

# 通航业准入门槛料大幅降低

□本报记者 汪珺

中国证券报记者从行业内获悉，近日民航局再次就《通用航空经营许可管理规定》修订稿面向全行业征求意见。目前修订的总体思路和原则性方案已基本达成一致，即：进一步大幅放松市场准入，规范市场秩序，同时进一步加大监管力度。

业内人士认为，通航市场准入条件的放宽以及市场秩序的进一步规范，有利于国内通航运营环境的完善。配合正在征求意见的《低空空域管理使用规定》，两者的出台将极大促进国内通航产业的整体发展，对通航企业形成利好。

## 大幅放松市场准入

据了解，本次修订主要包括调整准入条件、规范运营管理、拓展通用航空服务领域、保护消费者、加强持续监管、强化法律责任六大方面。

在“市场准入”上，将进一步简化审批程序、调整准入条件，支持投资设立通用航空企业。比如，取消将通用航空经营许可证作为取得企业营业执照前提条件的要求，相应调整了申请人条件和申请材料要求；取消通用航空经营许可原有的筹建认可环节，充分简化经营许可程序；不再要求企业设立时的两架航空器均为完全所有权，调整为一架拥有完全所有权，另一架可采取租赁方式引进，以此减轻企业设立时的资金、成本压力。



CFP图片

同时支持国内飞机租赁业的发展。

同时，降低部分项目准入条件，将空中游览由甲类调整为乙类，将航空器代管、私用飞行驾驶执照培训等项目由甲类调整为丙类，相应降低了购置航空器自有资金额度的要求，方便更多的投资人开展上述项目。

在“拓展通航服务领域”上，新增了“电力作业”、“跳伞飞行”等经营项目；将“公务飞行”修改为“商务飞行”，避免因

社会认知问题产生的干扰；将“通用航空包机飞行”修改为“通用航空运输包机”，并在名词解释中明确其运输功能属性，厘清与公共航空运输的关系；增加对使用民用无人驾驶航空器进行经营性通用航空活动、外国通用航空企业在中华人民共和国境内从事经营性通用航空飞行活动的原则性规定。

《通用航空经营许可管理规定》2007

年颁布，2010年民航局首次启动了对原规章的修订工作，并形成征求意见稿，分别在2012年和2013年向行业内征求意见。据悉，此次是根据十八届三中全会以来国务院深化改革相关工作要求，对原稿进一步修改，第三次面向全行业征求意见。

## 相关政策将陆续出台

据了解，近日民航局赴广东召开通用航空座谈会，来自珠海航空产业园、中信海直、亚联公务机、中航通飞等的各路通航一线人马与民航局领导交流了通航产业发展中遇到的实际问题和意见建议。

会议上，民航局领导指出，按照国务院办公厅《关于实施<国务院机构改革和职能转变方案>任务分工的通知》的工作要求，将进一步简化审批程序、调整准入条件，支持投资设立通用航空企业和机场，弱化经营许可，强化运行监管。

业内人士认为，在高层的重视下，通航相关政策将不断出台。随着通航运营环境的进一步完善，制约国内通航产业发展的各项瓶颈将逐渐消除，从而对通航产业和相关公司形成利好。

目前国内通航概念上市公司主要有：哈飞股份（中航工业唯一直升机制造平台）、伊立浦（直升机、无人机制造）、中信海直（海上直升机运营）、海特高新（通航飞机维修、培训）、川大智胜（空管、通航培训）等。

## 杨军接任铜陵有色集团董事长

□本报记者 余安然

中国证券报记者从铜陵有色有关人士了解到，在公司最新召开的董事会上，代董事长杨军已经正式接任铜陵有色集团董事长。记者还从安徽省政府相关部门了解到，铜陵有色国企改革进程将加快，相关方案可能已经上报安徽省国资委，内容涉及引进战略投资者和整体上市等重大举措。

公开资料显示，杨军1969年12月出生，现为高级经济师。曾担任铜陵有色金属（集团）公司国际贸易分公司经理、铜陵有色金属集团股份有限公司国际贸易分公司经理、赤峰金剑铜业有限责任公司总经理。

此外，公司相关人士透露，铜陵有色金属集团国企改革试点相关工作正在积极推进，具体操作是由集团公司负责。未来集团的改革将以混合所有制为重点，计划将竞争性最强的5个铜加工企业面向民营企业全面开放，用民营机制与民营管理模式推动效率效益提升，激发企业活力。

