## <<创新与改革>>

#### 图书基本信息

书名: <<创新与改革>>

13位ISBN编号: 9787505877726

10位ISBN编号:7505877720

出版时间:2008-12

出版时间:经济科学出版社

作者:中国农村金融学会 编

页数:277

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

### <<创新与改革>>

#### 前言

2008年,中国农村金融学会开展了以"'蓝海'战略与农业银行转型"为主题的征文活动。 这本论文集集纳了征文中比较优秀的部分论文。

开拓"蓝海"市场,推动现阶段大型商业银行转型,不仅是农村金融领域面临的重大课题,更是农业银行面临的全新课题。

" 蓝海 " 战略是一种方法论,体现了现代经济发展中价值创新的理念。

作为一种新的经营哲学,要将其真正运用到商业银行经营管理的实践,必须首先将其贯穿到思考当中 -

中国农村金融学会组织开展学术研究,显然要体现这种思维创新。

学术研究要更好地服务于我国农村金融改革大局,服务于农业银行的业务发展,实现学术新突破,就必须抓住三个重点环节:进一步树立 " 研究创造价值 " 的理念;充分调动中青年对学术研究的积极性;围绕大型商业银行服务 " 三农 " 、业务经营转型和精细化管理开展深入研究。

2008年年初,在中国农村金融学会第六次代表大会上,农业银行项俊波行长提出:"要树立研究创造价值理念,推动开展研究工作"。

中国农村金融学会2008年举办了"'蓝海'战略与农业银行转型"征文,活动得到了中国农业银行全行上下,尤其是广大中青年干部职工的积极响应。

### <<创新与改革>>

#### 内容概要

2008年年初,行党委明确提出了农业银行"3510"发展战略;随后,农业银行根据这一战略,对服务"三农"、业务经营转型和精细化管理等三大主题做了全面部署。

在服务"三农"方面,面向"三农"是农业银行永恒的主题,是国家资本意志的具体体现,也是打造 新的竞争优势,实现长期可持续发展的必然选择。

在面向"三农"的试点实践中,各地都形成了一些好的做法和经验,这些需要我们进一步挖掘、研究和提升,使之成为可复制的商业模式;同时也有很多新的问题,比如如何创新"三农"信贷政策和制度体系,如何强化"三农"产品支撑,如何实施事业部制管理等,还需要我们进一步研究。

在业务经营转型方面,从国际经验看,推进业务经营转型是一项极具挑战性的复杂系统工程,涉及业务经营管理的方方面面,在转型的内容、方式方法和具体抓手等方面,有很多问题都要做深入研究。 在精细化管理方面,由于目前国内外对精细化管理还没有一套成型的理论和做法,还需要在借鉴先进经验的基础上,结合农业银行的实际不断探索。

比如:流程如何优化;操作如何规范;经营转型、精细化管理、风险控制和队伍建设"四位一体"的格局如何形成。

这些问题必须首先研究清楚,才能确保出台的政策措施符合实际、切实可行、真正见效。

因此,当前和今后一个时期,要围绕这三个主题深入开展研究。

要根据自己的所学、所长和所处的工作岗位,恰当选取研究的切入点,坚持理论联系实际,不搞泛泛 而谈,不搞资料堆砌,从大处着眼,从小处着手,通过踏踏实实的研究为决策提供有价值的政策建议

