

高尔夫球场整治背后:球场是别墅卖点

■ 吴斯丹 卢丽涛 报道

因为有一个54洞山地高尔夫球场的噱头,云南腾冲的一个高端楼盘比周边楼价贵4倍。但谁知噱头变苦头,让业主一日三惊。

对高尔夫球场的整治一阵猛过一阵,腾冲这个楼盘也没例外。先是因手续不完备被曝光,不少职员甚至打算辞职;此后事情又有了转机。“老板说马上就可以拿到批文了,很多业主听闻开始装修了。”一个置业顾问对记者说。

不过,要是看到下面这个消息,置业顾问又要烦心了。

近日,网上流传的一份深圳市相关部门刊发的《关于高尔夫球场清理整治工作有关精神的传达及工作建议》(下称“整治文件”)显示,深圳现有15家高尔夫球场全部被纳入国家清查范围,其中观澜湖高尔夫球场等6家被要求“退出”,沙河高尔夫球场等9家被要求“整改”,并要求在明年6月30日前完成。

记者从一位接近深圳官方人士处证实了上述文件的存在。

高尔夫球场整治风暴刮到广东,一时间全国很多高尔夫球场“风声鹤唳”。自2004年国务院发文暂停新建高尔夫球场之后,高尔夫球场反而越“整”越多,这次会是动真格的吗?

“退出”≠关门

按照整治文件,观澜湖高尔夫球场需要进行“退出”处理。但很多人将“退出”理解为关门,这让观澜湖高尔夫球场很受伤。

“我们球场的法律手续齐备,只是需要按照新的清理整治政策进行调整。”近日,深圳观澜湖高尔夫球场相关负责人对记者表示。

他解释,“退出”只是要退出违反现行法律法规所使用的地块,其他合法地块继续正常运营。观澜湖高尔夫球场涉及退出的地块是在球场建成后划定为饮用水水源保护区的。

据他称,观澜湖高尔夫球场于上世纪90年代初兴建并运营,当年土地、环评、立项手续都很完备。这次被列入“退出”的主要原因是部分球场地块属于二级水源保护区。

深圳市的整治文件对退出类球场给出了明确定义:对国办发[2004]11号文件印发前开工、球场建设后划定饮用水水源一级和二级保护区以及国家级风景名胜区分级以上保护区(含核心景区)的球场,虽然不符合现行法律法规,但在建设时没有违反饮用水水源和风景名胜区的保护规定,要予以退出。

深圳需要“退出”的6家球场包括:观澜湖高尔夫球场、东部华侨城高尔夫球场、三九大龙健康城高尔夫球场、九龙山高尔夫球场、世纪海景高尔夫球场和港中旅聚豪高尔夫球场。

此外,还有9家球场需要“整改”,包括沙河高尔夫球场、正中高尔夫球场、西丽高尔夫球场、名商高尔夫球场、深圳高尔夫球场、航港高尔夫球场、碧海湾高尔夫球场、龙岗公众高尔夫球场和光明高尔夫球场。

整治通知要求整改球场必须退出不符合土地利用总体规划的耕地并进行复耕,不得



以异地补种等方式规避复耕,退出占用的天然林和国家级公益林地,土地复耕、恢复植被后还原农村集体组织或原耕作(经营)者,球场排放污染物必须达到相关环保标准,消除防洪隐患,严格节水措施,规范取水行为,并依法依规追究相关单位和人员的责任。

26日,记者联系了几家被清查的高尔夫球场,均处于正常营业状态,有几家球场证实已收到整治通知,会全力配合。

全国范围内清理整治

记者梳理发现,高尔夫球场清理整治工作是由国家部委督办,在全国范围内开展的措施。

今年9月底,《国家发展改革委等部门关于落实高尔夫球场清理整治措施的通知》(下称《通知》)下发到广东省以及深圳市相关部门,明确各地高尔夫球场要按照取缔、退出、撤销、整改四类要求进行处理。

