

浙江经济转型与金融支持的互动关系研究

崔滨洲

中国建设银行浙江省分行

摘要：目前，浙江经济面临着粗放型经济增长难以为继、内外需结构不平衡、产业层级水平不高、市场竞争压力加大等发展困境，经济转型成为推动浙江经济持续健康发展的主导战略。本文结合浙江经济发展现状，探讨了扩大内需、产业升级、外贸调整、区域规划和民营资本利用等经济转型路径，并基于经济发展与金融支持的互动关系，提出了商业银行应从经营理念、业务、渠道、管理等方面寻求转型突破，不断提升综合服务水平，为推动浙江经济转型升级提供更有力的金融支持。

关键词：浙江经济转型，金融支持，商业银行

一、浙江经济转型的背景与路径

（一）浙江经济转型的背景

改革开放以来，浙江经济保持着快速平稳增长趋势，人均 GDP 已突破 7500 美元，进入了工业化发达阶段。但是，浙江省经济发展面临着产业层次低、创新能力不强、要素制约加剧等突出问题，成为制约经济健康持续发展的重要因素。

1. 粗放型经济增长难以为继

一是资源要素结构不平衡。浙江经济依赖资源和劳动力要素，但土地、能源均不丰富，区域经济高速增长赖以依托的要素资源出现严重短缺，要素制约矛盾突出。“七山一水二分田”，浙江人均占有国土面积和耕地面积均仅约全国平均水平的三分之一。能源和基础工业原料资源缺乏，电、地、煤、水等资源要素供不应求。全国“各省市人均资源拥有量综合指数”中浙江排名倒数第 3 位。二是产出效率低，环境压力加大。浙江单位 GDP 能耗水平位居国内第四位，在国家节能减排、淘汰落后产能的导向下，传统制造业等发展面临巨大挑战。三是产业竞争力下降。浙江以民营企业为主，长期以来支撑经济发展的传统优势产业和低端产品，产业层次较低，创新能力不强，不仅难以适应当前的宏观需求结构，而且在人民币升值、生产成本上涨以及国际贸易磨擦日益递增的趋势下，在国内外市场的竞争力显著下降，出现“被全球化”“被边缘化”的倾向。过多依赖低端工业、过多依赖低成本劳动力、过多依赖资源环境的生长方式成为制约浙江省经济发展的重要因素。

2. 内外需结构不平衡

一是内需不足。浙江社会消费品零售总额占 GDP 的比重为 37.3%，低于全国 38.8% 的平均水平。在消费、投资、出口拉动经济增长的三驾马车中，浙江消费率较低，消费对经济的贡献未能充分发挥，对经济增长的拉动力不足。二是外贸依存度高。浙江以外向型经济为主，全省出口总额占 GDP 的比重 43.9%，高于全国 26.2% 的平均水平；净出口占 GDP 的比重 26.1%，高于广东、江苏，远高于全国 3.0% 的平均水平。在人民币持续升值、贸易顺差持续走高、国际贸易战愈演愈烈的背景下，外贸的持续稳定发展面临巨大挑战，出口导向型难以为继。三是出口附加值较低。浙江加工贸易比重较高，产品附加值偏低，竞争力不强，市

场风险较大，在金融危机和海外经济疲软的影响下，易受到冲击，产品核心竞争力不强、风险抵御能力较弱成为外贸发展面临的难题。

3. 产业层级水平不高

一是传统制造业处于低端。浙江培育了大批制造业明星，为地方经济的发展注入了无限活力。但在后国际金融危机时代，低端的传统制造业已经不能适应市场需求的变化，竞争力下降，亟待改造升级。二是服务业发展相对滞后。浙江第三产业占比为 43.1%，远低于发达国家 72.2% 的平均水平。其中生产性服务业主要受到外向型经济的约束，依赖于海外第三产业的发展，如海洋运输、空运服务、国际港口及相关的金融服务；生活性服务业主要针对本土，但国内服务经济发展相对落后，特别是在我国储蓄率偏高、居民消费观念相对保守的情况下，服务业的潜力还有待开发，发展相对滞后。

