

## 液晶面板行情延续 已开启新一轮涨价周期？

■本报记者 丁蓉

年后液晶面板(包括电视面板、显示器面板和笔记本面板)市场迎来“开门红”。根据TrendForce集邦咨询披露的最新调研数据,2024年2月下旬,65吋、55吋、43吋、32吋电视面板价格齐上涨,显示器、笔记本面板价格维持不变。

科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示:“2月份属于市场淡季,各尺寸电视面板全面涨价,超出了市场预期。展望全年,电视面板仍有上涨空间,但具体走势还受供应链波动、全球经济环境等因素影响。”

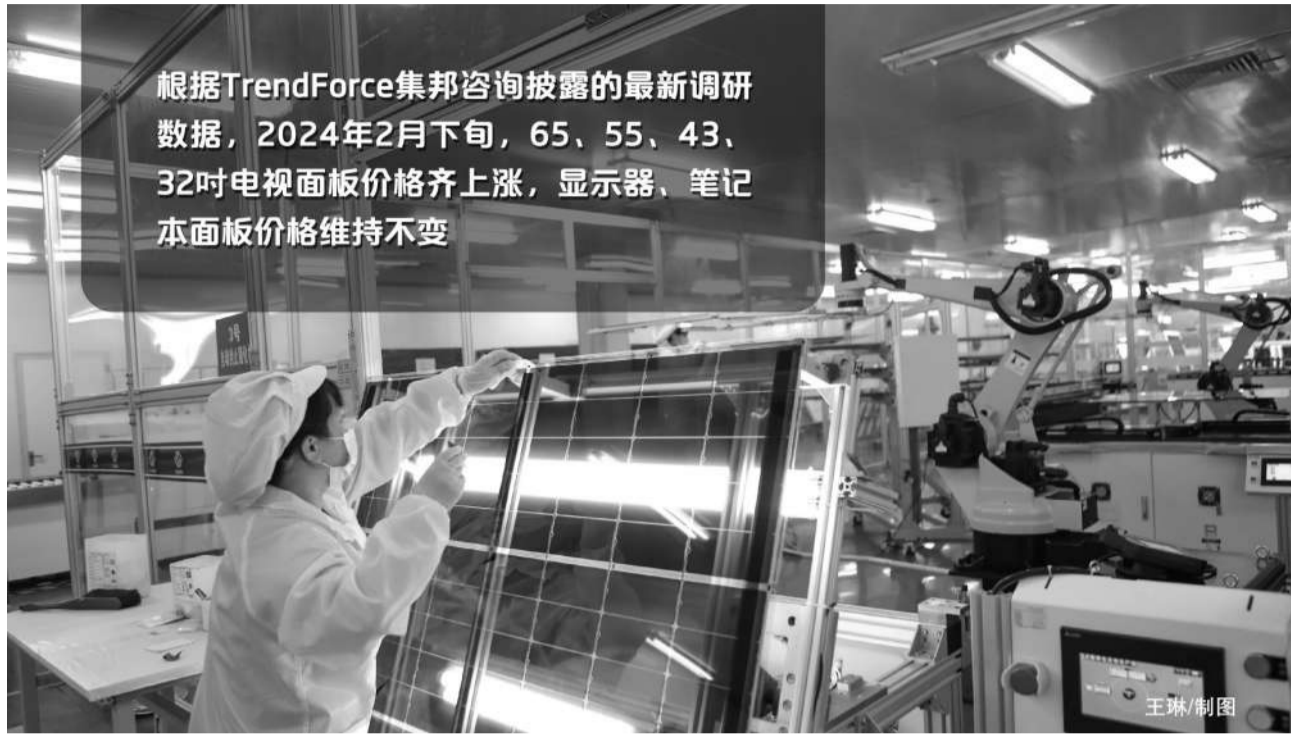
## 各尺寸电视面板齐涨价

TrendForce集邦咨询调研数据显示,2月下旬,65吋电视面板均价为166美元,较前期价格上涨2美元。55吋电视面板本期均价为124美元,较前期价格上涨1美元。43吋电视面板本期均价为62美元,较前期价格上涨1美元。32吋电视面板本期均价为35美元,较前期价格上涨1美元。

