

## 西部崛起全球半导体新高地

## 焦点

■本报记者 毛浓曦

日前,《陕西省关于围绕三星项目加快配套产业发展规划》由陕西省发改委印发,再次引起舆论对西安三星存储芯片项目的聚焦。该项目两个月前宣布投产。为什么一个项目能吸引如此多的关注,又能让一个省出台一项专门的“政策”?这一项目又将在产业乃至西部经济上带来多大的影响?

## 西安三星是个什么项目

70亿美元,还是“一期”投资。据称,这是中国改革开放以来,单笔投资最大的外商投资高科技项目。没有落在珠三角、长三角,也没有落在渤海经济圈,而是越过沿海,跨过中部,它径直选中西安。从一开始,就有质疑的声音:是不是代工厂?是不是往西部转移落后、淘汰产业?

面对质疑声,三星电子宣称西安三星存储芯片项目将生产芯片中的“战斗机”——高端存储芯片。据了解,该项目是当前全球生产技术水平最高的集成电路项目,用以生产目前世界上最为先进的10纳米级闪存芯片。

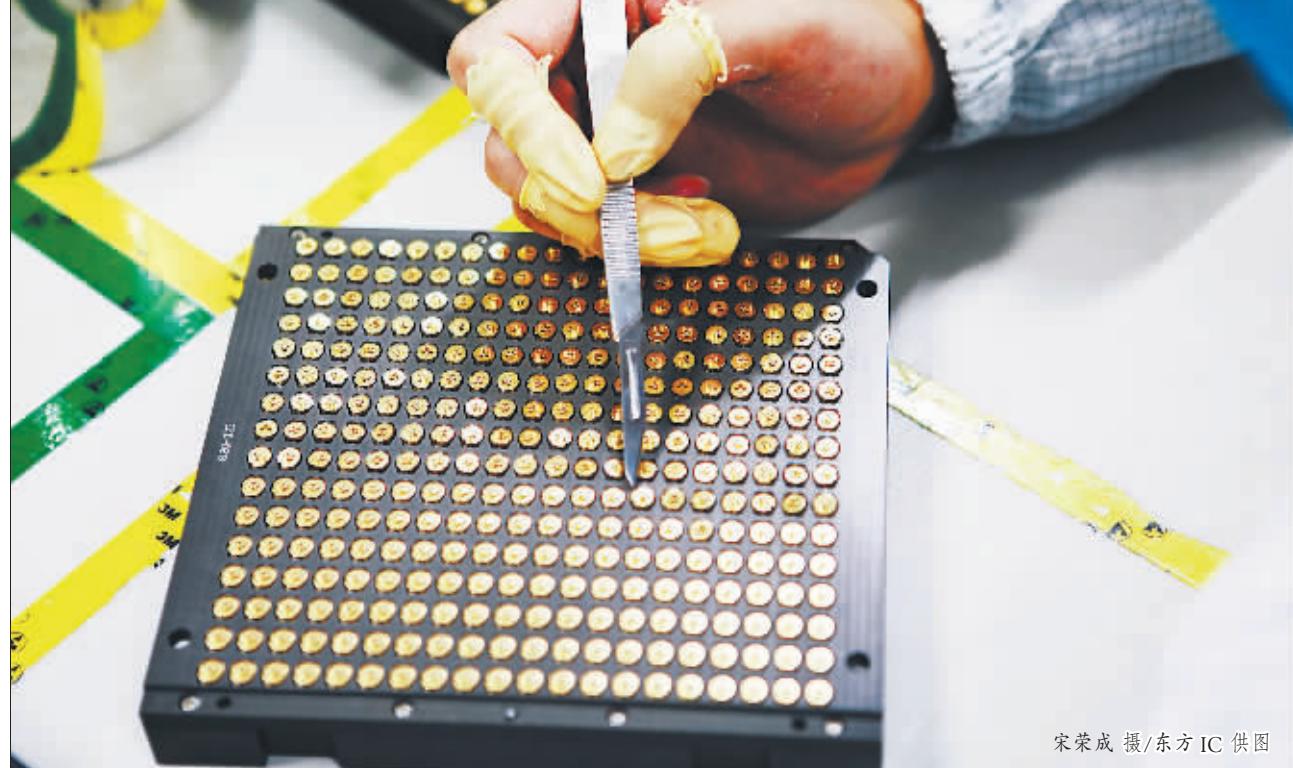
在该项目开工一年后,2013年9月12日,作为配套项目,三星电子决定,在西安高新区建设10-X纳米级NAND闪存芯片封装测试及SSD组装生产线。签约当天,西安三星电子研究院、三星数据西安研发中心,在高新区软件产业园开业。前者从事手机终端、智能DTV、半导体等高端研发业务,未来还将涉及云计算、智能医疗等;后者主要是三星集团内部的全球外包项目,是三星SDS集团在中国仅次于北京的第二大全球研发中心。

