

告别库克,特努斯接棒 CEO 苹果进入“硬件狂人”时代

美国当地时间4月20日,苹果公司发布重磅消息:掌舵近十五年的蒂姆·库克(Tim Cook)将于2026年9月1日正式卸任首席执行官,转任董事会执行主席,接任者是在苹果打磨了25年的硬件工程高级副总裁约翰·特努斯(John Ternus)。这一任命已获董事会全票通过。

这是一场酝酿多年、却比预期来得更早的权力交接。就在不久前,库克还在公开场合否认即将退休的传言,外界普遍预期他会至少任职至2028年。然而苹果方面表示,此次交接经过了“深思熟虑的长期继任规划”。

65岁的库克在致员工备忘录中写道:“我对苹果未来的路线图比以往任何时候都更加乐观,这就是为什么我决定现在是时候过渡到执行董事长了。”库克退而不休,转任执行主席后仍将参与公司多项重要事务,尤其包括与全球各地政策制定者的接洽。这一安排被外界解读为苹果为自身购买的一份“政治连续性保险”——新任CEO可以专注于产品与运营,而最复杂、最棘手的地缘谈判仍由老司机掌舵。

■新快报记者 郑志辉



■苹果公司现任CEO蒂姆·库克(左)和他的继任者约翰·特努斯(右)。

特努斯: 从游泳健将到苹果新掌门

公开资料显示,约翰·特努斯,1975年出生,宾夕法尼亚大学机械工程专业毕业,大学期间还是校游泳队成员。2001年加入苹果产品设计团队,那一年 iPod 刚刚问世。

从基层干起,特努斯一路稳步晋升。2013年成为硬件工程副总裁,2021年晋升为硬件工程高级副总裁,进入苹果核心管理层。在苹果的四分之一世纪里,他几乎参与了所有重要硬件的研发:iPad、AirPods、iPhone、Mac、Apple Watch 的每一代产品都经过他的手。最近几个令人印象深刻的突破——搭载M系列自研芯片的Mac全面转型、极致纤薄的iPhone Air、爆火全球的MacBook Neo——都是他团队的成果。

特努斯的领导风格以亲力亲为著称。有内部人士透露,他有时会绕过中层管理人员,直接与工程师一起解决问题。苹果前采购负责人托尼·布莱文斯评价他为“出类拔萃且显而易见的选择”。

与特努斯同时调整的还有苹果芯片的灵魂人物——约翰尼·斯鲁吉(Johnny Srouji)。他即日起正式出任首席硬件

官,统管芯片和硬件工程两大板块。斯鲁吉2008年加入苹果,A系列和M系列芯片均由他一手打造,让Mac彻底摆脱了对英特尔的依赖。

库克 15 年: 商业帝国的缔造与中国市场的功过

2011年库克接任CEO时,苹果市值约3500亿美元;如今这个数字已经膨胀到4万亿美元。年营收从1080亿美元跃升至4160亿美元,活跃设备保有量突破25亿部,零售店从不到200家扩张到500多家。

如果说乔布斯把苹果做成了一家伟大的产品公司,那么库克把苹果做成了全球最具价值的商业帝国。他打造了Apple Watch和AirPods两个全新的可穿戴品类,把服务业务做成了年收入超千亿美元的独立生意,还推动了苹果全线产品向自研芯片的全面切换。

但库克最大的争议在于创新乏力。Vision Pro 作为他力推的“下一个大平台”卖得惨淡,在AI浪潮中的反应迟钝更让苹果备受质疑。当微软、谷歌、亚马逊都在AI上投入巨资时,苹果的新版Siri一再推迟,甚至被迫与谷歌 Gemini 合作。有评论尖锐地指出,过去15年库

克治下的iPhone基本沦为一个“按部就班的刷新周期”。

不过,对中国用户而言,库克留下的温度是独一无二的。他频繁到访中国,穿梭于北京三里屯、上海、成都太古里的Apple Store,总是放慢脚步与排队等候的年轻人握手、合影、笑着比耶。

更重要的是,库克在任期内把中国市场打造成了苹果供应链最核心的基地。就在今年3月,他仍以中国发展高层论坛外方主席身份访华,与商务部部长王文涛会面时明确表示:“中国依然是我们全球供应链最主要的基地,我们全球前100家核心供应商中有80家位于中国。”

在中国“苹果税”问题上,库克的功过同样分明:过失在于长期实行最高30%的歧视性收费,激起多轮反垄断投诉;功绩在于最终推动下调费率,并建立动态调整机制,将中国市场佣金水平拉至全球低位。

特努斯面前的“三座大山”