4. 市场竞争压力加大

一是企业面临的市场风险较大。浙江的外向型经济和民营企业特征显著，受海外经济的影响较大，而民营企业相对规模较小，经营管理水平较低，抗风险能力较弱，在市场竞争中面临的压力不断加大。在 2008 年次贷危机影响下，欧美主要国家经济疲软，海外需求不足，浙江国际贸易就受到了巨大冲击。当前人民币升值、国际贸易摩擦不断升级的市场环境下，浙江企业的生存发展压力进一步加大。浙江企业要适应市场化发展要求，在经营管理模式、业务发展战略以及风险防控方面都面临着较大的改革压力。二是创新投入与使用效率不高。科技创新是推动产业升级、掌握先进技术、提升核心竞争力的重要方式，而当前创新投入相对不足，企业创新相对落后，创新成果的使用不充分。浙江 2010 年研究和开发(R&D)经费支出占 GDP 比重为 1.8%，低于上海的 2.8%，也低于江苏的 2.1%，科技创新成果及投入运行的效率较低。

(二) 浙江经济转型的路径分析

基于浙江经济民企强省、县域发达，市场活跃的特点，经济转型要结合当前经济发展中存在的制约因素，选择合理的发展路径，扩大内需、产业升级、外贸调整、城镇化以及民营资本利用是经济转型的重要发展方向。

1. 扩大内需是经济转型的长久策略

在投资、消费、出口贸易三大因素中，居民消费是经济增长的最稳定、最长效、最可持续的拉动力。需求结构的优化调整成为经济转型的重中之重，也是推动经济发展的长久之策。浙江人均 GDP 超 7500 美元，居民生活水平较高，积聚了巨大的消费能量，而且随着居民对生活质量要求的提升，消费结构也在不断升级，对绿色消费、新型文化、信息产业等的需求不断扩张，居民消费存在巨大提升空间。此阶段，着力激发省内自主性需求，不仅可有效解决内外需求矛盾，且能促进消费、投资和出口协调增长，有力地推动经济的持续发展。扩大消费需求已在浙江省“十二五”规划中得到较好体现，浙江将进一步创造就业创业机会，努力提高城乡居民收入，健全与经济增长、企业效益、物价水平相匹配的收入分配机制，不断增强居民的消费能力，同时不断完善基本公共服务体系和社会保障体系，促进形成良好的消费预期，推动城乡居民有效扩大消费。

2. 产业升级是经济转型的根本任务

提升产业核心竞争力是促进经济转型的落脚点，要抢占未来产业发展的制高点，就必须改变现有企业在全价值链分工处于低端的劳动密集型环节的现状，建立强劲的市场竞争力。浙江的传统制造业改造和先进装备制造业发展、淘汰落后产能是关注的核心，在引进技术的同时，也要重视消化吸收方面的投入，加强技术学习与运用。要通过鼓励创新，支持创新发展来激发企业活力，促进科技创新成果向现实生产力转化，推动产业优化升级，提升企业核心竞争力。浙江大企业、大产业、大项目是发展重点，14 个产业集聚区、42 个现代产业集群转型升级示范区建设也将成为产业升级的良好推动力。同时，全省已确定了生

物、新能源、高端装备制造、节能环保、海洋新兴、新能源汽车、物联网、新材料以及核电关联产业等九大战略性新兴产业，将进一步拓展产业的升级发展空间。

3. 外贸调整是经济转型的关键举措

作为外贸依存度高的省份，浙江国际贸易的健康发展是保持经济持续稳定的重要因素。基于出口导向型、产品结构层级较低的特点，转变出口导向、优化出口结构、增强产品核心竞争力成为推进对外贸易可持续发展的必要举措。在贸易导向上，要推动出口导向型向进出口协调发展方向转变，在努力保持现有出口竞争优势的同时，加大引进国际先进技术和装备、重要能源物资，在化解贸易摩擦的同时，提升自身生产效率和技术水平；在出口结构上，积极发展运输、旅游、文化等商业服务贸易出口成为拓展出口渠道的有效方式；在产品开发上，要加快培育与拓展以品牌、技术和营销网络为核心竞争力的市场优势，有效推动提升产品的国际市场竞争力。