## 欲购天然水公司20%股权

### 西藏发展拟进军饮用水产业

□本报记者 王锦

西藏发展8月7日晚间公告称，公司与西藏睿誉丰企业策划营销有限公司签订了《股权转让意向协议》，拟受让其所持有的西藏高原天然水有限公司不超过20%的股权，受让价格由双方根据审计、资产评估结果协商确定。

公告显示，西藏高原天然水有限公司主要生产饮料(瓶、桶)装饮用水(饮用水)；销售天然水公司、饮用水、饮料、进出口业务。天然水公司的相关财务数据待开展尽职调查、审计与评估后予以披露。

西藏发展表示，本次签署股权转让意向性协议的主要目的是为了拓展公司业务领域，提升公司整体的盈利能力。

值得注意的是，西藏高原天然水有限公司8月7日同中国石化销售有限公司签署战略合作协议。根据协议，双方将共同打造“易捷·卓玛泉”天然冰川饮用水，利用易捷便利店向消费者提供高品质、放心安全的天然水。双方称，此次战略合作是加强央企与地方企业合作，推动西藏地方社会经济发展的重要举措。

数据显示，西藏水资源十分丰富，地表水资源量为4482亿立方米，约占全国的七分之一。西藏卓玛泉不仅有得天独厚的西藏水资源，还拥有先进生产设备和技术。

## 南宁糖业拟定增募资5亿元

□本报记者 王锦

南宁糖业8月7日晚间公布定向增发预案。公司拟以8.07元/股的价格非公开发行股票数量不超过6500万股，募集资金总额不超过50732.47万元。

本次募资资金主要投向香山糖厂日榨10000吨甘蔗技改工程项目，欲投入募集资金20467.80万元；南宁云鸥物流有限责任公司食糖电子商务及智能配送中心项目，欲投入募集资金15264.67万元；其余15000万元用于补充流动资金。

南宁糖业表示，本次发行完成后，公司的生产效率将大幅度提高，因甘蔗产量周期性变动带来的不确定性将大幅度降低；生产环节的资源利用率得到提高，平均成本降低，环保节能效果明显；物流成本得到降低，进一步提升主营业务的盈利能力，增强抵御行业周期性风险的能力，整体盈利能力得到提高。

## 石墨烯扶持政策或加码

□本报记者 王小伟

知情人士向中国证券报记者透露，随着石墨烯技术与应用的推进，在此前863项目扶持的基础上，相关部门正在考虑对石墨烯材料和应用加码扶持，其中工信部等相关部门正在考虑统筹研究石墨烯材料，而石墨烯材料也有望进入新材料“十三五”规划。

此前在编制新材料产业“十二五”发展规划时，石墨烯产业应用前景并不明朗，因此没有把石墨烯作为重点。随着技术的推进，业内已经达成初步共识，石墨烯材料与产业化革命已经处于突破的前夜。

北京碳世纪科技有限公司相关人士对记者表示，不能对石墨烯新材料产业化的进程过于“苛刻”。“石墨烯的工业化生产手段虽然已经找到，但还在进行工业化生产的前期准备，并未实现真正意义上产业化、工业规模化生产。石墨烯的产业化进程仍面临较长周期。”

在产业化方面，碳世纪公司相关专家认为超级电容器和柔性透明电极材料将是石墨烯应用较快的两大领域。而随着工信部、科技部等部委相关扶持政策的落地，石墨烯产业化的脚步也有望提速。

## 酒仙网与天地飘香战略合作

□本报记者 王锦

8月7日，酒仙网与四川天地飘香投资管理有限公司宣布战略合作，共同深耕B2C和C2B渠道。

据介绍，天地飘香将携旗下泸州老窖八年陈头曲系列、泸州老窖红曲酒系列、龙洞酒庄系列、进口葡萄酒等四大系列产品入驻酒仙网，并同时上线两款泸州老窖核心的“私人定制”产品，加大对B2C和C2B渠道的开拓力度。酒仙网也将借助天地飘香全国的渠道布局，进一步完善网络覆盖体系。