至此,三星电子的软件、硬件建设,在西安齐头并进,将形成半导体芯片从研发生产到封装测试的完整产业链。

## “陕西速度”和“西安效率”

2012年4月签约,9月开工;2014年5月投产,从纸上的文字,到地面的工厂,西安三星存储芯片项目用时仅仅两年。陕西省省长娄勤俭称赞其“创造了同类项目中的罕见效率,实现了‘三星管理’与‘陕西速度’的完美结合”。

一个世界级项目的引进、建设,涉及方方面面,纷繁复杂,对陕西、西安的投资环境、政府效率是全新的考验。



宋荣成 摄/东方IC 供图

自项目签约始,每周二,西安高新区管委会都会举行一个特别的会议——三星项目协调会。项目建设中遇到的各种各样的难题都通过这里高效解决。

项目建于较远的郊区,路、水、电、热基本空白,但自开工始,综合保税区、高速公路、污水处理厂等各种配套设施齐头并进。去年10月,供热中心投用;11月,快速干道通车;今年4月,高新综合保税区封关运行;到今年5月,综保区内的31条道路(管网)已有12条建成投用,污水处理厂具备污水处理能力,供气设施即将投运;专门为项目配套建设的兴隆社区明年将开始交房……

在建设高峰期,施工人员最多达2万人之众,大型工程设备达1000多台。为创造“陕西速度”和“西安效率”,西安市总工会发动了一场“比工程进度、比工程质量、比安全生产、比技术创新、比文明施工、比科学管理、创精品工程”的劳动竞赛,有100多家单位、100多个项目部和班组(科室)参加。

项目开工后,大量韩籍员工需要陆续到西安参与建设。对此,陕西为韩国三星员工来陕工作开通绿色通道。人社厅特事特办,上门服务,开通绿色通道,将就业许可证办

理时限由15天缩短至5天;就业证等当日办结;将新办外籍高管就业证的使用年限由1年延长至3年;降低一般性外籍劳务人员就业条件。

## 对陕西经济有多大影响

据介绍,达产后,三星项目预计每年销售收入660亿元;作为配套,将带动160余家韩国企业落户西安,据称目前已已有63家企业确定入驻西安,将直接增加万余就业岗位。西安高新区也因三星入驻的强力推动,2013年经济总量位列全国114个国家级高新区第三。

然而,三星西安项目对地方经济的影响力,不仅仅是三星投资本身。今年3月27日,韩国第三大银行韩亚银行在西安设立分行;4月2日,韩国中小企业振兴公团西安代表处成立……这意味着有更多的韩国企业将在西安展开合作。

三星落户西安,更让国内电子巨头闻风而动。据悉,华为、中兴等企业正逐步将研发中心规划在西安,他们看重的就是三星所提供的产业链配套潜在吸引力。

三星西安项目带动企业、资金、技术聚集的同时,也有力推动着西安人才流动大局的转变。西安有40多所设有电子信息学科的高校,有50多家电子信息领域的科研院所,信息技术类企业超过2600家,电子信息人才资源十分丰富,但是缺乏龙头企业。三星投资西安,将可能形成IT人才的新高地。

