第一图书网, tushu007.com

<<商业银行价值管理>>

图书基本信息

书名：<<商业银行价值管理>>

13位ISBN编号：9787504944412

10位ISBN编号：7504944416

出版时间：2007-9

出版时间：中国金融出版社

作者：李明熙

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

无论是中国的银行业或是全球的银行业，都处在一个崭新的历史发展时期。
业务经营的全球化与同质化，使所有商业银行面临着竞争更加激烈、市场更加复杂、监管更加严格的经营环境。
传统的经营格局、管理方式、盈利模式受到强烈的冲击，迫使所有的商业银行更加注重管理的规范化和精细化，讲求经营价值与管理价值便显得比以往任何时候都重要与迫切。
于是，越来越多的商业银行及其银行家们开始关注悄然流行的价值管理。
价值管理正在逐步成为商业银行进入新时期规范化管理与精细化管理的一个科学手段，成为商业银行应对市场压力的一个崭新的管理视角。

基于对“ 价值 ”的不同理解，理论界对价值管理存在着种种不同的认识。
然而，无论认识的差异有多大，有一点是相同的，那就是均把价值最大化作为价值管理的根本出发点。
本书作者紧紧围绕这一根本出发点，从多种不同的角度和多种不同的切入点，对价值管理进行了多线条的初步研究和描述。
研究中尽可能博采众家之长，尽可能结合银行管理实践经验，阐述一些看法和思路，希望为我国商业银行走向价值创造之路提供一些参考。

本书内容主要分为两大部分：第一部分是对价值管理理念的详细阐述，在整理和分析近年国内外对价值管理研究成果的基础上，针对银行管理的特点，按照市场价值、风险价值、附加价值和客户价值四种门类，对价值管理进行探讨，并揭示了银行如何基于资产负债、全面成本、全面风险、经营绩效四种渠道应用价值管理。
第二部分是对价值管理应用的初步描述，以价值最大化作为价值管理的基本准绳，以贯彻价值战略为出发点，依次说明在执行价值预算、流程控制、绩效评价、资源配置四个战术时，如何把价值管理理念融入和应用其中。
最后，笔者还简单畅想了价值管理的未来发展趋势。

第一图书网, tushu007.com

<<商业银行价值管理>>

内容概要

《商业银行价值管理》内容主要分为两大部分：第一部分是对价值管理理念的详细阐述，在整理和分析近年国内外对价值管理研究成果的基础上，针对银行管理的特点，按照市场价值、风险价值、附加价值和客户价值四种门类，对价值管理进行探讨，并揭示了银行如何基于资产负债、全面成本、全面风险、经营绩效四种渠道应用价值管理。
第二部分是对价值管理应用的初步描述，以价值最大化作为价值管理的基本准绳，以贯彻价值战略为出发点，依次说明在执行价值预算、流程控制、绩效评价、资源配置四个战术时，如何把价值管理理念融入和应用其中。
最后，笔者还简单畅想了价值管理的未来发展趋势。

