

业界期待房地产业中长期发展规划

□本报记者 姚轩杰

从2003年的“18号文”，到最后出炉的“国五条”，10年里，先后出台了9个房地产调控政府文件。这10年，楼市成为公众最为关注也最受争议的焦点话题。

仔细梳理这10年来的调控政策，其主要特点之一是通过压制需求，来控制房价的阶段性过快上涨。在国家力推新型城镇化的政策背景下，部分地区的房产需求预计仍将十分旺盛，市场供需矛盾仍然十分突出。业内人士建议，未来的楼市调控应进一步加强。在加强短期调控的同时，更加注重中长期规划，严格控制投资投机性需求，同时更多地从供给端着手增加供应。

10年调控路

如果从2003年《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》(简称18号文)公布算起，我国房地产调控足足走过了十年。

十年调控大致可划分为四个阶段：调控起步期(2003年至2004年)，主要以收紧土地供给和房地产信贷为主要手段；调控加码期(2005年至2008年上半年)，提高首付比例、推出税收调控措施；紧急救市期(2008年下半年至2009年上半年)，从中央到地方全面放松各项房地产调控措施；调控全面加码期(2010年至今)：限购、限贷等严厉措施相继出炉。

楼市价格的上涨引发了十年持续的调控。上海易居房地产研究院发展研究所所长李战军告诉中国证券报记者，如果对十年来房地产政策进行分析，可以看到以下特点：

首先，以房价作为调控的重点目标。来自决策层的所有文件

和讲话，从调控初始到现在，“遏制过快上涨”、“合理回归”、“防止反弹”等表述相继提出，政策措施主要围绕着如何压制房价的中轴而展开。

其次，行政决策高效，但政策效力随着时间推移常打折扣。当商品房房价涨幅过快、购房者难以承受、社会舆论高度关注的时候，政府迅速做出回应，出台相应调控政策，并动用大量行政资源，比如军令状、问责约谈和督察作为执行手段。但是，经过一段时间的运行后，一些市场参与方往往采取相应的规避措施，使得政策执行效果打折扣。

此外，调控手段日趋多样，日趋严厉。十年来，中央运用货币供应量、利率、贷款规模、贷款方式、融资方式、税种、税率、估征预征等经济手段，进行多方位的压制性调控。

抑制需求误伤长期供给

虽然每一次调控政策出台，抑制房价上涨是初衷，但有些政策执行的结果是，既压制了需求，客观上对供给的长期增速也带来一定负面效果。增加税收、提高首付款和贷款利率，直接限购等，提高了买房的门槛，压制了住房需求特别是投资投机性需求，同时促使开发商短期内加快销售楼盘，有利于房价的短期平稳；但另一方面，这也在一定程度上影响了地方政府和开发商的预期，导致土地供应减少、开发商投资热情下降，从而使得中长期内的住房供应偏紧，供需矛盾周期性突出。

而楼市供需矛盾也与货币超发、通货膨胀及负利率，以及土地制度改革不彻底有关。

亚太城市房地产业协会会长

10年来房地产调控政策一览

时间	文件	主要政策
2003.8	国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知	确定房地产业为支柱产业，搞活住房二级市场。
2005.3	国务院办公厅关于切实稳定住房价格的通知	对住房价格上涨过快，控制不力的地区，要追究有关责任人的责任。
2006.5	关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通知	不足5年转手交易的房屋全额征收营业税；首付款比例不得低于30%。
2007.8	国务院关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见	严格经济适用住房上市交易管理。
2008.12	国务院办公厅关于促进房地产市场健康发展的若干意见	二手房转让免征营业税由5年改为2年；首套房和二套房享受贷款优惠。
2010.1	国务院办公厅关于促进房地产市场平稳健康发展的通知	二套房贷款首付款比例不得低于40%。
2010.4	国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知	二套房首付款比例不得低于50%，贷款利率不得低于基准利率的1.1倍。
2011.1	国务院办公厅关于进一步做好房地产市场调控工作有关问题的通知	二套房首付款比例不低于60%，贷款利率不低于基准利率的1.1倍。
2013.3	国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知	二手房交易的个税，能核实房屋原值的，严格按转让所得的20%计征。

