

“双品牌”战略成效显著

爱婴室：借助数字化手段提升经营质量

作为华东地区母婴产品零售龙头，爱婴室通过收购母婴连锁品牌贝贝熊，迅速切入华中市场。爱婴室董事长施琼表示，公司以“爱婴室”“贝贝熊”双品牌模式进行运作，已基本实现对贝贝熊系统层面的标准化建设，并进一步推动贝贝熊运营优化，在商品、技术、供应链、人员等方面实现进一步融合。

“目前整合比较顺利。”爱婴室高级副总裁兼董秘高岷告诉中国证券报记者，贝贝熊门店的毛利率提升较为显著，这是近一年来努力的阶段性成果。未来，爱婴室将借助数字化手段不断提升经营质量。

● 本报记者 乔 翔
见习记者 李梦扬



爱婴室线下门店

为明显。”

通过“爱婴室”和“贝贝熊”双品牌运作，公司将持续加快门店优化调整升级，逐步整合供应链，加强人员协同管理，不断拓宽线上线下营销渠道，扩大市场规模。

寻求高质量发展

商品选择能力是影响母婴公司持续竞争力的重要因素。

对于商品选择的思路，高岷表示，整体思路是以核心大品牌为主，要有竞争力。同时，要抓住爆款商品，该类商品周转较快，会贡献更多的销售额。

抓住爆款商品的秘诀是市场敏锐度。高岷称，以“大肚杯”为例，“大肚保温杯刚上市时，我们就抢到了第一波销量。”

另外，爱婴室拥有丰富的自有品牌商品矩阵。高岷告诉记者，自有品牌核心品类是棉纺织品、纸尿裤、营养品、洗护品等。目前，自有品牌棉纺织品销售收入占棉纺织品总销售额的50%以上。

随着经营区域扩大，爱婴室自有品牌的销售渠道逐步增多。公司表示，将持续加强自有品牌运营，聚焦纸品、棉纺织品及营养食品的开发，扩大自有品牌的影响力。

渠道方面，爱婴室将优化整合现有门店，放缓开店节奏，寻求高质量发展。今年三季报显示，公司新增线下门店14家，关闭63家。

“随着母婴零售行业的不断发展，市场份额向头部企业集中的态势会更加明显，行业内优秀企业将抓住机遇乘势而上。”高岷表示，未来爱婴室将借助数字化手段不断提升经营质量，在优势区域纵深发展。同时，不排除通过跨区域收购整合及供应链合作，进一步扩大市场份额。

挖掘新增增长点

对于线上线下融合趋势，高岷表示，线上发力强化资源和品牌，有利于线下门店开展经营。而销售渠道越多，品牌就越容易被客户所接受。在母婴服务方面，爱婴

室依托旗下高端创意早教品牌，开设了早教及托育中心，多元化布局母婴服务产业。

作为刚性市场，母婴市场长期向好。高岷认为，需要进一步挖掘客户需求，寻找更多机会。在未来的市场竞争中，模式单一的公司较难存活，与母婴相关的业务爱婴室都会尝试涉足。

爱婴室重视供应链物流建设，形成了独特的供应链物流体系，强化产品运转效率。

据悉，爱婴室是国内母婴连锁行业首批自建仓储物流中心的企业之一。公司位于浙江嘉善的物流仓储中心总建筑面积超6万平方米。嘉善仓储物流中心二期项目已于2021年6月正式投入运营，仓储物流管理系统更加智能化，并采用了滑块分拣机、螺旋提升机、RFID标签等，年处理订单数可达80万单以上。

高岷表示，自建仓储物流的优势主要体现在两个方面。首先，增强了公司应对外部环境变化的核心竞争力与风险抵御能力；其次，对支撑爱婴室门店拓展和电商发展具有战略意义。

通威股份 前三季度营收突破千亿元

● 本报记者 康曦

10月25日晚，硅料龙头通威股份发布2022年三季报，前三季度公司营业收入突破千亿元大关，归母净利润同比大增265.54%。今年以来，通威股份已签订了6份硅料重大销售合同，累计销售金额达3573.66亿元。

第三季度盈利近百亿元

前三季度，通威股份实现营业收入1020.84亿元，同比增长118.6%；实现归属于上市公司股东的净利润217.3亿元，同比增长265.54%。其中，第三季度，公司实现营业收入417.45亿元，同比增长107.3%；实现归属于上市公司股东的净利润95.07亿元，同比增长219.12%。