第一图书网, tushu007.com

<<商业银行价值管理>>

书籍目录

第一章　概论：走近价值管理学习目标重要术语第一节　价值管理的基本概念一、揭开价值的面纱二、透视企业价值与银行价值三、理解价值管理第二节　银行价值管理的模式一、经验类模式二、理论类模式三、试探类模式小结复习思考题资料来源第二章　价值管理的发展学习目标重要术语第一节　价值管理的背景与发展一、现代管理的必然发展二、价值管理的三个阶段第二节　价值管理的理论基础一、价值链理论二、动因管理理论三、资本成本理论第三节　价值管理的应用价值一、缓解两个突出矛盾二、完善银行的法人治理三、多角度优化银行潜质小结复习思考题资料来源第三章　价值管理门类1：市场价值与风险价值学习目标重要术语第一节　市场价值管理一、市场价值的含义与动因二、市场价值的计量三、市场价值管理的应用第二节　风险价值管理一、风险价值的含义与动因二、风险价值的计量三、风险价值管理的应用小结复习思考题资料来源第四章　价值管理门类2：附加价值与客户价值学习目标重要术语第一节　附加价值管理一、附加价值的含义与动因二、附加价值的计量三、附加价值管理的应用第二节　客户价值管理一、客户价值的含义与动因二、客户价值的计量三、客户价值管理的应用小结复习思考题资料来源第五章　价值管理渠道1：资产负债管理和全面成本管理学习目标重要术语第一节　基于资产负债的价值管理一、资产负债管理的背景与概念二、资产负债管理的内容与方法三、价值管理在资产负债管理中的应用第二节　基于全面成本的价值管理一、全面成本管理的背景与概念二、全面成本管理的内容与方法三、价值管理在全面成本管理中的应用小结复习思考题资料来源第六章　价值管理渠道2：全面风险管理和经营绩效管理学习目标重要术语第一节　基于全面风险的价值管理一、全面风险管理的背景与概念二、全面风险管理的内容与方法三、价值管理在全面风险管理中的应用第二节　基于经营绩效的价值管理一、经营绩效管理的背景与概念二、经营绩效管理的内容与方法三、价值管理在经营绩效管理中的应用小结复习思考题资料来源第七章　价值管理的战略关——价值战略学习目标重要术语第一节　何为价值战略管理一、价值战略管理的基本含义二、价值战略与传统战略的比较三、银行实施价值战略管理的重要意义四、价值战略的基本链条第二节　价值战略分析一、目标定位二、外部分析三、内部分析第三节　价值战略规划一、战略设计二、战略评价与选择三、制定价值规划第四节　价值战略实施一、识别战略驱动因素二、战略控制指引小结复习思考题资料来源第八章　价值管理的战术关1：价值预算学习目标重要术语第一节　传承战略规划的必需一、预算管理的定位和功能作用二、价值预算的引入和发展三、价值预算的价值贡献四、价值预算编制的基本模型和方法第二节　以资产负债为主导的价值预算一、资产负债规模预算二、资产负债比例预算三、资产负债缺口预算四、经济资本预算第三节　以财务为主导的价值预算一、以成本为主导的价值预算二、以利润为主导的价值预算三、以EVA为主导的综合预算第四节　以现金流为主导的价值预算一、现金流预算的重要性二、现金流预算的编制小结复习思考题资料来源第九章　价值管理的战术关2：流程控制学习目标重要术语第一节　基于预算实施环节的流程控制一、消除和降低流程中的低值是流程控制的关键二、抓好价值预算任务的分解三、抓好价值预算任务的实施四、价值预算执行中的价值监控第二节　基于价值链的流程控制一、价值链理论在银行流程控制中的应用二、内部价值链的流程控制三、外部价值链的流程控制第三节　基于内控管理的流程控制一、构建内控流程的关键点二、内控管理流程举例第四节　流程控制的发展完善一、流程再造是价值管理的热门话题二、组织体系再造是银行发展的必然三、战略联盟为流程控制提出新课题小结复习思考题资料来源第十章　价值管理的战术关3：绩效评价学习目标重要术语第一节　绩效评价的基本原理一、绩效评价的理论框架二、银行绩效评价的发展历程三、走向业绩价值评价第二节　以市场价值为导向的绩效评价一、评价内容二、评价方法第三节　以风险价值为导向的绩效评价一、评价内容二、评价方法第四节　以附加价值为导向的绩效评价一、评价内容二、评价方法第五节　以客户价值为导向的绩效评价一、评价内容二、评价方法小结复习思考题资料来源第十一章　价值管理的战术关4：资源配置学习目标重要术语第一节　资源配置的基本原理一、资源配置的内涵和目标二、资源配置依据：业绩价值评价三、资源配置的优化思路第二节　财力资源的配置一、经营费用的配置二、人力费用的配置三、固定资产的配置第三节　人力资源的配置一、配置的原理与原则二、配置依据与方法第四节　业务资源的配置一、信贷资金的配置二、经济资本的配置三、风险补偿资源的配置四、机构网点资源的配置小结复习思考题资料来源第十二章　价值管理的发展趋势学习目标重要术语第一节　多重交