农业银行正在经历一场深刻的变革与转型,这为开展研究提供了难得的机遇和素材,也为大家提供了展示才华的广阔舞台。

我们要牢记使命,积极主动地开展研究。

通过研究,开阔视野,使决策更加科学。

## <<创新与改革>>

#### 书籍目录

拓展碳排放业务实现商业运作与社会责任和谐发展集群式贷款:欠发达地区县支行开拓" 蓝海 " 市场 的着力点——以农业银行山东省枣庄市山亭区支行为例县域经济发展与农业银行的"蓝海"战略超越 竞争局限开创银行卡收单业务的"蓝海"——商业银行间联商户收单业务推广模式浅析小额信贷融资 与农业银行发展模式研究县域"蓝海"战略:小额信贷能否风物长宜——信贷契约的理论与实证"蓝 海"战略与农业银行零售业务转型农业银行开展投资银行业务实证研究— —兼论资本市场、企业、银 行转型和投行业务间的逻辑关系农业银行成本管理模式创新研究商业银行网点零售顾客满意度的现状 及其解决方案林权抵押贷款实证"三农"和县域"蓝海"实践"蓝海"战略推动发展转型-地区城区农业银行经营的探讨发掘"三农"潜在价值推动"蓝海"战略实施— —对农业银行开展农村 金融创新与实现经营转型的思考农业银行县域"蓝海"战略机遇与转型路径从四个县支行发展实践看 "蓝海"战略县域商业金融市场结构分析与农行"蓝海"战略选择大力发展现金管理业务推进农业银 行经营战略转型农业银行在广州地区服务"三农"策略及措施研究横向监督机制、履约机制与农业银 行"三农""蓝海"市场农业银行县域业务:战略风险及其应对农业银行资本管理策略研究驶向金融 "蓝海"加快农业银行财务目标转型——基于客户的视角基于客户关系管理视角的农业银行战略转型 分析关于"蓝海"战略与区域化经营的探讨"蓝海"战略在台资企业营销中的实践探讨后记

### <<创新与改革>>

#### 章节摘录

集群式贷款:欠发达地区县支行开拓"蓝海"市场的着力点——以农业银行山东省枣庄市山亭区 支行为例 三、欠发达县支行的市场定位研究 1.农业银行竞争优势研判 相对信用合作机构 ,农业银行具有以下几个优势:一是品牌优势。

作为大型商业银行,品牌影响优于对方。

二是网络结算优势。

信用合作机构目前只是省内联网,农业银行是全国联网。

三是利率价格优势。

信用合作机构目前执行的利率标准是在基准利率基础上最低上浮70%,加之其他收费项目,导致客户借款成本过高。

四是综合产品优势。

农业银行具备更多的金融产品,能够解决客户的综合金融需求。

五是资金优势。

2007年年末,山亭区一些金融机构存贷款比例已达118%,远高于监管部门75%的参考指标,在负债总量增长有限的情况下,其信贷投放高速增长的势头必然会受到掣肘。

农业银行山亭区支行2007年年底的存贷款比例仅为62%。

2.农业银行欠发达县支行市场定位选择 (1)目标市场选择。

农行在"金字塔"底层农村市场的网点覆盖面和人员都比信用社少很多,如执行较高利率又会削弱自身优势,与信用社在农业、小个体经济等分散市场的竞争现状上处于劣势;在"金字塔"顶层骨干、龙头企业市场方面,虽然农行已经卷入这一"红海"领域的竞争,但是由于客户资源相对稀少、自身优势不大,竞争力不强。

我们把目光从这两个层面挪开,定格在"金字塔"中层的经济体,发现这些经济体有以下三三个特点: 第一,经济总量大,潜在金融需求最大。

据统计,这三类经济总量约占山亭区经济总量的58%,巨大的经济总量也就潜在着巨大的金融需求。

第二,经济活跃程度高,且符合产业升级方向。

这三类经济体是山亭区最具活力的经济,不断吸引各类生产要素的集聚,符合产业升级方向。

第三,竞争主体比较单一,非常有利于农行优势的发挥。

因此,我们应把这类经济体定为欠发达县支行的目标市场,对此类市场上的客户统称为目标客户

#### (2)竞争策略选择。

通过市场调查与同行对比,我们设计了产品的情感附加策略、客户集群管理策略以及交叉销售与价值 创新策略三种竞争策略,以此构建农行的核心竞争优势。

# <<创新与改革>>

#### 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