天地飘香董事长方翔表示，希望通过此次同酒仙网的合作能新增2000万以上的销售额，进一步扩大电商市场份额；同时，天地飘香希望在酒仙网上树立核心战略产品的价格标杆，通过让利不降价的方式确保动销，并带动线下销售。

据悉，天地飘香酒类营销机构前身是泸州老窖天地飘香酒业销售公司，属于泸州集团公司旗下12个核心销售公司之一，代理泸州老窖8年陈头曲的全国运营和销售工作，去年年底营业额约10亿元。

本次双方除了B2C领域有深入合作之外，还将携手共拓C2B定制酒领域。天地飘香选择酒仙网作为独家网络渠道，发布两款定制酒新品52°国窖1573国瓷6号高端定制酒和泸州老窖婚庆定制酒，并将在未来共同开发新的网络专销产品。

## 易居中国董事长周忻：房产电商发展趋势是移动化

□本报记者 费杨生

7月以来，易居中国在互联网房地产金融业务方面动作不断，包括房金所、移动社区生活O2O服务平台等组合拳。对于未来发展，易居中国董事局主席周忻在接受中国证券报记者采访时坦言，易居已非只卖房子，房产电商的趋势是移动化，易居的战略将围绕移动、社区、金融、大数据展开。

易居旗下电商公司乐居CEO贺寅宇表示，当前房地产业已进入理性发展时期，乐居已适应在波动的市场中找到自己的机会，将继续发力移动互联网，同时探索、完善二手房交易模式。

## 房地产市场需要“稳健”

中国证券报：目前，不少地方纷纷松绑楼市限购政策，显示各地楼市销售并不理想。从一些房企中报来看，业绩完成情况也较差。如何看待今年楼市情况？

周忻：2014年的房地产没有大家想像的那么坏。大家应该把2013年忘掉来看2014年的市场。2012年底，许多开发商在制定2013年计划时都在谈一个问题：争取活下去。结果，2013年市场火爆了。但是大家开年会时又这样说，2014年我们继续大踏步前进。结果发现2014年不是这样的，所以大家感觉就有点不舒服。如果把2013年拿掉，用2014年与2012年相比，就会好一些。

很多人说房地产市场泡沫，你没法去解释。不破就不是泡沫，现在的房地产市场调节，是稳稳当当的市场调节。房地产市场到底哪种态势好呢？合理就好，稳健就好。中国房地产市场就需要这两个词，“合理”、“稳健”。

## 加速移动端创新

中国证券报：目前，不少机构都在做房产电商平台，移动化和金融化被认为是房产电商发展的重要趋势。你怎么看房产电商发展未来？

周忻：有很多人在做电商，但跟移动端结合，一定是个大方向。大家看得出来，易居中国推出的房价点评网、实惠、微信购房季等几张牌全在移动端上。现在就是金融平台的移动端还没出来。今年，易居中国就是围绕移动端的创新。

移动端具有很大的力量，我称之为“第三只手”。我想告诉大家的是，企业未来要转型，特别是要升级，有一样东西一定要去碰的就是移动端。不管是你自己做平台，还是想搭别人的车，都需要把移动端作为一个非常重要的力量。以前讲无电商不营销，今年的主题是无移动不营销，移动端将成为中国

房地产营销的重要组成部分，将成为企业转型的主要部分。

中国证券报：在金融端，你们与新浪合作推出了互联网房地产金融公司房金所。该公司是如何定位的？

周忻：我个人认为，在中国，互联网金融必须要加一样东西才有机会做大，就是有效资产。房金所是要告诉大家一个概念，即互联网、金融和有效资产的平台。现在我们搭建了底层的架构，新浪是入口，新浪的支付是整个平台的重要组成部分。现在，我们只围绕购房者放了一两款产品，未来将有很多产品放在上面，也可以面向B端。

## 多路径抢占入口

中国证券报：你们在移动端入口是如何布局的，与腾讯的合作主要是抢占入口的考虑吗？

周忻：房地产和别的东西不一样，因为买房行为不是一个持续的、重复性的行为。一个人买房前会去找渠道，这个时候我们会跟搜房竞争，下载搜房的还是乐居的APP。但房子买完了，这个APP对客户还有用吗？有的可能会卸载，哪怕不卸载，他还会点吗？电商要有持续的流量支撑。持续的流量靠什么，就是入口，你必须每天为入口烧钱，不