4. 区域规划是经济转型的持续动力

浙江的区域发展相对较为平衡，整体经济发展水平较高，且各地经济优势显著。经济转型依托于各地区的具体实践，区域规划成为经济发展的宏观导向和重要动力。如何在发挥区域特色的同时，推动整体经济的全面快速发展是区域规划的关键。在区域特色发展方面，全国海洋经济试点省建设为浙江区域发展注入了新的活力，以宁波—舟山港临近区域为核心，以杭嘉绍、温台沿海地区为两翼，以杭甬温三大都市区为依托，重点发展沿海产业集聚区，加快建设特色海洋经济。在整体经济发展方面，随着城乡一体化的推进，城镇化仍蕴藏着巨大的发展潜力，中心镇、中心村建设和城市化的推进将为经济转型提供持续的发展动力。

5. 民营资本是经济转型的新型力量

在浙江民营经济主导的背景下，民营资本雄厚，是当地经济建设主体的重要组成部分。合理放宽对民营资本准入限制，充分发挥民营经济的优势、有效引导民营资本成为经济转型的新生活力，成为浙江经济转型的新型力量。根据国务院发布的“新36条”，在允许民间资本进入公用事业、基础设施、社会事业、金融业和国防科工业等五大领域的基础上，增加了商贸物流业，中央还鼓励民间资本进入国有资本主导或垄断的行业，如石化、铁路、电力等。随着实际的市场准入方面障碍的打破以及金融、管理创新、人才、技术支持等相关政策的配套实施，民营资本将在经济转型发展中发挥越来越重要的作用，充分利用这一有利条件，将成为推动经济转型的一大动力。

二、经济转型与金融支持的互动关系分析

经济与金融是相互作用，互动发展的。经济转型离不开金融支持，金融也在经济转型中不断深化发展。

（一）经济与金融发展关系的理论分析

关于经济与金融关系的分析，主要有三大理论，一是金融发展论。格利(J. G. Gurley)与肖(E. S. Shaw)认为金融和经济的关系是互动的，经济发展是金融发展的前提和基础，金融发展是经济发展的动力和手段。金融技术的发展不仅使银行得到进一步发展，而且非银行金融中介机构也迅速发展，金融资产种类增加，金融市场广度和深度提升，大大促进了经济增长。戈德史密斯(P. G. Smith)认为金融结构，即一国金融工具和金融机构的形式、性质及其相对规模对经济增长有积极的推动作用，金融机构与金融资产种类越丰富，金融对经济的渗透力就越强，经济发展水平就越快，金融发展与经济发展齐头并进。二是金融深化论。麦金农和肖针对发展中国家金融的特殊性，指出金融体制和经济是一种相互制约、相互发展的关系，而政府的过度干预金融，会造成金融和经济之间形成恶性循环，即产生金融抑制；而不存在政府过分管制的市场机制运行下，经济与金融之间将会形成

相互促进的良性循环，即金融深化。三是金融约束论。赫尔曼、默多克和斯蒂格利茨认为对于金融发展水平较低的发展中国家而言，金融约束具有极大的社会福利性效应，在政府可以有效地管理金融业，可解决市场失灵问题的前提下，政府可通过实施一系列金融约束政策促进金融业更快更好的发展，从而推动经济快速增长。上述三大理论表明经济 and 金融之间存在着密不可分的关系，良好的互动可以促进相互的健康发展。

(二)经济转型与金融发展关系的现实分析

一方面，经济是金融发展的基础，经济转型对金融发展具有促进作用。随着经济规模的不断发展扩大，市场对资本及金融服务的需求也不断增加，现代金融机构的建立、金融资产和负债的形成以及提供相应金融服务的水平和数量正是建立在这种经济发展的需求上，经济转型升级所带来的市场主体、机制体制、市场交易、资金流动等方面的变革，将推动金融产品、渠道、客户群体相应发生变化，也为金融的创新发展、运行机制的优化完善、业务拓展带来新机遇，使金融机制体制得到进一步深化。

