

海宁皮城董事长：公司仍处于快速发展期

今后专业化电商空间大

□本报记者 于萍

海宁，这座位于钱塘江畔的城市，不仅有着绝佳的观潮景观，也凭借着活跃的皮革交易而被誉为“皮革之都”。作为皮革行业的代表公司之一，在中小板上市的海宁皮城近几年业绩增速显著。公司董事长任有法在接受中国证券报记者专访时表示，公司仍处于快速发展期，皮革市场面积和租金将保持稳步增长；公司将借力电商发展大潮，打造专业化的皮革交易平台。

探索皮革网上交易

9月12日，海宁皮城打造的皮革网上交易平台——海皮城正式上线。作为海宁皮城唯一官方网上商城，该平台网罗了包括皮衣、皮革、裘皮、箱包、家居用品在内的1000余款皮革商品。根据计划，海宁皮城将把海皮城打造成为专业化皮革交易平台。

中国证券报：公司如何看待电商业务的发展？具体有什么规划？

任有法：电商是发展趋势，必须尝试进入这个领域。近几年，像淘宝、天猫这样的综合类网站发展很快。但是在三到五年的时间内，更加专业化的网站会获得更大发展。公司从2007年开始尝试电商，9月12日正式上线了海皮城网站，将打造全国皮革网上交易平台，走专业化道路。在发展初期，平台提供的服务是免费的。如果发展得好，未来可能会考虑增加费用。

中国证券报：海皮城网站的运营模式怎样？是否会对公司实体经营产生影响？

任有法：海皮城网站的运作模式和天猫一样，支付平台与工商银行合作。目前对参与网上交易的企业规模没有限制，但对企业产品质量有严格要求。特别是卖方的资格都要经过严格审查，目前主要是皮城的商户和皮城没有实体店的商户作为网上卖方进行交易。

海宁现在大约有3500家从事皮革的网商，这些网商基本集中在皮革城周边办公。网商集中起来，自然就使海宁皮城的有形市场成为网商的采购平台和存储仓库。网商直接来皮城进货，这样对有形市场的冲击就被抵消了，甚至还会给市场提供更多需求。这



海宁皮城品牌旗舰店广场

几年网商快速发展，公司的销售并没有受到影响。掌握网商资源十分重要，公司将会逐步打造这个网上交易平台，慢慢成为全国皮革网商的采购平台。

皮革业务稳步增长

从第一期到第五期，在短短几年的时间里，海宁皮城的皮革市场规模迅速扩张。随着市场培育日趋成熟，公司皮革市场的租金也保持稳步增长的态势。不过，在海宁皮城的经营思路里，和皮城客户共同发展、共同赢利，才是保持健康发展的根本。

中国证券报：公司目前的皮革市场运营情况如何？消费疲软会对公司经营产生影响吗？

任有法：公司的皮革市场从2005年开始进入快速发展阶段。在七年多的时间里，已经开发到第五期。现在每年都要举办一个大型展销会。目前海宁本地的皮革市场规模约100万平方米，外围市场规模也在100万平方米左右。

从宏观形势看，经济增速下降，对消费多少有点影响。在这种形势下，就需要创新，把旅游休闲购物的理念做好。总体来看，公司将保持稳健的发展节奏，资产质量保持在比较好的水平。年初时公司曾提出25%的经营增速，现在看会高于这个水平。

中国证券报：公司的市场租金变化如何？是否还有提租的打算？

任有法：今年公司皮革市场租金已经收齐了，收的是下半年和明年上半年的租金，所以在年内不会再提租。公司各地市场情况也不太一样。比如，佟二堡租金上涨幅度相对高一些，平均下来能在20%左右。成都则是因为去年的基数比较低，今年租金上涨了差不多30%。

新建市场的头两年是磨合期，租金一般从第一年开始上涨七年，这是一个周期，之后就不能继续上涨。公司的经营理念是，要让客户也有发展和盈利的空间，这样才能实现共赢。我们提出的置业共享，就是让租户也能共享商铺上涨的收益，不能把租户榨干，才能可持续的健康成长。正是因为这样，公司招商并不困难。

今年公司利润增长主要来自租金增长，也包括经营面积的扩大。但相对而言，今年面积扩张的占比较小。

积极开拓外埠市场

除了海宁本地市场外，海宁皮城积极在全国各地扩展业务。目前，公司在佟二堡、哈尔滨、成都等地都已建设皮革市场，而公司的发展目光也逐渐向国门外延伸。

中国证券报：公司在其他省市的业务开展情况如何？

任有法：公司现在在沭阳、新乡、佟二堡、成都等地都已经开展了业务。公司选择这些地方布局也有考虑。比如，沭阳是个县城，在这里开展业务相当于公司的试验田。如果沭阳业务能够成功，那么一般地级市都能复制。新乡项目则代表了中等地级市。从这两个试点城市来看，沭阳因为规模较小，基本能保持盈利。新乡在今年的增长速度大概在17%、18%左右。