第一图书网, tushu007.com

织与互融一、与风险管理有更多的交织与互融二、与业务管理有更多的交织与互融三、与财务管理有更多的交织与互融四、与绩效评价有更多的交织与互融第二节　管理会计扩展价值管理空间一、管理会计与价值管理的融合——价值链会计二、基于价值的成本管理三、基于价值的现金流管理第三节　公司治理伴随价值管理深化一、公司治理需要价值管理二、公司治理深化价值管理小结复习思考题资料来源后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

1.价值链是增值链。
在价值链上除资金流、物流、信息流外，根本的是要有增值流。
客户实质上是在购买金融商品或服务所带来的价值，各种资金从筹资到贷出，最后到二次回流，是一个不断增加其市场价值或附加值的增值过程。
因此，价值链的本质是增值链。
价值链上每一环节增值与否、增值的大小都会成为影响银行竞争力的关键。
所以，要增加银行竞争力，就要求消除一切无效作业，使价值链上每一环节都做到价值增值。
传统的债权链只实现了本银行的增值，而价值链将上下游客户整合成整个产业链，组成了一个动态的、虚拟的网络，真正做到了降低成本，在整个网络的每一个过程实现最合理的增值。
2.价值链是协作链。
价值链上任何一个节点的增量和存量决策都会影响链上其他节点的决策，一个银行的业务计划与存量优化控制不但要考虑其内部的业务流程和资源，更要从价值链的整体出发，进行全面的优化与控制。
要对银行的整条价值链实施有效的管理，价值链的各个角色就需要建立相互间的信任。
威胁和恐吓不是处理相互关系的好方法。
因此，价值链要求内部所有角色能够消除分支机构界限，实现协同工作。
在传统债权链中，双赢原则在众多角色中仅停留在口号上，银行和债务方伙伴之间以及与债权方伙伴之间真正实行的是赢输观念，双方都想从对方索取更多的利益。
价值链要求银行重新审视渠道机制和客户关系，从交易型向伙伴型转变，经营目标从双赢走向多赢。
3.价值链是信息链。
价值链管理采用信息技术，保障获得信息的及时性与可见性，最大限度地减少了各银行机构的资金占用，引导供需达到更加完美的平衡。
银行价值链中客户信息、需求信息、存量状况、增量变化等集成的信息流将使价值链中每一实体及时响应实际的客户需求和调整实际的资金流，使价值链核心银行充分了解客户的需求并与价值链上其他角色在经营上协调一致，实现信息的共享与集成，以客户化的需求驱动客户化的业务计划，获得柔性敏捷的市场响应能力。
同时，实时的信息交换还可以大量节省因手工单据处理而导致的成本费用、时间延迟和管理失误，员工将从不增值的业务中脱离出来，专注于在更低成本下创造更高的效益。
因此，信息技术不仅仅是价值链构建的工具，更是价值链的基础和重要构件。
价值链管理的概念源于这样一种观点，即企业应该从总成本的角度思考其经营效果，而不是片面地追求诸如采购、生产和分销等功能的优化。
银行价值链管理建立在债权链管理的基础之上，对每个流程的价值加以认定，并做好管理，在这种情况下，银行不仅可以通过债权链管理控制成本，更能通过价值链管理创造市场差异，形成优势价值，甚至进而提供一流的服务与金融产品，而其结果则让银行变得更快速、可靠、有弹性，并具有独特性。
商业银行价值链管理的目的是：通过对价值链各个环节加以协调，实现最佳业务绩效，从而增强整个银行业务的表现。
高效的价值链设计、价值链成员之间的信息共享、资金池的可见性和服务的良好协调，会使资金占用水平降低、资金流动更为有效及其他一些关键的业务功能改善。
银行的价值链管理就是探讨如何将银行业务、劳务、政务、财务等方面的资源有机整合起来，做好计划、协调、监督和控制等各个环节的工作，使它们形成相互关联的整体，真正按照链的特征实施银行的业务流程，使得各个环节既相互关联，又具有处理资金流、物流和信息流的自组织和自适应能力，使银行的供、^销形成一条密切联系的价值链。
银行价值链管理要求银行加强协作，建立基于协作的经营策略，把价值链中的各个角色的业务运作连在一起，以期实现市场机会的共同愿景。
价值链各个参与角色之间必须进行协作，才能实现价值链的最优化。