“该项目的建设,不仅将成为陕西发挥科技人才优势,承接高端产业转移,加快发展新兴产业的里程碑,而且将成为中西部地区科学发展、转型升级的重要标志。”省长娄勤俭说。

2014年7月16日 星期三  
农历甲午年 六月二十  
http://www.workercn.cn

## 导读



6版:文化产业,如何抓住数字化趋势下的新商机



7版:限迁升级,二手车市场受阻

## 热点

■本报记者 徐潇

近期,全国蓝莓市场价格出现暴跌,从电商到实体平台,零售价格普跌五成以上。在许多城市的街头,水果店、临时水果摊都在吆喝“蓝莓降价”。

而被称为“果中钻石”的车厘子,也加入了降价行列。一些消费者调侃:“今年车厘子终于不用按个买了。”

## 高端水果普降价

一盒15元,两盒19元,这是记者在易果网网站上看到国产蓝莓的价格。蓝莓售卖,一向按照125克一盒包装,算下来该网站蓝莓500克价格为38元。而2012年,该网站蓝莓500克售价为104元。在佳沃天猫旗舰店,500克四盒装蓝莓由此前的258元降至79元,且买四盒送两盒。

记者调查发现,除了电商,实体渠道也在大幅降价。在BHG精品超市,125克佳沃蓝莓价格只有9.8元。华润OLE的价格更低,只有8.8元/盒。促销人员介绍,一周前,这样一盒蓝莓的售价还是17.8元。“佳沃这一品牌的蓝莓今年最高的时候卖过每盒23.8元,现在连10元都不到。”BHG的售货员反映称。

进口蓝莓价格降幅更是惊人,在1号店,来自智利的125克六盒装蓝莓售价128元,网站标注的降价前价格为368元。

除了蓝莓,“果中钻石”车厘子价格降幅也较大。在易果网查询“车厘子”,出现“华盛顿樱桃”两款包装,其中“抢鲜一斤装”售价从98元下调至36元。记者6月份在易果网购买的“加州樱桃”500克装标价138元,售价46元。

## 产业极速扩张

种植面积的不断扩大,影响了蓝莓的价格。丹东某蓝莓科技有限公司负责人此前接受媒体采访时表示,在八年多前,蓝莓由于是纯粹从国外引进,又有抗癌、明目等功效,很长一段时间内处于卖方市场,不但供不应求,渠道商的利润空间也极为可观。

由于蓝莓等高端果蔬市场盈利能力较高,各路资本很快蜂拥进入。联想集团从2010年开始涉足农业投资领域,成立农业投资事业部;2012年8月,又成立佳沃集团。在佳沃官网网站的“鲜生活”栏目里,主要售卖蓝莓、车厘子、猕猴桃、提子等几种高端水果。

资本的介入让蓝莓产业开始极速扩张。据悉,国内最大的蓝莓生产基地青岛2011年底全市蓝莓种植面积为3.5万亩,蓝莓产量为1747吨,产值2.2亿元。而如今仅青岛黄岛区的蓝莓种植规模就已经达到了6.78万亩,加上全市其他地区已经达到了约7万亩;丹东全市蓝莓种植面积也从2005年的不到1000亩扩大至2.5万亩。

记者调查发现,在一些小县城也出现了蓝莓种植基地的身影。河南省某县发展和改革委员会公布的2014年1~3月份全县项目建设情况要报里“蓝莓种植加工项目”显示:总投资3000万元,占地800亩,新建蓝莓种植基地、育苗场,可研室及观赏园,今年计划完成投资2000万元,已完成投资1000万元;蓝莓种植7万株,展厅、会所已开工建设。

## 种植户亏本严重

据行业专家介绍,农业种植的投入期都很长,例如蓝莓种植的前两年为投资期,第三年可以达到成本营收持平,第四年能实现盈利。但目前蓝莓产量剧增,无论是种植户还是介入资本都只能通过薄利多销的方式维持基本盈利。

