

业绩增长放缓 新华三管理层集体降薪

本报记者 谭伦 北京报道

受制于业绩增长放缓，国内ICT头部企业之一新华三日前启动降薪机制。

11月23日，新华三总裁兼CEO于英涛的一封内部全

员信在社交媒体平台上曝光。于英涛在信中宣布，受行业整体形势影响，公司业绩增长出现了放缓的情况，经过公司管理层审慎评估，为进一步降低运营成本，更好地保障企业可持续发展，

公司将采取一些有针对性的管理举措。

具体举措方面，于英涛表示，公司个人职级17级(含)以上的干部与员工将主动降薪20%，个人职级16级干部与员工、15级干部将主动降薪10%，

执行期自2023年12月1日起至2024年12月31日止，公司将根据经营情况决定是否提前终止或延长。

截至发稿，《中国经营报》记者从新华三多位内部员工处确认了该消息的真实性。但对

于增长放缓的具体业务及原因，相关员工表示并不知情，记者就此致电新华三方面也未获得回复。

在全员信末尾，于英涛表示，未来公司管理层有信心与全员一起，通过持续聚焦核心

业务、不断优化运营效能，更好抢抓市场机遇、积蓄发展动能，让公司业绩尽快重回高速增长轨道，同时也确信，未来公司业绩持续好转，也将带给公司员工更好回报，让其共享企业发展红利。

降薪早有迹象

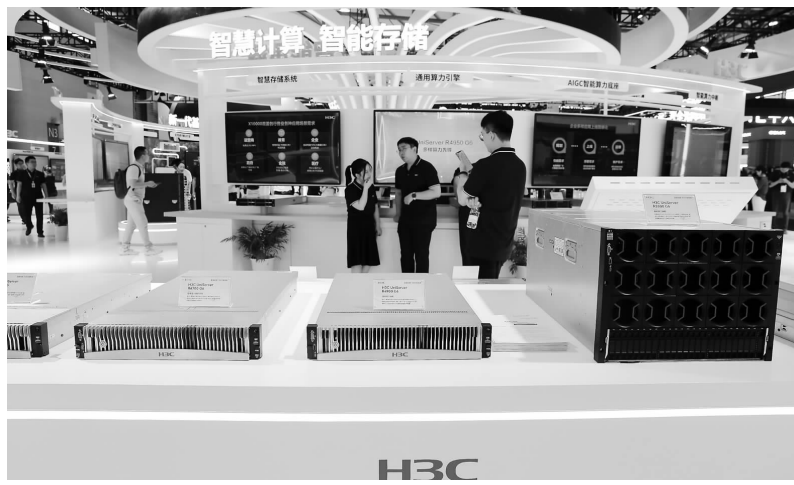
对于此前一向以亮丽业绩领跑行业的新华三而言，增长态势突然放缓，也引发市场对其运营现状的猜测。

因财务压力进行降薪，在商业领域并不少见，全球百强企业亦有诸多先例。但对于此前一向以亮丽业绩领跑行业的新华三而言，增长态势突然放缓，也引发市场对其运营现状的猜测。但有多位通信业内人士向记者表示，从今年早前的资本收购受阻开始，新华三业绩增长不及预期或已有迹象。

公开信息显示，新华三正式成立于2016年，其前身为2003年11月创立的华为3Com，由华为与3Com合资共建，其中华为与3Com分别持股51%和49%。2006年，3Com收购华为3Com全部股份后，于2007年4月将其更名为杭州华三通信技术有限公司，简称华三通信(H3C)。

2009年，惠普收购3Com，华三通信也随之成为惠普全资子公司。2015年6月21日，清华控股旗下紫光集团下属子公司紫光股份(000938.SZ)宣布收购华三通信51%的股权。其后一年，华三通信与中国惠普企业集团合并，正式变成如今的新华三。