成都的皮革市场在去年9月开业，现在已经基本收回投资。商铺增值也比较大，去年转租成本在七八十万元，今年已经上涨到两百万元，对于租户来讲有很大收益。佟二堡市场在开业当年就比较成功。现在公司的两期投资已经全部收回，此外还剩50亿元的资产。哈尔滨市场在今年5月开工，公司预计也将很快收回成本。天津、山东等地的项目也将是同样的运作模式。相比之下，武汉的皮革市场是授权的方式，公司收取的授权费用是3000万元。北京的项目就要拆迁完毕，已有客户在排队，公司预计年底或明年春天可以动工。

总体来看，公司皮革市场的出售比例一般在10%以内。凭借

出售的这部分，最多加上一到两年的租金，公司便可以收回投资成本。

中国证券报：公司是否有计划开拓海外市场？

任有法：如果开拓海外市场的话，首先就选俄罗斯，目前公司已经在谈项目了。现在俄罗斯主要有两种商业业态，一是类似于义乌这样的批发模式，价格便宜但需要一次性购买上百件；另一种是商场模式，没有数量限制但价格较贵。公司如果去经营，打算做两者之间的模式，既不需要购买像批发市场那样多的数量，也不会像大商场那么贵。

中国证券报：公司新发展的担保业务经营情况如何？之前有过住宅项目，未来还打算参与住宅开发吗？

任有法：公司目前开展了担保业务，主要针对市场中的租户。因为物业增值，现在商铺转租存在价差。比如一个商铺值500万元，公司就可以提供300万元的担保，租户以商铺租赁权作为抵押。一般担保额都在200万元到500万元之间。公司担保业务规模已经有6亿元，做到8亿元应该问题不大。

公司的住宅项目是在上市前拿的，目前已经开发完，还剩一小部分尾房在卖。在这个项目之后，公司不打算从事住宅开发。

■ 记者手记

远离皮革的皮革中心

□本报记者 于萍

无论春夏秋冬，来海宁旅游的人，总不忘到皮革市场走上一圈，这一点从皮革城停车场上拥堵的车流便可见一斑。看似经营模式简单的皮革贸易，面临着巨大的市场空间。

海宁，这座位于钱塘江畔的小城，从地理位置上看远离皮革需求量最大的北方地区，也并非原料直接生产地，却为何会成为皮革交易的中心？

如果纵览海宁皮革市场的发展历程，或许能找到答案。独特便利的地理位置、方便快捷的交通、各项政策扶植，一系列因素铸就了如今海宁皮革业的发展。

海宁皮革业的起源还要追溯到上世纪初。最初，人们只是利用较为简陋的生产工具对皮革进行初级加工。但随着规模化发展，海宁逐步形成了一定规模的皮革作坊，并建立了地方性的制革厂。

随着制革技术不断完善，海宁制革工业发展成为国家技术改造重点扶持对象，相对较为先进的制革生产技术和经验得到广泛推广。当时成立的海宁制革厂，培养了一批技术骨干，在相关发明技术创新上有了很大突破。正是由于技术上的革新，让不产皮的海宁在与其它地区的竞争中占到了先机。同时，当地政府也开始将皮革作为主导产业进行培育，围绕皮革产业进行了一系列政策鼓励。

此后，海宁中国皮革城的设立，将分散化的皮革市场进行了资源重新配置和整合，大大提升了区

域品牌的知名度，也进一步推动了当地皮革产业的发展。当然，海宁便利的地理位置，也为小商贸的生存、培育和发展提供了先天优势。凭借着便捷的交通，海宁皮革产品可以迅速销往江浙等发达地区，使市场能够以最快速度扩展。

从分散到集中再到品牌创立，海宁皮革产业的发展是我国不少商贸零售细分行业的缩影。尽管与很多工业及制造业企业相比，这些零售企业的销售规模较小、生产模式相对简单，但是凭借着一定的技术优势、相对前瞻性的经营理念以及多年的品牌积累，不少零售企业在细分市场上取得了“垄断性”优势。特别是在我国刺激内需的带动下，再加上国人的消费理念不断升级，以皮革为代表的消费市场规模正在不断扩展。区域性市场正在向全国范围扩充，这一点从海宁皮城的全国布局上便可见一斑。