对于业绩增长的原因，通威股份表示，前三季度，公司高纯晶硅产品市场需求持续旺盛，价格同比上涨，叠加公司新产能快速爬坡达产，实现量利大幅提升；电池片业务产销两旺，产量同比大幅增长，产品结构持续优化，盈利能力同比提升；饲料业务优化市场策略，坚持“质量方针”，实现量利双增。

通威股份的高纯晶硅和太阳能电池的产能规模均位居全球第一。在光伏行业一体化发展趋势下，通威股份加大了组件产能的布局。

9月22日晚，通威股份公告称，公司拟在盐城市投资建设年产25GW高效光伏组件制造基地项目，预计固定资产投资约为40亿元。

自2016年并购通威太阳能（合肥）有限公司后，通威股份就拥有部分组件产能，并积累了一定的组件技术与市场基础。目前，公司组件产能为6GW/年。

通威股份表示，公司长期看好组件市场需求的增长，同时也对公司产品有足够的信心。

硅料满产满销

今年以来，由于供不应求，硅料价格一路走高，下游硅片企业积极与通威股份商议长单采销合作。从年初至今，通威股份已签订了6份硅料重大销售合同，累计销售金额达3573.66亿元，签约对象包括晶科能源、美科硅能源、双良硅材料、隆基绿能子公司等。

其中，晶科能源就与通威股份签订了上千亿元的大单。9月9日晚，通威股份公告称，2022年9月至2026年12月期间，晶科能源及其子公司计划向通威股份旗下子公司合计采购38.28万吨多晶硅产品，预计销售金额达1033.56亿元。

通威股份高纯晶硅产能规模已达23万吨/年。因为看好硅料产业的发展前景，通威股份规划2024年至2026年高纯晶硅年产能规模达到80万吨至100万吨。

目前，通威股份的硅料产能依然保持满产满销状态，新产能释放进度均按计划正常推进中。

PVInfoLink最新数据显示，硅料均价目前仍维持在30万元/吨以上。对于下一步硅料价格的走势，东兴证券认为，在硅料新产能逐季增加的预期下，第四季度硅料价格或迎来松动。而中金公司考虑到2022年硅料供给超预期收缩的情况，预计第四季度硅料价格或仍在高位。

电池片业务盈利能力回升

前三季度，通威股份电池片业务盈利能力明显提升。10月25日，通威股份旗下通威太阳能官网公布了最新一期电池片报价，与上一期报价相比价格未发生变化。但值得注意的是，通威股份的薄片化技术取得了进展。在此前公司公布的报价中，210尺寸、182尺寸电池片均为155 μ m厚度，166尺寸电池片为160 μ m厚度，而本次210尺寸、182尺寸电池片厚度均降到了150 μ m，166尺寸电池片保持不变。

9月以来，通威股份已两次上调电池片各尺寸产品的报价。通威太阳能官网9月27日公布的报价显示，公司210尺寸、182尺寸、166尺寸电池片报价分别为1.33元/瓦、1.33元/瓦、1.31元/瓦。

通威股份在继续保持PERC光伏电池技术优势的前提下，加强对新技术的研发投入。公司规划新增建设年产8.5GW的TOPCon电池产线，预计于2022年底建成投产。与此同时，公司HJT电池最高研发效率已达到25.67%，替代银的金属化技术也取得重要阶段性成果，公司还将持续围绕HJT电池提效降本开展系列技术攻关。此外，公司还全面展开了对全背接触电池、钙钛矿/硅叠层电池等前沿技术的研究与开发。



视觉中国图片

多家公司重要股东提前终止减持计划

● 本报记者 傅苏颖

据中国证券报记者不完全统计，截至10月25日，今年以来，A股有173家公司重要股东或高管宣布提前终止减持计划。有的公司重要股东在终止减持计划的同时，还承诺一段时间内不减持。

终止减持计划

多家上市公司重要股东或高管基于对公司持续稳定发展的信心和价值的合理判断，决定提前终止减持计划。部分公司重要股东或高管尚未开始减持，即决定终止减持计划。

乐鑫科技10月18日晚间公告，收到大

股东乐鑫香港的告知函，其决定提前终止本次减持股份计划。截至本公告日，乐鑫香港尚未开始减持。公司此前披露，乐鑫香港拟通过集中竞价方式减持公司股份不超过40万股，不超过公司总股本的0.50%。本次减持计划实施前，乐鑫香港持有公司43.33%股份。