谢逸枫认为，持续宽松的货币环境与低利率管制，是房价过快上涨至关键的助推因素之一。

而近10年的土地改革中出现了地方经济发展过度依赖土地出让金。而成都、重庆、深圳等地的土改新政也都处于探路阶段，没有在全国铺开，《土地管理法》修订仍然存在较大的争议。深化土

地管理制度改革，理顺城乡关系，才能促进房地产市场平稳健康发展。中国社会科学院金融研究所金融市场研究室副主任尹中立认为，如果不继续进行土地改革，再怎么调整房地产都没用。

业界期待中长期规划

对于今后的楼市调控，公众

桑德集团董事长文一波：

新能源业务年收入目标50亿元

□本报记者 王颖春
实习记者 陈琴

桑德集团董事长文一波在接受中国证券报记者独家专访时表示，尽管桑德环境筹建项目投资已过60亿元，但是现金流并不是问题。预计固废业务投资高峰还能持续5年左右，之后并购高峰将会到来。未来桑德集团以锂电池为核心的新能源业务年收入将达50亿元，占集团全部收入的三分之一。而对于集团2015年环保板块收入过百亿这一目标，他再次表示出坚定的信心。

资金不是问题

中国证券报：目前桑德环境筹建项目投资已过60亿元，垃圾处理业务模式将由EPC(总承包)向BOT(建设—运营—移交)转变，尽管刚刚配股成功，但是随着公司重资产特性越来越明显，今后面临的资金瓶颈如何解决？从更长时间跨度讲，随着公司运营项目增加，增长基数也将变大，以往每年几十亿投资就可维持的固定增速，今后可能需要几百亿来维持，这个问题如何解决？

文一波：按照投资进度，相关项目所需资金要在2-3年后才释放出来。其中BOT项目都是项目融资，公司只要匹配30%—35%的资本金即可，因此只需十几亿的资金量。目前公司每年利润保持在5-6亿元，预计今后还将持续较快增长，再加上两年后，公司大量在建项目将产生现金流，因此未来3-5年，桑德环境保证100亿元左右的投资规模是没有问题的。

一直以来，我们很重视现金

流跟产业市场、金融市场和资本市场的匹配。从融资渠道讲，基于公司自身实力和融资成本，现阶段首选仍是银行；此次配股成功，我们今后将更多考虑公司债、票据、配股等直接融资方式。随着公司规模继续扩大，相信直接融资比例将越来越高。

中国证券报：集团今后是否会考虑做融资租赁？

文一波：在固废领域，做融资租赁可能性较小；但在设备方面，由于我们很快要介入城市环卫市政车辆的生产，今后可能会涉及融资租赁和绿色金融。目前不少银行和保险公司对环保行业还不了解，因此存在一个对接问题。

集团已经在湖北咸宁建立了环卫机械设备生产基地，相关设备将马上投产。目前国内市政环卫领域市场化率还不高，但随着新型城镇化加速，相信今后从清扫、转运到处理，市政环卫市场化比例将逐步提高。在这个市场上，我们既可以提供专业化服务，也可以提供设备服务。2013年我们要拓展这方面业务，届时针对环卫机械设备，就可以考虑做融资租赁。

并购高峰在几年后

中国证券报：对于固废领域而言，现在是否是并购的绝佳时间窗口？

文一波：预计再过3年时间，垃圾焚烧的投资高峰期就会过去，那时垃圾焚烧市场将会基本成型。但现在还不是并购的最佳时机，首先由于部分国有企业出价过高，现在固废领域并购溢价太高；二是近两年资本市场对环

保行业形成了过高预期，导致行业整个估值过高。不过现在估值已在逐步降低，这是在往好的方向发展。总体说来，现在有良好的项目可以出手，但我相信并购高峰出现还要再等几年。