近年来浙江金融业发展态势良好、扩张迅速，其中一个重要的原因在于浙江市场经济发达、交易活跃，经济增长迅速，为金融提供了良好的生存发展环境。从 1979 年至 2009 年，浙江经济年均增速达 13%，高出全国平均增速 3.1 个百分点，且高于沿海绝大部分省域，经济蓬勃发展的市场环境为金融机构扩张和业务拓展提供了沃土，特别是浙江民营经济发达，不但四大国有银行发展有良好的市场基础，中小金融机构的发展也非常迅速，所有政策性银行、国有商业银行和全国性股份制商业银行均在浙江设有分支机构，不仅机构数量多，而且资产质量水平较高。2010 年末，全省各金融机构存款余额为 54314 亿元，余额和新增均居全国第 4；各项贷款余额为 46767 亿元，余额居全国第 2，新增居全国第 1。全省金融机构不良率仅为 0.95%，四大银行平均不良率仅为 0.88%。“十二五”规划下，浙江制造业升级改造、全国海洋经济试点省建设、新兴产业的发展等都将带来巨大的经济发展契机，也将进一步推动浙江金融的快速发展。

另一方面，金融对经济转型有引导作用。金融机构的创建，金融资产、负债以及相关金融服务的供给超前于经济发展对金融的需求，即通过金融的超前发展引导经济的增长方式，进而促进经济增长，金融支持是经济增长最重要的影响因素之一。金融支持在经济结构调整、升级转型过程中发挥特殊作用，主要体现在四个方面：

金融是经济发展的“稳定器”。金融机构通过资源在不同行业、不同部门之间配置，促进经济均衡平稳发展。特别是在我国间接金融仍占主导的市场环境下，银行在资金调度和配置方面具有重要功能，国民经济的结构调整和产业规划的实现都离不开金融的有效支持，经济的协调均衡发展要靠金融资源的优化配置来支撑，经济系统运行的稳定性要依托金融进行调节。随着市场化的不断深入，金融对经济的稳定功能也将更为突出，良好的金融运行对维持有序的经济秩序、保持市场经济的健康运行具有重要意义，这也要求银行发展战略与国民经济发展规划相协调，合理把握信贷投向和投放节奏，较好地促进经济稳定发展。

金融是经济发展的“助推器”。金融机构在经济转型升级中承担着有效配置资源的重要角色。资金是企业运行发展的血液，银行作为货币中介，能集聚资金支持特定领域，以发展某一产业或完成某一项目，国家支持的项目、重点培育的产业需要金融资源的注入。在改革开放的 30 多年中，银行资源配置就有效地推动了经济的高速发展。在当前经济转型升级阶段，银行的资源配置功能将进一步发挥积极效应，有效助推经济结构调整和产业升级。此过程中，银行不但通过信贷业务来获取收益，还要结合国家的发展导向将资源配置到与国家产业政策相符、与市场需求相匹配的领域。因此，银行不仅要关注自身的业务发展，权衡运营风险和经营效益，还要注重国民经济的健康持续发展。当二者矛盾时，银行须以国家利益优先，服从于社会经济发展需要，这也是我国银行承担的特殊社会责任。如在国家节能减排政策下，银行的信贷就要限制投向高耗能、高污染、资源浪费型企业或项目，积极支持节能型、环保型项目和企业。在经济发展过程中，金融机构就承担了助推经济健康持续发展的重要责任。

金融是经济发展的“过滤器”。金融机构在市场微观主体的培育方面具有重要作用。尽管我国资本市场取得了较快发展，但是我国企业仍是间接金融为主，且这种状态在今后很长一段时期内都将存在。因此，银行经营对企业的发展有引导作用，项目建设和企业生产运行都需要银行提供金融支持。银行的投向选择就是对市场微观主体的筛选，若银行不考虑社会效益，只追

求一时利润，则不符合社会公众利益、不利于社会持续发展的企业或项目，将给经济发展带来负面影响。银行对经济发展的支持，须选择符合长远规划发展的行业，剔除不利经济健康发展的项目，限制向背离社会可持续发展导向相关项目提供融资服务，这就起到了培育和过滤市场微观主体的作用。