值得注意的是，除了海宁外，桐乡等皮革市场的规模也在迅猛发展，行业竞争正呈现多元化、渐趋激烈的格局。

对于皮革企业而言，品牌优势、资金实力、贸易规模、信息技术等因素都是生产经营持续发展的重要动力，同时，先进的经营理念以及在产品、技术、科技方面创新的重要性也越来越显现。面对着激烈的行业竞争，如何实现差异化经营、完善企业治理和人才梯队建设、打造自主品牌、实现产业链纵深发展，这可能是皮革乃至其他行业面临的长期考验。

海宁皮城拟建设济南皮革城

□本报记者 于萍

海宁皮城“外延式布局”又有新进展。公司22日公告称，与山东海那产业集团有限公司就济南海宁皮革城项目开发达成了合作协议。

海那公司现拥有位于山东济南市一处44.70万平方米的综合用地，开发建设总建筑面积约47.52万平方米的“海那城”商业综合体。“济南海宁皮革城”项目用地为“海那城”项目地块东南角1号、2号地块，面积约184.6亩，土地使用年限自2006年8月29日至2056年8月29日，容积率为1.2。

根据约定，由海宁皮城与海那公司共同出资在济南组建一家合资公司，合资公司在合作地块上开发建设“济南海宁皮革城”项目。合资公司注册资本为1亿元，公司以货币出资8200万元，海那公司以货币出资1800万元。双方约定土地使用权转让款为1.29亿元（70万元/亩）。

海宁皮城表示，济南海宁皮革城市场计划于2015年秋季投入使用，预计届时将对公司业绩产生积极影响。该项目尚处于前期筹备阶段，合作协议尚需经董事会审议批准后方可生效。

促进茧丝绸行业发展意见发布 加大转型升级资金支持

□本报记者 任明杰

日前，商务部联合发改委、科技部、工信部、财政部、农业部、人民银行和国家税务总局制定并发布了《关于进一步促进茧丝绸行业健康发展的意见》，以支持茧丝绸行业转型升级，进一步促进茧丝绸行业健康发展，加快推进我国由丝绸大国向丝绸强国的转变。

现在很多企业都在谋求转型升级，但是，在目前茧丝绸行业普遍低迷、企业经营又十分困难的情况下，无论是装备更新、设备引进，还是技术改造、工业更新，这些都需要政策从资金方面予以大力支持。”业内人士指出，而资金支持正是《意见》着力点所在。

《意见》指出，加大财政扶持力度。充分发挥财政资金引导和带动作用，逐步扩大中央财政预算扶持茧丝绸行业发展的资金规模，着力支持桑园和蚕室改造、病虫害防治、企业技术进步、科技创新、结构调整、节能减排、综合利

用、营销渠道建设、品牌建设、丝绸文化建设、产业公共服务体系建设等。结合相关渠道，加强蚕桑良种繁育基地、生产基地建设。

同时，完善投融资机制。积极支持符合条件的茧丝绸企业采取上市和发行债务融资工具等多种方式筹集资金。推动产业投资基金等投融资服务机构建设，支持茧丝绸科研成果转化及中小型丝绸设计创意企业创业。鼓励民间资本和外资进入政策允许的茧丝绸产业领域。政策性金融机构在国家批准的业务范围内，对符合国家战略新兴产业条件的蚕桑生物育种、生物新材料、清洁印染及先进后整理技术等给予融资支持。商业性金融机构应进一步改善金融服务，按照风险可控、商业可持续原则，为符合条件的茧丝绸企业提供融资支持。推动各类融资担保机构按照商业原则加大对茧丝绸科研服务机构、丝绸创意设计企业及科技成果转化服务企业提供融资担保的力度。

新疆股权交易中心开市

□本报记者 周浙玲

21日，新疆股权交易中心开市。这标志着新疆构建多层次资本市场又向前迈进了一大步。

新疆股权交易中心是西北首个股权交易中心。该中心采用公司化运作模式，注册资本1亿元，主要股东包括新疆金融投资有限公司、宏源证券、乌鲁木齐高新技术产业开发区国有资产投资管理

有限公司、乌鲁木齐经济技术开发区建设投资开发有限公司和克拉玛依金融发展公司5家股东。

目前，新疆股权交易中心首批挂牌企业总数达146家，市值35.90亿元，托管企业204家，托管企业总资产360亿元，备案的各类会员中介机构24家，开户的合格机构投资者已达90家。新疆股权交易中心首批挂牌企业数量位居全国区域性股权交易市场的前列。

金融IC芯片国产化渐入高潮

移动支付仍面临不确定性

□本报记者 傅嘉

受行业龙头同方国芯带动，21日二级市场上支付板块公司股价高开高走。截至收盘，板块涨幅达4.4%，其中，同方国芯涨停，东信和平、天喻信息、新开普等公司全天涨幅均超过5%。