中国证券报：桑德环境2012年签订了5个焚烧项目，尽管公司接连收获垃圾焚烧大单，但截至目前尚未有垃圾焚烧运营经验，如何保证项目顺利运营？

文一波：桑德环境做垃圾处理已经有四五年，从设备制造、工艺设计到项目运营，我们的团队已经搭建了很久，对垃圾产业政策和特许经营模式也很熟，垃圾焚烧只是垃圾处理其中的一个技术路线，而且无论是循环流化床还是炉排炉，都是很成熟的技术，不像餐厨处理在技术上还存有争议。由我们自己设计建造的山东德州600吨项目已在试炉，这将成为桑德环境首个垃圾焚烧项目。

中国证券报：今后公司在垃圾焚烧方面，是以BOT还是EPC为主？

文一波：由于水务市场已经比较成熟，在EPC、设备、运营、投资上，我们有一个大致的固定比例。在固废领域，一直以来EPC是我们的强项，今后5年固废领域将有大量BOT项目释放出来，因此未来5年我们会侧重于做BOT。我个人预计，5年之后，固废领域BOT项目会大幅降低，那时专业化运营将是重点。对于海外市场，EPC和设备销售仍是主流。

新能源业务目标50亿

中国证券报：请问集团锂电项目进行到什么程度了？

期待政府加大力度，并从根本上解决住房供求矛盾。

李战军建议，首先，要进行城镇房屋普查和制定房地产业长期发展规划。在城镇化浪潮中，承载人口和产业的房屋需求就在这种背景下快速增加。由于我国没有做过城镇房屋普查，所有城镇的所有房屋的拥有量、成新结构、功能结构、套型结构、分布结构、产权结构、人均结构、拆迁结构、空置结构、租赁结构、人口户籍和非户籍居住结构等数据，大都缺乏准确性和权威性，有的地方连档案资料都没有。这种情况对房地产政策调控非常不利。在国家对房地产业中长期发展规划的指导下，再根据实际情况进行具体调控，可使调控更具有系统性和针对性。

其次，在目前房地产调控手段的基础上，应更多地通过经济手段抑制投资投机需求，主要包括税收和贷款利率等。但前提是要改变当前的房地产不合理的税收结构，在国家税收总量不变或略降的情况下，增加房屋保有环节的税收，如房产税，减少房屋交易环节的税收。

此外，应完善保障房制度建设。保障房建设要在规划、土地供应、资金来源、房屋质量、准入与退出机制等相关环节逐渐形成制度保障。

国家信息中心房地产信息处专家还提出，应加快推进房地产领域法律法规建设。研究起草《住房法》、《住房保障法》和《住房租赁法》等各项专门法律，构建完整的房地产法律体系，变相机抉择的房地产宏观调控为相对稳定的法律调节，形成相对稳定连续的调控政策。

文一波：目前产品已出来，近期即将量产。有正极材料、电池和机电一体化产品(电动自行车和摩托车等)。其中，一期将年产2000吨正极材料，6000万安时锂电池和10万辆机电一体化产品，销售规模将达到6亿元左右，其中的机电一体化产品半数将用于出口。

未来我们打算把锂电业务定义成集团的新能源业务板块。按照全产业链条规划，相关产品将从正极材料延伸到负极材料，从动力电池延伸到储能电池，机电一体化产品也将囊括电动自行车、摩托车、电瓶车、电动环卫车等，中期目标是收入达50亿元，占集团总收入三分之一左右。

中国证券报：在集团架构上，桑德环境以固废为主，桑德国际以水务为主。但实际上，水务和固废在市场、客户、运营、管理等各方面，很多是重叠的。像威立雅、中法水务等业内公司，往往都是一体化运营，避免重复工作，提高效率，是否有整合集团内部架构的打算？

文一波：这个话题比较敏感。桑德集团水务和固废业务分属两个上市公司是历史原因造成的，当时考虑到了同业竞争问题，两个完整独立的体系可以减少关联交易，对两个上市公司股东而言，是最公平的结构。如果每个公司都做到足够大，就可以摊销相关成本，但如果体量有限，确实也会有些重复成本。当然，在项目信息和政府资源上，我们也有协同效应。优化集团内部结构，一直是我们的目标，但是实施起来，将是一个复杂而且长远的问题，暂时没有可执行方案。