部分股东基于自身经营等原因提前终止减持。10月24日晚间，西部超导发布公告称，股东中信金属基于自身经营及资金管理情况，经综合考虑，决定提前终止本次减持计划。今年5月份，西部超导披露，中信金属拟减持不超过公司2%的股份。自减持计划披露至今，中信金属已减持公司0.52%股份。减持后，中信金属的持股比例为11.89%。

上市公司实控人的动作受到投资者高度关注。万孚生物9月21日晚间公告，公司实际控制人李文美计划以大宗交易或集中竞价方式减持公司股份不超过885.24万股。近日，公司收到李文美出具的《关于提前终止减持股份计划的告知函》，基于持续看好公司的发展前景，以及在弱势市场下稳定股价和增强投资者信心，李文美决定提前终止上述减持计划。

稳定市场预期

部分公司重要股东在终止减持计划的同时，还承诺一段时间内不减持。

复星医药10月24日晚间公告，公司控股股东复星高科技决定于2022年10月24日

提前终止减持计划，并承诺自2022年10月24日起一年内不减持公司股份。

富临精工9月16日晚间公告，收到安吉富出具的告知函，安吉富基于自身资金需求安排变化及公司未来发展的预期，决定提前终止减持计划，并与一致行动人作出了特定期间不减持的承诺。9月10日至《告知函》出具之日，安吉富未减持富临精工股份。富临精工此前公告，公司实控人安吉富拟减持公司股份不超过2438.37万股。

国信证券高级研究员张立超表示，重要股东提前终止减持计划，彰显其对自身企业投资价值的认可，在一定程度上能够增强投资者信心，发挥稳定市场预期的作用。

可转债融资规模处于高位 占再融资比例有所提升

● 本报记者 董添

今年以来，上市公司发行可转债融资规模整体处于高位，占再融资金额比例呈上升趋势。业内人士表示，可转债融资规模及占比均有一定提升空间。

规模不断扩大

Wind数据显示，截至10月25日收盘，今年以来405家上市公司再融资规模合计约8465.2亿元。其中，260家公司通过增发募集资金合计约5321.67亿元；7家公司通过配股募集资金合计约567.18亿元；112家公司通过发行可转债募集资金合计约2191.06亿元；26家公司通过发行可交换债募集资金合计约385.32亿元。发行可转债募集资金占比达到25.88%。

近年来，A股公司通过发行可转债募集资金占再融资市场的比重呈逐年递增的趋势。2021年，695家公司再融资规模合计约12752.41亿元。其中，127家公司通过发行可转债募集资金合计约2743.85亿元，占比

为21.52%。2020年，669家公司再融资规模合计约11983.1亿元。其中，206家公司通过发行可转债募集资金合计约2475.25亿元，占比为20.66%。2019年，457家公司再融资规模合计约12891.83亿元。其中，106家公司通过发行可转债募集资金合计约2477.82亿元，占比为19.22%。

在此之前，A股公司通过发行可转债募集资金规模以及占比均处于较低水平。2015年至2018年，可转债融资金额分别为93.8亿元、226.52亿元、602.83亿元和1073.1亿元。

允泰资本创始合伙人付立春对中国证券报记者表示，可转债市场逐渐走向成熟，规模不断扩大。未来，可转债融资规模以及占比都有一定提升空间。可转债既有债权属性也有股权属性，具备一定的灵活性。在二级市场波动较大时，投资可转债的优势更加明显。

投行人士王骥跃对中国证券报记者表示，市场对可转债的认可度不断提高，发行可转债的上市公司越来越多。相对于非公开发行，可转债的发行难度相对更低，并受

到投资者的追捧，同时上市公司大股东参与认购的积极性较高。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林对中国证券报记者表示，由于存在转股权，可转债的利率设置普遍较低，融资成本整体可控。未来如果公司股价上涨，部分投资者会选择转股，企业还款压力会相应下降。

大额融资频现

近期，紫金矿业等行业头部公司的可转债融资事项引发市场关注。

根据紫金矿业公告，公司拟发行可转换公司债券募资不超过100亿元，用于收购山东海域金矿30%权益以及安徽沙坪沟钼矿等项目。本次发行的可转换公司债券的存续期限为自发行之日起6年。

今年以来，通过发行可转债募集资金超过百亿元的上市公司数量较多，其中包括不少行业头部公司。

一些公司向股东优先配售。公告显示，