金融是经济发展的“升级器”。经济转型中，金融在支持产业升级和企业转型方面具有重要作用。一方面，可以推动科技创新发展。银行通过甄别与支持相关技术创新产品和创新项目，有效引导经济资源流向技术创新领域，为提高技术创新成功提供有力支持，同时，在新技术和新产品投入生产运用过程中，给予有效的经济支撑和相应的金融服务，促进新技术产业化发展。另一方面，可以推动企业效率提升。银行可通过贷前审查等形式对企业信贷申请形成约束，促使企业提升经营效益，而向企业提供资金支持后，为控制与管理风险、确保资金安全，银行可通过贷后管理等监督资金的使用，并结合企业的经营情况，调整金融服务安排，促使企业主动完善管理，提高生产经营效率，进而推动企业转型升级。

“十二五”期间，浙江将重点打造金融双中心——有全国影响的“中小企业金融中心”和“民间投资管理中心”，初步构建以杭州、宁波、温州三个区域性金融中心城市为增长极，若干金融特色城市为亮点，一批金融创新示范县(区)为支撑的浙江金融发展空间布局，建设浙江特色“金融强省”，助推国民经济转型升级。这意味着浙江有可能成为全国性的“资金洼地”和“资本高地”，更多大型金融机构的中小企业金融总部可能落户浙江，同时在上海国际金融中心的建设推动下，浙江可成为上海金融产业链的一个参与者，延伸金融后备系统和后台服务系统，金融机构的创新将是百花齐放，金融对经济转型的“稳定器”、“助推器”、“过滤器”和“升级器”的四大支持功能将进一步显现。

三、商业银行支持浙江经济转型的措施

良好的金融支持可以促进经济健康发展，不恰当的金融发展可能阻碍经济转型升级，金融抑制或金融过度都将对经济转型发展产生不利影响，要促进浙江经济转型的顺利推进，就离不开商业银行有效的金融支持，笔者认为商业银行要促进浙江经济转型升级，必须在以下几个方面寻求突破：

(一)理念转型

转变经营理念是经济转型的基础。要建立与现代商业银行发展相适应的经营理念，才能适应市场经济发展和经营环境变化要求。

1. 树立资本约束理念

在内部，要加强资本管理。现代商业银行不再以单一的存贷款业务为中心，要改变传统的经营运行模式，不能片面、盲目追求资本规模和扩张速度，要强化资本约束，在综合衡量风险、成本和收益的基础上，处理好业务规模和结构、扩张速度和效率、发展质量和效益之间的关系，数质并重，统筹兼顾，促进资本规模的合理扩张，实现资本的有效约束。对外部，要满足资本监管要求。最新的《巴塞尔协议III》对银行的资本约束提出了更高要求，要强化对协议内容的理解和把握，有效发挥外部监管的约束作用，推动银行资本约束管理。

2. 树立持续发展理念

资本增值是商业银行发展的根本任务，价值增长是商业银行经营的最终目标。要在经营管理中有效控制风险，在评价全面风险、资本成本等因素的基础上计量综合收益，才能实现短期收益和长期回报的有效统一，资本增值才能得以持续，价值增长才有稳固的基础。商业银行要强化对市场、资本、风险、成本等的分析，以经济增加值(EVA)和风险调整后资本回报率(RAROC)为核心，建立综合评价考核体系，通过系统化、全面型的管理，来实现银行价值最大化目标，着眼于股东价值、客户价值和员

工价值的提升，推动银行效益的持续增长。同时，商业银行要加强创新，创新是银行持续发展的源泉，通过产品创新、服务创新、管理创新等方式，打造特色品牌，以适应市场需求变化，为客户提供优质高效的金融服务，不断提升银行的生存发展能力和市场竞争力。