进入2月份,电视面板价格涨幅明显。不过,2月上旬仅有65吋和55吋的大尺寸面板较前期涨价,2月下旬则各尺寸电视面板价格全面上调,产业链相关上市公司受益。

开源证券表示,电视面板价格于2月份提前上涨,涨价一方面来自供给端,偏光板上游材料COP膜材短缺,加上面板厂坚持控产调降稼动率策略;另一方面来自需求端,各品牌开始为新机型备货。

包括电视面板、显示器面板和笔记本面板在内的液晶面板,自2022年9月下旬价格整体触底反弹,而其中电视面板涨幅一路领先,显示器和笔记本面板涨幅则相对较小。TrendForce集邦咨询调研数据显示,2月下旬,各尺寸显示器、笔记本面



根据TrendForce集邦咨询披露的最新调研数据,2024年2月下旬,65、55、43、32吋电视面板价格齐上涨,显示器、笔记本面板价格维持不变

板价格维持不变,其中,尺寸最小的11.6吋笔记本面板均价从2022年11月下旬至今一直稳定在24.8美元。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示:“相较于电视面板价格的大幅上涨,显示器和笔记本面板价格之所以‘按兵不动’,主要是因其市场需求和面板厂策略与电视面板存在差异。”

TrendForce集邦咨询分析师范博毓向《证券日报》记者表示:“今年2月份起,显示器面板的部分客户开始加强拉货意愿,价格有望逐步回稳。而笔记本面板方面,仍处于淡季,出现下跌的可能性较高。”

## 赛事活动将带动需求

2023年,面板终端需求尚未全面恢

复。市场何时迎来全面回暖一直是业界关注的焦点。2024年,巴黎奥运会、欧洲杯、美洲杯、世界篮球锦标赛等赛事将对市场需求起到明显的提振作用。上海证券研究报告分析称:“随着面板厂对稼动率的调控以及2024年各大赛事对需求的刺激,全球面板市场即将开启上行新周期。”

张新原表示:“重大体育赛事和文娱活动通常会刺激消费者购买电视产品,以满足观看需求。这将对面板市场,尤其是电视面板市场产生积极影响。需求的增加有望推动电视面板价格进一步上涨。”

《证券日报》记者在走访调研中了解到,下游电视厂商已经在积极进行备货。零售终端,无论是实体店卖场还是电商平台,大部分电视机品牌的销售价格已经较2022年价格低谷出现上

涨。

在中小尺寸显示领域,OLED(有机发光二极管)的市场渗透率提升,价格出现上涨。京东方A、TCL科技、深天马A、维信诺等多家A股上市公司均在上一领域加码布局。维信诺方面日前在接受机构调研时表示:“2023年第四季度以来,随着消费电子行业景气度逐步提升,受主流品牌新一代旗舰机型的热销及年终促销季的带动,OLED产品价格有所上涨。”

折叠屏手机的出货量增长也大幅拉动柔性OLED市场需求。国际数据公司(IDC)发布的最新手机季度跟踪报告显示,2023年第四季度,中国折叠屏手机市场出货量约277.1万台,同比增长149.6%。华为、OPPO以及荣耀的多款新品推动该季度折叠屏市场延续快速增长势头。

## 欧美电网面临迭代升级 国内电力设备企业抢抓机遇

■本报记者 何文英

在发电侧新能源急需并网、用电需求与日俱增、线路老化问题突出等多重因素驱动下,当前欧美电网正面临较快的升级需求。在此背景下,欧美多国发布了电网中长期规划,这也为国内电力设备产业链出海提供了绝佳的机遇窗口。

奥优国际董事长张玥在接受《证券日报》记者采访时表示:“欧美电网升级对高压输电设备、智能电网设备、清洁能源设备、电网安全与稳定性设备均有较大的采购需求,这为我国电力设备产业链提供了新的市场空间,随着我国电力设备企业在欧美市场的份额不断扩大,将有助于提升我国电力设备产业链的国际地位。”

