

连续七年蝉联“中国500最具价值品牌”称号

山航品牌价值激增30亿

6月25日,第十一届“中国500最具价值品牌”发布会在北京举行,山航连续第七次获得“中国500最具价值品牌”称号。2014年,山航品牌价值比上年激增29.86亿元,达到182.72亿元。山航集团副总裁宋玉霞女士代表山航接受了评委会颁发的奖牌。“中国

500最具价值品牌”由世界品牌实验室每年根据品牌忠诚度、美誉度及品牌偏好和消费心理等指标评选而出。

山航持续优化公司机队结构,基本实现机型单一化战略调整,机队进一步年轻化,平均机龄不到4年,帮助公司为旅客

提供更为安全、舒适的航空旅行服务。在营销方面,山航实施“无线战略”,持续创新产品与服务,“掌尚飞”移动客户端行业领先,并率先入驻微信机票频道,为旅客提供无线互联网时代的便捷服务。山航还致力于全方位提升公司整体服务品

质,顾客满意度显著提升。与此同时,山航十分注重加大品牌建设方面的投入,积极与2014青岛世界园艺博览会、第十届中国艺术节等世界级、国家级重大活动开展合作,有效提升了公司品牌形象。

(孙晓文 白新宇)

山航安全飞行20周年回顾系列

1998年山航开航临沂机场



1998年1月8日,民航总局向山航波音737型飞机飞行中队颁发“97年安全飞行先进集体”奖牌。

同年,11月5日,山航与香港飞机工程有限公司、厦门太古飞机工程有限公司、香港中凯航空服务有限公司签订了合资兴办“山东太古飞机工程有限公司”的协议。

12月26日,山航安全飞行四周之际举行临沂机场开航庆典,革命老区的群众可以在家门口乘坐山航班机了。

1998年在航空市场出现

结构性失调,并受到亚洲金融危机冲击等因素的影响下,民航出现全行业亏损。山航决策层认清形势,带领全体干部职工开拓创新,大力开展劳动竞赛、安全竞赛,倡导增收节支,不仅渡过了难关,而且取得安全、效益双丰收,全年盈利人民币28万元,属全国为数不多的几家航空公司之一。



1998年12月26日,山航受托经营的临沂机场正式开航,群众可以在家门口乘坐山航班机了。



旅客代表正在驾驶模拟机体验模拟飞行。

《中国小微金融发展报告2014》摘要

“小微金融”自2008年正式提出以来,虽已走过六年的发展历程,小微金融服务也从最初的模式摸索阶段转入优化提升阶段。2013年以来,在小微企业面临着经济放缓、经营压力较大、风险提升的形势下,小微金融各机构坚持服务实体经济的根本出发点,不断探索可持续、专业化的发展道路。

◆企业经营

2013年,小微企业经营状况略有改善,但企业利润表现比较平淡,69.7%的受访企业表示支出增加,小微企业净利持平或下滑比例上一年的87.7%上升到62.8%。在2013年小微企业经营状况所进行的摸查中,减少贷款总额的贷款需求29.6%的受访企业表示出现过无法按期偿还贷款资金的情况。在这些企业中,61.1%选择向商业银行偿还,36.1%通过后期筹措资金偿还,1.9%资产负债0万元-100万元的企业出现缺钱但仍然比例相对较高。

◆融资状况

2013年企业长期融资需求有所增加,在有贷款的企业中,55.78%的企业存在中长期资金需求,这一比例较上一年上升近一倍。金融机构纷纷推出针对小微企业特点的金融产品与服务,一些小微企业对此有明显感受,仍有19.4%的企业存在资金需求未获满足。

在小微企业对金融服务满意度的评分中,贷款利率和所获得的回报的分值最低,近半数企业表示感受到融资成本上升,认为贷款综合成本有所上升的企业占比达43.8%。近半数小微企业贷款成本不在10%以上。

◆中小银行金融服务

在寻求外部融资时,74%的小型企业首选向银行贷款,选择中小

银行作为首选融资渠道的企业占比(32.89%)要高于大型银行(12.44%),显示中小银行是当前小微金融服务市场当之无愧的主力军。

中小银行在“统贷”“抵押式灵活贷”“贷款发放审核标准”“贷款流程透明度及服务水平”“还款方式灵活度”等方面有较高满意度,一些非银行类融资服务机构在还款、续贷等方面具有优势。

◆发展历程

中国小微企业金融服务经历三个演变和迭代阶段:

2008年-2010年以前,模式形成阶段,小微企业概念正式被提出,2008年下半年,民生银行在华东10家分行试点小微企业贷款;2009年2月份,商业银行和小微企业正式拉开序幕。

2011年-2012年,服务深化阶段,小微企业服务由融资为主转向以提供综合金融服务为导向,对模式形成阶段进行理论总结,提出了“大数据、优服务、控风险、专业化、专门化、批量化、综合服务”等理论基础。

