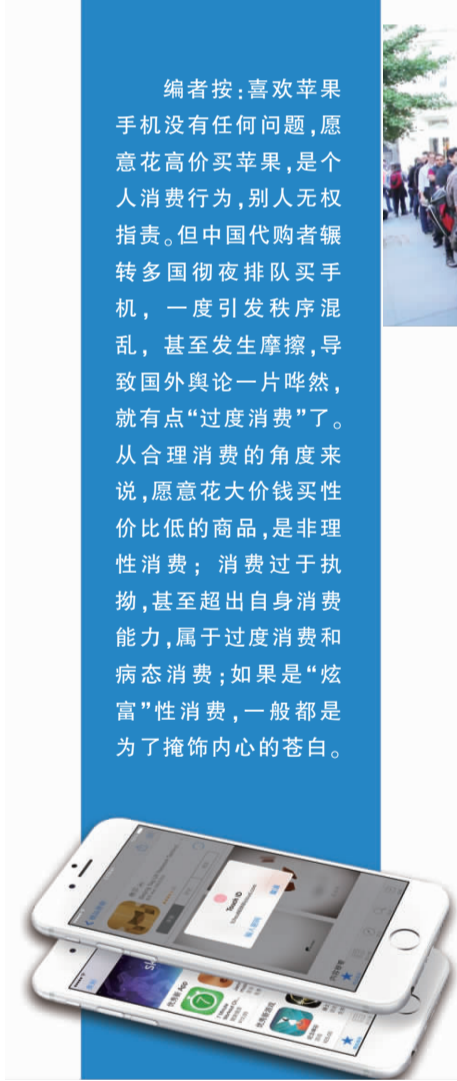
一部iPhone的推出,引发了争购狂潮。中国消费者对苹果的过分热情,也引来各方的评论。

央视新闻官方微博23日发布的评论文章说,iPhone走俏不仅在于“好用”,还在于苹果的产品是紧跟时代的产物。NBA的比赛总有名人花大价钱买第一排座位,因为其凸显的是身份。奢侈品的价格再贵也有人愿意买,同样是为了凸显地位。苹果的产品虽然和奢侈品划不上等号,但在我们这个飞速变化的信息时代,却至少能够表明拥有者并不落伍。

评论最后说,无论何时,人都是科技产品的主人。苹果再好,也是给人吃的,千万莫让人成为iPhone 6的奴隶。

针对iPhone 6何时进入中国内地的问题,工信部部长苗圩23日表示,“iPhone 6已进入了最后审核阶段,现在只是时间问题。”对于外界传言说年底前iPhone 6恐难引入进来,苗圩说,“在审核没有最终结束之前,具体时间不好说,相信很快就会有结果。”

香港《文汇报》此前刊文说,近年来,随着内地对奢侈品的狂热追捧,奢侈品消费年轻化,很大因素是“富二代”之间的攀比。不过,即便这种消费具备的是暴发户式的高调和张扬,从消费与财富的关系层面来看,此种消费仍是合理的。但是,这种现象的蔓延已成风气,却现出了畸形的魅影。种种奢侈消费,其实多为显示消费者远高于社会平均水平的购买力,并以购得的奢侈品来定位自己的身份及地位。许多奢侈品其实在中国加工制造,但贴上奢侈品标签之后,返回中国内地的销售价格却远高于海外。(文中高山为化名)



编者按:喜欢苹果手机没有任何问题,愿意花高价买苹果,是个人消费行为,别人无权指责。但中国代购者辗转多国彻夜排队买手机,一度引发秩序混乱,甚至发生摩擦,导致国外舆论一片哗然,就有点“过度消费”了。从合理消费的角度来说,愿意花大价钱买性价比低的商品,是非理性消费;消费过于执拗,甚至超出自身消费能力,属于过度消费和病态消费;如果是“炫富”性消费,一般都是为了掩饰内心的苍白。

锐观察

“苹果”的思考

那几个在苹果店外上演中国功夫的,不是纯粹的买家,而是黄牛。哪里有稀缺的资源与旺盛需求的矛盾,哪里就有中国的黄牛。一部iPhone 6,在美国买不到1000美元,转售回国能卖到1.8万元到2.5万元人民币,这里面的利润空间太大了。所以,有人提着一麻袋现金去扫货,冲着国内这么多土豪,抢到就是赚到啊!几个黄牛为了利益,行为不检,挥拳相向,这当然代表了所有中国人。但是围绕着iPhone 6的发布,夹杂在卖肾买iPhone 6等调侃言论中的一些国人所表现出来的种种心态,倒是有一定的典型意义。(钱江)

喜欢一款产品,愿意花大价钱购买,没问题。但如果喜欢到偏执的程度,甚至不惜拿肾来换,则是一种病,得治!在有些人看来,面子远比里子重要。只要拿到了iPhone 6手机,哪怕大打出手也在所不惜。还有的同胞,为了抢购不忘排队加塞儿,惹来路人异样的目光也不在乎。更有甚者,某些同胞甘愿冒着犯法的危险,带多部iPhone 6手机闯关。这样的不顾一切,只为早几个月拿到一部手机,实在是有所不值。苹果再好,也是给人吃的,千万莫让人成为iPhone 6的奴隶!(央金)