## 多因素驱动欧美电网升级

“欧美电网升级主要是由新能源的快速发展、电力需求的增长以及电网老化设施的更新需求三大因素共同驱动。”张玥说。

## 全国多地将迎来雨雪冰冻天气 上市公司积极行动呵护民生

■本报记者 肖伟

2月21日,随着新一股强冷空气南下,全国多数地区即将迎来新一轮较长时间的雨雪冰冻天气。为保障企业生产、居民生活、务工出行等活动,旅游观光、工程机械、轨道交通、电气设备等领域的多家上市公司采取积极措施,呵护民生。

## 严防冻雨风险 企业相助安全

今年以来,南方冻雨天气对湖南张家界造成影响。为保障游客安全,张家界旅游集团股份有限公司(以下简称“张旅集团”)安排专班人员,破冰除雪,排除结冰树枝及冰凌坠落风险,还为景点游客提供姜茶等防寒保暖物资。在元宵佳节来临之际,张旅集团在主要景点安排元宵花灯活动。为确保顺畅观灯和用电安全,张旅集团已提前布置防冻防风措施。

张旅集团常务副总裁、董秘金鑫向《证券日报》记者介绍:“受冻雨天气影响,今年春节期间前来景点游玩的消费者比去年同期略有下降,但是比去年年末有明显增长。为保障游客人身安全,我们不仅增加了保安措施,还安排了巡山队伍,优化调整景点路线,排查主要景

点、道路、电路风险隐患,确保游客来得放心,玩得开心,走得顺心。”

冻雨天气也给湖南长沙的多个户外景点带来不利影响。在岳麓山风景区,受冻雨天气影响,大量树木断裂倒下,给前来景点观光打卡的游客带来诸多不便。山河智能的登高作业车紧急驶入该景区内,协助景区工作人员对开裂树木进行修剪砍伐处理,防止在下一轮冻雨到来时出现新一轮风险隐患。

山河智能董秘王剑向《证券日报》记者介绍:“除了对岳麓山风景区内的树木进行处理之外,与我们合作的设备租赁商也对其他遭受冻雨影响的地区加派了作业设备,并安排人员现场指导高空作业方法,保障林区居民生活生产安全。”

## 提前做好准备 确保交通通畅

为保障风电叶片、轨道组件等及时交付下游客户,时代新材开启多轮破冰除雪工作,并安排车辆提前进入物流车间等候接货。为确保铁路在冰雪天气下能正常运行,时代新材还安排工程师与铁路维护人员一起,对多个站点和关键道路进行实时检测,确保客运及货运列车安全运行。

时代新材董秘夏智向《证券日报》记

者介绍:“我公司生产的空气弹簧、抗侧滚扭杆、金属橡胶件等零部件大量运用于国内国际轨道。在设计时,我们已充分考虑到低温雨雪天气的影响。为了进一步确保旅客出行返岗安全、列车准点运行,货物顺利接发,我们已加紧备品备件生产工作,并安排专人与铁路运营部门对接。”

冰雪天气也给城市交通运输带来不便,三一重工、徐工集团、中联重科等工程机械企业安排作业设备赶赴现场,为多个城市道路破冰除雪,保障城市居民出行安全。三一重工表示,虽然旗下暂无专门破冰除雪设备,但是拥有平地机、高空作业车等通用设备,已在多个破冰除雪场景中得到有效运用。

《证券日报》记者了解到,三一重工的平地机曾在2008年冰灾期间展现实力,短期内就帮助多个城市恢复交通通行,在2024年2月初亦在多条高速公路破冰除雪工作中贡献力量,受到公路管理部门的好评和重视。三一重工的高空作业车在高层建筑除冰、架空电缆除冰、冻雨后树木断裂排险等方面也有颇多成功案例。

电气企业加班 保供社会用电

为保障社会用电安全,近日,多家电

力设备产业链海外淘金

“欧美电网升级不仅为国内电力设备产业链提供了巨大的市场空间,更是产业链提升技术实力、参与国际竞争的重要机遇。”中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,在输配电、智能电网等领域拥有较为成熟的技术和产品企业,有望在此次机遇中实现品牌的高端化和国际化。