第二轮中标区块年内或打第一口井 页岩气后期联合开发存商机

□本报记者 汪瑛

中国证券报记者近日从业内获悉，获得第二轮页岩气探矿权的企业已陆续于春节后展开页岩气区块的勘探工作，预计年内将进入施工阶段，打出第一口页岩气井。在此过程中，或有企业将探矿权作为资产标的，对外进行招商，引资入股。而一旦进入后期开发阶段，由于中标企业技术或资金所限，需要寻求联合开发或对外承包，拥有相关技术服务的公司将获得市场机会。

年内将打第一口井

“预计今年年内会进入到施工阶段，打出第一口井，而现在的重点工作就是要选好这第一口井的位置！”一位中标了第二轮页岩气探矿权的企业负责人告诉中国证券报记者，目前该公司已组建了页岩气开发子公司，开展二维地震监测、资源评价等工作，寻找页岩气区块里的“甜点区”。

据哈里伯顿非常规技术部顾问专家王强介绍，在这一阶段，中标企业需要进行总体区块分析，制定勘探方案，掌握“是否有成气条件、储存条件，能否有效改造地层”这三方面核心数据，并利用数据选择最好的开采点、合适的定向钻井工具、优化压裂设计、选择完井方式等。

据悉，春节过后，获得第二轮页岩气探矿权的企业已陆续展开了上述工作。而据相关人士透露，若在这一阶段勘探出气，或有企业将探矿权作为资产标的，对外进行招商，引资入股。

这么做主要有两种考虑：一是在页岩气开发前期便获取一定利益；二是为后续开发筹得资金。”一位业内人士分析称。

在去年10月国土资源部举行的页岩气探矿权第二轮招标中，16家企业中标19个区块，其中中央企业6家、地方企业8家、民营企

加加食品 大股东投资开发油茶林

□本报记者 李清理

“我们已经和主产区油茶林合作社达成合作协议，投资开发10万亩以上的高产油茶林基地，预计投入资金3-5亿元。”加加食品董事长杨振4日告诉中国证券报记者。

不过，投资方不是加加食品，而是其大股东湖南卓越投资有限公司。目前，加加食品已在“紫酱油”之外，新增加发展“紫籽油”业务，此举彰显大股东拟助力上市公司的“紫籽油”战略，做全产业链布局。

“布局全产业链可对资源与产品品质有效把控，避免产业链某个环节不可控而可能导致的产品质量问题，同时纵向延伸可以把握住产业链中的高利润环节，降低单一环节经营可能的风险。”卓越投资有关人士表示。

公开资料显示，加加食品募投项目之一“年产1万吨优质茶籽油”已开工建设，预计2013年年中建设完毕。

“虽然我们身处茶籽油资源最为丰富的湖南地区，但是目前采购环境并不很理想。”杨振说。与大豆、花生、油菜等草本油脂作物不同，油茶属木本油脂品种，生产周期长，单位面积产量低。“由于近几十年来林区疏于管理，传统品种处于退化状态，每亩产量也就十公斤左右。最近几年在国家油茶林发展战略的指引下，主产区开始下力气种植新的高产品种，但产量释放为时尚早。”杨振表示，目前半数产量被产区农民自身消费，导致油茶籽采购竞争激烈，价格不够稳定。强化上游资源控制，可确保加加食品茶籽油产业发展的原料稳定供应。”

对于未来“紫籽油”业务发展，杨振表示，加加食品不仅有定位中高端的“金尊”茶籽油，还有定位青少年儿童的“智力星”茶籽油，茶籽油战略将成为公司未来规模发展与利润贡献的一个重要支撑点。

“两桶油”石油消费税“免税手册”出齐

□本报记者 汪瑛

中国证券报记者近日获悉，继中石化内部下发给国税总局征收石油消费税的指导意见后，中石油近日也在内部下发了针对石油消费税的执行公告。业内人士认为，至此，两大油企均在内部下发了关于石油消费税的征收细则，这将对国税总局下一步消费税细则的出台起到“风向标”作用。