业内人士称,“取缔”就是直接关门;“撤销”主要针对在建项目撤销相关批准手续;“退出”是退出违法占用的地块;“整改”是球场针对违法违规的方面进行整改再验收。

《通知》经过多位中央领导的审定批准,可见力度之大,一时间全国很多高尔夫球场“风声鹤唳”。

时隔两个多月后,广东被纳入国家清查范围的高尔夫球场的清理整治有了相应的结果,广东省有5家被“取缔”,但具体名单未公布,取缔工作需要在今年12月15日前完成。

11月10日,广东省常务副省长徐少华主持召开全省高尔夫球场清理整治工作会议,通报了国家部委督办情况,并且部署了下一阶段清理工作。

紧接着第二天,深圳市召开了对于高尔

夫球场清理整治工作有关精神传达工作会议,网上流传的文件正是开会文件。

一位接近深圳官方人士对记者说,这份文件的保密等级属于密件,不知道被谁流传出来。高尔夫球场清理整治工作,除深圳市发改委之外还涉及规划国土、人居环境、水务、城管等部门。

“密件”被流出,导致相关部门很“被动”,记者致电相关部门采访,得到的回应是,相关业务处室正在请示,不方便正面回应。

26日晚8点左右,深圳市政府官方微博进行了简短的回应,微博称,深圳高尔夫球场清理整治工作正有序推进,相关工作进展情况将适时公布。

球场是别墅卖点

高尔夫球场的清理整治工作从2004年就开始了,但一直屡禁不止。

2004年1月,由于担心开发商违法占用农田兴建度假场地,国务院办公厅发布了《关于暂停新建高尔夫球场的通知》,暂停高尔夫球场的开发建设。

2011年,国家发改委、国土资源部等11部委联合印发通知,要求各地一律不得擅自批准和开工建设高尔夫球场项目,并反复强调,仍顶风新建、拒不停工、隐瞒不报的高尔夫球场,要予以取缔并追究责任。

深圳的高尔夫球场起步较早,虽然球场数量多,但绝大部分是2004年以前申请及建设的。但在其他地区,顶风新建的高尔夫球场不在少数。

一个直观的数字是,2004年暂停新建高尔夫球场时,全国高尔夫球场数量不到200家。如今,这一数据已经超过600家,甚至有业内人士表示有700多家。

News Probe 新闻调查7

医药电商圈地网售处方药市场

■ 陆琨倩 报道

“我们以1月1日为时间节点为网售处方药开放做准备,很多平台都在以这个为时间节点做准备。”先声再康电商总经理张移兵在第三届中国医药互联网大会上表示。

虽然也有消息人士向记者坦言,由于目前国家食品药品监督管理总局内部对开放网售处方药仍有争论,未必如预期能在1月推出,但显然,各大企业都已在医药电商领域磨刀霍霍。

“比如说京东、天猫早就已经在做录入准备。”一位不愿意透露姓名的业内人士向记者表示。

今年线上规模将破百亿

张移兵向记者表示,根据之前公布的时间节点,虽然目前没有更新的消息,“但很多医药电商平台已经早就开始录入信息、编制索引了,有的公司做前期准备工作1个月都做不完,按照1月这个时间节点,甚至可能赶不及。只有网售处方药一开放便介入,才能发挥最大的优势。”

张移兵以八旗子弟闯关来形容未来网售处方药开放各大商家将上演圈地战,“圈地比抢地盘花费的代价要少得多,先发优势是非常重要的,电商领域就是强者恒强”。有消息人士向记者透露,目前七乐康、京东医药、天猫医药等平台早就开始了录入工作,“天猫此前已经选定好20家企业作为试点。”

记者注意到,早在国庆之前,市场就有传言称,网售处方药将在10月或者1月开放。但在本月,有消息人士向记者透露,由于目前食药监内部对开放的意见还是分了两派,观点碰撞还是比较激烈,“所以开放有可能会推迟”。但九州通集团电商CTO王乐天认为,开放已是势不可挡。“从2012年到2013年,医药电商的销售额从16亿元增长到42亿元。今年,医药电商的销售额就要突破100亿元了。可谓来势汹汹。”以岭药业副总经理、电商事业部总经理邵清分享了相似的观点。