此后，新华三逐步发展为紫光集团旗下核心企业与业绩担当，在财务上与A股上市公司紫光股份并表。截至目前，新华三拥有计算、存储、网络、5G、安全、终端等全方位的



图为2023上海世界移动通信大会上的新华三展台。

视觉中国/图

数字化基础设施整体能力，提供云计算、大数据、人工智能、工业互联网、信息安全、智能联接、边缘计算等在内的一站式数字化解决方案，以及端到端的技术服务。

紫光股份公布的财务数据显示，在过去2021财年与2022财年中，新华三的营收分别达到443.5亿元、498.1亿元，净利润也高达34.34亿元、37.31亿元。而2023年上半年，新华三也延续了营收、利润的双增长态势，其中营收达249.9亿元，同比增长4.9%；实现净利润18.2亿元，同比增长2.6%。

良好的财务表现，也让紫光股份尝试进一步收购新华三剩余的49%股份，使之变成旗下全资子公司。今年5月26日，紫光股份发布多份公告称，拟通过全资子公司紫光国际，以支付现金的方式向HPE开曼购买所持有的新华三48%股权，以支付现金

的方式向Izar Holding Co. 购买所持有的新华三1%股权，合计收购新华三49%股权，标的资产作价35亿美元，约合人民币近247亿元。

但在今年9月底，紫光股份却突然宣布终止此次重大资产重组相关事项。紫光股份在公告中表示，终止原因是为顺利推进向特定对象发行股票及本次交易的实施，经慎重评估，公司决定先完成向特定对象发行股票的工作，再推进重大资产重组相关事项。因此，目前公司先终止重大资产重组相关事项，待完成向特定对象发行股票后，公司再推进本次交易的重大资产重组相关事项。

值得注意的是，就在紫光股份公布的今年第三季度财报中，虽然公布了新华三375.70亿元的营收数据，但已不再披露新华三前三季度的净利润指标。

复苏需待利好

破除业绩增长困境的一大利好是看是否有创新增长点，考虑到当前AIGC带来的新一轮增长，以算力作为主营业务之一的新华三，也有着更多积极的向好面。

在业内人士看来，新华三遭遇的增长放缓难题，虽然有其自身原因，但并不都是企业自身的问题。当前整个ICT行业的不景气，也在很大程度上导致了与企业数字化转型紧密相关的产业出现增长下滑趋势。

日前在接受机构调研时，紫光股份相关负责人承认：一方面，受到外部经济形势影响，业绩增长承受了较大压力；另一方面，公司业务主要为to B/to G，在收入确认上存在季节性特点。

“今年以来，以政企作为主体市场的行业企业，都受到了不同程度的冲击。除了像新华三为代表的通信设备商外，包括公有云、网络安全领域，其实都出现了不同程度的增幅放缓。”C114通信网主编周桂军向记者分析表示，由于宏观环境的冲击，今年政企市场的整体IT预算都有较大幅度的缩减，这成为许多行业低迷的原因之一。

国内CIO发展中心发布的《2023年中国企业IT需求趋势调研》数据显示，相比2022年，45.1%的企业IT预算有所下降。

以公有云为例。记者注意到，国际数据公司(IDC)日前发

布的《中国公有云服务市场(2023上半年)跟踪》显示，2023年上半年，中国公有云IaaS+PaaS市场同比增长15.9%，创下近三年来同比增速新低。报告明确指出，企业IT预算增长不及预期，成为市场不振的首要原因。

对此，IDC中国企业研究部研究经理崔婷婷向记者指出，随着疫情后各方面业务需求逐步恢复，企业对于预算的制定、支出和使用更加谨慎，降本增效需求进一步提升，这在一定程度上阻碍了市场增速。

需求侧的规模缩减，也使得企业在应对上更多选择降本增效的策略。Omdia电信战略高级首席分析师杨光向记者表示，在下行周期，降薪裁员是科技企业最常使用也是最直接有效的方案。“从企业员工利益的角度出发，高阶岗位率先降薪是相对争议较小的一种选择，但如果后续保持财务压力，裁员一般也会在预备的选项内。”在分析新华三降薪后的未来走向时，杨光表示。