卓创资讯分析师隋丽娜指出，由中石油文件可知，调油原料依然是消费税的重点改革方向，但不能调制消费税应税油品的化工产品不属于应税范围，而中石油生产的原料供应给中石油调和汽油企业，可免税或执行内供价格。

尽管中石油的细则未像中石化点出30种免税产品名单，但对产品征收范围作了一系列规定，一定程度上明确了产品的征收依据。随着近期中石化、中石油

业2家。上市公司中，永泰能源旗下华瀛山西能源投资有限公司中标贵州一区块，神华旗下神华地质勘查有限责任公司中标湖南一区块。

联合开发存商机

根据中标企业的承诺，三年勘查期将投入的勘查资金总计达128亿元。而国土资源部规定，若竞标时承诺投入的勘探金额未在勘探时达到，中标企业将失去区块的部分开发权。有业内人士因此预计，这或许会促使中标企业选择联合开发，共同分担资金和风险。

据中国证券报记者了解，在目前的勘探阶段，中标企业大多不愿意进行联合开发，原因在于这些公司本身或与之合作的地质勘探队已具备勘探能力。但一旦进入后期开采阶段，即需要打水平台、进行分段压裂时，受技术或资金所限，中标企业将引入其他企业联合开发或拿出部分区块、部分业务进行外包。

业内人士认为，这将给拥有相关技术服务的公司带来市场机会，A股上市公司中包括杰瑞股份、恒泰艾普。

不过，由于我国页岩气开发尚处早期阶段，无论以何种形式进行开发，或许都不轻松。据王强介绍，目前中国页岩气开发存在以下一些问题：地层压力不足，页岩气有合适的生产条件，但没有合适的保存条件；异常地层引力导致井眼坍塌、井漏、井筒变形、压裂异常等；钻井周期较长，一般北美30天钻好一口井，中国需要60-90天；缺乏针对页岩气开发前期便获取一定利益；二是为后续开发筹得资金。”一位业内人士分析称。

在去年10月国土资源部举行的页岩气探矿权第二轮招标中，16家企业中标19个区块，其中中央企业6家、地方企业8家、民营企

建设完毕。

“虽然我们身处茶籽油资源最为丰富的湖南地区，但是目前采购环境并不很理想。”杨振说。与大豆、花生、油菜等草本油脂作物不同，油茶属木本油脂品种，生产周期长，单位面积产量低。“由于近几十年来林区疏于管理，传统品种处于退化状态，每亩产量也就十公斤左右。最近几年在国家油茶林发展战略的指引下，主产区开始下力气种植新的高产品种，但产量释放为时尚早。”杨振表示，目前半数产量被产区农民自身消费，导致油茶籽采购竞争激烈，价格不够稳定。强化上游资源控制，可确保加加食品茶籽油产业发展的原料稳定供应。”

对于未来“紫籽油”业务发展，杨振表示，加加食品不仅有定位中高端的“金尊”茶籽油，还有定位青少年儿童的“智力星”茶籽油，茶籽油战略将成为公司未来规模发展与利润贡献的一个重要支撑点。

“两桶油”石油消费税“免税手册”出齐

内部解读文件的公布，似乎对未来的消费税征收走向有了一定概念。”她称。

公告指出：一是不能调制消费税应税油品的化工产品不属于应税范围；二是符合国家标准或行业标准，且不属于消费税应税油品的石化产品，按47号公告办理相关备案手续后，不需申报消费税；三是没有行业标准或国家标准、且作为化工原料供中石油集团所属企业专门用于生产化工产品的其他石化产品(不含消费税应税油品)，暂不申报消费税；四是直接和间接销售给中石油集团以外企业、没有行业标准或国家标准、无法确定用户用途且可用于直接调制消费税应税油品的石化产品，自今年1月1日起，按其对应的成品油消费税税目及税率计算缴纳消费税，如不能归类至汽油、柴油等7类消费税应税品目的，按照47号公告规定应比照石脑油申报消费税。