而天猫医药馆公布的“双十一”数据则显示,销售额同比增幅315%。其中,OTC药品同比增长最快,超过343%;而电子血压计、体温计、计生用品、隐形眼镜等医疗器械同比增加340%。王乐天认为,“这堵墙(指横在医药电商的政策)迟早要被打破。”近日,广州白云山和记黄埔中药有限公司也与1号店也正式签约,将借助1号店平台,进行白云山铁玛的电商渠道开拓。

连锁药店增长已入瓶颈

数据显示,截至2014年9月10日,国家食品药品监督管理总局共发放306张《互联网药品信息服务资格证》,其中第二方批发交易类B2B证书72家,开展业务不超过20家,第三方批发交易类B2B证书12家,网上销售类B2C证书222家,但这个领域开展业务的不超过80家,但销售规模已经超过百亿元。邵清介绍,相比中国,美国医药电商占美国药品零售额的30%,2013年销售额高达743亿美元左右。

相对医药电商成倍增长,零售药店则出现遇冷。中国医药物资协会副会长、连锁药店分会会长徐郁平也在会上则透露,预计今年药品零售市场增长约9%,其中,线下的销售同比增长7%~8%,”是10年以来增长速度最慢的。有企业老总看到数字说,冬天要来了。如果开放处方药,对传统领域的冲击将会很大。”他认为,连锁药店要学会如何对接。

王乐天认为,连锁药店已经面临着很多问题,首先是实体店数量接近饱和,单店人口数量已达到下限,销售额增幅放缓;其次是包括人工、水电等成本上升;再次是国家对销售化妆品、日用品等杂货的政策收紧,“因此未来不排除会有兼并、重组的热潮。”

“但是,医药电商对传统并不是颠覆。”王乐天认为,目前网售处方药配送的GSP规范如果不放开,这意味着目前的社会化物流配送并不能满足这个行业。

事实上,这也是一盘“跑马圈地”的生意,邵清透露,顺丰开始筹建医药事业部,菜鸟、邮政物流等都已经开始筹备业务,供应链整合的时代正在到来。



小微融资难题新解 银行联手政府信用增级

■ 胡群 报道

1月中旬的中国义乌国际商贸城并不热闹,但周名松并不为商品销量担心,而是忧虑如何找到更便宜的资金。

作为义乌市内衣贸易行业协会会长,周名松向记者表示,大部分商品已通过网络发送订单。“这个市场目前有7.5万多个商铺,经营人员十五万多人。然而流动资金较为紧张,银行融资成本一般超过10%,担保公司、小贷公司一般在20%以上,年息25%左右算比较便宜的。”

从统计数据来看,小企业的平均利润率水平在8%~10%之间,对于资金成本高于10%以上的贷款,小企业是难以长期承受的。由此,如何既能控制风险,又能降低资金价格,成为缓解小微企业融资困境的关键。记者在山东、江浙等地的实地走访,发现银行正在联手地方政府,探索政府信用增级来疏通小微企业融资难题。

义乌试验

国有大型银行小企业贷款的定价通常是基准利率上浮30%左右,贷款利率平均在8%上下,这是包含了有充足抵质押担保的平均贷款定价水平。但国际商贸城的商户面临的问题是商位评估价远低于市场成交价,商位质押率偏低。

如果商户无法提供合格的自有资产作为抵押物,被迫采用第三方保证或非自有资产担保的方式,其融资成本将迅速升高。以目前较为普遍的担保公司担保融资为例,除银行贷款利率外,商户还需向担保公司缴纳10%左右的保证金,支付3%~5%的担保服务费,融资的成本将达到10%~13%,有些甚至会达

到15%左右。即使如此,能够获得银行贷款的商户数量仍然有限,部分商户只好通过民间借贷渠道或互联网金融平台融资,而民间借贷的利率远高于15%。“我们走访了大量商户,并在经过客户调研和内部讨论后,推出‘商保贷’。按照该产品政策,在风险可控的前提下,经营户可以获得单个商位最高500万元的贷款金额。也就是说,商位评估价放大2~3倍,可以降低实体企业的融资成本。”中信银行义乌分行副行长周向梅说。

该产品具有无需抵押,利用企业自身信用资源实现信用增级;依托政府部门、园区、市场、商会等合作单位,集群推广,批量操作,最大范围覆盖区域内小微企业;无担保费,成员企业无需支付额外的担保费用等特点。