金杯电工作为我国电线电缆行业龙头企业,已经蓄势开启海外征程。公司董秘黄跃宇对《证券日报》记者表示:“金杯电工作为国内变压器电磁线领域最大的出口供应商之一,产品远销欧洲、南美、中亚、东南亚、日本等,2023年出口金额约5亿元。同时公司将加快推进海外产能布局落地。”

值得关注的是,欧美电网升级带来的市场机遇或将持续数年,张玥表示:“相关产业链上市公司加大研发投入、提升产品技术水平,加强与欧美企业的合作与交流,完善售后服务体系,关注政策动态,抢抓市场机遇,加强品牌建设等,以提升海外市场份额和国际市场地位。”

值得一提的是,据曹羽观察,相较于部分不下修设计的3个月至6个月保护期(即期限内如果再次触发转股价向下修正条款的,亦不提出向下修正方案),今年以来部分公告不下修的转债并未明确保护期或保护期较短。

## 年内30家上市公司发布 下修可转债转股价公告

■本报记者 张敏  
见习记者 刘晓一

近日,多家上市公司发布可转债转股价向下修正(以下简称“下修”)公告。据《证券日报》记者不完全统计,今年以来,共有30家上市公司发布提议下修转股价公告。其中,奇正藏药、新疆众和及康泰生物等10家企业已决议施行下修。

“多方因素可影响公司修正可转债转股价,包括转债余额期限、公司财务状况、回售压力、市场行情、公司市值、原股东持有转债比例等。”中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 利好转债持有者 上市公司下修提议增多

转股价是可转债转换为上市公司每股股票所支付的价格,是驱动可转债持有者转股最关键的因素。

多位券商分析师向《证券日报》记者表示,可转债价值的高低由正股价(公司股价)和转股价决定。其中,正股价经常变化,转股价则相对固定。但随着正股价的变化,公司可调整转股价以维持合理的转换比例。

2月21日,盛路通信发布公告称,自2024年1月30日至2024年2月20日,公司股票已有10个交易日收盘价低于“盛路转债”当期转股价格6.83元/股的90%,即6.15元/股,根据《募集说明书》的相关规定,“盛路转债”已触发转股价格向下修正条款。公司董事会审议通过了拟下修“盛路转债”转股价格案并提请股东大会审议。

同日,卡倍亿公告称,从2024年1月22日至2月20日,公司股票出现连续三十个交易日中至少有十五个交易日的收盘价格低于当期转股价格(49.01元/股)的85%(即41.66元/股),已触发《募集说明书》中规定的转股价格向下修正条款。为优化公司资本结构,维护投资者权益,支持公司持续发展,公司董事会审议通过下修“卡倍转02”转股价格案,并提交股东大会表决。

“对上市公司来说,下修转股价,一方面可以加速转债触发强赎从而转股的进度,减轻公司还本付息的压力,但另一方面会造成原股东的股权稀释。”明明表示。

而对持有者来说,明明认为是利好:“因为公司下修转股价后,可转债的转股价格会提升,促使可转债市场价格上涨。”

多位业内人士表示,今年或

迎来“下修大年”。中信建投证券固定收益首席分析师曾羽表示,今年以来,转债下修出现新变化:一是下修提议增多,二是下修可转债多集中在生命周期早期。

例如,2月21日发布提议下修的3只可转债中,卡倍转02、中贝转债的剩余期限均大于5年。

## 基于信心 部分企业不下修转股价

尽管下修转股价存在多重利好,但仍有企业在触发下修条件时选择“按兵不动”。

深圳新星表示,基于对公司长期发展与内在价值的信心,决定本次不下修“新星转债”的转股价格,并且在未来2个月内(即自2024年2月21日至2024年4月20日期间),公司股票若再次触发此条款,亦不下修“新星转债”的转股价格。