苹果手机被热炒抬价并非第一次,去年iPhone 5S“土豪金”刚推出时,就从5000余元的原价被热炒到18000元,这一次只不过是更加夸张。但是,按正常的商品价值来说,iPhone手机本不应具备任何抬价抢购的理由:它并非生活必需品,也不是限量供应的特殊商品,不具有非买不可的稀缺性;而且此类电子产品,更新换代速度极快,一经推出价格必然持续下降,只赚不增,也不具有投资价值;更何况,那些提前从非法渠道高价购得的手机,十有八九并非正品,具有极大的风险。因此,iPhone手机一次次被炒到如此天价,只能解释为中国消费者对它的畸形追捧。(杭声)

淄博金顺达融资危局

<<上接 A1 版

值得关注的是,对于金顺达突然出现的危机,临淄当地数位受访的业内人士却并不吃惊。一位企业负责人称,金顺达盘子铺得太大,仅境外矿产就投资了多处,忽视了外部环境变化的风险。同时,企业内控又没有到位,导致在行业景气度下降后,企业资金无法顺畅流转,亏损加剧。

在一篇刊发于2013年4月的媒体报道中,王淦也称金顺达除了总部铁矿外还拥有多处矿产,如在内蒙古有硫铁矿,在湖南有金矿,在四川有铜金矿,在云南有多种金属矿;另外,公司还拥有蒙古国的一处铅锌金矿和正处于探矿阶段的澳大利亚铋金铀项目。

“当时原材料市场很紧俏,这些矿收购的价格较高,等到开采了,行情也降温了,才发现投入产出比不合适。”自称金顺达老职工的王守业对导报记

者表示,同时,他也认为公司管理并不规范,中高层对资金等重要项目的权限很大,监管却没有到位,从另一方面加快了企业衰败的速度。

而导报记者注意到,早在2010年,王淦曾想借登陆资本市场来拓展融资渠道,缓解资金压力。据2010年5月ST黄海发布的公告显示,彼时公司拟增发约1.62亿股向青岛齐华投资控股有限公司(下称“青岛齐华”)购买内蒙古齐华矿业有限公司(下称“齐华矿业”)100%股权。交易完成后,青岛齐华将持有ST黄海38.84%股权,成为第一大股东。

王淦正是青岛齐华背后的实际控制人(彼时持股68%),而若ST黄海能顺利增发,其不仅可以拥有一家上市公司,更可以通过股权质押等方式筹得资金,缓解金顺达的资金压力。

不过,这一设想最终未能成行。2010年10月14日,ST黄海发布的终

止筹划重大资产重组事项公告显示,青岛齐华不能在预计时间内取得国土部的评审意见书,上市需要进行的环保核查文件等,重组拟置入的标的资产审计和评估报告无法按期完成,双方决定终止重组工作。

导报记者查阅工商登记信息发现,青岛齐华如今已经没有了王淦的身影,齐华矿业也变为金顺达的全资控股子公司。据知情人士透露,目前临淄区方面有意让山东北金集团有限公司接手金顺达,王守业也称8月曾有数位北金方面的工作人员来金顺达进行查账等工作,但随后并无进一步消息。导报记者24日向临淄区政府方面求证,也未收到回复。

资料显示,山东北金是上市公司宏达矿业(600532)的股东之一,拥有铁矿石深加工、造纸等多个产业,在淄博当地属实力较强的集团公司。

国网沂水县供电公司: 机关人员下基层锻炼

导报讯(记者 刘勇 通讯员 胡乃峰)为进一步加强公司机关作风建设,促进公司机关工作人员更好地深入基层、了解基层,提升工作效率,9月22日,国网沂水县供电公司开展机关人员下基层锻炼活动。

在施工现场,机关工作人员积极投入工作,圆满完成线路的架设任务。此次活动,增强了机关工作人员的责任意识和奉献意识,从而形成机关和基层人员相互交流、优势互补的和谐局面。

国网微山县供电公司: 电网建设支持地方经济发展

导报讯(记者 王旭光 通讯员 潘夏)9月24日,国网微山县供电公司

国网沂水县供电公司: 施工人员在35KV大坝线及35KV欢莱线二级分支线部分线段进行升级改造。

微山县西平乡位于微山湖西侧,近年来,随着当地招商引资力度的加大,多家重点企业纷纷签约入驻,但大型机械设备的用电紧张又成了迫在眉睫的问题。为此,该公司积极组织人员,对老旧线路及变电站设备进行及时升级改造,以支持湖西经济发展,提高供电质量。

国网烟台市福山区供电公司: 农配网攻坚战提前告捷

导报讯(记者 王旭光 通讯员 郑志磊 刘恩超)9月18日,伴随着10KV 夙村线C相导线架设完毕,国网烟台市福山区供电公司2014年农配网第一批项目建设提前顺利完成。该公司紧紧围绕“规划设计选型、工艺质量、工程管理、主要技术经济功能指标、科技进步”5项内容,以

确保“安全生产、作业规范”为前提,实现“三通一标、两型三新”为基准,确保工程顺利实施,有效解决了线路制约负荷发展的瓶颈问题。

国网兰陵县供电公司: 女工工作获好评



导报讯(记者 王旭光 通讯员 杨冬)9月22日,山东省总工会来到国网兰陵县供电公司,检查女职工专项集体合同签订、履行、监督检查等情况,检查组对该公司职工民主管理、职工健康关爱、女职工权益保护等工作给予充分肯定。