中信银行杭州分行人士透露,杭州分行今年与浙江省财政厅、省科技厅、浙江总商会、22个省级中小企业行业协会、杭州市工商联等单位建立了紧密联系,通过政府部门为小微企业增信,既能控制风险,又能降低小微企业融资成本。

“政府信用增级是发达经济体解决小企业融资难的重要经验。我国目前以商业化、市场化为主体的小企业融资担保体系,在客观上加剧了小企业融资的难与贵,即使是各地地方政府创设的担保机构也是随行就市。”建行首席经济学家黄志凌认为,中国各级政府更应承担起为小企业融资提供政策性信用增级的职责,不能完全推给市场。

山东模式

中信银行在浙江的试验探索,类似的模式建行已在山东推广。

据了解,建行山东分行从2010年9月开始在菏泽市试点“助保贷”业务。菏泽市小企

业局、税务工商部门等十几个政府部门推荐企业名单,组建“小微企业池”。入池企业的担保由三部分构成:入池企业自身提供相当于贷款额度40%的抵押或担保;企业缴纳贷款额度2%的保证金,形成助保金池;政府按“小微企业池”贷款额度的10%,出具风险铺底资金。

助保贷的模式即政府用专项支持小微企业的财政资金,可以撬动银行10倍的信贷额度,并且地方政府十几个部门掌握辖区内企业的纳税、企业主情况等信息,由其推荐企业自然多了一道风控关卡。池内企业主大都相熟,降低了银企间的信息不对称。池内企业未发生风险,风险铺底资金和助保金可如数退回。

建行山东分行小企业业务部副总经理姬红艳表示,政府和银行、企业捆在一根绳子上,是利益共同体,一旦贷款出现风险苗头,政府比银行发现得更早,会采取积极的措施,帮企业度过难关。

烟台牟平区一位企业家透露,“通过担保公司,500万贷款担保费至少要7万元,并需缴纳贷款额15%(75万元)的保证金。遇到需评估的资产,还需约5万元评估费。通过建行‘助保贷’,只缴纳了20多万元的助保金,就能拿到了600万元贷款。”

“助保贷”的模式已引起山东省省长郭树清的重视。郭树清曾对“助保贷”批示:“对小微企业提供信贷服务风险较大,可以说是普遍性的难题,‘助保贷’产品是一种有益探索,三年来的业务很不错。应当积极稳妥地扩大这种业务。”

截至2014年9月末,助保贷业务已覆盖山东省(除青岛外)90个县区,占全省县区的70%,搭建助保金池201个,政府投入风险铺底资金7.6亿元,助保贷业务累计投放179

亿元,余额57亿元,存量客户1136户。

小微融资玻璃门

11月20日国务院印发《关于扶持小型微型企业健康发展的意见》,从税收优惠、金融担保等推出十项措施解决融资难融资贵问题。

多位银行业人士向记者表示,“企业缺钱是表象,整个市场不景气才是病根。融资成本高?现在老百姓买理财6个点都嫌低,你说多少点放给企业合适?”

小微企业融资成本高,而银行的融资成本也在提高,利差正在降低。中信银行杭州分行小企业金融部总经理俞伟成表示,信贷市场利率都在下浮。银行压力很大,一方面支持经济发展,一方面银行贷款利率不涨价,同时在费用上给企业节约负担。现在所有的财政性存款都是通过招标,一般银行可以上浮50%左右,高可以达到100%~120%,甚至有些银行上浮200个点。

此外,当前银行不良贷款率正在高企。银监会数据显示,截至3季度末,国内商业银行不良率为1.16%,拨备覆盖率为247.15%。

“国家关于解决小企业融资难与融资贵的政策取向非常明确,力度也不可谓不大。但小企业融资就像一道玻璃门——政策看得见却进不去。”黄志凌指出,目前存在的小企业融资难与融资贵,问题的根源不在于政策歧视,也不是政策力度还不到位,根本的原因在于现行金融机制自身的局限性。小微企业的融资难与融资贵,首先难在无法获得无抵押贷款,其次难在无法提供银行认可的合格抵押品,因而得抵押贷款也比较困难,最终只好寻求第三方担保,由此融资贵就不可避免。