库克留给特努斯的挑战,概况来说,主要有三项。

第一关是AI。苹果近两年未能拿出有竞争力的AI服务,新版Siri一再推

迟,最终不得不依赖谷歌技术。在硬件领域无往不利的特努斯,能否带领苹果补齐AI这块最大的短板,将是市场最关注的焦点。

第二关是供应链。特朗普政府的关税压力持续升温,为此苹果已宣布四年6000亿美元的美国投资计划,部分Mac Mini产能开始迁回美国。但中国制造的深度和规模短期内无法被替代,如何在供应链多元化和成本控制之间走钢丝,考验着新CEO的智慧。

第三关是中国市场。短期来看,中国市场不太可能因CEO更迭而出现剧烈波动。苹果在华供应链的深度嵌入、iPhone 17系列的热销态势以及苹果品牌在中国消费者心中的地位,都构成了相当稳固的护城河。

但从长期来看,不确定性正在累积。如果新任CEO在供应链去风险化上迈出更大步伐,如果中美科技竞争进一步升级,苹果在中国的地位可能面临变数。

特努斯在内部信中写了一句耐人寻味的话:“我依然会亲力亲为。”一个痴迷于硬件细节的CEO会把苹果带向哪里?谜底将从四个多月后的9月1日起逐步揭晓。

递表半年上市告吹 “腾讯系”小鹅通面临四大生死挑战

新快报讯 记者郑志辉报道 据媒体报道,私域运营平台小鹅通近期被多位学员投诉称,其存在监管不力等问题。就在2月22日,距离小鹅通向港交所递交招股书整整六个月,其上市申请状态悄然变更为“失效”。

记者深入了解获悉,这家曾凭借微信生态红利迅速崛起、服务超200万商家、覆盖数亿终端用户的“知识变现”标杆企业,光鲜的营收增长数据背后,是三年半累计近9200万元的亏损、高企的流动负债、不断下滑的客户留存,以及层出不穷的合规问题。

小鹅通的财务数据显示,公司2022年至2024年营收从2.99亿元增至5.21亿元,毛利率从54.3%攀升至75.5%。但这背后是连续三年半累计近9200万元的亏损,公司经营仍难以自我“造血”。

此外,截至2025年6月末,小鹅通流动负债总额达24.18亿元,而流动资产仅

5.80亿元,流动负债净额高达18.38亿元,流动比率仅0.24,远低于1的健康水平。经营现金流也极不稳定,2025年上半年骤降93.4%至仅715.9万元。这意味着公司短期偿债能力严重不足,资金链紧绷。

2025年8月22日,小鹅通正式递表港交所,但此后短短数月内,合规问题接连暴露。2023年11月和2025年11月小鹅通因“未尽平台资质审核义务”和“未对侵害消费者权益行为采取必要措施”被处罚,两次处罚均依据电子商务法第八十三条。2025年11月的罚款金额(36万元)较首次(5万元)大幅提高,且发生在递表仅三个月后。此前央视《中国质量万里行》报道私域直播乱象时,也直接点名小鹅通“平台审核不严被处罚”。

网经社电商研究中心主任曹磊认为,如果说持续亏损和高负债是小鹅通

在资本市场的“先天不足”,那么递表后接连暴露的合规问题,则是压垮IPO的最后一根“稻草”。

上海正策律师事务所律师董毅智指出,业务合规性是小鹅通目前最突出的短板,平台上保健品、健康领域商户存在的虚假宣传、诱导消费问题,已经让它在2023年因“未尽到平台义务”被处罚,这里的核心法律争议就是平台责任认定——如果小鹅通还想以“技术中立”为由淡化商户资质审核、内容监管的责任,显然和电子商务法对平台的要求不符,风险极大。

董毅智律师认为,从IPO和未来发展角度看,小鹅通需要直面四大挑战。首先还是合规与监管风险,这是最紧迫的——如果平台上再出现商户大规模虚假宣传、销售违禁品甚至非法荐股,小鹅通很可能因审核不力、处置不及时承担连带责任,面临行政处罚、民事索

赔,甚至刑事责任。其次是市场竞争风险,SaaS行业本身同质化竞争就很激烈,小鹅通如果不能持续技术创新、迭代产品,很容易被替代。

再者是经营与财务风险。它的采购高度集中,前五大供应商采购额占比超60%,腾讯一家就常超40%,这意味着它在成本议价上没什么话语权,还面临供应中断的风险。

最后是品牌声誉风险,投诉频爆,再加上平台商户的负面事件,会直接损害品牌形象,不仅影响新客户获取,也会拉低资本市场对它的估值。



更多优质资讯
请关注新快报视频号及新快报数智周刊