3. 树立均衡协调理念

商业银行经营结构直接关系到整个银行的协调发展，包括产品、客户、渠道、区域等在内的业务结构都将直接影响银行的风险和收益，银行不但提供资金融通服务而发生资产负债业务，同时通过为客户提供资金结算、财务顾问等发展中间业务，而且随着市场化的推进和客户需求的多样化，中间业务已成为商业银行极具潜力的业务增长点，商业银行要以资产、负债和中间业务统筹发展为核心，做好业务结构的优化。同时，人力、财务等资源的配置是整体经营运行的重要支撑，基于产品、客户、渠道等业务结构的发展状况，跟进配置相关的人力、财务资源，构建核心业务和配套资源的有机结合体，实现业务结构与资源配置的协调统一，促进系统结构的协调发展，推动商业银行经营管理有序运行。

4. 树立以人为本理念

对客户而言，树立“以客户为中心”的现代商业银行核心理念，将客户价值创造贯穿于经营管理的每一个环节，在产品设计、流程优化、机构组织上以满足客户需求为出发点，以提升客户满意度为目标，提供优质高效的金融服务。服务意识上，要强调服务的主动性和联动性，积极了解客户信息，挖掘客户需求，联动多方开展综合金融服务；服务机制上，要强调产品的特色化和差异化，增强对市场的敏感性和主动性，抓住市场需求变化，加强服务创新，根据客户需求设计产品，及时跟进服务。对员工而言，要使员工在为银行创造价值的同时，自身价值也能得到最大程度的实现。人才是银行发展的核心力量，要建立合理的人才培养机制，创造人尽其才、才尽其用的良好环境，实现员工与银行的共同发展。

(二) 业务转型

业务转型是商业银行支持经济转型的关键。业务结构、业务运行模式要与经济转型相适应，服务于经济转型发展。

1. 传统业务与新兴业务协调

新兴业务是应市场需求变化而产生发展的，也是商业银行积极拓展的业务领域，随着居民生活水平的提高和理财观念的增强，财富管理、理财产品销售等中间业务在近年来得到蓬勃发展，也成为商业银行新的利润增长点。但是发展新兴中间业务并不等于要简单缩减或放弃传统业务，当前资本市场发展仍较为落后，经济运行主要还是依赖间接融资，传统业务在商业银行中仍占据重要地位，此时商业银行迅速推进业务结构重心向新兴业务转移不符合实际，将盈利模式从传统的利差为主导转移至以中间业务收入为主导的基础条件还不具备。银行经营实际表明，中间业务收入占比并非越高越高，波动性强、风险较大的中间业务有时会加剧银行收入的不稳定性。因此要采取差别化、有重点的中间业务发展策略，大力稳定性较强的中间业务，如零售业务、传统的付结算类业务、现金管理、信托服务、代理业务、投行业务等。因此，基于业务持续发展和经营的稳定性，要在维持传统业务良好发展的同时，促进新兴业务的健康发展。

2. 批发业务和零售业务并重

从业务条线来看，利率市场化和资本市场直接融资的较快发展对传统的公司批发业务形成了较大冲击，而在居民财富效应显现和理财观念强化的环境下，零售业务呈现蓬勃发展态势，形成了批发业务和零售业务此消彼长的趋势。根据各国商业银行发展经验，随着资本市场的发展，批发业务呈现逐渐萎缩态势，而零售业务将成为新的业务增长点，一些国际综合型银行的零售业务对银行利润的贡献可达 70%。从浙江的情况看，民营经济活跃，中小企业数量多，对公业务发展潜力较大。“十二五”期

末，浙江产业结构将逐步向“三二一”转变，优势行业将进一步做大做强，服务业比重预计将逐步提高到48%左右(2015年)。大型企业间接融资需求减弱，小企业融资环境将有所改善，外向型企业金融需求进一步提升。因此，要通过业务模式创新。如网络银行业务，进入传统对公模式下难以处理的小企业融资需求领域。通过批量化处理，享受对小企业的高议价能力。但未来小企业贷款业务领域的竞争也将非常激烈，银行需要更为完善的小企业制度，更多的资源投入，才可能在这一市场获得更大的优势。