短期内公司层面并没有什么事件驱动，市场应该是对行业的趋势比较乐观。”一位业内上市公司高管向中国证券报记者表示。分析人士认为，近期支付公司相继发布的三季度预告多传达出乐观态度，这使得前期的市场预期得到正面兑现。

事实上，金融IC和NFC近场支付这两大细分领域上游已经开始启动。供应链人士透露，2014年将是金融IC卡放量的关键时期。另外，三大运营商也针对NFC近场支付做出积极部署。基本面和业绩的双重支撑，将使得移动支付板块在TMT板块中的地位更加突出。

金融IC即将起量

据中国证券报记者不完全统计，目前已有多家支付类公司公布三季度业绩情况，多数业绩维持高增长。其中，天喻信息前三季度预计实现净利润6750万元至7050万元，增长幅度为567%至597%；同方国芯预计前三季度实现净利润16000万元至19000万元，增长幅度为47%至75%；恒宝股份利润9634.72万元至12043.4万元，增长幅度为20%至50%。主

营业务智能卡产品的迅速起量以及新业务合并报表，成为这些公司业绩的主要推手。

今年以来，支付类上市公司二级市场走势同样喜人，整个板块除了中国联通之外，相关公司的股价走势均较为可喜。今年以来板块内共有天喻信息、拓维信息、生益宝三家公司股价涨幅超过100%，天喻信息更是以341%的涨幅位居两市牛股前列，同方国芯、东信和平、恒宝股份、国民技术等公司股价涨幅也均超过50%。虽然业绩普遍惊喜，但更多的是对支付市场给予了高度预期。以东信和平为例，这家公司前三季度业绩预计同比下降最高接近30%，但今年以来股价仍然保持涨势。

分析人士认为，支付类板块后期将持续受益于国产化替代和市场爆发式增长，预计明年相关公司的业绩同样将维持高速增长态势，这将成为板块的“护城河”。

中、农、建、交五大行每年的发卡量为3亿张左右，市场容量巨大。近年来随着支付环节的发展，传统的磁条式银行卡已经不能够符合当前下游的需求，于是芯片成为磁条的替代解决方案得到了业内的普遍认同。但与此同时，成本问题也对银行本身构成压力。一位产业链人士表示，目前芯片银行卡的成本在8-9元钱左右。

进入到2013年以来，金融IC卡芯片的起量明显，这预示着市场已经开始启动。据悉，在今年五大行发放的3亿张银行卡中，接近三分之二已经采用了芯片或芯片+磁条式的解决方案。且根据相关人士表示，到2015年我国新发银行卡应当全部使用芯片。这将给金融IC卡市场带来较明确的确定性预计。

上述上市公司高管介绍，由于成本相对磁条卡飞涨，银行将不得不考虑成本问题，前期一张芯片卡的报价曾经接近13元一张，主要便是因为其中的芯片较贵。资料显示，截至今年，我国金融IC卡的芯片仍由恩智浦和英飞凌等国外厂商提供。

目前政策的导向非常明确，即是要扶持芯片国产化。”一位产业人士表示，目前包括同方国芯和国民技术等企业都在金融IC卡领域储备了丰富的技术和项目，此类企业和银行的关系也非外资企业可比，后期这两家公司的芯片将逐步取代恩智浦和英飞凌在国内金融IC芯片领域的垄断地位。该人士介绍，由于国内的产能

开始启动，竞争对手已经开始感觉到压力，恩智浦芯片的报价今年一季度以来一直在呈现走跌态势，但即使如此，国产芯片的市场竞争力仍然要高出恩智浦。

另一个利好或许来自于政策的层面。前述上市公司高管向中国证券报记者表示，目前公司层面并没有什么大动作，但后期国家可能会出台政策支持集成电路设计企业，相关配套政策出台的预期有望进一步推高市场的情绪。这也是近期支付上游的设计制造类公司颇受资金关注的原因。

移动支付不确定性大

和金融IC卡相比，移动支付的经历颇为坎坷，前期移动和银联的标准之争曾经长达数年，直到去年底银联的13.56MHz才战胜中国移动的2.4GHz标准成为移动支付行业标准之后，整个行业才有明确方向。目前，移动支付还面临着终端不足、软件短缺、应用场景不足等多重问题，且前期部分公司如国民技术因过度押宝中国移动导致业绩至今仍在恢复元气阶段，总体看来，移动面临的不确定性仍然较大。

今年三大运营商一直在加强对移动支付领域的投入，电信前期刚刚招标50万张NFC-SWP卡，其“翼支付”平台也在稳步推进，中国移动前期已经对硬件商放话要求渠道内手机必须搭载NFC芯片以支持移动支付，而近期中国联通也对外发布了手机钱包产品。但一位业内上市公司市场部