但对于新华三的未来前景，业内人士仍然保持相对乐观。杨光表示，虽然产业环境存在不

利因素，但通信行业的周期涨落此前已出现过多次，很多老牌设备商都具备应对的经验，同时考虑到疫情后我国宏观经济环境也在逐步恢复，企业的IT支出也有望回涨。

在周桂军看来，破除业绩增长困境的一大利好是看是否有创新增长点，考虑到当前AIGC带来的新一轮增长，以算力作为主营业务之一的新华三，也有着更多积极的利好。

财务数据显示，2023年上半年，新华三国内企业业务营业收入为186.61亿元。国内运营商业营业收入为52.36亿元，同比增长30.79%。国际业务营业收入为10.94亿元，同比增长20.94%。其中，2023年1~7月，新华三新签订单同比增长超过50%，其中人工智能相关新签订单同比增长超过950%。

此外，值得注意的是，对于是否会继续收购新华三的事宜，紫光股份董秘办工作人员也曾在今年9月向媒体公开确认，将会先完成向特定对象发行股票的工作，再推进重大资产重组，对于资产重组推进的事宜是“完全可以确定的”。

台积电带头降价 行业影响几何？

本报记者 李玉洋 上海报道

现阶段，晶圆代工行业的日子不太好过。哪怕是作为行业大哥的台积电，也不得不采取降价或变相调价策略，以缓解产能利用率下滑的状况。

根据中国台湾媒体近日报道，台积电将对7nm制程降价，降幅5%~10%左右；之前还有消息称，台积电明年针对部分成熟制程恢复价格折让，折让幅度约在2%。此外，《中国经营报》记者注意到，此前联电、世界先进和力积电等成熟制程大厂也降低了2024年第一季度订单报价。

作为晶圆代工一哥，台积电的动作向来可视作一种行业信号：如果以上消息属实，那么意味着这波晶圆代工降价潮已经开始从二线厂向一线大厂蔓延，从成熟制程向先进制程扩散。就相关问题，记者联系采访台积电，截至发稿，暂未回应。

“foundry(晶圆代工厂)代工价格过去都会因制程迭代而每年给予价格折让，由于目前展望2024年整体需求仍偏保守，各foundry将维持往年的价格折让措施，或在部分竞争较激烈的制程给予优惠价格以确保投产。”市场调研机构TrendForce集邦咨询分析师钟映廷对记者表示。

只不过，家大业大的台积电，可能会将友商们引入“窘境”。一位就职于国内一家半导体咨询机构的分析师表示：“台积电的血厚，降价促销让竞争对手很受伤。”目前，半导体成熟制程产线主要分布在中国大陆和中国台湾。

“中国大陆foundry积极扩充成熟产能，使得总体产能供给增加，且成熟制程平台与产品重叠度较高，又使得foundry竞争加剧，造成成熟制程价格的下降压力。”钟映廷说。

明年首季代工价或降10%~20%

根据此前的报道，台积电明年将对部分成熟制程恢复价格折让，折让幅度在2%左右，但当时

代工价格并未调降，价格折让主要是在光罩费用折抵；紧接着，台积电7nm制程也被曝降价，降幅

依据客户投产量决定。

而来自韩国电子产业媒体The Elec的消息显示，韩国8英



图为位于南京市的台积电晶圆十六厂。

视觉中国/图

成熟制程复苏动能受限

“基于全球总体经济风险、区域冲突与市场复苏缓慢等因素，除AI相关服务器领域外，其余各终端对2024年展望态度皆保守，使得foundry成熟制程(尤以8英寸为甚)复苏动能受限。”钟映廷表示。

在疫情期间，一股缺芯潮席卷全球，特别是8英寸成熟制程的产能紧张，导致了电池管理芯片、显示驱动芯片等芯片的价格一时间暴涨。而在过去一年多时间里，由于整体经济不景气，很多IC设计公司在清库存，整体投产量也并不乐观，很多客户下单量只恢复到疫情前40%的水平。