明阳电路也表示,综合考虑公司的基本情况、市场环境、股价走势等诸多因素,以及对公司长期稳健发展与内在价值的信心,为维护全体投资者的利益,明确投资者预期,公司董事会决定不下修正“明电转02”转股价格。

“部分公司对自身股价与行业反转有信心,且不愿意稀释原股东股权。”明明表示,对于财务状况较好,转债到期也具有偿还能力的公司,一般倾向于不下修转股价。

“下修转股价是上市公司的一种权利而非义务,从过往来看,满足下修条件但是不下修的比例更大,本质上反映了博弈的不确定性。”曾羽表示。

某专业人士向记者称,还存在大股东意欲下修,但基于回避原则,该提议被其他股东否决的情况。“生命周期早期的转债由于大股东仍持有转债,因此股东大会投票时需回避表决,但由于下修之后理论上存在摊薄原始股东的情况,因此仍有被股东大会否决的可能性。”下修对公司而言并非全方位受益。”

值得一提的是,据曹羽观察,相较于部分不下修设计的3个月至6个月保护期(即期限内如果再次触发转股价向下修正条款的,亦不提出向下修正方案),今年以来部分公告不下修的转债并未明确保护期或保护期较短。

对此,明明表示,这或基于部分上市公司对当前市场行情的持续性以及下修促转股的效果有所担忧,且交易所并没有对下修保护期的时长有明确的规定,因此这部分公司会选择暂时不下修,再“观望”一段时间,同时保证自身决策的灵活性。

## 吉利汽车拟5.04亿元 出售睿蓝汽车股权

■本报记者 龚泽洋

2月20日,吉利汽车在港交所发布公告,公司附属公司浙江吉润与吉利启征订立股权转让协议,浙江吉润同意出售及吉利启征同意购买睿蓝汽车45%股权,现金代价为5.04亿元。

吉利汽车公告显示,本次交易完成后,吉利汽车集团将不再持有睿蓝汽车的任何权益,并预计将从中获得约1.17亿元的收益;而睿蓝汽车将由力帆科技及吉利启征分别持有55%及45%的股权。此次增资完成后,睿蓝汽车注册资本将由6亿元增至14.5亿元,力帆科技对其持股比例由50%增至55%,浙江吉润持股比例则由50%降至45%。

资料显示,睿蓝汽车是吉利汽车和力帆科技共同出资成立的换电出行汽车品牌,定位于换电出行普及者。睿蓝汽车致力于建立智能换电生态,于2022年开展换电业务。2023年6月份,力帆科技与浙江吉润共同对睿蓝汽车进行增资,增资总额8.5亿元,其中公司出资约4.94亿元,认缴约4.98亿元注册资本,浙江吉润出资约3.56亿元,认缴约3.53亿元注册资本。

《证券日报》记者登陆睿蓝汽车官网看到,目前睿蓝汽车旗下产品包括枫叶系列和睿蓝系列。

其中,枫叶80V、枫叶60S等换电车型主攻B端市场,睿蓝7、睿蓝9等主攻C端市场。数据显示,2023年全年,睿蓝汽车销量为3.8万辆。

针对本次进行出售事项的原因,吉利汽车表示,鉴于本集团于中国汽车市场的竞争优势,计划将大部分资源集中于支持新能源汽车增长及出售换电业务可提升本集团的竞争力。“目前,睿蓝汽车的换电业务仍处于起步阶段,预期主要资源及持续的资金投资将用于发展换电生态及相关基础设施建设。”

根据吉利汽车最新公布的销量数据,2024年1月份,公司乘用车销量21.35万辆,同比增长超110%,环比增长约46%。“这一成绩不仅是吉利继2023年11月单月销量首次突破20万大关后,公司单月销量又一次创下历史新高,更一举超过比亚迪成为1月份的行业销冠,开年后增势明显。”中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏对记者表示。

值得一提的是,吉利汽车新能源汽车销量持续向上突破,最新数据显示,今年1月份集团新能源汽车(含吉利、领克、极狐等品牌)销量达6.58万辆,同比增长超过591%,环比增长超过14%,再创历史新高。