烧，人口就没了。口袋乐居是入口，微博、微信也是入口，那我为什么不去抢占？

微信是个大商场，是在大商场里面开个店好，还是独自开一个店好呢？这是最简单的商业逻辑。我们跟微信、新浪微博合作不是排他，是十万个账号，这才是资源。但关键问题是，你拿了人口资源后，能不能做得比别人更大，比别人销量更多，这是对企业的考验。比如，技术问题。3月21日我们宣布腾讯入股乐居，6月28日我们才把“微信购房季”推出来，里面是有一些技术壁垒要突破。

贺寅宇：举个例子，我知道的一家汽车类垂直网站，因为没有入口，需要向一些搜索公司买，去年花了六千万元左右；今年竞价下来，PC端1亿元，移动端1.2亿元。这就是人口的价值。

现在的微信公众账号相当于2000年网站刚刚起步的形态。当时，开发商做自己的网站。因为没有入口、流量，没有人专门运营，好多开发商后来不做网站了。现在的微信号跟当初做网站是一样的道理。平台上运营，有活跃度，下面每一棵草才能长得起来。

对于微信、微博这两个入口，因为各自特征不一样，我们在产品的细节处理上也会有区别，传播的侧重点会有差异。

广州政府可能担心政策贸然放开，会引发不可控的房价上涨风险，因此短期内不大可能效仿佛山，但年底有望迎来局部调整的窗口期。

“从对限购城市的要求来看，佛山既非一线城市，也不是省会城市和直辖市，原本并不在限购的范围之内，加上地方财政对土地的依赖较大，取消限购也在情理之中。”肖文晓指出。

广州房地产专家韩世同也表示认同，“佛山限购松绑为广州松绑创造了条件，但尚有很多二三线城市仍未完全松绑，广州作为一线城市短期内松绑的可能性不大。”

韩世同认为，下半年广州房市将依然维持下行的趋势。“很重要的一个原因是信贷放松不了，因为房贷的利率较低，银行不愿意放贷。随着利率市场化，银行更倾向于将贷款发放给利率收益较高的企业。”

## 广州楼市下行趋势难改

□本报记者 黎宇文

下半年以来，广州楼市延续了上半年的颓势，整个7月份环比量价齐跌，成交量创年内新低。凤凰网数据中心统计显示，2014年7月广州十一区网签一手住宅4287套，环比下跌26%，同比下跌31.7%，成交面积486276平方米，环比下跌33.8%，同比下跌34%。

业内人士普遍预期，由于存货仍较多、银行惜贷、限购短期内难以放松，广州楼市在下半年将维持下行的格局。

## 区域分化明显

近日，合富辉煌发布了《2014年下半年广州楼市价格走势预测报告》。报告指出，广州楼市在下半年整体将呈下行趋势，但中心城区和各周边地区的供应和需求情况不一样，价格下行的区间也不一样。

广州中心城区今年以来楼价一直较为坚挺，变化不大，少数降价楼盘如星汇金沙、保利西海岸、保利塞纳维拉等都位于金沙洲或芳村等非核心区，降幅也多在10%左右。

报告分析，从开发商的角度而言，宁愿在外围其他项目让步，也要继续持有市区“高值”项目。不排除个别开发商因为资金需求急迫而让利发售，但从拿地成本及未来竞争两方面可以判定市区难有明显松

动，即使降价，幅度也仅在10%左右。

上半年广州地区率先降价的区域主要在番禺和萝岗地区。这两个区在五一至端午期间出现了一波比较明显的降价潮，并取得较好的销售业绩。合富研究中心预测，从开发商角度来看，年中业绩考察的压力已过。如果当前的售价可以有效保持成交，进一步价格下调的压力较小。

## 下行趋势难改

8月6日，佛山市住建局口头宣布佛山地区将放开楼市限购。根据松绑细则，对本地和外地居民在佛山购房均有放松。其中，二套房限售由家庭改为个人，无佛山户籍无房产居民可以购房，无需提供社保证明。

对此，满堂红(中国)置业有限公司研究部高级主任肖文晓分析，广佛虽然是邻居，但是广州作为一线城市，房价高、需求大，

但是广州作为一线城市，房价高、需求大，

但是广州作为一线城市，房价高、需求大，