

□ 葛日光

新形势下发展军队房地产业初探

军队房地产开发经营是一项新兴的事业,它是随着我国改革开放和军队后勤改革的不断深化而发展起来的。1986年,军队房地产也具有“商品”属性等观点的提出,促使军队房地产开发经营起步。1990年,中央军委明确“军队房地产在保证战备和军队住用并保守机密的前提下,可以对空余房地产依法进行开发经营活动”,从而推动了军队房地产开发经营规模的迅速扩大,许多具有企业法人资格的军队房地产开发公司相继诞生,并显示出军队房地产开发经营在我国房地产业中的应有地位和发展前景。近几年来,我国社会主义市场经济体制改革全面展开,各项改革举措纷纷出台,使军队房地产的发展面临了一系列新的挑战 and 机遇。因此,作为国有资产的特殊组成部分——军队房地产,如何在确保国防战备需要的前提下,适应我国改革新形势,结合国家住房制度改革的推行,盘活军队闲置部分的房地产,使其保值增值,从而更好地服务于国民经济建设,服务于部队建设,成为一个值得探讨的新课题。

一、发展军队房地产业的意义

军队房地产是由军队使用和管理的国家财产,是保证部队工作、生活、战备、训练必不可少的物质条件,是部队正规化、现代化建设的重要物质基础,是国家房地产的特殊组成部分。由于历史原因,特别是1985年全军精简整编以后,已空余出一大批房地产,加之部分在用营区地处沿海、沿江、沿边开放地带、大中城市,地理位置优越,具有良好的潜在开发经营价值。但由于我国目前尚处于经济发展的初级阶段,全国性重大项目建设繁多,资金紧张,国家还无力满足军队工程建设和住房方面的需要。因此,只能充分挖掘军队现有空余房地产的潜力,走“以地生财,以房养房”的开发经营之路,通过房地产开发经营,生财聚财,以弥补营房经费不足。

发展军队房地产,也是实现军队空余房地产资源合理配置、提高军事经济效益的重要保证。军队开发经营房地产的根本目的是为了提高军事经济效益和后勤综合保障能力,为提高部队战斗力服务。我国社会主义市场经济体制改革的新形势,为军队房地产走向市场,并按照一定的价格进行转让、租赁、交换、抵押以及整治、开发和改造等,提供了可靠的保证和途径。

二、军队房地产开发经营的特殊性

军队房地产作为国有资产的一种,有其明显的特殊性。军队房地产大致可按三种区域来划分。一是军事行政区域,包括军队机关、训练场地、武器仓库、机场、军用港口等等,此区域不能用于房地产开发经营;二是生活区域,包括家属区和生活附属用房、用地,此区域视具体情况,可开发也可不开发;三是经营开发区域,此区域包括空余房地产、招待所、幼儿园、农副生产基地、厂矿、宾馆等等,此区域正是军队房地产开发经营的主要范围。因此,军队房地产的特殊性,

决定了它与市场经济中一般社会资源配置有所不同,也决定了在管理方式上与地方同行业有所区别。

军队房地产发展的特殊性主要体现在以下几个方面:

一是要保证产权完整。军队房地产发展受军队特殊性制约,必须服从军队部署调整的需要,服从军队营房事业发展的需要。

二是要保证部队住用。军队房地产开发要以保证战备、部队住用为原则,用于经营的是不用或暂时不用的房地产,必要时必须立即调整给部队。

三是要服从总体规划。军队房地产发展要严格遵守总后勤部和军区批准的划区方案,要严格遵守安全保密的原则。

四是要严格审批制度。有关与外商联合开发的、涉及权属关系转移的项目,必须逐级上报直至军委审批。

五是要实现以房养房。军队房地产开发的收益,要坚持用于营房事业,一部分用作再开发投入,另一部分用作弥补营房经费不足,投入在用营房的扩建、改造等。这种收益的分配形式,是不同于地方房地产业的一个重要特点。

总结起来,军队房地产业的发展首先考虑的是国家安全和军队战备、训练、生活及长远建设的需要,不能完全由市场机制来调节,而必须加强宏观调控,在归口统一管理的指导下,依照国家政策、法规和经济规律来进行开发经营。

三、军队房地产发展中的主要问题

目前,军队房地产开发经营中的问题集中在以下几个方面:

1. 开发步子不大,仍然存在“守摊子”思想。主要表现在:一是开发经营规模小,一些基地、房屋仍处于闲置看管状态;开发经营形式单一,许多开发经营活动仅限于房屋、场地出租和自办经济实体等简单形式。造成这种局面的主要原因在于思想不够解放,缺乏开拓发展意识。

2. 开发规模效益欠佳,启动资金短缺。从现状分析,军队房地产开发经营规模效益不高,普遍与军队房地产地理位置不佳、资金匮乏有直接关系。除客观原因外,分散开发、各自为政等体制上的问题造成军队房地产企业财力分散、自我积累能力薄弱,从而影响了整体效益的提高。

3. 人员素质偏低与办事效率不相适应。军队房地产业的经营人员大多是由原军队房管系统干部“半路出家”,从事开发经营管理工作的,这与军队房地产发展对人员素质的新要求还有很大的差距。

此外,由于体制及特殊性的制约,军队房地产开发经营中还存在着诸如关系不顺、信息闭塞等问题亟待解决。

四、发展军队房地产业的基本思路

基于军队房地产业发展现状中的一些问题,结合国家社会经济形势的变化,军队房地产业的进一步发展必须要有新思路、新举措。

1. 树立“重开发”思想,尽快实现军队闲置房地产由单纯守摊子型管理向开发经营型管理转变,把工作的重心转移到开发工作上来。

2. 树立“大市场”思想,在归口管理的前提下,把军队房地产这个大商品从(下转第 60 页)

棉花对经济发展、财政收入、社会安定、出口创汇和人民生活关系甚大,对棉花政策的调整和棉花流通体制的改革,应该吸取以往的教训,持十分慎重的态度,采取积极稳妥的方针,避免出现混乱。

按照社会主义市场经济的要求,逐步建立在国家宏观调控下依靠市场机制实现棉花资源合理配置的新型棉花购销体制,必须具备下列条件。

(一) 建立、健全国家和省两级棉花储备制度。

国家储备棉的调用权在国务院,地方储备棉的调用权在地方。

储备棉主要用于国家和地方调节市场供求,平抑价格,棉花供大于求,市场价格低于最低保护价时,按最低保护价收购,增加储备;棉花紧缺,市场价格过高时按最高限价卖出储备棉,抑制价格上涨,而且棉花的储备业务一定要与正常的棉花经营分开。

国家建立棉花储备体系,就有宏观调控的重要手段,像 1984 年、1991 年棉花多时可

以吃进,而近两年棉花短缺时就可以抛出平抑物价、调剂余缺,既保护了农民的利益,又保证纺织企业的正常运转。

(二) 要有完善的质量监督体系。

过去棉花丰收时,往往需方对农民压级压价,棉花短缺时又是奇货可居,需方根本没有选择的余地,近几年来,上海纺织工业因棉花资源降等降级的经济损失,每年就达一个亿。

棉花质量关系到产、供、需多方利益,质量标准 and 检验、监督工作只能加强,不能削弱,各级纤维检验机构要加强质量监督,逐步推行公证检验制度。

(三) 要有立法规范的市场体系。

市场体系包括多方面的内容,如应明确规定,买卖双方应是棉花经营单位和省棉麻公司的代表,具有经营棉花许可证,不允许二道贩子进入市场;进入市场交易的棉花必须具有质量检验证书,买方具有质量复验权、索赔权,规定最高成交价、最低保护价等等。

(上接第 29 页)“小圈子”中推向社会,推向市场,参与竞争,增加资金积累。

3. 树立“全方位”思想,具体开发任务可以由军队独自进行,也可以与军内外单位共同开发,还可以采取引进外资的办法,与外商联合开发;在开发范围上,除利用军队空余房地产进行开发外,也可以把条件较好的在用房置换出来进行开发,还可参加地方的房地产开发。

4. 树立“多形式”思想,在开发过程中结合自身的优势,对具体项目的开发方式(租赁、自办经济实体、出售、换建以及联合开发等)进行多渠道、多层次、多角度的分析和研究,选准效益预期好的开发项目。

5. 广辟财源,聚财生财。在资金筹措上,要想方设法广辟财源,集资、融资的路子要拓宽。在收益分配上,认真做好经费的收缴工作,使房地产开发经营能真正起到生财聚财、促进军队营房事业的作用。

6. 加速培养一批懂业务、素质高的从业队伍。应鼓励干部参加有关业务知识的培训学习;还应有计划地吸收一些大中专毕业生,加入军队房地产业的建设行列,以便尽快提高军队房地产业干部队伍的素质。