对此,一些种植户已经开始考虑转行,“赔本厉害,但投入太多了,想退出也不容易。”

相比于小渠道商,背靠联想的佳沃则认

## 高端水果尝过剩苦果

产业极速扩张 价格纷纷下降 资本显退出迹象

为,“特定产区的蓝莓在一年中有着特定的上市时间,在上市早中晚期会呈现不同的价格,这是农业及水果领域正常的规律”。

话虽如此,佳沃的实际动作却印证了对蓝莓价格暴跌并非全不在意:在高端水果方面,新增车厘子、猕猴桃及提子等品类;在其他产品方面,葡萄酒、茶叶方面的投资被看做是“不把鸡蛋放在一个篮子里”的手段。

“高端水果领域尽管竞争者少,但壁垒不低,投入期长,好不容易培育出来,要么被同业分食,要么就引来资本蜂拥而入,导致利润空间被挤压。”一位曾考察过高端果业的投资人透露,以蓝莓生产周期为例,基本遵循“三年投人、四年挂果、五年到七年丰产”的规律,这其中除了要“看天吃饭”,人的因素也非常重要,既包括种植户,也包括同业资本的竞争。这几年,风险投资纷纷进入果蔬业,随后又纷纷退出。

中投顾问农林牧渔业研究员宋杰凝指出,价格普降,对以蓝莓为主营业务的利润肯定会有影响。资本介入投资现代农业,需要一个长期的投入,培养过程,短期盈利可能性不大。

对于高端水果价格暴跌,业内人士表示,这种情况持续,挺不下去的企业就会主动退出市场,企业减少,供需关系就会趋于平衡。

## 同兴广药对簿公堂的背后

■本报记者 孙喜保

“同兴药业在这个时间点起诉,因为距离双方第一个合资期限还有半年多时间,根据约定,之后双方是否继续合作,需要在终止日前6个月商定。”一位法律界人士告诉记者。

在当目的说明会上,同兴药业董事景雨淮认为,在经营过程中,因为合资公司账目不清,股东无法实行财务监管权而依法提起公司解散之诉,“无论诉讼程序如何都要坚决要求司法机关进行查账,通过查账,披露账目真实情况。”

景雨淮举例称,在合资初期,同兴药业主营经营,在不足18个月内,王老吉公司营业收入增长148%。从2005年到2010年期间,年平均销售收入以33.49%的速度增长,年平均利润率增长也保持在12%以上。

2011年1月,依照合法程序,确立了第三届经营班子,广州药业推荐了主要领导班子成员。

据景雨淮介绍,2013年2月中下旬,突然有一大批广药集团的人员以维稳的名义来到王老吉合资公司。在未经召开股东大会、董事会讨论决定,亦未经股东大会、董事会授权,在同兴药业不知情的情况下,单方以行政班子暨党政联席会议暂停同兴药业财务中心总经理范翠茵职权,“使数十亿的存款本应共同监管的局面被打破,广州药业单方强制霸占王老吉合资公司资金使用权和财务监管权。”

与此同时,在景雨淮看来,公司的经营状况也出现了问题,经营利润急剧下滑。“2012

年的销售比2011年增加了20%,毛利率也比2011年增加了1%,只要各类费用控制得宜,加上有一笔1000万元的坏账在2012年收回(即为2012年收益),2012年利润总额按理应增长20%,但财务报表中却显示只有0.75%的增长,剔除那1000万元的收益,2012年与2011年比较,虽然销售增加20%,但营业利润却反而下降,这并不符合常理。”