此外，随着浙江经济的不断发展中等收入人群开始成为社会主体，个人富裕客户数量和质量会有更大幅度增长，个人客户的金融需求层次将进一步提高，将给银行个人业务发展创造无限空间。同时，浙江客户身份有所转变，不再是一个单独的业务需求主体，而是集多项业务需求于一体，即“公私一体”，表现为企业客户与个人客户一体、企业存款与个人存款一体、企业资金结算与个人资金结算一体等。可见，批发和零售市场都有巨大发展潜力，要并重发展批发和零售业务，不能厚此薄彼。

3. 投资银行业务和商业银行业务融合

随着金融市场的开放，全能型金融业务成为商业银行的发展方向，商业银行加速了在投资银行领域的发展步伐，投行业务越来越成为重要的新利润增长点。目前我国商业银行还处在投资银行发展的初级阶段即财务顾问业务阶段，通过发挥银行的资金、客户、网络和信息等资源优势，顺应企业金融需求由信贷市场向资本市场的转变，为企业提供包括资金融通和资本市场的多元化金融服务。从未来发展趋势看，商业银行在金融脱媒和资本市场快速发展的推动下，必将进入投资银行业务的第二阶段即投资和交易业务阶段，通过多样化的资产组合，获取与投资风险相称的收益，此时的投行业务主要与资金交易业务相结合。同时从保持收入稳定性的角度来看，利润结构中保持一定的投行收入比重有利于我们在日益动荡的金融市场中维持一个比较稳定的增长态势。因此，无论是眼前还是长远看，加速投资银行与商业银行业务的融合都是适应经济转型形势下的必然趋势。对于银行客户而言，浙江“多位一体”的特点日益显著，客户需求集存款、贷款、汇款、消费和投资理财于一体，对金融服务的多样化需求越来越强烈。因此，要抓住浙江的客户，必须转变以往的单一客户需求模式，要从整体资源配置和条线合作上发力，做好商业银行传统业务和投资银行业务的融合，更好地满足客户需求。

4. 业务导向与政策规划衔接

在行业发展政策导向下，要逐步调整行业结构，跟进政策导向，加快新兴行业业务发展，加大对不符合产业政策的退出力度。重点投放国家和地方政府扩大内需、产业转型升级及区域发展规划政策的受益行业，如先进制造业，现代服务业(包括生产性服务业、生活性服务业、精神领域服务业)，新能源、新材料、生物技术、信息技术、循环经济、绿色经济、低碳经济等新兴产业，新农村建设、现代农业、文化创意产业、海洋经济、教育、卫生和文化等行业。控制传统制造业中产能相对过剩和低水平竞争的行业，退出不符合产业政策和不良率高的行业。在区域规划政策导向下，要巩固中心城市所在城区等传统优势范围的同时，依托推进中心城市和百强县战略建设背景，强化对中心镇、中心村的业务延伸加大对县域范围的拓展力度；加大中心城市所在城区个人理财服务业务推广力度；加大专业市场集聚区域商品流通环节的现金管理和资金周转等产品的推广力度；加快发展在经济发达集镇的银行服务功能。

(三)渠道转型

1. 优化网点布局

紧跟城市发展的步伐，因势而变，加快城市新区的网点布局战略规划，将机构网点发展重心加快向资金流量大、金融资源丰富的地区转移，加快在新兴工业区、商务区、高档住宅区和经济强镇、中心村等的机构布点。减少老城区相对密集的网点数量，将低产能零售网点迁往城市新兴区域，并将其中部分具有较好业务流量的老网点改建为自助银行。

2. 加快电子渠道建设

电子银行、电子商务正成为引领银行业和商业发展新趋势的新兴领域，要大力推广网上(手机)银行业务渠道，保证每个有效个人客户都能够使用网上银行业务，通过价格策略和考核机制引导客户从柜面交易向网上、ATM等自助交易转变。加大对附行式ATM、CDM等自助设备的投入，在合理布局的前提下增加离行式自助银行的布点，加大低产离行式ATM的撤并力度，重点发挥离行式自助银行帐务性交易的替代率。