2013年至今,转型升级阶段,民生银行提出“聚焦小微、打造网商”的转型目标,以“模块化、标准化、扁平化”为原则,实现“数据分行、嵌入支行、打造传统银行+互联网金融+一级金融”体制上的革命性创新,为小微企业向2.0模式提升奠定了坚实基础。

◆制度环境

地方政府对小微企业贷款的激励进一步发挥作用,金融机构尤其是商业银行,因地制宜出台相关对策,改善小微企业服务,形成了“政府出政策、银行得对策”的良性循环。小微企业金融服务需求仍有较大差距,企业与金融机构建设融资服务平台对企业的帮助标准,在

《中小企业促进法》中按照中型企业、小微企业进行相关政策的划分,便于在税收、政府采购、公共服务等方面制定优惠政策。

金融机构服务小微企业的是经营成本提升压力较大。对于商业银行来说,纳税率较低,银行在服务小微企业过程中较高的成本和风险计量、不良贷款等因素,应视具体情况进一步加强,建议加大小微金融激励和扶持政策力度。

小微企业融资的融资比例较低是商业银行反映强烈的同感。“表外资产、表外交易”的小微企业往往结算资金沉淀较少,总体贷款需求量大但单户户均小,频急,但中小股份制银行往往受制于资本金和存贷比的约束,在贷款额度上不能持续地为小微企业提供服务。

◆客户开发

基于小微企业的产业特征和资金需求特点,以民生银行为代表的国内金融机构围绕“批量化、模块化、扁平化”的核心理念,通过“一圈一链”、“专业支行”、“小微城市合作社”等业务模式进行小微企业批量开发,走出了一条独具特色的小微金融商业模式之路。

民生银行的“一圈一链”模式是指,围绕开发模式基于小微企业区域产业链特点,可识别小微企业批量开发和规模经营,产业链开发模式通过介入小微企业上下游产业链,实现“聚焦小微、打造网商”的规模开发和综合开发效果。“小微城市合作社”模式,是金融服务、财富等服务的综合平台,通过成立互助基金,使小微企业享受到多层次的金融服务。通过“专业支行”模式,聚焦特色行业和商圈,实现对客户的综合金融开发和特色产品服务。

◆综合金融服务

调查显示,约61%的小型企业希望获得个人及公司资产管理、理财服务,47%的小型企业希望获得信息交流服务,43%的小型企业希望获得文件整理服务。

针对小微企业的综合金融服务需求,以民生银行“乐收银”为代表的小微企业支付结算工具,有效帮助小微企业加快资金周转效率。民生银行的“直销银行”模式打破了时间、地域、网店等限制,使客户通过网站、手机等渠道随时随地获取银行产品与服务。

◆运营模式

小微金融业务的运营管理是商业模式能否持续的关键。商业银行通过改造和优化“管理流程、监测流程、支持保障流程和业务流程”,实现由“部门银行”向“流程银行”转变。2007年以来,国内商业银行纷纷开展业务流程化改造,逐步探索与实践“住贷工厂”模式。

民生银行的“住贷工厂”模式通过集中数据信息、集成产品标准、集中专业团队的“三集中”方式,实现贷款调查标准化、贷款审查流程化、贷款审批专业化和作业管理集约化。2013年,民生银行全面实行分行零售转型,加强分行的精细化管理,实现小微金融业务的精细化生产、标准化管理、规模化开发,持续改进与优化小微业务的运营模式。

◆风险管理

作为小微金融的领军银行,民生银行的小微金融风险管理探索之路走过了要求抵押担保物,到引入担保公司增信,再到引入担保保理模式,直至“消除抵押物崇拜”、推出信用类产品的历程,代表了国内银行业探索之路。

民生银行通过合作社基金的转型升级对传统“联保、互保”模式

山航将为飞机加装海事卫星通信系统

山航将为所有飞机加装海事卫星通信系统,加强飞机机组与地面的电话联系。6月12日,山航邀请专家讲解卫星通信系统的工作原理和使用方法,为新系统的运行做好了准备。卫星通信系统具有通信质量高、保密性强、干扰小、容量大、覆盖范围广以及运行稳定等优点。中国民用航空局2012年颁布《航空公司运行控制卫星通信实施政策》,提出于2015年底前完成卫星通信50%机队覆盖,2017年底前完成全机队覆盖。(吕强)

山航组织旅客代表赴青体验模拟飞行

6月20日,山航邀请18位旅客代表在青岛飞行训练中心参与了“我是飞享家”模拟飞行体验活动。本次活动特邀山航资深飞行教员讲解飞行基本理论,并亲自带领飞行。整个活动采用团队攻关积分模式,设定模拟机驾驶、舱门训练器及服务舱三个游戏环节,旅客们体验了不同天气条件下飞机的起飞、降落、夜航及客舱服务、动态模拟舱逃生等项目。旅客王先生说,他在体验飞行乐趣的同时,还学习了逃生技巧,体会到空中服务人员的辛苦,更重要的是通过各环节的真实模拟,领悟到安全在飞行过程中的重要性。(龚凌云)