“资产负债表中的2012年预提费用为2011年的2.577倍,加上发现部分费用翻倍增加,我们有足够的理由怀疑部分费用存在严重虚高现象。”景雨淮提出质疑。

同兴药业多次提出对合资公司的经营状况查账,但都因“对方的阻挠,未能实现”。

鉴于这一系列事件,景雨淮认为,由于公司股东之间互信尽失,王老吉药业展开经营活动的基础以及股东之间合作经营的目的均已无法实现,解散合资公司所在难免。

## 依法经营?

同兴药业要求解散公司,而广州药业则在6月26日的股东大会上表态,根据表决,公司将继续依法持续经营。

根据王老吉药业法律顾问郭学进介绍,关于合同期满续约问题合同里已经做了明确规定,只要有一方不同意终止合作,公司将继续予以延续。也就是说只要广药方同意继续合作,公司将依法持续经营。“而且解散公司与解除合资合同是两回事,作为股东方如

■本报记者 赵昂

本月11日,中国移动、中国联通和中国电信共同签署了《发起人协议》,将以现金方式出资设立中国通信设施服务股份有限公司。中国通信设施服务股份有限公司将主营通信铁塔的建设、维护和运营,兼营基站机房、电源、空调等配套设施和室内分布系统的建设、维护和运营以及基站设备的维保。这家公司即之前业内所说的“铁塔公司”。

“铁塔公司”的成立,被认为是拉开了电信业改革的序幕。为此,三家公司将共支出100亿元的现金,中国移动出资40%,中国联通占30.1%,中国电信占29.9%,哪一方都没有绝对控股。换言之,从现在开始,三大运营商的网络能力差异将随着“铁塔公司”接管相应业务和系统后逐渐拉平,三方将在同一起跑线上竞争,向“铁塔公司”租赁设备,并回归三者的原来的服务本质。

从最早的政企分离,到后来的拆分重组,中国电信业的三大运营商已经形成了各自的固有版图,并在各自的版图内扎根不浅。如果不进行下一轮调整和资源重新配置,很难再找到新的竞争突破口。引入外部竞争,让竞争主体更加多元化,是电信改革的主要方向。而“铁塔公司”的问世,只是这一轮改革的第一步。尽管目前“铁塔公司”的股东,仍然局限于三大运营商。

事实上,“铁塔公司”的利益攸关方不只是三大运营商,还有设备制造商、虚拟运营商和互联网企业。对于设备制造商而言,“铁塔公司”的出现可谓是喜忧参半。毕竟,三大运营商不再各自置办“铁塔”之

后,重复建设将减少,对设备的需求量自然会出现下滑。不过,集中投资将使得原有的分散网络有了改造升级和扩容需求,这亦是设备制造商的机会。

而对于虚拟运营商而言,“铁塔公司”的出现和之后的业务正常化,将使得虚拟运营商与三大电信运营商的关系发生一定变化。电信运营商对虚拟运营商的制约能力将下降,也许为虚拟运营商发展带来一定的机会。

但对三大运营商来说,未来则将面临巨大挑战。网络通道是三大运营商的“利器”,而这一“利器”正逐渐交出,对三大运营商带来一定影响,尤其是对中国移动影响更甚。因为在网络通道建设上,中国移动是最强势的。此次“铁塔公司”的出现无疑将会削弱中国移动的优势地位。

当然,新生的“铁塔公司”,在未来依然面临着许多不确定因素和种种挑战。把三家运营商的设施、系统和人员突然集中到一家公司,员工和设施之间如何做到合理协调和利益兼顾,三个股东如何协商和规划下一步的发展,以及未来是否能够启动混合所有制的改革,都考验着电信主管部门和运营商的智慧。

市场竞争越充分,电信业的最终消费者,即公众的受益程度越高,而这正是此轮电信行业改革令人期待之处。当然,如果只是拼起了一个“铁塔公司”,却没有进一步的改革措施,去激发电信业的竞争活力,那么“铁塔公司”有可能会变成电信行业第四个巨型企业,并且其“霸气”程度恐甚于之前的三大运营商。

背负众望的“铁塔公司”,到底只是个“过渡产物”还是未来电信业的巨头,它能否有效推动当下电信业的改革,依然是个未知数。而究竟谁能成为“铁塔公司”改革背后的最终赢家,仍然有待观察。