(四)管理转型

1. 重视数据基础及系统的建设

信息科技与银行业务高度融合，已成为银行业打造核心竞争力的重要手段。从内部管理看，目前在客户营销、业务分析和考核激励等领域的精细化程度无法进一步提升的重要原因之一是数据系统不完善，无法取到所需的数据，或是数据的时效性不强。加快提升科技对银行内部精细化管理、流程优化与市场营销的支持能力，加快完善各类数据系统和业务管理系统是银行的重要管理举措。从业务运行看，伴随电子银行、电子商务的蓬勃发展，内部支付结算系统和管理系统成为商业银行快速发展的基础保障。商业银行应做好涵盖各类系统、IT基础设施及管理体系的信息科技战略规划，加快系统开发的技术与应用标准化工作，降低系统的复杂性和管理难度，促进系统开发、运行和维护升级，提高应变能力和运营效率，从而更好地推动业务发展和流程再造。

2. 提升风险管理的效率和价值

经济转型环境下，社会结构和经济结构将发生深刻变化，这对商业银行的风险判断和管控能力形成了较大挑战。银行要适应市场变化，不断提升风险管理水平。一是要提升风险管理效率。要密切关注转型条件下的各类矛盾和风险，转变风险管理是发展制动器的传统观念，变事后检查为过程控制，提升风险管理的效率，在此过程中，合理确定自身的风险偏好至关重要，银行要根据自身的经营管理水平和业务运行特点，确定合理的风险偏好，才能实现风险的有效管理。二是强化业务流程中的风险管理。在业务运行中，要强调有效利用数据系统、业务分析，将风险管理、财务管理和客户管理结合起来，使风险管理从后台延伸至前台，强化风险管理在业务拓展和业务流程中的参与程度，发挥风险管理的价值创造功能，使其成为银行核心竞争力的有机组成部分，提升风险管理的价值。

3. 完善人力资源体系和绩效管理体系

在人力资源建设方面，尤其应注重队伍的职业化建设，以专业技术等级标准建设与长期考核为基础，引导员工职业生涯的合理预期，引导员工走职业经理人的道路，突出岗位价值，淡化层级观念，形成专业化的人才培养和使用导向。在绩效考核和激励上，一是要持续优化考核激励办法，通过完善等级行考核机制等，提高各级行的经营管理能力。除传统业务外，加大战略性业务的考核占比。二是根据行际差别，推出核心目标考核和任务约束机制，加强业务的精细化考核和绩效评估的针对性，减少简单一刀切的考核分配和绩效分配方式。三是注重各业务指标考核之间的互补，防止顾此失彼。四是合理设计经营管理人员绩效考核中“显绩”与“潜绩”的比例，通过建立领导人员任期业绩考核档案，引导干部正确处理短期与长远的关系，消除各种追求短期业绩的行为，形成有效的激励约束。

4. 持续加强研究和创新发展

充分发挥研究对业务决策和价值创造的服务作用。对宏观经济政策、区域经济特征和市场细分需求缺乏细致深入研究是当前商业银行产品和服务趋同、竞争白热化的一个重要原因，也是目前商业银行依靠物质资源投入的粗放发展方式无法向主要依

靠科技进步、管理创新转变的重要原因。研究价值创造，寻求提升价值创造能力的有效途径已成为银行业的广泛关注的焦点，而银行强大的业务能力与盈利能力需建立在坚实的研究和创新基础上，研究和创新能力也已成为银行软实力的重要体现。从全局性宏观层面到具体业务的微观层面都要加强研究分析，在产品、服务、管理和市场开拓方面都需加强创新。

5. 积极打造企业文化和品牌特色

当前银行的企业文化和品牌在还不足以构成现代银行核心竞争力的最基础因素，但基于银行产品和服务同质化竞争的特点，企业文化是银行取得竞争优势的根本，能引导长期远景的贯彻实施，最大限度地激发员工潜力，为银行创造独特的市场地位。目前国际银行业的竞争也已经淡化了产品和服务的差异，主要表现为企业文化和品牌的较量。因此，商业银行及早树立企业文化和品牌战略有助于更有效地利用有形资产和无形资产，创造出有别于其他银行的高附加值产品和服务，培育与强化品牌特色，提升自身在国际市场上的竞争力。