第一图书网, tushu007.com

银行价值链管理要求银行重新审视自己所参与的价值过程，从功能与成本的比较中，研究在哪些环节上自己具有比较优势，或有可能建立起竞争优势，集中力量培育并发展这种优势；从维护银行品牌角度研究哪些是重要的、核心的环节，保留并增强这些环节上的能力，把不具有优势的或非核心的一些环节分离出来，利用市场寻求合作伙伴，共同完成整个价值链的全过程。

（四）价值链分析　　价值链理论的核心是，在一个银行众多的“价值活动”中，并不是每一个环节都创造价值。

银行所创造的价值实际上来自银行价值链的某些特定的价值活动，这些真正创造价值的战略活动就是银行价值链的“战略环节”。

银行在竞争中的优势，尤其是能够长期保持的优势，归根结底，是银行在价值链某些特定的战略环节上的优势。

价值链分析是发现并优化银行价值链的战略环节的一种战略性的分析工具，是价值链管理的核心环节。

银行价值链分析就是通过对银行价值活动的成本与价值的比较分析，推进价值活动的优化与相互协调，并为实现银行竞争优势而进行价值活动的改进。

通过价值链分析，我们可以确认银行的价值活动有哪些，处于什么样的分布状态，以及在整个行业价值链中的位置，并将本银行价值活动的所耗成本与其对金融产品价值的贡献进行比较，确定其发生的合理性，进而决定对其是消除还是改进。

此外，通过对竞争对手的价值链分析，还可以发现银行目前的成本是处于竞争优势还是竞争劣势，从而进行成本竞争地位的维持或改进。

价值链分析的流程是：首先确定银行价值链，并把成本、收入和资产分配给价值作业；其次是找出并分析统驭每个价值链作业的成本动因；然后，确定是通过比竞争对手更好的控制成本动因，还是通过重新配置价值链来创造可持续的优势。

基于以上流程，银行价值链分析分为内部价值链分析和外部价值链分析两类。

银行内部价值链分析。

价值链分析的前提就是将银行分解成独立的价值活动，每一项价值活动都是银行为客户创造价值的“基本单位”，同时也消耗银行的资源，引发成本。

银行内部价值链分析的基本步骤是：确认价值链的单项价值活动，确认单项价值活动应分摊的成本，评估单项价值活动的成本与其对客户满意的贡献，找出银行内部各单元价值链之间的联系，评估单兀价值链之间联系的协调性，采取改进行动。

银行外部价值链分析。

首先是债权方价值链及其与银行价值链之间的联系的分析。

银行对债权方价值及其与银行价值链之间的联系进行分析，主要目的是在于同债权方建立战略合作伙伴关系，确定竞争的战略优势地位，寻求成本持续降低的机会。

其次是债务方价值链及其与银行价值链之间的联系的分析。

分析债务方价值链及其与本银行价值链之间的联系，有助于同债务方建立起战略合作伙伴关系，形成稳定的借贷渠道，扩展银行信贷以及其他金融服务的市场份额，增强产品市场竞争力。

再次是竞争对手的价值链分析。

银行通过对竞争对手的价值链分析，并将其同本银行的价值链分析结果进行比较，就可以明确银行的相对成本地位，即同竞争对手相比是处于成本竞争优势还是劣势，从而采取一定的战略行动，消除成本劣势，创造成本优势。

……

第一图书网, tushu007.com

<<商业银行价值管理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com