其中，主营8英寸成熟制程的晶圆代工厂商“受伤最深”，一

边是库存水位仍有待去化，一边是部分产品已转投12英寸，导致8英寸晶圆代工厂产能利用率近期一直维持在低位，比如力积电今年第三季度产能利用率仅60%左右。

根据TrendForce集邦咨询统计，2023~2027年全球晶圆代工成熟制程(28nm及以上)及先进制程(16nm及以下)产能比重大约维持在7:3。TrendForce集邦咨询认为，中国成熟制程产能陆续开出，针对Driver IC、CIS/ISP与Power Discrete等本土化生产趋势将日渐明确。

事实上，中芯国际(688981.SH, 00981.HK)、华虹公司(688347.SH, 01347.HK)作为中国

大陆晶圆代工行业双雄，均在大力扩建产能。

数据显示，今年第三季度，中芯国际资本支出环比增长约26%至153.10亿元，并将今年全年资本开支上调到75亿美元左右，同比提升约18%。根据中芯国际2022年半年报，该公司资本开支主要用于产能扩充和新厂基建。

与此同时，华虹公司也在致力于提升整体产能。今年9月，华虹公司使用募集资金向全资子公司华虹宏力增资126.32亿元，主要用于华虹宏力向华虹制造(无锡)项目的实施主体华虹半导体制造(无锡)有限公司增资，其余将用于8英寸厂优化升

寸晶圆代工行业迎来降价潮，当地Fabless公司正在要求晶圆代工厂降价，一些公司已收到10%的降价通知。不仅如此，联电、世界先进及力积电等多家晶圆代工厂也已着手下调明年Q1价格，降幅约在一成左右，以提高产能利用率，在行业回暖时尽早掌握订单。

“foundry代工价格过去都会因制程迭代而每年给予价格折让，疫情期间则因产能过度缺乏而取消折让并涨价，属特殊情况。”钟映廷指出，随着缺货舒缓、市况走弱，2022年下半年至2023年年初起，各foundry就开始应市况反转而祭出折价、抵免工程款或免费晶圆等方式，激励客户维持或增加投产。

记者注意到，不同于以往的销售折让，这次晶圆代工厂向IC设计公司提出了“多元化”让利接单新模式，包括量大降价、绑量不

绑价、展延投产量、机动议价及wafer bank等变相调价策略。

比如，绑量不绑价指下单量维持一定规模，随着市场情况变化，价格略有弹性空间；展延投产量指原有投产量可以展延一年，甚至更长时间延后拉货，减轻IC设计公司下单压力；wafer bank则是将晶圆做成半成品，放在代工厂中，需要时再进行拉货封装。

据了解，台积电以先进制程为营收主力，成熟制程并非其营运重点，但仍是市场关注的焦点之一。最新的财报显示，今年第三季度，台积电包括7nm及更先进制程营收达全季晶圆销售金额的59%。

有IC设计厂商估计，指标厂率先降价，其他厂商极大可能会跟进，虽不同产品与制程幅度不同，但预计明年首季晶圆代工价格平均降幅在10%~20%左右。

级项目、特色工艺技术创新研发项目等。

“展望来年，我们看到市场已趋于稳定，对成熟代工的需求会随着库存下降而增长，但没有大幅成长的动力和亮点，仍需等待全球宏观经济复苏。”中芯国际联合首席执行官赵海军在Q3财报电话会上表示，紧张了三年的汽车产品相关库存也开始偏高，引起主要客户对市场修正的警觉并对下单迅速收紧。

而从另一方面来看，晶圆代工厂的新一轮降价，广大IC设计公司是乐见此事的，这能给他们提供更多的腾挪空间。

晶圆代工厂的业绩是半导体

行业的一个风向标，而从台积电、中芯国际和格芯这三家头部晶圆代工厂最新的财报看，2024年上半年业绩整体回暖很值得期待，这是为数不多的积极信号。

台积电方面，今年第三季度营收同比下降10.8%，环比增长13.7%，净利润同比下降25.0%，环比增长16.0%。中芯国际方面，第三季度营收同比下降15%，环比增长3.9%，第四季度营收指引方面，环比增长1%~3%。格芯方面，第三季度营收和利润都优于华尔街分析师预期。

综合来看，这三大晶圆代工厂的营收同比下滑，环比增长，反映出当下的产业状况虽然依旧低迷，但已呈现出持续回暖态势。